

О. Ю. Дядин,

кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента Курского института социального образования (филиала) РГСУ.
e-mail: molz@yandex.ru

ОТРАСЛЕВАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: *В статье последовательно рассматриваются сущность экономического поведения как социологического понятия, особенности отраслевой профессиональной мобильности как одной из форм экономического поведения, возможность использования когнитивной модели для понимания социальных механизмов данного процесса.*

Ключевые слова: *профессиональная мобильность, экономическое поведение, отраслевая ориентация, рынок труда, активность.*

Радикальная трансформация российского общества выдвинула на передний план обществоведческой науки такие понятия, категории и проблемы, которые прежде не только не вызывали глубокого интереса исследователей, но и просто порой отсутствовали в отечественном научном тезаурусе. Фактическое введение в научный оборот подобных понятий и последовавший за этим подъем всеобщего интереса к их содержанию и связанными с ними проблемами обусловлены, вне всякого сомнения, возникшей у общества потребностью в более глубоком и реалистичном самопознании, нарастанием социологической рефлексивности. К числу таких понятий, бесспорно, относится и понятие экономического поведения.

Слом прежней командно-административной системы регулирования экономики и стратегическая ориентация на формирование рыночных отношений обусловили необходимость развития экономической инициативы индивидов в сфере занятости, связанной с достижением высокостатусных социальных позиций, в том числе и материальной выгоды. Нет нужды отдельно останавливаться на том, что долгие десятилетия «реального социализма» эти аспекты человеческого поведения тщательно замалчивались и подавлялись.

Правомерность рассмотрения отраслевой профессиональной мобильности как одной из форм экономического поведения определяется, во-первых, ее авторским определением как перемещением индивидуумов, между различными социальными позициями в стратифицированной иерархии положений занятости с учетом видов экономической деятельности, которой они занимаются в процессе общественного производства; во-вторых, тем, что социальной средой формирования статуса, положения различных профессиональных групп, формирования и реализации различных видов и форм, моделей и стратегий их мобильности является рынок труда¹.

Особенности авторского подхода к социологическому анализу отраслевой профессиональной мобильности как составляющей экономического поведения заключаются в следующем:

– мотивация акторов на рынке труда при выборе вида экономической деятельности имеет сложный характер и не детерминируется только уровнем оплаты труда;

– объектом исследования выступает не абстрактная экономика, а эмпирически наблюдаемая сфера хозяйства, в которой происходит переплетение и взаимное влияние экономических и неэкономических факторов;

– экономическое поведение рассматривается как укорененное в социальных структурах – сетях взаимодействия, организационных иерархиях, профессиональных группах, региональных сообществах, которые порождают устойчивые различия в выборе видов экономической деятельности;

– экономическое поведение предстает как культурно детерминированное, то есть существуют исторически определенные совокупности значений и смыслов, норм и обычаев, которые определяют выбор индивидом вида экономической деятельности.

В социологическом понимании, таким образом, экономическое поведение не сводится к универсальной логической связи между целями и средствами. Оно имеет социальное происхождение и смысл, проистекающий из существования социальных структур и культурных контекстов.

Отраслевая профессиональная мобильность как форма экономического поведения тесно связана с понятием социального поведения. В Российской социологической энциклопедии социальное поведение определяется как внешнее проявление деятельности, в которой выявляются конкретная позиция человека, его установка. Это форма превращения деятельности в реальные действия по отношению к социально значимым объектам. Оно (поведение) представляет собой внешне наблюдаемую систему действий (поступков) людей, в которой реализуется внешнее побуждение человека². При этом под социальным действием как простейшей единицей социальной деятельности понимается, по М. Веберу, действие индивида, сознательно ориентированного

на прошедшее, настоящее или будущее поведение других людей³.

М. Вебер ввел систему социологических категорий экономического действия как формы социального действия⁴. При этом под экономическим действием понимается осуществление контроля над ограниченными ресурсами ненасильственными методами в целях удовлетворения своих потребностей. Кроме того, по М. Веберу, социальное действие (деятельность) включает властные и социокультурные компоненты, характеризующиеся внутренним субъективным смысловым единством.

Согласно функционализму Т. Парсонса, человек как социальный субъект, актор социального действия, в отличие от утрированного представления его как «человека экономического», «человека автономного», объединяется в группы и предстает как элемент более общих структур, среди которых решающая роль отводится нормативным.

В. И. Верховин характеризует экономическое поведение как систему социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием разных по функциям и назначению экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение прибыли (вознаграждения) от их обращения⁵. Здесь налицо попытка синтезировать социологический подход с традициями экономической классики. Правда, поиск специфики экономического поведения через обращение к категории экономических же ценностей можно с полным правом квалифицировать как логический круг в определении понятия.

Г. Н. Соколова характеризует экономическое поведение в лучших традициях экономического неоклассицизма: «...это поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, то есть выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода»⁶. Предпосылками экономического поведения являются экономические интересы, экономическое сознание, экономическое мышление и социальные стереотипы.

В. В. Радаев в объяснении сути экономического поведения также открыто присоединяется к веберовской традиции, трактуя «экономическое действие как форму социального действия»⁷. Можно принять и предложенный им подход, согласно которому модель «homo economicus» не отвергается, а берется в качестве одной из ключевых рабочих моделей для типологических построений, но при этом не рассматривается как единственная или господствующая.

Таким образом, при рассмотрении отраслевой профессиональной мобильности как формы экономического поведения человека на рынке труда мы опираемся на понимание его не столько как человека экономического – homo economicus (человека независимого, эгоистичного, рационального и компетентного) или как человека социального (подчиняющегося общественным нормам, альтруистичного, иррационального и непоследовательного, слабо информированного и не способного к калькуляции выгоды), а, по словам В. В. Радаева, как

социологического человека (*homo sociologicus*), плавающего в континууме между двумя указанными полюсами. Другими словами, мы рассматриваем социологического человека как целую галерею фигур, описываем ряд типов действия не в какой-то отдельной точке, а на протяжении всего континуума⁸.

Речь идет о рассмотрении человека как активного субъекта рынка труда, по А. Турену, «человека действующего»⁹. В одних случаях он ведет себя рационально, независимо или эгоистично, а в других проявляет альтруизм или следует традиционным нормам. Но главное, что человек способен поступать вопреки очевидной рациональности или устоявшимся нормам, «переключаться» с одного режима на другой, переходя от логики экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия и обратно. Мы согласны с В. В. Радаевым в том, что изучение этих переходов является важнейшей задачей социологии.

Признание социальных корней экономического поведения означает, во-первых, что мотивы отраслевой профессиональной мобильности выходят за пределы экономических целей, а, во-вторых, что эти мотивы – продукт функционирования социальных общностей, а не предпочтений изолированного индивида. В «социальном мире... существуют объективные структуры, независимые от сознания и воли агентов, способные направлять или подавлять их практики или представления»¹⁰. Именно они определяют внутреннее содержание экономических целей, очерчивают круг потребностей, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека, маркируют вещи и способности человека как качества ресурсов и форм капитала, ограничивают допустимые формы их сочетания и использования, обозначают возможные сценарии самого поведения.

Очевидно – и об этом подробно писал П. Сорокин, – что мобильность невозможна без предварительного решения о совершении некоторых действий, рассматриваемых как возможные. Индивид, стремящийся занять более высокую позицию в обществе, должен быть уверенным, что его стратегия, направленная на реализацию этой цели, может принести реальные плоды. М. Ф. Черныш определяет это особое состояние как префигуративную установку на мобильность¹¹.

Центральным элементом установки на мобильность является, по мнению Р. Мертон, понятие референтной группы. Это понятие рождается у человека в том случае, если он начинает сравнивать себя с другими людьми, живущими в обществе, а в эпоху развитых массовых коммуникаций с людьми, живущими за пределами его собственной страны. Процесс сравнения неизбежно рождает систему координат, в которой собственное социальное положение рассматривается как адекватное или неадекватное притязаниям. По Мертону, в данной системе координат ориентиром для сравнения может быть как та группа, к которой человек принадлежит в момент оценивания (*in-group*), так и группа, к которой он не принадлежит, но которая обладает теми качествами, которые он

ищет (out group). «Референтные группы, – пишет он, – всегда многочисленны, любая группа, членом которой является человек, – а таких групп сравнительно немного, – и любые группы, в которых он не является членом, – а их, разумеется, легион, – могут стать точкой отсчёта при формировании каких-то установок, при оценке их поведения»¹². Социальные системы, пишет Мертон, не просто предоставляют индивидам возможность мобильности или лишают их ее, они обнаруживают разную способность поощрять мобильность.

Следовательно, предпосылкой к социальному продвижению в отраслевом плане может быть «аут ориентация» как высокая степень нормативного расхождения со стартовой группой.

Р. В. Рывкина определяет ценности, связанные с экономикой, как принятые в обществе и у его отдельных групп устойчивые представления о том, какие экономические блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, разные источники и способы приобретения дохода и т.п.) наиболее важны или совсем не важны, а также представления людей о том, какие экономические отношения для них предпочтительны. Нормы в сфере экономики – это представления людей, а также их действия в сфере экономики, которые признаются полезными, правильными, нужными в тех или иных связанных с экономикой ситуациях¹³.

Усваивая ценности той профессиональной группы, которая является его целью, индивид проходит предварительную отраслевую социализацию, облегчающую ему признание теми, кто в дальнейшем составит его профессиональное окружение. Подобная ориентация может быть функциональна лишь в том случае, если социальная система поощряет данный вид мобильности. Если же система отличается закрытостью, ограничениями мобильности, то «аут ориентация» приведет к тому, что индивид, настроившийся на переход в более высокостатусную или просто другую отрасль, окажется на периферии его собственной социально-профессиональной группы. В этом случае его установка латентным или явным образом нарушает сплоченность «ин-группы» и воспринимается ею как пренебрежение ее нормами со всеми вытекающими отсюда последствиями – социальными санкциями и маргинализацией.

Не отрицая мотивационного подхода к изучению социальных механизмов профессиональной мобильности, считаем, что для разработки инновационных технологий регулирования данного социального процесса, центр тяжести анализа поведения индивида на рынке труда необходимо перенести с области мотивации в сферу обработки информации и принятия решений. Поэтому далее мы рассмотрим созданную Г. Саймоном обобщенную дескриптивную модель экономического поведения – теорию ограниченной рациональности¹⁴.

Саймон рассматривает не только результаты рационального выбора, но и сам процесс принятия решений, с учетом предела когнитивных возможностей человека¹⁵. По мнению Саймона, человек ведет себя вполне рационально, но

его интеллект и счетные способности ограничены. Зачастую он не доходит до оптимального решения, останавливаясь на каком-то приемлемом для него варианте. Таким образом, его поведение характеризуется не совершенной, а «ограниченной рациональностью». Процесс принятия решений в модели Саймона можно описать двумя главными понятиями – поиска и принятия удовлетворительного варианта. Саймон исходит из того, что перед человеком, принимающим решения, нет готовых альтернатив, их нужно искать самому.

Причем в процессе поиска вариантов нельзя максимизировать полезность, поскольку для этого нет необходимой информации: субъект не может заранее знать исходов каждого варианта, во-первых, из-за неопределенности, не сводимой к риску, во-вторых, из-за своих ограниченных счетных способностей и, в-третьих, из-за того, что у него, вопреки неоклассической модели, нет всеобщей и последовательной функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы. Из тех же самых соображений он не сможет выбрать оптимальный вариант, когда у него уже будет набор альтернатив. Как же индивид выходит из положения? Согласно Саймону, это происходит так: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается.

Важным для нас выводом в рассмотренной модели является явное присутствие двух факторов, влияющих на поведение актора на рынке труда: информации и мыслительных способностей индивида.

Заложенная П. Сорокиным в работе «Социальная мобильность» идея о влиянии интеллектуальных особенностей человека на характер его профессиональных занятий в западной социологии прошла длительный эволюционный путь (который мы оставляем за рамками настоящей статьи) и в наше время преобразовалась в теорию интеллектуальной дифференциации, разработанную Р. Хернстайном и Ч. Мерреем, получившей также название «кривой Белла». Её цель заключалась в том, чтобы ввести в число факторов, способных определять социальную траекторию индивида, природные когнитивные способности: «Неравенство способностей, включая интеллект, – это реальность. Любая попытка притвориться, что такая попытка не существует, приводила к катастрофе. Попытки уничтожить неравенства при помощи искусственно создаваемых стратегий также приводили к катастрофе. Настало время для Америки сделать еще одну попытку жить в условиях неравенства так, как проживает свою жизнь отдельный человек. Мы должны жить с пониманием того, что люди имеют сильные характеристики и слабости, качества, которые вызывают восхищение, и качества, которыми нельзя восхищаться, сферы, в которых они компетентны, и сферы, в которых они далеки от компетентности, ресурсы и долги. Мы должны принять тот факт, что успех каждой человеческой жизни измеряется не внешними, а внутренними характеристиками, что из всех наград,

которыми мы наделяем друг друга, самой ценной является только одна – ценное окружающими место гражданина»¹⁶. Сущность «кривой Белла» может быть сведена к шести следующим положениям:

1. Когнитивная способность индивидов выступает как фактор социальной дифференциации.

2. Все психологические тесты, изучающие академические способности людей, в той или иной степени измеряют этот фактор, но наилучшим из них является тест IQ.

3. Значения, получаемые этим тестом, имеют четкие соответствия на шкале оценок «умный-глупый», широко используемой в повседневной жизни.

4. Значения теста остаются более или менее стабильными на протяжении всей жизни человека независимо от других привходящих факторов его воспитания или социализации.

5. Тест, если он используется корректно, не имеет встроенных механизмов дифференциации, направленных против каких-либо групп, выделяемых по социальным, экономическим, этническим или расовым основаниям.

6. От 40% до 80% когнитивных способностей передаются по наследству. Это не может не сказываться на способах социализации, карьерном продвижении, уровне зарплаты и групповой принадлежности.

Результатом когнитивной дифференциации, полагают Хернстайн и Меррей, является новый тип стратификации общества. Уже сегодня, считают они, американское общество расслоилось по уровню интеллекта: исследования мобильности показали, что люди, имеющие более высокие, чем в среднем, интеллектуальные способности, как правило, получают высшее образование и в дальнейшем более успешно, чем люди с низким IQ, соревнуются за достижение привилегированных профессиональных позиций. Их гораздо больше среди тех, кто занимает высокооплачиваемые рабочие места, – юристов, врачей, вузовских преподавателей.

Следующей методологической составляющей для теоретического анализа отраслевой профессиональной мобильности в контексте экономического поведения являются контекстуальные теории. Согласно данному подходу, понимание экономики, экономических событий складывается в первую очередь под влиянием непосредственного социокультурного контекста. Социальное окружение (социальный контекст) помогает индивидам формировать мнение о текущих событиях, наделять их особым смыслом. Характер влияния этой среды (контекста) зависит от содержания информации, циркулирующей внутри социальных групп, в которые включен индивид. Вступая во взаимодействия с другими людьми, обмениваясь с ними информацией, он общается к распространенным среди них экономическим суждениям, мнениям. Иными словами, контекстуальные воздействия являются результатом структу-

рирования экономической информации социальной средой.

Из контекстуальных теорий наиболее близка нашей проблеме концепция М. Грановеттра, в соответствии с которой на занятие высокостатусного рабочего места влияет не столько формальная принадлежность к определенной профессиональной или социальной группе, сколько характер складывающихся вокруг индивида межличностных отношений и коммуникаций. При этом индивид играет активную роль в коммуникационных процессах – он сам, в соответствии со своими профессиональными предпочтениями, создает сети, по которым получает экономическую информацию.

Отсюда можно сделать вывод: чтобы понять, как и какие складываются у индивида экономические предпочтения в сфере занятости, влияющие, в частности, на выбор вида экономической деятельности, надо проанализировать его непосредственное социальное окружение, характер циркулирующей там экономической информации. При этом необходимо учитывать, что человек – не пассивный «поглотитель» информации и слепой исполнитель команд, поступающих извне. Его выбор формируется на пересечении, с одной стороны, его личного намерения, личного знания и индивидуального предпочтения, а с другой – тех возможностей и ограничений, которые создаются его окружением.

Продуктивной для настоящего исследования является когнитивная модель экономического поведения, предложенная П. Г. Рассоловым¹⁷. В ее основе лежит принцип интеграции информационного влияния окружающей среды и когнитивных способностей индивида, предполагающий наличие и возможность описания индивидуальных механизмов восприятия, оценки, обработки поступающей из внешней среды информации.

Данная модель фокусирует внимание на собственной работе человека с экономической информацией, поскольку – при всей значимости внешних структурных факторов, социального окружения индивида и экономического нормативного порядка – именно внутренние когнитивные процессы, переживаемые каждым субъектом, задают его экономическое поведение в социальном контексте. Когнитивная модель экономического поведения базируется на трех поддающихся операционализации и эмпирически верифицируемых положениях.

Первое: человек может делать экономический выбор только в информационной среде, в которой представлены различного рода сообщения. Эта среда, создаваемая различными коммуникаторами, формирует объективное смысловое, символическое поле, влияющее на находящихся в нем индивидов.

Второе: человек должен обладать определенной «внутренней информацией» – интериоризированными в ходе экономической социализации знаниями и представлениями, позволяющими ему ориентироваться в экономической символической реальности.

Третье: существуют особые когнитивные механизмы «стыковки» внешней и внутренней информации, которые обеспечивают восприятие, понимание, оценку поступающей информации, дают человеку возможность интерпретировать ожидания других людей, создают ощущение необходимости реагировать, принимать решения. В таких механизмах соединяются до конца не осознаваемые ментальные процессы и активная, контролируемая сознанием мыслительная деятельность.

Таким образом, когнитивная модель позволяет рассматривать экономическое поведение как результат некой последовательности ментальных реакций и мыслительных актов индивида, обеспечивающих восприятие социальной информации, ее понимание, осознание и принятие на этой основе определенного решения. Иными словами, чтобы понять и по возможности предсказать экономическое поведение, необходимо знать, в какой информационной среде находится индивид, какие у него сложились когнитивные структуры (знания, представления, установки, стереотипы и так далее), какой способ обработки вновь поступающей информации он выберет.

Эксплицируя данный подход к целям нашего исследования, мы предлагаем когнитивную модель отраслевой профессиональной мобильности, согласно которой индивид принимает решение о выборе вида экономической деятельности в зависимости от того, в какой мере он ориентирован на ту или иную отрасль (горизонтальная ось) и насколько активно он действует на рынке труда (вертикальная ось).

При этом под отраслевой ориентацией понимается процесс осознания индивидом существующих в обществе конкретных видов экономической деятельности – отраслей, собственных склонностей и способностей к одному или нескольким из них, путей или средств овладения знаниями и навыками, необходимыми для выполнения профессионально-трудовых функций. Внутренняя противоречивость процесса отраслевой ориентации, в котором субъективные интересы и склонности человека взаимодействуют с объективными потребностями общества, приводит к расхождению между индивидуальными отраслевыми предпочтениями и реальной структурой рабочих мест в регионе, в результате которого возникает неудовлетворенность сделанным выбором, стремление сменить вид экономической деятельности.

Активность на рынке труда нами понимается как совокупность всех действий, связанных с поиском, созданием, расширением и использованием мест приложения труда, целенаправленно осуществляемых его участниками (акторами) непосредственно в системе рынка труда, как системы общественных отношений по поводу формирования, распределения и использования экономически активного населения.

Перекрестное наложение осей, определяющих степень проявления назван-

ных факторов, позволяет выявить четыре типа отраслевой профессиональной мобильности как формы экономического поведения.

К первому типу («отраслевые адепты») относятся люди, четко ориентированные на конкретный вид экономической деятельности и последовательно ее добывающиеся; в их рассуждениях присутствует стремление к обоснованным заключениям, к оптимальным в данных условиях решениям.

Ко второму типу («отраслевые рационалисты») можно причислить тех, кто проявляет активность в смене вида экономической деятельности (оценивает позитивные и негативные последствия принимаемых решений), но слабо ориентирован на какую-либо конкретную отрасль (отказывается от реализации, решения о смене отрасли, если это требует слишком больших издержек).

Третий тип («рассуждающие отраслевые сторонники») включает в себя лиц, имеющих сильную ориентацию на определенный вид экономической деятельности, но при этом не предпринимающих активных действий, не готовых взвешивать и всерьез рассматривать все возможные издержки смены отрасли.

Четвертый тип («интуитивные отраслевые акторы») охватывает людей слабо ориентированных на экономическую деятельность, лишенных внутреннего стимула к активным действиям, либо просто апатичных к смене отрасли, они полагаются на обыденные, типичные суждения или интуитивные представления.

Выделение вышеназванных типов экономического поведения представляется нам важным, прежде всего потому, что каждому из них присуща собственная стратегия принятия решения о смене вида экономической деятельности: от интуитивно-реактивной до предельно продуманной и всесторонне взвешенной.

Однако в условиях коренных социальных трансформаций нерациональные действия в некоторых случаях могут показаться воплощением рациональности, расчета, ибо обеспечивают быстрое и эффективное достижение высокостатусного вида экономической деятельности. Однако, как справедливо отмечает П. Бурдые, это происходит потому, «что практики, порожденные габитусом и управляемые прошлыми условиями формирования порождающего их принципа, заранее адаптированы к объективным условиям всякий раз, когда условия, в которых функционирует габитус, идентичны или похожи на условия, в которых он сформировался. Соответствие объективным условиям достигается наилучшим и непосредственным образом, порождая при этом полнейшую иллюзию целенаправленности, или, что сводится к тому же, иллюзию саморегулирующегося механизма»¹⁸.

Мы придерживаемся взгляда, что нерациональных действий в экономической практике гораздо больше, чем принято считать. Дело в том, что актору свойственно по факту приписывать своему поведению разумные основания,

т.е. находить какие-то вполне рациональные причины своих поступков. Приписанные мотивы могут иметь весьма отдаленное сходство с реальными процессами, происходившими в мотивационной сфере личности в момент принятия решения, но человек в общении с другими людьми будет стремиться к демонстрации рациональности своего поведения, поскольку такой тип поведения считается в современном обществе более приемлемым, более понятным.

При этом человек обычно выбирает то объяснение, которое не противоречит его внутренней установке и ожиданиям значимых для него людей. Иначе говоря, наделение поступка смыслом далеко не всегда означает реальное осознание глубинных внутренних причин, побудивших актора его совершить.

Формирование отраслевой ориентации и выбор вида экономической деятельности могут осуществляться индивидом самостоятельно, под влиянием референтной группы (друзья, знакомые, родители и др.), а также благодаря целенаправленному воздействию профессиональных учебных заведений, средств массовой информации, специализированных государственных учреждений и структурных подразделений организаций.

Однако существует целый ряд факторов, ограничивающих усвоение экономической информации: во-первых, каждый человек обладает индивидуальным запасом экономических знаний, который оказывает непосредственное воздействие на восприятие новой информации; во-вторых, индивидам свойственно не принимать во внимание сообщения, которые противоречат их собственным представлениям, ценностным ориентациям; в-третьих, при оценке события или проблемы люди чаще всего довольствуются минимальным набором легко актуализируемых образов и понятий, хранящихся в их памяти. Следовательно, существуют психологические и ментальные процессы, которые носят индивидуальный характер, и именно от них зависит, какая часть экономической информации, получаемой по различным каналам, будет воспринята и критически осмыслена каждым членом общества.

На наш взгляд, предложенная в настоящей статье когнитивная модель отраслевой профессиональной мобильности даст возможность разработать инновационные подходы к эффективному социальному регулированию данных процессов в современной России.

Литература:

¹ Подробнее см.: Дядин О. Ю. Рынок труда как объект социально-экономического анализа / Региональное развитие в XXI веке / Сб. науч. статей – Курск, 2004. С. 30-37.

² Российская социологическая энциклопедия / Под общ. ред. Осипова Г.В. – М., 1998. – С.385–386.

- ³ Там же. – С. 114.
- ⁴ См.: Вебер М. Основные понятия стратификации // Социол. исслед. – 1994. – №5. – С.147-156.; Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения. – М., 1990. – С. 61-207.; История хозяйства. Город. – М., 2001. – С. 5-332.
- ⁵ Верховин В. И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социол. исслед. – 1994. – № 10. – С. 120.
- ⁶ Соколова Г. Н. Экономическая социология: учеб. для вузов. – Минск: Вышэйш. шк., 1998. – С. 256.
- ⁷ Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. – М.: Аспект-пресс, 1997. – С. 53.
- ⁸ Там же. – С. 57.
- ⁹ См.: Турен А. Возвращение человека действующего. Очерки социологии. – М., 1998. – 204 с.
- ¹⁰ Цитируется по: Бурдые П. Начала. – М.: Socio-Logos, 1994. – С. 181.
- ¹¹ См.: Черныш М. Ф. Социальная мобильность и институты. – М.: Гардарики, 2005.
- ¹² Merton R. Social Theory and Social Structure. – N.Y.: The Free Press, 1968. – P. 231-232.
- ¹³ Рывкина Р. В. Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России. – М.: Наука, 1994. – С.30.
- ¹⁴ Simon H. A behavioral model of rational choice // Quart. J. Econ. – 1955. – Vol.69. – P.69, 99–118; Idem. Models of man. – N.Y., 1957.
- ¹⁵ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М.: 1993. – С.27.
- ¹⁶ Hemstein R., Murray C. The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American life. – N.Y.: Free Press, 1996. – P. 551-552.
- ¹⁷ Рассолов П. Г. Экономическое поведение россиян: институциональные и этносоциальные детерминанты развития: дис. канд. соц. наук. – Ростов-на-Дону, 2004. – С. 56–72.
- ¹⁸ Бурдые П. Практический смысл. – СПб., 2001. – С.121.