

УДК 159.922.27

МОСКАЛЕНКО Валентина Володимирівна

доктор філософських наук, професор, завідувачка лабораторії соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (м. Київ)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ У ДОСЛІДЖЕННІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ

У статті здійснено аналіз основних понять дослідження економічної культури особистості; показано, що детермінація економічної культури визначається не тільки економічною сферою, але й усією системою культури суспільства; розглядається економічна соціалізація як механізм становлення економічної культури особистості; аналізуються структурні складові та структурно-функціональна модель економічної культури особистості.

***Ключові слова:** особистість, економічна культура особистості, цінності суспільства, економічна соціалізація.*

Актуальність дослідження. Економічна культура являє собою унікальне за складністю та багатством змісту комплексне явище, з внутрішньою структурою та системою взаємозв'язків із іншими соціальними та економічними явищами. Економічна культура виконує такі важливі суспільні функції як: трансляційна – передача із минулого у сучасне і майбутнє соціально-економічних цінностей, норм, еталонів поведінки; селекційна – вибраковування морально застарілих економічних цінностей, норм, еталонів поведінки; інноваційна – оновлення економічних цінностей, норм, еталонів поведінки. Економічна культура є важливим детермінантом соціалізації особистості. Через пізнання сутності економічної культури викристалізовується певна уява про багатоаспектну соціально-економічну діяльність людини.

Проблема економічної культури особистості є актуальною у зв'язку з тим, що економічні відносини, які передбачають взаємозалежність суб'єктів цих відносин, повинні будуватись на взаємній довірі і взаємній підтримці, з урахуванням інтересів всіх учасників цих відносин, тобто економічні відносини суспільства передбачають наявність економічної культури його членів.

Однією з причин складностей переходу до ринкової економіки в Україні є низький рівень економічної культури частини населення, не сформованість економічного мислення і відповідні стереотипи поведінки. До тих пір, поки не буде подолана у членів суспільства схильність до соціального утриманства, неприязнь до приватної власності, ототожнення підприємництва із шахрайством, цивілізований ринок не може бути побудованим. У зв'язку з цим актуалізується проблема становлення економічної культури особистості як складової формування компетентної особистості. Важливим питанням у дослідженні економічної культури особистості є аналіз його теоретико-методологічних підходів.

Мета, яка поставлена у статті, полягає у визначенні концептуального апарату дослідження а також у постановці деяких соціально-психологічних питань економічної культури особистості.

Виклад основного матеріалу. Значення аналізу понять «економічна культура», «економічна культура особистості» та інших близьких до них категорій полягає в тому, що він кладе початок якісному аналізу людської діяльності з точки зору культурних цінностей, впливу культурних факторів на економічне життя людини, груп, суспільства.

Оскільки поняття «економічна культура», являючись корелятом поняття «культура», пов'язано зі змістом останнього, то є важливим у визначенні поняття «економічна культура» визначитись з розумінням сутності загального поняття «культура».

Загальне визначення культури, яке поділяється більшістю сучасних дослідників, пов'язано зі способом організації й розвитку людської життєдіяльності, який представлено в системі ма-

теріальних і духовних цінностей, соціальних норм та інституцій. Акумулюючи й об'єктивуючи досвід людства у його узагальненій формі, культура виступає як сукупність певних зразків і вимог до індивідів, які у своїй сукупності складають ту надіндивідну приписану соціально-генетичну програму діяльності людини, засвоєння якої є обов'язковою умовою розвитку як всього суспільства, так і окремих індивідів [8, с.13-42]. У цьому сенсі культура за своєю сутністю є системою формотворень людини (Гегель). У культурі сконцентровано досвід попередніх поколінь. Оскільки в ній представлено найбільш раціональні й ефективні способи діяльності, то це дає можливість кожному індивідові через культуру, скориставшись найкращими зразками соціального досвіду для організації свого життя, не починати з самого початку. Відтворення, повторюваність діяльності, її фіксованість і масовість певної моделі поступово набуває характеру норм, які, засвоюючись особистістю, стають внутрішніми регуляторами її поведінки. Проблема культури – це завжди проблема взаємодії людей, в якій створюється особистість і людський світ.

Виходячи з того, що у сфері соціально-економічних відносин діє вся культура суспільства, *ми розглядаємо економічну культуру як проекцію культури (в її широкому розумінні) на соціально-економічні відносини*. Саме тому економічна культура містить у собі всі складові загальної культури. Економічна культура – це соціальний феномен, що детермінується не тільки економічними законами, економічна культура зумовлена всією системою культурних факторів (моральність, релігія, право, політика тощо) бо у сфері соціально-економічних відносин діє вся культура.

Оскільки поняття економічної культури є багатоаспектним, то в літературі є безліч його визначень залежно від ракурсу, в якому досліджується економічна культура (огляд літератури з визначення поняття «економічна культура» здійснено в наших попередніх дослідженнях [8, 10]).

Різні визначення поняття «економічна культура» зумовлені передусім тим, що економічна культура є об'єктом міжпред-

метного аналізу, і різні визначення її залежать від предмету, а також аспекту дослідження. Крім того, оскільки поняття «економічна культура» є проекцією загального поняття «культура», то різні його визначення зумовлено також чисельністю визначень загального поняття «культура», яких у літературі нараховується сотні. Спираючись на наше розуміння культури взагалі, ми пов'язуємо поняття «економічна культура» зі способом регуляції, збереження, відтворення і розвитку всього людського життя індивідуального і соціального.

На відміну від економічної науки, де економічна культура традиційно, як і всі явища суспільства, пояснюється з точки зору матеріальних благ, соціальна психологія розглядає економічну культуру як найбільш всеохопне утворення; як спосіб організації, розвитку економічної діяльності; як феномен, що представлений у створених суспільством матеріальних і духовних засобах економічної діяльності і як такий, що характеризує особливості економічної свідомості, мислення, поведінку, історичну пам'ять, традиції, звички, норми економічної поведінки, тобто, все те, що стосується людського фактору.

В економічній культурі існують всі елементи культури в широкому розумінні, але також існують свої особливості, що відрізняють економічну культуру від культури, як особливе відрізняється від загального. Економічна культура охоплює ті та тільки ті цінності, норми і потреби, які виникли з потреб економіки. Це ті соціальні норми, які, виникаючи за межами економіки та набуваючи всередині неї спеціального значення у відповідності з її потребами, стають економічними цінностями, які відносно людини можуть виконувати функцію екзопсихічної системи у процесі її економічної соціалізації. У цьому відношенні актуальною стає проблема дослідження економічних цінностей як базової основи функціонування і розвитку всіх рівнів економічної культури сучасного суспільства. Важливим є аналіз співвідношення загальнолюдських і суто економічних цінностей в системі як економічної культури особистості, так і економічної культури певної спільноти.

Існування світу цінностей людини передбачено принципово новим способом організації життя, а саме: його існування призначено для збереження й розвитку соціальної єдності і, відповідно, елементів цієї єдності. Тому в культурі ціннісна сторона є її ядром. Систему цінностей суспільства свідомість особистості репрезентує через культуру. Проблему зв'язку культури та цінностей ми розглядали в нашому попередньому дослідженні в контексті соціалізації особистості [8, 10]. Цінності суспільства через механізм їх інтеріоризації наповнюють індивідуальне життя смыслом й організують персональну поведінку в напрямку взаємодії соціальних суб'єктів, примушуючи останніх виявляти властивості соціальності в залежності від рівня розвитку соціальної системи.

У літературі з економічної психології знайшли відображення дослідження таких *економічних цінностей*, як самореалізація суб'єктів у економічному житті: можливість зробити кар'єру, можливість удосконалювати професію (Л.В. Хитрош), монетарні цінності (І.К. Зубіашвілі), цінність володіння власністю (Н.М. Дембицька), споживацькі цінності, цінності праці, цінності для працівників їх статусу в суспільстві (Н.А. Журавльова).

Що стосується визначення *поняття «економічна культура особистості»*, то воно розкриває певне місце людини в економічній сфері суспільства і пов'язане, перш за все, з її соціальними якостями, які забезпечують їй це місце. Різні системи економічних цінностей суспільства детермінують різні економіко-психологічні характеристики особистості. В узагальненому вигляді вони втілюються у певному соціально-історичному типі особистості, який є відображенням умов життя. Зміни соціальних умов, що супроводжуються змінами системи економічних цінностей суспільства, пов'язані зі змінами соціально-економічних типів особистості. Належність людини до певного соціального типу, накладаючи певний відбиток на її особистісні риси, разом із тим зобов'язує її, змушує її в силу логіки групових інтересів і психології поводитись саме так, а не інакше. Жодне суспільство не могло б існувати, якби індивіди не засвоїли у

процесі соціалізації певної одноманітності дій і вчинків, якби воно не упорядковувало б поведінку багатьох індивідів у потрібному йому напрямку, формуючи у них певні загальні, їм усім характерні риси [1].

Якщо на соцієтальному рівні система цінностей відображається в соціальному типі людини, то на груповому – відбувається трансформація уявлень про тип особистості в його образну форму.

Як нами було доведено у попередньому дослідженні [7], соціально-історичний тип людини, в котрому втілена система цінностей соцієтального рівня, сприймається індивідами на міжособистісному рівні через певний образ людини. Через образну форму цінності суспільства стають ціннісними орієнтаціями, які безпосередньо регулюють життєдіяльність людей. У цьому плані соціально-історичний тип людини, трансформуючись в образну форму, виконує функцію нормативного закону людини в суспільстві, а саме: той чи інший образ людини, в якому трансформується соціальний тип особистості певного суспільства, містить відповідь на питання про можливі та необхідні якості особистості, які зумовлено експектаціями і соціальними потребами суспільства.

Дослідження проблеми соціального типу особистості як певної теоретичної моделі, що вибудовується у відповідності зі соціально-історичним типом людини, має історичні традиції. Як нами уже відмічалось [7, 8], в історії науки дослідження економічної культури особистості знайшло відображення в моделі поведінки людини в сфері економіки і, перш за все, у моделі «людини економічної». Виходячи з принципу історизму, згідно з яким сутність будь-якого феномену пов'язана з його історією, розглянемо моделі економічної поведінки людини з позиції їхньої еволюції в історії науки.

Першим питання про економічний тип людини поставив А. Сміт, розробивши модель «людини економічної». Основними властивостями цього типу людини, що визначають усю її економічну діяльність, є: схильність до обміну; власний інтерес, егоїзм; постійне прагнення поліпшити своє становище. На

відміну від Д. Рікардо, який відносив модель «економічної людини» тільки до підприємця, А. Сміт визначає зміст поняття «людини економічної» ширше, не зводячи його до отримання грошових прибутків. У його змісті він виділяє ще і приємність-неприємність, постійність або непостійність, престиж у суспільстві, імовірність успіху. Тим не менш, «людина економічна» у класиків економічної науки Нового часу за своєю суттю є раціональною. Остання розуміється як діяльність, що будується на калькуляції витрат і вигоди.

Як реакція на модель «економічної людини» виникли концепції людської природи Дж. Бентама і Т. Веблена. На відміну від економістів-класиків, котрі у характеристиці діяльності людини обмежувались тільки економічною сферою, «бентамівська людина» була універсальною, усі мотиви діяльності вона послідовно зводила до досягнення задоволень і запобігання засмучень. Модель Т. Веблена теж протиставлялась енергономічній людині. У ній головну роль відіграють способи усвідомленої і цілеспрямованої людської поведінки, яка формується у певному культурному середовищі. Народи Заходу, наприклад, відрізняються такими основними схильностями як схильність до майстерності, цікавості, батьківства, схильність до придбання тощо. Поведінка людини визначається інститутами: інститутом власності, держави, а також звичками, прибутком. Найбільш відомою стала теза Веблена про «суверенного споживача». Він довів, що споживач підпорядковується різним видам суспільного і психологічного тиску, в результаті чого змушений приймати нерозумні рішення. Він увів термін «показне споживання».

В еволюції моделей економічної поведінки людини значне місце посідає модель «людини адміністративної» Г. Саймона. «Людина адміністративна» є не просто продавцем і покупцем на ринку, а членом організації, яка пов'язана певними відношеннями. Ця модель отримала вихід на практиці в американській теорії управління – тейлоризмі.

Відомою і більш загальною порівняно з попередніми є модель М.Вебера, який не приймає ні адміністративної, ні «людини економічної», яку він вважає спрощеною моделлю.

М. Вебер визначає, що на Заході поряд з типом «літературно розвинутої культурної людини» («людини культури») виник, вступивши з ним у конфлікт, новий тип – «людина спеціальна», «вузький спеціаліст». На зміну духовно розвинутому професіоналу приходять «чистий спеціаліст», який відбирається через спеціальні экзамени і спеціалізовану освіту. Конфлікт між цими двома людськими типами виявляється конфліктом між двома типами освіти і виховання: традиційним, тобто спрямованим на розвиток індивідуальної обдарованості, і новітнім, який пов'язано з «натаскуванням» у певній галузі знань [3, с.345-415]. Як відомо, Вебер вважав, що етичний кодекс протестантизму стимулював виникнення специфічних для капіталізму форм економічної поведінки у побуті і господарському житті. Він підкреслював головну роль людського менталітету в розвитку духу капіталізму. Основні риси цього менталітету: наполегливість, поміркованість, пунктуальність і справедливість у всіх справах. У розвитку духу капіталізму важливими є уявлення про професійний обов'язок, про обов'язки, які людина відчуває по відношенню до своєї професії, систематичне і раціональне прагнення до законного прибутку в рамках своєї професії. Для людини капіталістичного типу стає необхідною умовою існування сама справа з її постійними вимогами, а невід'ємними рисами – скромність, неприйняття показної розкоші і марнотратства.

Подальший розвиток думки про місце людини в економічному житті та її ролі в ній відбувався як опозиція тейлоризму і повтор ідей Вебера. Найяскравіше це виявилось у «теорії людських відносин» Е. Мейо, що виникла у 20-ті роки минулого століття. Ця теорія основну увагу приділяла психологічній діяльності людини. Вона довела, що окрім матеріальних стимулів, для людини важливими є психологічні фактори: згуртованість групи, сприятлива атмосфера на робочому місці, задоволеність своєю працею. У період 50-60-тих років «теорія людських відносин» акцентує увагу на вирішальній ролі людського фактору в розвитку виробничих сил, а усвідомлення цього факту людиною визнається як виявлення економічної культури. Подальший розвиток моделей економічної поведінки, де акцентується увага на

психологічних особливостях особистості, що визначають її економічну культуру, відбувається в 70-80-ті роки, зокрема в теорії «людського капіталу» – одній із найбільш значимих теорій сучасності. Ця теорія відобразила культурно-історичні умови та потреби сучасного суспільства. Досвід США та Японії засвідчив, що вирішальним фактором успіху є освічена робоча сила. Ця теорія довела, що рушійною силою економічного зростання є не машини, а люди. Накопичення «людського капіталу» стає першочерговою задачею в розвинутих країнах.

Аналіз еволюції моделей економічної поведінки людини свідчить, що поняття «економічна культура особистості» відіграє евристичну роль тоді, коли воно, по-перше, визначається з урахуванням культурно-історичних умов і потреб суспільства, а, по-друге, враховує попередній досвід наукових досліджень; в якому знаходять відображення загальні культурні цінності з точки зору їхнього впливу на економічне життя людини, груп, суспільства. З цих позицій економічна культура особистості виявляється як спосіб діяльності людини у сфері економіки, який спирається на історично конкретну сукупність тих прийомів, процедур, норм, які характеризують рівень і спрямованість людської діяльності, взятої у всіх її вимірах і відносинах. Із позицій такого розуміння економічної культури особистості ми не відкидаємо тих її сутнісних характеристик, на які спиралися у своїх моделях наші попередники. Зокрема, хотілося б підкреслити значення вкоріненої М. Вебером формальної раціональності в економічній культурі людини, яку ми розглядаємо в рамках певного культурно-економічного типу суспільства. Індивід реалізує установку на раціональність в економічній діяльності також у контексті сучасного суспільства. Ця раціональність «спрацьовує», якщо її розглядати в соціокультурній і культурно-історичній динаміці. Із точки зору сучасного некласичного ідеалу раціональності економічна культура включає в себе різні типи економічного мислення, економічних відносин, інтересів і потреб, традицій і інновацій, економічну і підприємницьку етику, соціально-філософський і соціокультурний аспекти економічної діяльності.

Узагальнюючи різні підходи до розуміння економічної культури особистості, можна стверджувати, що економічна культура особистості – це не частина її загальної культури, вона є проекцією її загальної культури на соціально-економічні відносини. Тому визначальним фактором в економічній культурі особистості в сучасних умовах стають її особистісні якості. Провідний теоретик сучасної американської політичної економії Чикагської школи Гарі Беккер довів, що витрати на освіту і медичне обслуговування та на інші соціокультурні програми, які спрямовані на збереження і відтворення кадрів, рівноцінні інвестиціям у створення і купівлю нових машин і технологій. Вони забезпечують прибуток як приватному бізнесу, так і всьому суспільству. У 1992 р. Г. Беккеру присуджено премію пам'яті Нобеля з економіки «за розповсюдження застосування економічної теорії на нові області біхевіоризму і відносин між людьми».

Отже стає актуальною проблема зв'язку економічної культури особистості з процесом її соціалізації, зокрема, аналіз економічної соціалізації як механізму становлення економічної культури особистості.

Економічна соціалізація трансформує економічні цінності суспільства в економічні ціннісні репрезентації особистості [10]. Таким чином економічна соціалізація виступає як механізм становлення економічної культури особистості.

Коли розуміти економічну соціалізацію як формування в людини сукупності особистісних якостей відповідно до соціальних норм і цінностей, які задають їй рамки економічної діяльності в історичних умовах певного соціуму, то виникає питання: яким чином усе загальні форми діяльності, що акумульовані в системі економічних цінностей суспільства, стають способами індивідуальної діяльності. Це питання пов'язане з суб'єктною, ціннісно-сисловою стороною культури. Справа в тому, що в економічній культурі економічні цінності, де опредметнено економічний досвід людства, знаходять відображення у своїй заданості суб'єктові. У цьому відношенні формування економічної культури особистості – це розпредметнення не законів економічних відносин, а розпредметнення їхніх значень і смис-

лів. Економічна діяльність особистості відбувається відповідно до того значення і смислу, який вона вкладає у феномени економічної реальності, що нею інтеріоризується. У зв'язку з цим виникає проблема адекватності розпредметнення індивідами економічної культури (як формотворення людини (Г. Гегель)) в процесі економічної соціалізації.

Проблема полягає в тому, що розпредметнення індивідом культурного смислу предмету у процесі соціалізації повинно відбуватись відповідно до його культурного значення. Можна придбати річ, володіти нею, але не використовувати тих її властивостей, які відповідають її культурному смислу. У цьому випадку не буде розпредметнено культурний зміст речі. Тому виникає проблема, яка у психологічній літературі означена як «мати чи бути?» (Е. Фром). Справа в тому, що діяльність по адекватному розпредметненню значення і смислу, який втілено у минулому досвіді (предметах культури, які завоюються), спочатку в них не міститься. Вона лише задається ними. Детермінація процесу економічної соціалізації економічними цінностями суспільства опосередковується внутрішніми психологічними особливостями людини, її ендопсихологічним комплексом (О.Ф. Лазурський). Актуальним у зв'язку з цим стає *аналіз економічної культури особистості в онтогенезі*.

Економічна культура особистості формується у процесі її економічної соціалізації як послідовне, поетапне включення людини в різні сфери соціально-економічного простору, які відповідають її віковим потребам і можливостям. Мова йде про певний рівень економічної культури, який є можливим і необхідним людині на тому чи іншому віковому етапі. Будь-яке суспільство повинно пред'являти до кожного індивіда певні вимоги до рівня його економіко-психологічних характеристик, які є обов'язковими для всіх членів суспільства. Виникає питання визначення певної норми економіко-психологічних властивостей особистості. Ця норма зумовлена, перш за все, загальними соціально-економічними цінностями суспільства як певними нормативними вимогами до окремого індивіда, що відповідають, з одного боку, суспільним експектаціям щодо економі-

ко-психологічних властивостей особистості, а з другого – індивідуально-психологічними можливостями їх реалізації людиною [10]. Йдеться про певний рівень економічної культури особистості, який можна вважати мірою її соціалізованості. Це так звана «актуальна культура», без якої не може існувати жодне суспільство.

В актуальну економічну культуру особистості включається певна система загальнозначущих економічних цінностей, оволодіння якими є обов'язковим для ефективного функціонування як цілісної соціальної системи, так і розвитку окремих індивідів. Тому стає важливим дослідження структурних складових актуальної (необхідної) економічної культури особистості на кожному віковому етапі її розвитку. Наприклад, у сучасних умовах важливими складовими економічної культури особистості є моральність, монетарна культура, уявлення про соціально успішну людину, ставлення до власності, визначення економічного статусу тощо. Аналіз економічної культури особистості з точки зору структурних її складових потребує, по-перше, визначення специфіки кожного структурного компонента залежно від місця його, як у системі цінностей інституційованого соціального середовища, так і у внутрішній структурі самого феномену економічної культури особистості.

Найважливішою складовою економічної культури, її основним джерелом є мораль. Це пов'язано з тим, що (як ми про це вже писали [8]) в культурі, яка, по суті своїй, є всезагальними формами реальності, втілюється не будь-який зміст діяльності, а той, що сприяє єднанню й розвитку людської спільноти. Саме тому «культура» означає моральне, гуманне – те, що спрямоване на розвиток сутнісно людського, родового. Культура за своїм призначенням об'єктивно втілює в собі можливість прогресивної діяльності. Тому важливо підкреслити, що в самих предметах економічної культури, які привласнює особистість у процесі економічної соціалізації, втілено не усі можливості, а ті, що мають прогресивну спрямованість. Це пов'язано з тим, що історичний досвід, який існує у формах загальної діяльності (формах культури), втілює в собі прогресивний зміст. «Самі по собі, –

пише В.П. Іванов, – функційні характеристики предмета культури, що репрезентують його «специфічне практичне призначення», не є антигуманними завдяки своїй орієнтації на «зручне буття», бо в них «згасає» не всякий, а позитивний зміст попереднього досвіду людської діяльності з перетворення природи, суспільних структур і відносин і самого суб'єкта діяльності, той зміст, що набуває статусу загальності» [6]. Інша справа у тому, що реалізація можливостей прогресивного змісту предметів економічної культури, їхнього перетворення на реальність індивідуального буття залежить як від конкретно-історичних форм діяльності людини, що засвоює культуру, так і від індивідуально-психологічних особливостей людини, котра здійснює цю діяльність.

Реальним втіленням актуальної економічної культури є суспільно необхідний рівень економічної освіти всіх вікових категорій громадян, де система економічних цінностей суспільства повинна узгоджуватись з мотиваційно-потребовою системою особистості.

Оскільки культура «розчиняється» в суспільстві, то факторами становлення економічної культури є всі соціокультурні умови: історичний розвиток країни, релігії, етнос, гендерна стратифікація, економіко-географічні умови, інститут освіти (економічна освіта і виховання, засоби масової інформації та інформаційні технології). Це, так би мовити, – зовнішні чинники становлення економічної культури особистості.

Виявлення внутрішніх чинників становлення економічної культури особистості потребує аналізу структурних складових цього феномену. Різноманітність прояву економічної культури особистості, унікальність її функцій визначаються наявністю особливої структури, яка є втіленням цих функцій, їхнім органом.

Особливості економічної культури особистості як цілісності виявляються у зміні співвідношення основних її структурних компонентів. Взаємодія між структурними компонентами економічної культури особистості, зміна їхнього співвідношення визначає її якість, диференційованість, динаміку та може роз-

глядатися як внутрішній чинник її розвитку. Принциповим і суттєвим як для теорії, так і для психологічної практики є не тільки констатація того чи іншого структурного цілого і його елементів, а й усвідомлення їх як дійсних психологічних чинників, що визначають існування (функціонування і розвиток) цієї цілісності.

Розглядаючи структуру економічної культури особистості, ми виходимо з того, що кожен елемент структури виникає закономірно в результаті зіткнення з реальними суспільними відносинами. Тому економічну культуру особистості ми розглядаємо як соціально-психологічний феномен.

Визначення структури досліджуваного феномену в науці не є таким простим, як здавалося б на перший погляд. У вітчизняній психології ця проблема найбільш розроблена Л.І. Божович, Б.Ф. Ломовим, С.Д. Максименком, К.К. Платоновим. Розглядаючи структуру особистості як складну відкриту систему, що саморозвивається, К.К. Платонов вживає поняття «функціонально-динамічна система», тим самим наголошуючи на тому, що цілісність структури утворюється в результаті особливостей взаємозв'язку і взаємовідносин елементів структури між собою, а також між елементами і самою цілісною структурою. Взаємодія цих різних одиниць структури (підструктур) визначає особливості цілісної функціонально-динамічної структури. Акцент на розумінні структури особистості як цілісності, що відображає внутрішньо особистісні процеси, тобто процеси виникнення, існування й розвитку, зроблено також С.Д. Максименком в його генетичній психології. Із позиції генетичної психології структурна цілісність економічної культури особистості є динамічним процесом, який розуміється не тільки як поетапні зміни особистості в онтогенезі та філогенезі, але й як зміни всередині кожного етапу, всередині структурної цілісності, а також у кожному структурному її компоненті. Становлення й розвиток економічної культури особистості відбуваються як формування певного способу взаємозв'язку її структурних компонентів. Індикатором економічної культури особистості як цілісності є

домінуючий компонент у системному зв'язку її структурних компонентів, він же визначає тенденції її розвитку.

Визначення структурних складових дослідженого феномену є важливим питанням науки. Складність та багатоманіття феномену зумовлює його існування і функціонування через безліч взаємопов'язаних елементів. Маючи на увазі цю складність, Е. Фромм зауважує, що «економічні, психологічні й ідеологічні фактори взаємодіють наступним чином: людина реагує на зміни в зовнішній обстановці тим, що змінюється сама, а ці психологічні фактори, в свою чергу, сприяють подальшому розвитку економічного та соціального прогресу. Тут діють економічні сили, але їх потрібно розглядати не як психологічні мотивації, а як об'єктивні умови; діють і психологічні сили, але їхньою основою є вся психологічна структура членів певної соціальної групи. Не дивлячись на взаємозалежність економічних, психологічних і ідеологічних факторів кожен з них має також деяку самостійність...» [9, с.246-247]. Тому не дивно, що теорія і методологія дослідження структури психічних феноменів характеризується багатоманітністю поглядів вчених на це питання.

Різні дослідники виділяють різну кількість структурних елементів економічної культури та по-різному визначають їх зміст.

«Батько» культурології Леслі А.Уайт, вивчаючи систему культури, виділяв кілька рівней-підсистем. Перший рівень характеризує взаємовідносини людини з природою, використанням технічних засобів і знарядь праці, типу житла тощо; другий – соціальні відносини, включаючи систему економічних, політичних і військових відносин; третій – ідеологічний – ідеї, вірування, звички, різного виду знання. Головним із них він вважав технологічний. Сучасний російський дослідник В.К. Корольов виділяє три групи структурних елементів економічної культури: соціально-психологічну, культурологічну та гносеологічну групи – та відповідно до них такий ряд функцій, як адаптивна, інноваційно-перетворююча, організаційно-регулятивна, аксіологічна, комунікативно-інтегративна та трансляційна.

Враховуючи складність та багатоманітність культури як системно-структурного утворення з ієрархічними рівнями, доцільним є у виділенні структурних компонентів враховувати ракурс, в якому дослідник розглядає культуру. Прикладом такого підходу є концепція російського вченого Я.І. Кузьміна, який досліджує структуру економічної культури в ракурсі її суб'єктів, в якому виділяє такі її структурні компоненти як певні прошарки (суб'єкти економічної культури).

Верхній прошарок – академічне співтовариство дослідників і викладачів. Вони володіють певними економічними знаннями і економічним мисленням у більшій мірі, ніж інші суб'єкти економічної культури. Тому модифікувати економічну культуру на цьому рівні найлегше.

Другий прошарок включає економістів-практиків, керівників, підприємців, робітників державного сектора. До другого прошарку економічної культури входять також підприємці, для яких характерним є сумісництво ролі та статусу власника і управлінця.

Третім прошарком, так би мовити, фундаментом цієї піраміди з рівнів економічної культури, є все населення. Це найбільш інертна частина системи. Тут велике значення мають традиційні цінності, стереотипні установки, що змінюються повільно, переважно через стихійні форми соціалізації. Аналізуючи цей прошарок економічної культури, Я.І. Кузьмін кваліфікує його як масову культуру, котра в сучасних умовах пострадянської ринкової економіки характеризується амбівалентним ставленням людей до ринку. Дослідник відмічає характерні риси цієї масової економічної культури. Перша її риса – стихійний релятивізм. Це означає тяжіння до входження в певну групу, побоювання діяти ризиковано. Серед носіїв цієї культури розповсюдженими є зрівняльні стереотипи, недоброзичливе ставлення до чужого економічного успіху. Друга риса – завищений рівень соціальних очікувань при незадоволеності змістом і оплатою праці. Третя – незнання реалій ринкової економіки на практичному рівні (позитивна реакція на «абстрактну ринкову економіку: поняття «риннок», «приватна власність», «підприємницт-

во» і негативна реакція на ринок реальний – далекий від західного). Зміни у масовій економічній культурі відбуватимуться дуже повільно. Основними факторами, що впливають на ці зміни, є насамперед економічні умови життя суспільства: рівень розвитку макроекономіки, характер власності, економіко-правове регулювання суспільних відносин тощо.

Існування великої чисельності концепцій структури економічної культури свідчить про складність цієї проблеми.

У зв'язку з тим, що структура економічної культури особистості складається з декількох різних за змістом одиниць, виникає питання відносно особливостей взаємозв'язку між ними, а також особливостей взаємовідносин кожної з одиниць і цілісної структури. С.Д. Максименко формулює тут провідний принцип такого взаємозв'язку як принцип зв'язаності [5, с.140-142]. Розглядаючи питання виділення структурних одиниць в аналізі психічних явищ, С.Д. Максименко наголошує на тому, що структурні одиниці повинні відповідати наступним вимогам: одиниця повинна бути специфічною і самостійною, але існувати й розвиватись вона буде у складі цілісності; у ній повинна відображатись уся цілісність в її реальній єдності, але відображатись «поглиблено-спрощено» у вигляді сутнісного протиріччя; дана одиниця не є схожою на «будівельний блок» – вона динамічна і здатна як до власного розвитку, так і до гармонійної участі у становленні цілісності; одиниця повинна відображати певний сутнісний ракурс існування цілісності і відповідати всім сутнісним ознакам цієї цілісності [5, с.139].

Отже, структурна цілісність психологічного феномену створюється не тільки в результаті особливостей взаємозв'язку і взаємовідносин елементів його структури між собою, але й також в результаті взаємозв'язку між структурою як системним утворенням із зовнішнім світом людини. Важливим питанням у цьому відношенні є проблема взаємовідносин розвитку цілісності феномена і окремих структур. Традиційно ця проблема вирішується так: розвиток цілого визначає розвиток окремих психічних структур. «Розвиток кожної окремої функції, – відмічає

Виготський, – є похідною від розвитку особистості в цілому» [2, с.237].

Процес становлення економічної культури особистості відбувається як формування певного способу взаємозв'язку компонентів її структури. Жоден окремий компонент структури не може розвиватись окремо, поза цілісністю. Бо структура розвивається, змінюється тільки цілком. Тільки як цілісність і змінюється за окремими лініями. «Лінія розвитку, – пише С.Д. Максименко, – це не розвиток окремої підструктури, складового елемента – це лінія спрямування, в якому розвивається вся цілісна структура» [5, с.149]. Це не означає, що можна відкинути наявність унікальних і специфічних механізмів розвитку окремих підструктур (компонентів), проте ці специфічні механізми здатні діяти виключно у складі єдиного механізму, який забезпечує процес становлення особистості та її економічної культури.

Оскільки економічна культура особистості розглядається як цілісність, що визначається системою соціальних відносин, то, спираючись на традиції психології, нами виділено її трикомпонентну структуру з такими компонентами як когнітивний, афективний та конативний.

Когнітивний компонент економічної культури особистості пов'язаний із відображенням різних сторін економічної реальності, результатом чого є сукупність уявлень і знань у цій сфері. Він включає економічні уявлення, загальні економічні знання про те, як функціонує економіка. Важливим питанням у дослідженні когнітивного компонента є характер відображення економічної реальності у свідомості людини, який визначається не тільки особливостями економічних об'єктів, але й особливостями суб'єкта відображення. Суспільство зацікавлене в тому, щоб індивіди відображали систему економічних цінностей через такі ціннісні орієнтації, які забезпечили б їм «входження» в сферу економіки в якості суб'єктів економічної діяльності.

У соціальній психології вивчається вплив різних факторів на формування когнітивної сторони економічної культури. Уявлення про економіку формується вдома, в учбових закладах, на

виробництві, у спілкуванні. Люди оточені економічними явищами, хоча вони й не розглядають кожен конкретну ситуацію як економічну. Функцією когнітивного компонента економічної культури особистості є розширення пізнання й усвідомлення можливостей змін у бажаному напрямку, свого місця та ролі в системі економічних відносин.

Афективний компонент економічної культури особистості являє собою відображення ціннісно-емоційного ставлення індивідів до економічної реальності. Він представлений у ціннісних економічних репрезентаціях як сукупність суб'єктивних емоційно забарвлених думок й оцінок різних сторін економічної реальності. Емоційне є найважливішою структурою свідомості і мотивації поведінки. Функцією афективно-ціннісного компонента є розвиток здатності оцінювати та переживати свою позицію в системі економічних цінностей, на які орієнтуються особистості.

У наших попередніх дослідженнях було показано високу регулюючу значимість позитивного чи негативного ставлення людини до таких економічних цінностей як власність, гроші, праця, багатство, матеріальні блага, матеріальне благополуччя тощо [10]. Було доведено, що різного роду переживання, емоційні оцінки, які пов'язані з тими чи іншими економічними ресурсами, виявляються в особливостях економічної поведінки. У плані дослідження афективної складової економічної культури особистості цікавим є розкриття соціально-психологічної детермінації емоційної складової відображення економічних явищ світу.

Важливим у стимулюванні економічної поведінки людини є конативний компонент, який відображає мотиваційний настрій, активний стан спрямованості, психологічну готовність до певних форм економічної поведінки, тобто все те, що, по суті, відноситься до так званих психологічних феноменів «передповедінки». Цей компонент економічної культури особистості є ключовим детермінантом економічної активності особистості, який відображаючи соціально-економічну ситуацію, виконує функцію стимулювання економічної поведінки. Функцією конативного компонента є стимулювання економічної поведінки.

тивного компоненту є спрямованість на певні форми економічної поведінки в системі економічної діяльності.

Конативний компонент включає багато складових: настановлення, стереотипи, спрямованість економічної поведінки, економічні мотиви, економічні інтереси, норми економічних взаємовідносин суспільства, які є вагомими стимулами економічної поведінки особистості.

Найбільш часто для описання поведінкової сторони використовується поняття «установки». Цей феномен є тією межею, за якою починаються реальні дії особистості. На рівні установки у процесі реальних взаємовідносин суб'єктів найбільш виявляється соціально-психологічний контекст економічної культури. У зв'язку з цим нам вважається найбільш перспективним дослідження детермінуючих функцій економічних настановлень у становленні економічної культури особистості з позицій інтердивідної парадигми.

Виділені нами структурні складові економічної культури особистості покладено в основу її структурно-функціональної моделі. Перше, що її характеризує, це системний зв'язок її складових, їхній взаємовплив.

Оскільки компоненти структури економічної культури особистості пов'язані в єдину систему, то важливим питанням у зв'язку з цим є дослідження взаємозв'язку цілісного феномену економічної культури з її структурними компонентами (одиницями цілісної структури), а також визначення характеру взаємозв'язку компонентів структури, її конфігурації, домінуванням певного компоненту в цій конфігурації.

У наших попередніх дослідженнях було показано, що на різних етапах онтогенезу людини відбувається зміна змісту, а також конфігурації структурних складових економічної культури особистості [7, 10]. Наприклад, у конфігурації когнітивного, афективного і конативного компонентів сприймання економічних явищ у підлітковому віці домінуюче місце починає посідати конативний компонент з інтенціями, що визначають його прагнення бути включеним до економічної сфери суспільства як суб'єкта економічної діяльності. Це показує, що компоненти

структури економічної культури особистості зв'язані не тільки між собою в єдину систему, але й з цілісною особистістю, яка не є окремим ізольованим від суспільства індивідом, а існує як єдність системи «Людина-Світ». Тому сутнісні властивості індивіда, особливості його економічної культури базуються на його формах життєдіяльності і відносинах з іншими. Становлення економічної культури особистості відбувається в надрах інтеріндивідної взаємодії, яка організується як система культурно-історичних відносин. Саме тому дослідження економічної культури особистості слід здійснювати з позицій парадигми «Людина і Світ».

Становлення економічної культури особистості відбувається завдяки інтеграції нових пізнавальних, афективно-ціннісних та конативних можливостей, які несуть в собі, з одного боку, економічні цінності суспільства, а з іншого боку – індивідуально-психологічні властивості особистості як втілення в ній таких здатностей та можливостей, де відображено особливості форм її життєдіяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Згідно з проаналізованими підходами до розуміння сутності економічної культури, вона визначається як спосіб діяльності людей у сфері економіки, спрямований на регуляцію, збереження, відтворення й розвиток суспільства відповідно до картини світу, яка є характерною для певного історичного етапу суспільної свідомості.

На основі аналізу еволюції моделей економічної поведінки людини з'ясовано, що визначення економічної культури з позиції класичної моделі економічної людини, у чю основу покладено раціональність, є незадовільним із точки зору евристичності цієї категорії для сучасних умов, де вирішальну роль в економічній сфері відіграє людський фактор. Зроблено висновок, що в розумінні сутності економічної культури, визначенні поняття економічна культура особистості необхідно спиратись на теорію «людського капіталу», з позицій якої економічна культура має свої виявлення не тільки у матеріальній, але і в духовній сфері.

Зроблено висновок, що економічна культура – це не частина загальної культури, бо у сфері соціально-економічних відносин діє вся культура, а економічна культура є «проекцією культури (в її широкому розумінні) на соціально-економічні відносини. В економічній культурі існують усі елементи культури в широкому розумінні, але також існують свої особливості, які відрізняють економічну культуру від культури, як особливе відрізняється від загального.

Визначено наступні особливості економічної культури порівняно з культурою взагалі:

- економічна культура охоплює ті і тільки ті цінності, норми і потреби, які виникли з потреб економіки;
- специфіка економічної культури полягає в тому, що основним каналом впливу на економіку є не будь-яка поведінка, а, перш за все, економічна;
- економічна культура орієнтована на управління економічною поведінкою людей.

Виходячи з особливостей економічної культури, визначені основні її функції: трансляційна (передача із минулого в сучасне і майбутнє цінностей і норм, що лежать в основі економічної поведінки); селекційна (вибраковування морально застарілих економічних цінностей, норм, еталонів економічної поведінки); інноваційна (створення нових та оновлення старих економічних цінностей, норм, еталонів економічної поведінки, які потрібні для збереження і розвитку економіки).

Визначено, що становлення економічної культури особистості відбувається у процесі її економічної соціалізації, метою якої є засвоєння індивідами «актуальної» економічної культури, в яку включається певна система загальнозначущих економічних цінностей, оволодіння якими є обов'язковим для ефективного функціонування як цілісної соціальної системи, так і розвитку окремих індивідів.

Встановлено, що зовнішніми чинниками становлення економічної культури особистості є всі соціокультурні умови. Виявлення внутрішніх чинників становлення економічної культури особистості потребує аналізу структурних складових цього

феномену. З'ясовано, що особливості економічної культури особистості як цілісності виявляються у зміні співвідношення основних її структурних компонентів. Тому джерелом становлення економічної культури особистості є зміна співвідношення її структурних компонентів.

Спираючись на традиції психології, нами виділено трикомпонентну структуру економічної культури особистості з такими компонентами як когнітивний, афективний та конативний, котрі покладені в основу її структурно-функціональної моделі. На основі цієї моделі визначено, що становлення економічної культури особистості відбувається завдяки інтеграції нових пізнавальних, афективно-ціннісних та конативних можливостей, що несуть у собі, з одного боку, економічні цінності суспільства, а з іншого – індивідуально-психологічні властивості особистості як втілення в ній таких здатностей та можливостей, де відображено особливості форм її життєдіяльності.

Зроблено висновок, що економічна культура кожного індивіда є продуктом тієї історичної епохи, в яку він живе, і того пласту економічних відносин, котрі він засвоїв у процесі соціалізації. Економічна культура особи та суспільства знаходиться у постійному розвитку. Це націлює дослідження економічної культури особистості не тільки на розглядання її в статиці, але й в динаміці.

Список використаних джерел

1. Авер'янова Г.М. Соціальна типізація особистості як закономірність соціалізації / Г.М. Авер'янова // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України [за ред. С.Д. Максименка]. – К. : НЕВТЄС, 2003. – С. 68-77.
2. Выготский Л.С. Собр.соч.: в 6-ти т./ Л.С. Выготский. – Т.3.- М.:Педагогика, 1983. – 440 с.
3. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения / М.Вебер.; [пер с нем. Ю.Н. Давыдова]. – М. : Прогресс.1990. – 880 с.
4. Журавлёва Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе / Н.А. Журавлёва. – М. : Изд-во «Институт психологи РАН», 2006. – 555 с.

5. Максименко С.Д. Генезис существования личности / С.Д. Максименко. – К. : Издательство ООКММ, 2005. – 240 с.
6. Мировоззренческая культура личности (Философские проблемы формирования). – К. : Наукова думка, 1986. – 205 с.
7. Мищенко О.О. Економічна культура особистості та її соціалізуюча функція / О.О.Міщенко // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб.наук. праць Інституту психології ім. Г.С.Костюка АПН України [за ред.. С.Д.Максименка]. – К., 2007. Т.IX, Ч.1. – С.295-371.
8. Москаленко В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект. (монографія) / В.Москаленко, Ю.Шайгородський, О.Міщенко. – К. : Вид-во «Центр соціальних комунікацій», 2012. – 348 с.
9. Фромм Э. Бегство от свободы / Э.Фромм; [пер. с англ. П.С.Гуревмча]. – М. : Прогресс, 1990. – 272 с.
10. Економічна соціалізація молоді: соціально-психологічний аспект [Москаленко В.В., Білоконь І.В., Дембицька Н.М. та ін.] ; загальна редакція В.В.Москаленко. – Наук. видання. – К. : Український центр політичного менеджменту, 2008. – 336 с.
11. Янбулатова О.Ю. Экономическая культура как фактор социально-экономического развития. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Кострома, 2000. – 101 с.

В.В. Москаленко

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ
ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ
ЛИЧНОСТИ**

В статье проанализированы основные понятия исследования экономической культуры личности; показано, что детерминация экономической культуры определяется не только экономической сферой, но и всей системой культуры общества; рассматривается экономическая социализация как механизм становления экономической культуры личности; анализируются структурные составляющие и структурно-функциональная модель экономической культуры личности.

Ключевые слова: *личность, экономическая культура личности, ценности общества, экономическая социализация.*

V.V. Moskalenko

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES
IN THE RESEARCH OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL
PECULIARITIES OF PERSON'S ECONOMICAL CULTURE**

The article is about general conceptions of investigation of individual's economical culture as a complex phenomenon with its own unique and rich content, specific inner structure and system interlinks with other social and economical appearances. The functions of economical culture such as translational, selective, and innovational are discussed.

The special role of this phenomenon, related to necessity of elaboration of economical relationships on mutual trust, support, and accounting of interests, is substantiated. It has been shown that low level of economical culture, unformed economical thinking and behavioral culture of Ukrainian people could complicate the process of transition to market economy.

Article contains the analysis of the notions "culture", "economical culture", "person's economical culture" correspondence as well as the comparison of their similarity and difference. It has been proved that content of economical culture corresponds to the social norms that became economical values.

The main vectors of investigation and theoretical views on the nature of social types of personality ("economical man", "administrative man", "man of culture", "narrow-specialized man" etc.) are analyzed.

The correlation between person's economical culture and socialization, in particular, economical socialization, is outlined. The last one provides the forming of man's personal qualities under the influence of social norms and values of economical activity. Moreover, three main components of economical culture such as cognitive, affective and conative were distinguished. Basing on these three components structural-functional model of individual's economical culture have been proposed.

Key-words: *culture, economical culture, person's economical culture, economical socialization.*

Надійшла до редакції 14.02.2013 р.