

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6
Кафедра соціології та психології*

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «Соціологія»
обов'язкових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

053 Психологія (практична психологія)

Тема №5 «Соціальні дії та взаємодії як елементи суспільства»

Харків 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 30.08.2023 р. №7

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету №6
Протокол від 25.08.2023 р. №7

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної
Ради ХНУВС з гуманітарних та
соціально-економічних дисциплін
Протокол від 29.08.2023 р. №7

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та
психології Протокол від 15.08.2023 р. №8

Розробник:

Професор кафедри соціології та психології, доктор соціол. н., професор,
Нечитайло Ірина Сергіївна

Рецензенти:

1. Доцент кафедри ЮНЕСКО «Філософія людського спілкування» та соціально-гуманітарних дисциплін Державного біотехнологічного університету, к. соціол. н., доцент Борюшкіна О. В.;
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, к. соціол. н., Мороз А. В.

Тема №5. СОЦІАЛЬНІ ДІЇ ТА ВЗАЄМОДІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТИ СУСПІЛЬСТВА

План лекції

- 5.1. Соціальна дія.
- 5.2. Соціальні взаємодії та відносини.
- 5.2. Соціальна взаємодія в контексті управлінської діяльності.

Рекомендовані літературні джерела

Основні

1. Нечитайло І. С. Соціологія : навч-метод. посіб. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, що навчаються за спеціальністю 053 «Психологія» / ХНУВС, [каф. соціології та психології ; авт.-упоряд. І. С. Нечитайло]. Харків, 2021. 116 с.
2. Лукашевич М., Туленков М., Яковенко Ю. Соціологія. Основи загальної, спеціальних та галузевих теорій : підручник. Київ : Каравела, 2016. 544 с.
3. Соціологія: теорії середнього рівня. Навчальний посібник / за ред. Ю. Ф. Пачковського. Київ : Каравела, 2020. 356 с.
4. Соціологія: терміни і поняття. Навчальний словник-довідник / за заг. ред. В.М. Пічі [Ю.Ф. Пачковський, О.І. Пташник-Сердюк, С. А. Щудло]. Львів : Нвий світ-2000, 2018. 658 с.
5. Соціологія: загальний курс. Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://surl.li/afbmh>. Дата звернення: 31.07.2023.
6. Титаренко О. О. Соціологія : навчальний посібник. Київ : ВД «Дакор», 2020. 210 с.

Допоміжні

7. Зімбардо Ф. Ефект Люцифера. Чому хороші люди чинять зло ; пер. – Л. Шерстюк. Київ : Yakaboo Publishing, 2017. 584 с.
8. Історія соціології: навчальний посібник / За ред. І. П. Рущенка. Харків : ТОВ «Планета-Прінт», 2017. 442 с.

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

5.1. Соціальна дія

Соціальна дія – одне з центральних понять соціології, оскільки саме соціальна дія є найпростішим елементом суспільства як соціальної системи. Саме завдяки соціальним діям індивідів і груп «запускаються» локальні і глобальні соціальні процеси.

Поняття соціальної дії ввів у соціологічний обіг німецький соціолог Макс Вебер. Великий внесок у дослідження проблем соціальної дії також

зробили Е. Дюркгейм, Т. Парсонс («Структура соціальної дії», «До загальної теорії дії» – наукові праці останнього) та інші.

У загальному сенсі соціальні дії – це система вчинків, засобів і методів, використовуючи які, індивід чи соціальна група прагнуть змінити поведінку, погляди чи думку інших індивідів чи груп.

Соціальна дія – це певний поведінковий акт (незалежно від того, чи носить він зовнішній або внутрішній характер, зводиться до невтручання або до терплячого прийняття), сенс якого, на думку діючої особи (або групи осіб), співвідноситься з дією іншої особи (або групи осіб), орієнтується на цю дію. Будь-яка соціальна дія є системою, у якій можна виділити наступні елементи:

- суб'єкт дії – індивід (або група), що справляє вплив;
- об'єкт дії – індивід (або група), на якого (яку) спрямований вплив суб'єкта дії;
- засоби (способи) та методи дії, за допомогою яких здійснюється вплив та відповідна зміна об'єкта дії;
- результат дії – реакція з боку об'єкта дії.

Видатні класики соціології – М. Вебер і Т. Парсонс, не дивлячись на відмінності у підходах, саме дії приділяли першочергову увагу у своїх соціологічних розробках.

Згідно з М. Вебером, соціальна дія (включаючи невтручання) може бути орієнтована на поведінку інших: 1) у минулому; 2) у теперішньому; 3) у майбутньому. Вона може бути помстою за минулі образи, захистом від небезпеки у сьогоденні або захистом від очікуваної небезпеки в майбутньому.

Згідно з М. Вебером, соціальна дія має дві особливості:

- а) вона є раціональною та усвідомленою;
- б) вона спрямована на (поведінку) інших людей.

М. Вебер виділяє чотири типи соціальної дії:

1. Цілераціональна соціальна дія – ґрунтується на очікуванні конкретної поведінки інших людей та об'єктів зовнішнього світу, а також на застосуванні цього очікування як «засобу» або «умови» для цілей, які раціонально спрямовані та регульовані (наприклад, вступ до закладу освіти – є цілераціональною дією, яка спрямована на досягнення конкретної цілі – отримання певної освіти і диплома про вищу освіту). Для цілераціональної дії характерним є чітке розуміння суб'єктом дії того, чого він хоче домогтися і які засоби для цього необхідні (є найбільш ефективними). При цьому, ним заздалегідь аналізуються всі можливі позитивні та негативні реакції з боку об'єкта впливу, відбувається раціоналізація (розумне поєднання) особистої та соціальної мети;

2. Ціннісно-раціональна соціальна дія – ґрунтується на свідомій вірі в релігійну, естетичну, етичну чи будь-яку іншу безумовну цінність будь-якої поведінки, взятої за основу незалежно від її успішності та результативності (наприклад, допомога старенькій бабусі з переходом проїзної частини вулиці є ціннісно-раціональною дією адже вона мотивується певними цінностями,

які слугують базисом поведінки того, хто допомагає). Діючий суб'єкт чітко орієнтований на реалізацію своїх переконань стосовно обов'язку, гідності тощо (наприклад, обов'язок перед батьками, перед Батьківщиною та ін.). Такі дії, як вважає М. Вебер, підпорядковані «заповідям» або «вимогам», виконання яких – обов'язок кожної людини. В даному випадку суб'єкт соціальної дії повністю дотримується і покладається на прийняті в суспільстві цінності та норми, іноді навіть на шкоду своїм особистим цілям;

3. Традиційна соціальна дія – ґрунтується на звичній поведінці людини. Наприклад, дії з прикрашати ялинки на Новий рік важко назвати раціональними у повному сенсі цього слова (по суті, ми купляємо «мертве» дерево, приносимо його додому, вішаємо на ного скляні прикраси. Чи є в цьому здоровий сенс?). Втім, ми все одно щорічно виконуємо цю дію, підтримуючи таким чином певну традицію. Така дія здійснюється на основі глибоко засвоєних індивідами соціальних зразків поведінки та норм, які вже давно перейшли у розряд звичних та традиційних. Дія у даному випадку спускається певною потребою, яка набуває форми ідеальної мети;

4. Афективна соціальна дія – це головним чином емоційна дія, яка обумовлена афектами або інтенсивними емоційними станами людини. Тут мається на увазі не тільки і не стільки «скоїти злочин у стані афекту» (розповсюджене кліше), але й, наприклад, стрибати от радощів і плескати у долоні при цьому та подібні дії. Дійсно, афективна дія не містить у собі раціонального сенсу, втім вона все одно залишається соціальною, адже її шаблони формуються саме у соціумі. Навряд чи людина, яка змалечку зростала у Джунглях з дикими тваринами, стане стрибати і плескати у долоні при від емоцій, наприклад, при знаходженні смачної їжі. В основі афективної дії лежать почуття індивіда та/або прагнення негайного задоволення пристрасть чи потяг (спрагу помсти, наприклад, тощо).

За М. Вебером, суто «соціальними» є два перші типи дії, адже вони максимально сповнені раціональності. Попри те, що інші два типи дія також соціальні (адже формуються вони тільки у соціумі), менш раціональною є традиційна дія і майже облишена раціональності афективна дія.

Американський соціолог Талкотт Парсонс, досліджуючи дію, виділяє:

а) «діяча» з його потребами, цілями (такого діяча він називає «актор»);
б) «ситуацію» як сукупність конкретних умов, обставин середовища, в якому діє актор;

в) орієнтацію актора на ситуацію, завдяки якій виробляється конкретний план реалізації потреби, цілі.

Діяч (чи то індивід або група людей) виділяє в конкретній ситуації різні об'єкти за їх значущістю для досягнення мети, розрізняє корисні або шкідливі для себе елементи ситуації, визначає, що вимагає першочергової уваги, а що може бути розглянуто як другорядне, аналізує, що станеться, якщо розпочати процес досягнення мети одразу або відкласти його на певний термін тощо.

Усі ці зважування варіантів, шансів характерні для будь-якої людської дії. Але ми маємо справу з саме соціальною дією в тому випадку, коли діяч,

орієнтуючись на ситуацію, бере до уваги реакцію інших людей, їх потреби та цілі, виробляє план своїх дій, орієнтуючись на інших, будуючи прогноз, враховує: сприятимуть чи перешкоджатимуть його діям інші соціальні суб'єкти, з якими він має взаємодіяти; хто і як буде поводитися, з огляду на це, який варіант дій слід обрати. Іншими словами, не всяка людська дія є соціальною, адже не всякої мети досягнення передбачає орієнтацію на інших людей. Так, наприклад, науковець прагне реалізувати певну науково-пізнавальну мету. При цьому він оперує знанням про науково-пізнавальну ситуацію, тобто тим, що вже відомо про феномен, який вивчається, що є предметом суперечок, дискусій, що ще потрібно дослідити. Виходячи з цього, науковець ставить перед собою завдання і виробляє план його розв'язання, висувуючи гіпотезу(и), шляхи її(їх) доведення. В даному випадку дії науковця навряд чи можна розглядати як соціальні, адже вони спрямовані на розв'язання завдань не пов'язаних з іншими людьми. Звичайно, здатність людини ставити та вирішувати наукову мету є продуктом соціального розвитку. Пошук вченого базується на науковому фундаменті, створеному попередніми поколіннями. Кожна формула, технологія – це соціальний продукт. І в цьому сенсі, досліджуючи свій об'єкт, науковець дивиться на нього очима всього суспільства, і насамперед спільноти вчених. Але в даний, конкретний момент, у ході вирішення пізнавального завдання, сам пошук вченого не є соціальною дією. Інша річ, що в процесі вирішення пізнавального завдання у нього виникає потреба у створенні найсприятливіших умов для цього: здобути визнання колег, подолати можливі перешкоди з боку інших. Тут ми маємо справу вже з наукою як системою (взаємо)дії людей. Відповідно, дії вченого щодо запобігання можливим перешкодам з боку інших, забезпеченню визнання свого досягнення в співтоваристві вчених – це вже соціальні дії. Таким чином, людська дія тоді набуває характеру соціальної, коли вона орієнтована на інших, коли вона передбачає пряму або опосередковану взаємодію з іншими людьми. Ще раз підкреслимо, що ця орієнтація може бути як на конкретну особу, так і на групу знайомих або незнайомих (наприклад, поведінку в автобусі) люде, на співтовариство, членом якого є суб'єкт дії (колектив, нація тощо) і навіть на суспільство в цілому. Вона може мати на увазі як минуле (наприклад, помста), так і сучасне або очікуване майбутнє (наприклад, запобіжні дії).

Чи означає сказане, що будь-яке зіткнення людей є соціальною дією? Ні, не завжди. Уявімо життєву ситуацію. *Кадр перший*: перехожого оббризкає машина. *Кадр другий*: перехожий у серцях (або вголос) лаяв водія за те, що він зіпсував його новий плащ. *Кадр третій*: водій, побачивши, що він (ненавмисно) зробив, зупиняє машину, виходить із неї, маючи намір вибачитися перед перехожим. *Кадр четвертий*: між перехожим та водієм відбувся невеликий обмін люб'язностями. Кадр перший – водій зробив певну дію, але ця дія не мала помислу (адже він зробив це ненавмисно), тому вона не вважається соціальною дією. Кадр другий – перехожий вчинив соціальну дію, адже його слова були спрямовані сам на водія. Кадр третій – водій

вчинив також соціальну дію, адже вона також була орієнтована на перехожого. Кадр четвертий – і водій, і перехожий увійшли до соціального контакту, між ними відбулася соціальна взаємодія.

У якості прикладу наведемо ще одну ситуацію, яку пропонував для пояснення (підтвердження соціальності) соціальної дії М. Вебер. Раптом пішов дощ, усі перехожі відкрили парасольки (тут немає соціальної дії, хоча й здається, що перехожі змовилися та відкрили парасольки наче по команді). Потреби, як джерело соціального розвитку, та мотивацію слід розглядати як сенсоутворюючий початок діяльності. Орієнтація на іншу дину (групу людей) виникає як найважливіший засіб, умова задоволення потреб діяча, реалізації його життєвих цілей. Труднощі (або навіть неможливість – за сучасних соціальних умов) задоволення власних потреб без взаємодії з іншими людьми та/або групами фактично змушують діяча до врахування інтересів цих людей та/або груп, можливої їхньої реакції на його дії. У зворотному випадку виникне хаос, який нанесе шкоду усім.

Орієнтація на інших – своєрідна плата, яку діяч має сплачувати за спокійні, надійні, цивілізовані умови задоволення своїх потреб.

Таким чином, серед ознак соціальної дії можна виділити наступні:

- нормативність (залежить від загальноприйнятих цінностей та норм);
- волюнтаризм (зв'язок із волею суб'єкта, що забезпечує відносну незалежність від навколишнього середовища);
- наявність знакових механізмів регулювання.

5.2. Соціальні взаємодії та відносини

Соціальну дію необхідно відрізнити від соціальної взаємодії. При цьому слід також пам'ятати, що не всі соціальні дії зрештою призводять до соціальної взаємодії.

Соціальна взаємодія – це систематичне, відносно стійке виконання якихось дій, які спрямовані на особу та/або групу осіб, для того, щоб викликати певну (очікувану) реакцію у відповідь, яка, у свою чергу, викликає нову реакцію впливу. Схематично це можна уявити так: «А» впливає на «Б», щоб викликати якусь реакцію, яка, своєю чергою, викликає певну відповідь, яка впливає на «А».

Таким чином, на відміну від соціальної дії, взаємодія передбачає зворотний вплив. Що ж стосується соціальної дії, то вона може бути односпрямованою (як у прикладі, коли перехожий лаявся на водія, який навіть не чув його лайки). Отже, взаємодія – це система *взаємоспрямованих* дій мінімум двох індивідів або двох груп, або індивіда та групи (обмін діями). Соціальна взаємодія являє собою спосіб здійснення соціальних зв'язків та організації соціальних відносин у системі, що передбачає наявність не менше двох суб'єктів, самого процесу взаємодії, а також умови та фактори його реалізації. У ході взаємодії має місце становлення та розвиток особистості, соціальної системи, зміна її позиції у соціальній структурі суспільства тощо. Соціальна взаємодія – будь-яка поведінка

людини або соціальної групи, що має значення для інших людей на даний момент часу та/або у майбутньому. Вона включає в себе комунікативний аспект: передачу інформації, отримання певної реакції; переробку і повернення інформації; реакцію на повернуту інформацію особи-відправника.

Соціальна взаємодія має об'єктивну та суб'єктивну сторони. Об'єктивна сторона – чинники, незалежні від взаємодіючих, але такі, що впливають на них. Суб'єктивна сторона – свідоме ставлення суб'єктів один до одного у процесі взаємодії, що базується на взаємних очікуваннях.

Соціальна взаємодія включає наступні складові:

- індивід(и) або соціальні групи, які здійснюють певні дії;
- зміни, що відбулися у наслідок цих дій у поведінці індивідів, соціальних груп або у суспільстві в цілому;
- зворотна реакція цих індивідів або груп.

Основні умови соціальної взаємодії:

- наявність двох і більше індивідів;
- вчинення ними якихось дій, що впливають на переживання поведінку та вчинки інших;
- наявність «провідників» (засобів), що транслують вплив.

Наведемо приклад. Прийшовши на роботу, ми знімаємо пальто, головний убір і йдемо в гардероб, де гардеробниця забирає наш одяг і видає нам номерок. При цьому ми можемо обмінятися з нею люб'язностями, поспілкуватися про погоду тощо. Відбувся соціальний контакт. Ми щодня вступаємо у величезну кількість соціальних контактів: у перехожого дізнаємось, як пройти за певною адресою, спілкуємося з касиром під час покупок у супермаркеті тощо. Контакти можуть бути одиничними (контакт з перехожим) та регулярними (з гардеробницею). Вони ви можете виступати як приватна особа або як представник колективу з представником якоїсь установи тощо. При всій різноманітності, у всіх соціальних контактів є спільні риси. У результаті контакту зв'язок для людей має поверхневий, досить швидкоплинний характер. «Партнер» по контакту, як правило, може бути легко замінений (не ця гардеробниця – так інша може обслужити). За цими зовнішніми рисами проглядається головна особливість соціальних контактів: у них відсутня система сполучених дій партнерів один до одного (саме тому у даному випадку краще використовувати термін «партнер», а не «суб'єкт», адже останній передбачає вплив(овість)). Очікування, орієнтація іншого, в кожного з партнерів не розповсюджується далі за цей конкретний контакт. При всьому різноманітті і безлічі контактів, в які ми щодня вступаємо, вони не є основою нашого соціального життя. Провідне значення має саме соціальна взаємодія – систематичні, досить регулярні соціальні дії індивідів або груп, спрямовані одна на одну, що мають на меті викликати цілком певну (очікувану) реакцію у відповідь з боку іншого індивіда або групи. Причому, реакція у відповідь породжує нову реакцію, впливає. Іншими словами, йдеться про обмін діями, точніше навіть системами дій, які взаємно пов'язані. Саме ці моменти: сполученість систем дій обох сторін

взаємодії; поновлюваність не тільки цих дій, а й їх координації; стійкий інтерес до дій у відповідь – відрізняють соціальну взаємодію від одиничного контактного зв'язку і роблять її головним предметом соціологічного аналізу. Соціальна взаємодія – це процес, у якому люди діють і зазнають впливу один на одного.

Яскравий приклад взаємодії – навчальний процес. Кожен викладач, готуючись до занять, підбирає методичний матеріал відповідно до врахування інтересів учнів/студентів. Він подумки прогнозує їхню реакцію, передбачає, чи викличуть інтерес ті чи інші питання, приклади. Аналізується і те, наскільки запропонований матеріал дозволить глибше освоїти тему, що вивчається тощо. У ході заняття учні/студенти сприймають матеріал залежно від того, наскільки вони вважають певну науку важливою для їх підготовки, наскільки логічно, переконливо, дохідливо подається матеріал. Одним цікаво, вони захоплено працюють. Іншим – нецікаво, але вони не хочуть ускладнень і теж записують, працюють. Третім також нецікаво, але вони не вважають за потрібне це приховувати. Готуючись до нової зустрічі з учнями/студентами, викладач коригує план своїх дій з урахуванням результатів попереднього заняття, поглиблює одні розділи, полегшує інші, усвідомлює для себе, який стиль взаємовідносин бажано обрати – активніше мотивувати до активності тощо.

У вище наведеному прикладі є основний елемент, характерна риса соціальної взаємодії: має місце глибока і тісна координація системи дій викладача і його учнів/студентів з питань, заради яких між ними встановлено зв'язок.

Як і будь-який зв'язок, взаємодія може бути прямою (як у наведеному вище прикладі) і опосередкованою. Щодо кожного об'єкта, який має значення для задоволення потреб, людина входить у глибоку, сполучену взаємодію з іншими людьми та групами, із суспільством в цілому. І праця, і освіта, і охорона здоров'я, і багато чого без чого ми не можемо жити, базуються на скоординованих, взаємозобов'язуючих, надійних і стійких зв'язках – взаємодіях. Відбувається глибоке, образно кажучи, соціальне взаємопроникнення, яким особистість у своїх інтересах не може знехтувати, від якого вона не може ухилитися. Намагаючись знайти підтримку в інших, бажаючи, щоб ця підтримка була стійкою, надійною, особистість бере на себе певні зобов'язання. Тут можна виділити: 1) суб'єктів взаємодії (людей або групи); 2) їхні дії по відношенню один до одного (акти взаємодії); провідників взаємодії (мова, писемність, музика, засоби масової інформації).

Символи можна віднести до духовного аспекту взаємодії. З одного боку, вони створюють зрозумілу для суб'єктів взаємодії мову спілкування, з іншого – формують деякі загальновизнані ідеї у вигляді гасел, ідеалів, атрибутів. Символи передають загальні емоції, інформацію чи відчуття. Побачивши прапор і герб своєї країни, виникають уявлення про батьківщину, рідне суспільство, державу.

Групові взаємодії, на відміну від міжособистісних, відрізняються опосередкованістю учасників. Наприклад, ректор закладу вищої освіти

взаємодіє зі студентами цього закладу найчастіше через університетський сайт та/або різноманітні акти, положення, накази тощо. Діяльність ректора тут знаходить вираз у відпрацюванні стратегії розвитку закладу вищої освіти, удосконаленні навчальної діяльності, підборі необхідних кадрів тощо. Все зазначене, через складну мережу соціальних зв'язків та залежностей, впливає на студентів, позначається на їх підготовці, на конкурентоспроможності випускників закладу освіти тощо.

Для взаємодій груп та спільнот є характерним те, що в них можуть вступати люди, які безпосередньо не спілкуються один з одним, не мають один по відношенню до одного ніяких суб'єктивно усвідомлюваних мотивів. Суб'єктами такої взаємодії є не окремі індивіди, а групи (студенти, викладачі), а їхніми взаємоспрямованими діями – все те, що стосується викладання і навчання. Взаємодія лише на рівні соціальних груп та спільнот завжди є опосередкованою, оскільки суб'єкти цієї взаємодії (наприклад, національні спільноти тощо) можуть не перебувати у безпосередньому контакті і не мати чітких уявлень один про одного. На цьому рівні важко фіксувати акти взаємодії, якщо не йдеться про формальні структури (наприклад, укладення тих чи інших угод, договорів, контрактів тощо). На цьому рівні діють дещо інші закони, які представлені у формі моральних та правових установок. Вони роблять відносини нормованими.

На основі соціальних взаємодій між суб'єктами зароджуються соціальні відносини, тобто встановлюються відносно стійкі та самостійні зв'язки. Соціальні відносини за своїм значенням та складністю представляють найвищий (макро)рівень соціальної взаємодії. Соціальні відносини визначаються як взаємодії, що повторюються, мають певний сенс, забарвлення і зміст. Соціальні відносини є більш визначеними і тривалими, ніж типова соціальна взаємодія, вони більшою мірою усвідомлюються суб'єктами, зокрема з огляду на значення і зміст.

У цій системі соціальних відносин можна виділити наступні елементи:

- суб'єкти зв'язку, якими є соціальні групи або спільноти;
- так звана «сполучна ланка», якою може бути якийсь предмет, інтерес, загальна цінність, що створюють основу відносини;
- певна система обов'язків або встановлених функцій, які обов'язково мають виконувати суб'єкти соціальних відносин по відношенню один до одного.

Соціальні відносини функціонують у межах системи соціальних інститутів та регулюються механізмами соціального контролю. Будь-яка потреба, задоволення цієї потреби чи її блокування можуть призвести до цілого комплексу соціальних відносин. Наприклад, блокування потреби у досягненні певного статусу може призвести до відносин залежності, влади, ненависті, ворожості, патерналізму.

5.3. Соціальна взаємодія в контексті управлінської діяльності

Управління – це безперервний процес впливу суб'єкта на об'єкт управління задля досягнення цілей за найменших витрат часу і ресурсів. Звідси випливає, що будь-яка система управління має такі елементи як: суб'єкт, об'єкт, цілі та різні ієрархічні та функціональні зв'язки між ними, які прийнято розділяти на прямі (вплив суб'єкта на об'єкт) та зворотні (реакція об'єкта на вплив).

Розглядаючи управління як цілісну систему, можна виділити у ньому обумовлюючу частину – управлінські відносини і діючу частину – власне управлінську діяльність, що виражається у актах і вчинках осіб (підприємців, менеджерів, адміністраторів тощо), зайнятих в управлінні.

Саме тому, коли ми розглядаємо соціальну взаємодію як таку, то звертаємо увагу, що всі учасники є її суб'єктами (адже має місце взаємний вплив). Втім, коли ми розглядаємо управлінську діяльність як соціальну взаємодію, зосереджуємо увагу, що така взаємодія має суб'єкт і об'єкт. Суб'єкт формує цілі управління, спрямовує керуючі дії на об'єкт, оцінює результат. В такому сенсі безпосереднім об'єктом управління можуть виступати трудові колективи та окремі працівники.

Управління людьми, об'єднані у групи та колективи – найскладніший процес, що вивчається соціальними та поведінковими науками. У найзагальнішому вигляді можна сказати, що соціальне управління постає як свідомо, планомірно організована та систематична взаємодія суб'єкта та об'єкта управління, з метою його (об'єкта) предметного впорядкування, збереження високої якості управлінських рішень, а також розвитку нових прийомів та способів формування управлінських відносин.

Представників соціальних та поведінкових наук управління цікавить переважно тоді, коли воно спрямоване на людей, стосується працівників, співробітників тощо. У такому разі взаємодія суб'єкта і об'єкта управління здійснюється по каналах прямого та зворотного зв'язку. Канали прямого зв'язку передбачають трансляцію управлінської інформації (здійснення управлінського впливу) від суб'єкта до об'єкта управління. Канали зворотного зв'язку передбачають передачу від об'єкта до суб'єкта управління інформації про результати діяльності та стан об'єкта управління. Таким чином, система управління – це суб'єкти та об'єкти управління, а також існуючі між ними різноманітні зв'язки.

Стосунки між учасниками управлінської взаємодії можуть бути патерналістськими або партнерськими. Патерналізм і партнерство як терміни використовуватимуться для позначення відносин між керівником і підлеглими. *Патерналізм* (від лат. *Paternus* – батьківський) – чітко виражена ієрархічність відносин, а права «господаря», який зазвичай приймає рішення, незаперечні. Від підлеглих вимагається і очікується лояльність до керівника. Керівник контролює дії своїх підлеглих, і, за необхідності, приймає на себе частину покладених на них функцій. Відповідальність за успіх справи чи можливі провали – загальна. Керівник суворо дотримується єдності організації, але не шляхом формальної регламентації, а завдяки затвердженню та постійному збереженню свого особистого впливу. Попри

строгу ієрархію, відносинам надається суто особистісний характер, що виходить за службові рамки.

В цілому ж поняття патерналізму має декілька значень: 1) заступництво, опіка та керівна роль старшого по відношенню до молодших, підопічних; підпорядкування, повага та подяка молодших по відношенню до старших; 2) у трудових відносинах у деяких країнах – система додаткових пільг, субсидій та виплат на підприємствах за рахунок підприємців з метою закріплення кадрів, підвищення продуктивності, пом'якшення напруги; 3) у міжнародних відносинах – опіка та контроль великими державами слабших держав та територій; 4) у внутрішньодержавних відносинах – політика держави щодо своїх громадян, спрямована на всебічне керівництво їх розвитком та благополуччям. При патерналізмі держава намагається поставити себе над класами, над різними політичними процесами та партіями в країні, приписуючи собі найвищу функцію керівництва країною, що базується на знанні «справжнього блага» для народу; 5) простою мовою патерналізм можна назвати як керівництво батьком (державної влади) своїми дітьми (громадянами) у задоволенні тих потреб громадян, які визнає держава.

Ключовий момент у будь-яких патерналістських відносинах – значна залежність (об'єкта від суб'єкта управління). При цьому, така залежність бажана для обох сторін взаємодії.

Індикаторами патерналізму є наступні:

- орієнтація на норми дружніх та довірчих відносин з керівництвом;
- неоспорюване виконання будь-яких завдань безпосереднього керівника;
- залежність розміру заробітної плати від взаємовідносин з керівництвом (в даному випадку йдеться не про орієнтацію, а про норму, що склалася, на думку робітників);
- повна підкорення будь-якому втручанню керівника у виконувани професійних обов'язків;
- орієнтація на отримання допомоги від керівництва у важких життєвих ситуаціях.

Протилежним типом управлінської взаємодії є *партнерство*. Партнерство характеризується значимістю для обох сторін відносин більшою мірою формальних, ніж неформальних, заснованих на контракті, ніж на контактах. При партнерстві (ізд франц. *Партнер* – учасник спільних дій) ієрархічні відносини хоч і існують, але яскраво не виражені. Рішення приймаються на основі обговорення, де кожен вносить пропозиції відповідно до своєї кваліфікації та сфери компетентності. Керівник не наказує, а координує спільні події. За кожним співробітником чітко закріплені відповідні функції, у які керівник не втручається, а поточний контроль найчастіше передбачено. Підлеглі повинні розуміти сенс прийнятих рішень та виконувати їх у процесі самостійної роботи. Незважаючи на колегіальність прийнятих рішень та дій, відносини між співробітниками переведені на службово-контактну основу.

Партнерство відрізняється демократизмом – індивіди об'єднуються для спільної діяльності за вільним контрактом, а керівник як координатор розподіляє завдання та контролює дотримання умов та обов'язків. Партнерські відносини передбачають спільну діяльність керівників та підлеглих, базуються на виконанні заздалегідь обумовлених зобов'язань, самостійності робітників у їх виконанні, конкурентоспроможності взаємних пропозицій, невтручанні керівництва у виконання професійних обов'язків та життя працівників.

Ще одним типом взаємодії між керівником та підлеглими є *фратерналізм* (від лат *Frater* – брат/сестра), при якому ієрархічність у відносинах згладжується та пом'якшується. Керівник прагне до прийняття колегіальних рішень після їх колективного обговорення. Таким чином, керівник скоріше лідер, а не начальник. Підлеглим надається самостійність, у спільній діяльності передбачається допомога та підтримка як з боку працівників, так і з боку керівника. Будь-який успіх сприймається як досягнення всього колективу, невдача – як поразка всього колективу. Відносини у такому колективі мають підкреслено неформальний характер.