

СОЦІАЛЬНЕ ТА ПСИХОЛОГІЧНЕ VS СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ: ЩО І ЯК РЕГУЛЮЄ СОЦІАЛЬНУ ПОВЕДІНКУ В МАКРОСИТУАЦІЯХ

У статті здійснено спробу теоретично відокремити та дослідити на конкретному емпіричному матеріалі дію соціальних, соціально-психологічних та психологічних детермінантів поведінки в ситуаціях соціальної нестабільності. З'ясовано, що відбувається вирівнювання груп з різними поведінковими стратегіями за соціально-демографічними характеристикам, зменшення розриву між представниками цих груп за соціально-психологічними ознаках та збереження відмінностей у психологічних характеристиках.

Keywords: *behavioral strategies, social instability, social, psychological and socio-psychological determinants of behavior.*

Ключові слова: *поведінкові стратегії, суспільна нестабільність, соціальні, психологічні та соціально-психологічні детермінанти поведінки.*

Ключевые слова: *поведенческие стратегии, общественная нестабильность, социальные, психологические и социально-психологические детерминанты поведения.*

Зважаючи на те, що в соціології досі триває дискусія щодо суті й природи соціального, а в психології не менш дискусійним залишається питання про природу психічного, не дивним виглядає неясність і стосовно того, що слід розуміти під соціально-психологічним. Соціальні психологи вважають цариною соціології дослідження об'єктивно наявних соціальних стосунків між людьми та соціальних спільностей, що виникають на основі цих взаємин,

залишаючи за собою дослідження їх відбиття у свідомості людей, натомість соціологи не залишаються у колі соціальних структур та відносин, долучаючи до своїх теоретичних побудов, здавалося б, суто психологічні феномени на кшталт мотивації.

У результаті такого “взаємонакладання” дослідницьких перспектив народжуються сучасні версії як соціально-психологічного, так і соціологічного підходів, які досі розділяє насамперед масштаб, у якому беруться досліджувані явища. Якщо звернутися до відомої тези Роса і Нісбета про те, що соціальна психологія вивчає людину в ситуації, можна сказати, що соціологія наразі тяжіє до версії “суспільство в ситуації”, часто переформатовуючи поняття “суспільство” в більш конкретну категорію “представники різних соціальних груп”. При цьому структури і відносини залишаються переважно об’єктивованими, а поведінковий зріз дослідження суб’єктивується досить специфічним чином, – оскільки сукупно реакції представників різних груп певним чином відрізняються, констатується відмінність між тим, як сприймають, оцінюють або діють у певних ситуаціях люди з різною освітою, які живуть у різних типах населених пунктів тощо.

Надалі соціально-демографічні чинники неявно розглядають і як підґрунтя для соціально-психологічних відмінностей, інколи фактично ототожнюючи соціальне та психологічне. Виникає певне замкнуте коло, соціальні психологи не працюють на достатньо масштабних вибірках, тому психологічні чинники відриваються від соціальних і розглядаються як самостійні детермінанти поведінки, а соціологи майже не залучають до аналізу психологічні змінні. Як наслідок, і ті й інші позначають досліджувані явища як соціально-психологічні, використовуючи це поняття як усім відоме, але не уточнюючи його суті.

Дана стаття ставить за мету спробувати на конкретному емпіричному матеріалі відокремити дію соціальних та психологічних детермінантів поведінки в ситуаціях соціальної нестабільності.

Теоретично поведінку можна уявити як таку, що регулюється сукупно групою чинників. Це чинники, які продукує соціальна ситуація, їх умовно можна позначити як соціальні, чинники, які належать до індивідуальних психологічних характеристик суб'єкта і позначаються як психологічні та чинники, які виникають у ході сукупної дії соціальної ситуації та особливостей суб'єкта, тобто соціально-психологічні. Певна проблема виникає при розрізненні психологічних і соціально-психологічних чинників, оскільки фактично все, що характеризує суб'єкт, сформовано соціально, в певних соціальних ситуаціях. Головною відмінністю між психологічними і соціально-психологічними чинниками є те, що перші належать до сталих характеристик суб'єкта і сформовані в процесі первинної соціалізації, а другі є функцією конкретних, хоча інколи й доволі тривалих соціальних ситуацій, і можуть з часом змінюватися. Фактично, коли соціологи говорять про особливості поведінки жителів невеликих міст, вони акцентують дію чинників соціальних, які визначають специфіку соціальних умов життєдіяльності, особливості доступу до можливостей тощо. При цьому досить часто соціально-психологічні чинники розглядаються як похідні від соціальних. Наприклад, констатується, що задоволеність становищем у суспільстві чи задоволеність життям загалом у представників цієї соціальної групи інша порівняно з жителями інших територіальних поселень.

Проте соціологи, констатуючи, що така задоволеність може бути як високою, так і низькою, часто зупиняються на цьому в аналізі соціальної ситуації, хоча ці зміни є лише індикатором змін у соціальній ситуації, що і потребує подальшого суто соціологічного аналізу. Водночас така доволі часто застосовувана соціологами для пояснення поведінки характеристика індивіда, як інтернальність/екстернальність належить до чинників психологічних і щодо конкретного суб'єкта фактично не змінюється (або змінюється незначною мірою). Інтернал психологічно залишається інтерналом у будь-яких життєвих ситуаціях, хоча

з соціально-психологічного погляду в певних соціальних умовах, наприклад, у ситуаціях жорсткого обмеження власного вибору лінії поведінки виникають явища “вимушеної екстернальності”, суб’єкт навіть у таких умовах зберігає локус відповідальності, сформований у процесі соціалізації. Суто психологічними є, наприклад, і певні характеристики представників різних вікових груп, які, до речі, у психологічних дослідженнях розглядаються як похідні від психологічних, а не соціальних характеристик.

Для того, щоб показати особливості дії соціальних, психологічних і соціально-психологічних чинників у процесі регуляції поведінки, розглянемо, як відбувається пристосування людей до ситуації змін і виробляються різні поведінкові моделі реагування. Специфіка цього процесу полягає в тому, що соціальна ситуація, яка виникає внаслідок макротрансформацій, усвідомлюється і долається на рівні індивідуального суб’єкта. Свого часу У.Томас і Ф.Знанецький виокремили три універсальні стратегії адаптації, які демонструють три базові психологічні типи: “креативний”, “богеміан” та “філістайн”. У площині поведінкових моделей ці особистісні типи можуть бути представлені як продуценти різних типів стратегій. Креативний тип переважно прагне опанувати ситуацію, богеміан намагається пристосуватися до неї, а філістайн налаштований уникати проблем. Отже, умовно увесь спектр поведінкових реакцій населення можна розташувати на континуумі опанування–пристосування–уникання. Очевидно, стосовно конкретного індивіда можна говорити лише про тенденцію переважання певного типу реагування над іншими, але в соціологічному контексті важливо оцінити міру співвідношення відповідних стратегій у суспільстві, оскільки цей показник характеризує ступінь залученості людського ресурсу в процесі суспільної модернізації.

Як індикатори міри пристосування у дослідженнях інституту соціології було застосовано спеціальний інструментарій. Респондентів просили віднести себе до однієї з

запропонованих груп. Ті, хто, характеризуючи своє становище в сучасних умовах, обирали позицію “активно залучився до нового життя, ринкові відносини вважаю природним способом життєдіяльності”, умовно відносилися до групи, що демонструє стратегію опанування, ті, хто отожднював себе з групою таких, хто “не має бажання пристосуватися до теперішньої ситуації, живуть як доведеться, очікують змін на краще”, представляли групу, для якої характерна стратегія уникання. Тих, хто відніс себе до розряду людей, які “перебувають в постійному пошуку себе в теперішньому житті”, умовно відносили до групи, де переважає стратегія “пристосування”. Решта респондентів, які обирали варіант “важко відповісти”, утворювали групу “тих, хто не визначився”.

Розглянемо спочатку загальну траєкторію змін поведінкових стратегій (табл. 1).

Як бачимо, до початку 2000-х ситуація фактично не змінювалась. Стратегія опанування, за самооцінкою, була характерною для 7% опитаних, стратегію пристосування обирало 36–38%, група невизначених охоплювала 9–11%. Найпоширенішою була стратегія уникання, яку вважали найближчою 43–46% опитаних. Така стабільність у співвідношенні стратегій спричинялася насамперед дією зовнішніх чинників. Можна сказати, що в сукупності соціальних та психологічних чинників, які визначали

Таблиця 1
Динаміка співвідношення поведінкових стратегій населення у часовій перспективі (%)

Типи стратегій	1997 N = 1200	1999 N = 1200	2001 N = 1200	2003 N = 1800	2007 N = 1800	2009 N = 1800	2012 N = 1800
Опанування	7,3	7,4	7,2	8,3	16,0	18,0	15,6
Пристосування	36,3	36,6	38,0	30,5	32,5	33,6	26,6
Уникання	44,9	46,7	43,3	36,2	37,6	34,0	32,4
Невизначеність	11,4	9,3	11,5	25,0	13,0	14,4	25,4

поведінкові стратегії, на той період домінували соціальні. Суспільна ситуація залишалася настільки несприятливою, що примушувала більшість населення ставати на позицію уникання. Проте вже у дослідженні 2003 р. почали фіксуватися зміни у кількісному складі різних груп. Найвідчутніше вони торкнулися групи зі стратегією уникання. Від 2003 р. стабільно протягом усіх наступних замірів зменшується її кількісний склад (від 44,9% у 1997 р. до 32,4% у 2012 р.). Зменшення тиску зовнішніх несприятливих умов дає можливість зафіксувати і побачити дію чинників психологічних, свідченням чого стає зростання частки тих, хто змінює стратегію вимушеного уникання на інші поведінкові моделі.

Напрошується припущення, що мірою зменшення групи зі стратегією уникання мала б насамперед кількісно зростати група тих, хто вдається переважно до стратегії пристосування. Проте фактично цього не відбувається. Дані спостережень свідчать, що група тих, хто налаштований на пристосування, також стабільно зменшується (від 36,3% у 2003 р. до 26,6% у 2012 р.). Куди ж перетікають респонденти, які раніше належали до цих груп? Частково вони поповнюють групу тих, хто опановує ситуацію. Причому ця група між 2003 і 2007 рр. зросла удвічі (від 8,3% до 16%) і надалі кількісно майже не змінюється. Можна припустити, що останніми роками суспільна ситуація збалансована з дією психологічних чинників настільки, що на загал близько 15% населення активно формує свою лінію поведінки, спрямовуючи її на опанування привабливих статусних позицій. З психологічного погляду ця група і не має помітно збільшуватися надалі. За оцінками Томаса і Знавецького, універсальний креативний тип особистості, для якого така стратегія є провідною, притаманний приблизно десятій частині людей. Проте група може зростати або зменшуватися під впливом чинників соціальних.

Загалом невизначеність суспільних умов залишається головною проблемою для великої частини населення країни, що відбивається у зростанні групи тих, хто не може визна-

читися із самопозиціонуванням у координатах опанування–приспосовування–уникання. Водночас представники певних соціальних груп традиційно більшою мірою представлені як серед тих, хто пристосовується найкраще (чоловіки, молодь), так і серед тих, хто пристосовується найгірше (жінки та люди старшого віку). Слід зазначити, що у випадку дослідження вікових та гендерних груп досить складно відокремити впливи соціально статусних та психологічних чинників. Проте, виходячи з припущення, що психологічні характеристики за визначенням не належать до швидкозмінних ознак, можна тлумачити зміни у віковій та гендерній структурі груп з різними поведінковими стратегіями як наслідок дії насамперед чинників соціальних. Дані спостережень дають можливість перевірити це припущення. Розглянемо цю ситуацію докладніше.

Почнемо з вікових характеристик різних груп. Традиційно вважається, що серед тих, хто дотримується стратегії уникання, переважають представники старших вікових груп. Загалом це дійсно так, але у віковому наповненні відповідної групи відбулися деякі зміни (*табл. 2*).

Як бачимо, від початку спостережень кількісно ті, хто не бажає пристосовуватися до нових умов життя, переважають у старших вікових групах. І це начебто очевидно, молодь краще адаптується до нового, їй немає з чим порівнювати, а отже, стратегія уникання має бути представлена у молодших вікових групах найменше. Водно-

Таблиця 2

**Динаміка кількості представників стратегії уникання
у різних вікових групах (%)**

<i>Вік респондентів</i>	<i>1997, N=1200</i>	<i>2012, N = 1800</i>
18–25 років	20,2	14,5
26–35 років	31,8	22,9
36–45 років	40,4	29,5
46–55 років	52,1	27,6
56–65 років	65,6	49,2
понад 66 років	69,1	53,8

час в усіх вікових групах кількість тих, хто обирає стратегію уникання, з часом зменшується, що дає підстави говорити про те, що у віковому зрізі соціальні чинники впливають на трансформації поведінкових стратегій сильніше, ніж психологічні. Попри психологічні відмінності, населення як старшого, так і молодшого віку з роками адаптується все краще.

У групі тих, хто демонструє стратегію опанування, бачимо такі ж вікові тренди (рис. 1)¹. Поповнення цієї групи за рахунок людей старшого віку частково пов'язане з природними переміщеннями представників групи активних з молодшої до середньої, а згодом і до старшої вікових категорії. Проте привертає увагу помітне зменшення у цій групі молоді віком до 30 років, що певним чином підтверджує, що сам по собі вік не є визначальним елемен-

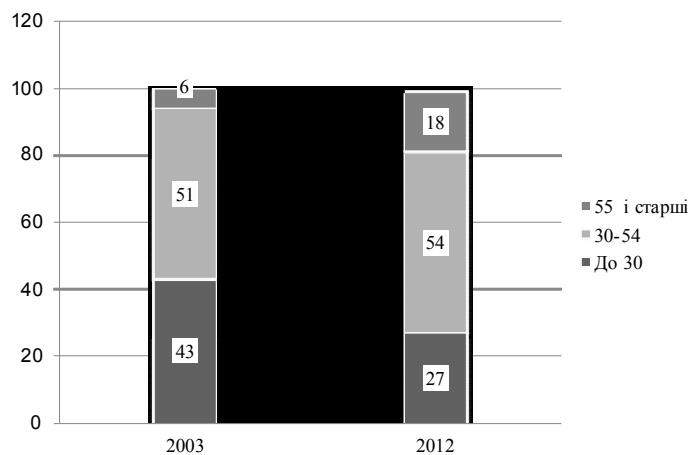


Рис. 1. Вікова динаміка змін у групі з переважанням стратегії опанування

¹ Тут і далі порівняння між даними 2003 та 2012 р. здійснюється у групах зі стратегіями опанування та уникання, до яких віднесено економічно активне населення (за винятком непрацюючих пенсіонерів).

том при формуванні поведінкових стратегій, а діє лише сукупно з іншими, насамперед соціальними чинниками. В кризових умовах для молоді вік стає не лише перевагою, а й перешкодою. Хоча психологічно молодь більш гнучка і наполеглива, відсутність досвіду і зв'язків ускладнює її входження в світ ринкових стосунків. Водночас реалізація стратегії опанування представниками старших вікових груп, попри втрату певних психологічних переваг, підтримується тим, що вони вже досягли попередньо впевнених статусних позицій.

Приблизно такий же висновок можна зробити і щодо впливу статі. Традиційно ознакою груп як пристосованих, так і непристосованих, була наявність статевого дисбалансу. Серед тих, хто входив до групи зі стратегією опанування, домінували чоловіки. Проте з початком 2000-х років ситуація змінилася (рис. 2). Якщо у 2003 р. серед представників цієї групи було 54% чоловіків і 46% жінок, то у

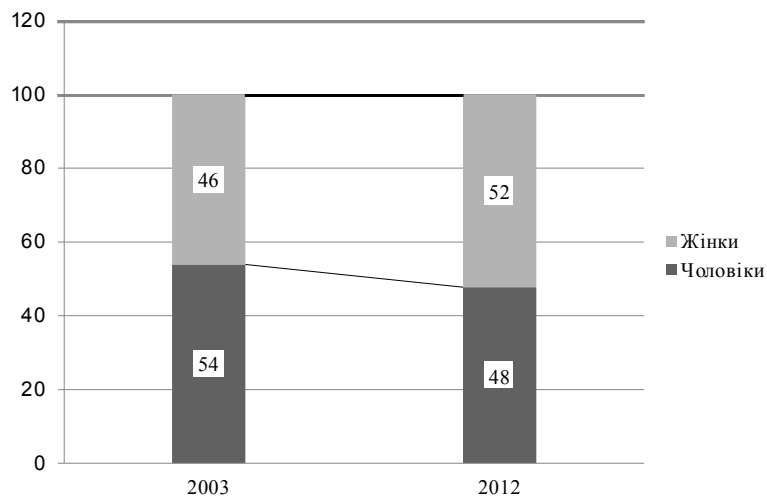


Рис. 2. Гендерна динаміка змін у групі з переважанням стратегії опанування (%)

2012-му статевий розподіл серед представників цієї групи став майже таким самим, як і за вибіркою загалом (52% жінок і 48% чоловіків). Очевидно, що сам по собі статевий чинник впливає на міру пристосування населення до існуючих життєвих умов лише опосередковано, актуалізуючись під впливом негативних соціальних чинників. Мірою зменшення зовнішнього тиску ситуація вирівнюється, і серед жінок частка пристосованих стає такою ж, як і серед чоловіків.

Вирівнювання груп відбувається і за іншими соціальними характеристиками. Особливо це стосується місця проживання. Від початку спостережень група, яка демонструє стратегію опанування, утворювалася насамперед жителями великих міст, соціальна ситуація в яких давала більше можливостей для активного пристосування. Гірше



Рис. 3. Територіальна динаміка змін у групі з переважанням стратегії опанування (%)

виглядала ситуація у невеликих містах, і ще менше вдавалися до такої стратегії жителі села.

Проте мірою стабілізації соціальної ситуації жителів невеликих міст у групі тих, хто активно включився у нове життя, ставало дедалі більше. Зараз їх у групі активантів 35%, а у загальній вибірці кількість мешканців невеликих міст становить 25% (рис. 3). Натомість жителів великих міст у цій групі поменшало, і тепер їх у відсотковому відношенні майже стільки ж, як і за вибіркою загалом. Трохи повільніше пристосовуються жителі сіл, хоча і тут фіксується позитивна динаміка їх представленості у групі зі стратегією опанування. Загалом можна припустити, що і по цьому параметру слід очікувати наближення до розподілу, який фіксується у територіальному розрізі за вибіркою загалом. Отже, навряд чи можна говорити про те, що існують психологічні чинники, які визначають специфіку

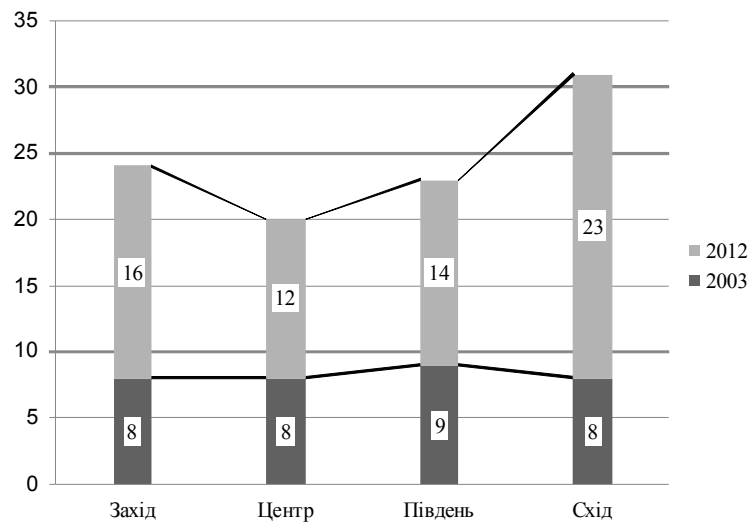


Рис. 4. Динаміка представництва групи з переважанням стратегії опанування в регіональному розрізі (%)

вибору принаймні стратегії опанування мешканцями різних територіальних поселень.

Досить цікавими є і зміни, що відбулися у регіональному розрізі (рис. 4).

Традиційно вважається, що найбільш активно до стратегій опанування вдається населення західних регіонів. Проте у 2003 р. розподіл у групі з домінуванням стратегії опанування по регіонах був рівномірним, кількість представників цієї групи як за вибіркою в цілому, так і у кожному з регіонів становила близько 8%. Надалі ситуація в регіонах розвивалася по-різному. Хоча на сьогодні кількість представників даної групи зростає у кожному з регіонів, найшвидше це відбувається на Сході, а найповільніше ситуація змінюється в Центрі та на Півдні. Очевидно, тут можна говорити про те, що цей чинник впливає на більш активне поширення стратегій опанування в регіонах, представники яких займають ключові позиції у владних структурах.

Загалом можна констатувати, що активне позиціонування серед населення поступово зростає, відбувається вирівнювання групи з поведінковою стратегією опанування за низкою соціально-демографічних показників, що свідчить насамперед про вирівнювання соціальної ситуації принаймні з погляду розуміння існуючих “правил гри” представниками різних соціально-демографічних груп. Досить показовим підтвердженням цього є й те, що, попри небажання пристосовуватися і позицію пасивного очікування змін на краще, представники групи стратегії уникання почуваються в суспільстві дедалі впевненіше. Про це свідчить динаміка задоволеності ними своїм соціальним становищем. Якщо у 2003 р. серед пасивних лише 7% були задоволені своїм становищем у суспільстві, то у 2012 р. таких у цій групі стало вже 16%. Натомість серед активних картина практично не змінилася (відповідно 33% і 35%). І навіть парадоксально виглядає динаміка оцінки представниками цих груп рівня задоволеності життям загалом (рис. 5).



Рис. 5. Динаміка задоволеності життям у групах зі стратегіями уникання та опанування (%)

Як бачимо, серед активних задоволених життям приблизно половина. Багато це чи мало оцінити складно, оскільки для таких людей характерний високий рівень домагань, що не дає їм змоги задовольнятися досягнутим. А от те, що майже третина з тих, хто обирає позицію уникання, задоволена своїм життям, і особливо те, як помітно зросла частка задоволених у цій групі, свідчить, що сама суспільна ситуація не проблематизує для населення такий спосіб життя. Більше того, навіть з погляду психологічного ця група почувається зараз впевненіше, ніж десять років тому. Якщо у 2003 р. 42% представників цієї групи відмічали, що їм не вистачає вміння жити в нових суспільних умовах, то у 2012 р. таких було вже 32%. Водночас серед групи активних картина залишається стабільною, таку нестачу фіксували раніше 15%, а тепер 13%. Крім того, позиція уникання, як виявляється, дедалі краще поєднується у її представників з особистісною готовністю до активності у досягненні власних цілей. Так, кількість тих, хто зазначив, що їм не вистачає рішучості в досягненні

ні своїх цілей, зменшилася у цій групі з 41% до 34%, а в групі активних знову-таки не змінилася (відповідно 21% і 22%).

Виникає слушне запитання, а чи є взагалі психологічні чинники, які впливали б на те, якій поведінковій стратегії буде віддано перевагу. Хоча дані моніторингу Інституту соціології не містять спеціальної розгорнутої системи психологічних показників, деякі характеристики все ж дають можливість стверджувати про дієвість психологічної складової у формуванні поведінкових стратегій. Виявляється, що певні ознаки є доволі сталими і дають можливість говорити про стійкі психологічні відмінності між представниками стратегії опанування та уникання. Насамперед це готовність брати на себе відповідальність за власні дії. У групі пасивних частка інтерналів досить стабільна і становить близько 20%, у групі активних інтерналів – понад 30%. Так само стабільною є різниця у ініціативності та самостійності представників зазначених груп (рис. 6).



Рис. 6. Порівняння міри ініціативності та самостійності представників груп зі стратегіями уникання та опанування (%)

Крім того, попри зростання рівня рішучості у досягненні мети, поведінкова активність представників групи уникання стабільно стримується нестачею впевненості у своїх силах. У 2003 р. її відчували 36% , у 2003-му – 32%. Натомість так само стабільно таку невпевненість відзначають лише 15–17% представників стратегії опанування. Отже, небажання пристосовуватися з психологічного погляду стабільно відтворюється у людей безініціативних та невпевнених у власних силах, водночас частина психологічних проблем представників цієї групи компенсується в ході пристосування до сучасних умов життя.

Що ж дала нам спроба аналітично виокремити дію соціальних, соціально-психологічних та суто психологічних детермінант поведінки? На нашу думку, проведений емпіричний аналіз динаміки зазначених чинників свідчить про те, що фактично сучасний стан українського суспільства відтворює як базисний соціальний тип особистості, ґрунтований не на стратегії опанування, а на стратегії пасивного пристосування. Хоча фактично кількість тих, хто реалізує стратегію опанування наразі майже удвічі більша ніж десять років тому, це збільшення не має поступового характеру. Між 2003 та 2007 рр. відбулося стрибкоподібне зростання величини цієї групи від 7–8% до 15–16%. Однією з можливих причин можна вважати події 2005 р., які дали поштовх вияву самостійності та активності людей, потенційно готових до такої поведінки з точки зору їх психологічних характеристик, але не впевнених у можливості протистояти дії соціально несприятливих обставин. Проте цей сплеск виявився разовим, дозволивши усвідомити свій перетворювальний потенціал лише тим, хто був до цього готовий. Водночас, як це не парадоксально, небажання пристосовуватися не заважає значній кількості населення відчувати задоволеність життям. Причому ця тенденція характерна саме для останніх років, коли кількість задоволених серед тих, хто не бажає пристосовуватися, зросла від 7% у 2003 р. до 30% у 2012-му. Отже, маємо певне замкнене коло – суспільству потрібні зміни, але воно продукує соціальні умови, сприятливі для тих, хто дотримується стратегії уникання.