

эканомікі, мінімізацыі трансакцыйных выдаткаў, паляпшэнню інвестыцыйнага клімату, узмацненню гнуткасці рынку працы і г.д. У цэлым ён з'яўляецца вынікам дзейнасці рацыянальнага індывіда, які характарызуе як непасрэдна сам працэс, так і яго вынікі. Пры гэтым альтруістычную і эмацыйную матывацыю ён разглядае ў рамках іншых сацыяльных практык (рэлігійных, культурных, сэксуальных і г.д.), якія не маюць вялікага значэння з пункту гледжання выніковасці эканамічных паводзінаў індывіда.

Такім чынам, паліталагічная інтэрпрэтацыя сацыяльнага капіталу актуалізуе функцыянальную ўзаемасувязь сацыякультурных і інстытуцыйных фактараў сацыяльнага жыцця сучаснага грамадства, а ў эканамічнай тэорыі дадзеная катэгорыя пераважна выкарыстоўваецца для выяўлення ролі феномену даверу і заснаваных на гэтым падмурку сацыяльных сувязяў у эканамічных адносінах сучаснага грамадства.

Крыніцы

1. Патнэм, Р. Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм. — М. : Ad Marginem, 1996. — 287 с.
2. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 121–139.

<http://edoc.bseu.by/>

Е.Л. Мордосевич, аспирант
mardasevich@gmail.com
БГЭУ (Минск)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФЕНОМЕНА «ПОЛИТИЧЕСКОЕ ДОВЕРИЕ»

Определение понятия «доверие» — сложная многозначная дефиниция, которая может по-разному интерпретироваться в зависимости от методологического подхода. В академической литературе отсутствует единое определение или подход к доверию. Психологи уделяют внимание внутренним побуждениям и стимулам, социологи опираются на характеристики межличностного взаимодействия, экономисты — на рациональные начала или институциональный характер. Для политологов данный феномен интересен своим отношением к политическим институтам.

До настоящего времени не существует общепринятого определения доверия вообще или в каком-либо из его видов в частности. С целью попытки кодификации существующих определений доверия исследователи отходят от подхода по формированию дефиниции данного понятия. Они предлагают концентрировать внимание не на отдельных характеристиках или признаках доверия, что тоже важно, а обращают внимание на условия, контекст. Другими словами, они предлагают формулу доверия, которая описывает контекст.

Дебаты, которые развиваются вокруг определения данного понятия, часто имеют перекрестные цели. Можно выделить две концептуальные дискуссии. Первая — касается форм доверия (генерализованное или обобщенное, базовое; специализированное, институциональное или политическое). Исследователи расходятся во мнениях относительно того, можно ли проводить различия между формами политического доверия. Вторая — затрагивает термин «радиус доверия». Радиус доверия это категория, определяющая круг лиц (или социальных групп), входящих в единую систему доверительных отношений.

Учитывая данные дискуссии, а также сложность определения доверия, необходимо обозначить, что такое формула доверия для конкретного исследования с учетом существующих и наиболее значимых достижений науки.

Поль Бауэр в своей работе «Три очерка о концепции доверия и ее основах» предложил свою формулу доверия. *A* доверяет, т.е. оценивает надежность доверенного лица *B* в отношении некоторого поведения *X*. Трех параметров *ABX* достаточно, чтобы определить концепцию доверия. Со временем приведенная формула доверия уточнялась. К ней были добавлены контекст и момент времени. Именно эти дополнительные параметры формулы доверия позволят наиболее полно и точно описать политическое доверие.

Политическому доверию свойственно опираться на результаты, демонстрируемые политическими институтами в определенное время. Также можно отметить, что доверитель существующие результаты функционирования политических институтов преломляет через свой опыт взаимодействия с ними и/или уровни осведомленности, информированности.

Таким образом, формулу политического доверия считаю необходимым дополнить существенным элементом, а именно оценкой уровня осведомленности доверяющего. Именно определение уровня осведомленности позволит наиболее полно и точно отделять респондентов, которые руководствуются «политическими мифами», и тех, кто «условно-рационально» принимает решение об участии или неучастии в той или иной активности политических институтов. Именно такой подход в определении феномена политического доверия позволяет использовать методологию, описывающую определенный нарратив и прогнозировать последствия принятия политических решений.

*Д.І. Наумаў, канд. сацыял. навук, дацэнт
БДЭУ (Мінск)*

*С.У. Шошын, канд. юрыд. навук, дацэнт
cedrus2014@mail.ru*

СНДДУ ім. Н.Г. Чарнышэўскага (Саратаў)

<http://edoc.bseu.by/>

СТРАТЭГІЯ ЭКАНАМІЧНЫХ ПАВОДЗІНАЎ ЯК НАВУКОВЫ КАНСТРУКТ

У сучаснай эканамічнай сацыялогіі праблематыка эканамічных паводзінаў індывіда з'яўляецца адной з цэнтральных даследчых тэм. Пры гэтым эканамічныя паводзіны разумеюцца ў якасці комплексу рацыянальна арыентаваных сацыяльных дзеянняў індывіда, звязаных з выкарыстаннем розных эканамічных рэсурсаў і накіраваных на атрыманне пэўнай выгады. Традыцыйна ў эканамічнай сацыялогіі праблематыка эканамічных паводзінаў індывіда разглядаецца ў кантэксце матывацыі і стымулявання працы работнікаў, выяўлення ролі чалавечага капіталу ў эканамічным развіцці грамадства, у вызначэнні і вывучэнні эканамічных патрэбаў і матываў, у характарыстыцы якасці і стылю жыцця.

Стратэгія эканамічных паводзінаў характарызуе эфектыўнасць эканамічных паводзінаў індывіда і спосаб сацыяльнага быцця, заснаванага на індывідуальнай сістэме каштоўнасцяў і мэтаў, рэалізацыя якога спрыяе эфектыўнасці чалавечага жыцця [1]. Дадзены канструкт на ўзроўні арганізацыі характарызуе яе стратэгічныя прыярытэты, на ўзроўні сацыума — эканамічную і сацыяльную палітыку дзяржавы, на індывідуальным узроўні — жыццёвыя планы, мэты, спосабы і сродкі іх дасягнення.

У.М. Валодзін і С.Г. Міхнево прапануюць наступную класіфікацыю эканамічных стратэгий асобы [2]:

- па крытэры адносінаў да працы — працоўныя (арыентаваны на сістэматычны ўдзел у працоўнай дзейнасці, прафесіяналізм і майстэрства), утрыманскія (адмаўляюці ад працы і фарміруюць устаноўку на пастаянную знешнюю дапамогу і падтрымку), дэвіянтныя (арыентаваны на незаконныя спосабы атрымання высокага даходу);