

Міністерство освіти і науки України Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
Факультет соціології
кафедра теорії та історії соціології

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ УСПІШНОСТІ ПРЕДСТАВНИКІВ БІЗНЕС-ЕЛІТИ»

Спеціальність: 054 Соціологія
Освітня програма: «Соціологія»
Освітній ступінь: магістр
Кваліфікація: магістр соціології

Авторка: Молчанова Марина
Сергіївна, студентка 2 курсу, I
групи, спеціальності «Соціологія»

Наукова керівниця: Мороз Євгенія
Олегівна, кандидатка соціологічних
наук, доцентка

Магістерська робота допущена до захисту рішенням кафедри теорії та історії
соціології

Протокол № _____ від «___» _____ 2022 р.

Зав. кафедри _____

Київ 2022

Реєстрація

номер

дата

підпис лаборанта кафедри**Рекомендовано****до захисту**

підпис

ініціали,

прізвище наукового керівника

наукового керівника

Результат захисту

оцінка

дата

захисту**Голова ЕК**

підпис

ініціали,

прізвище**Члени ЕК**

підпис

ініціали,

прізвище

підпис

ініціали,

прізвище

підпис

ініціали,

прізвище

підпис

ініціали,

прізвище**Секретар ЕК**

підпис

ініціали,

прізвище

АНОТАЦІЯ

Дипломну роботу присвячено дослідженню ролі економічного капіталу у досягненні індивідом соціального успіху.

Перший розділ присвячений опису теоретичної інтерпретації поняття «успіху», а також описано різницю у підходах та інтерпретаціях понять «життєвого успіху» та «соціального успіху». У другому розділі описано характеристики успішності індивіда в епоху класичного капіталізму та у сучасному суспільстві. У третьому розділі описано результати власного емпіричного дослідження про роль економічного капіталу у формуванні успішності представників бізнес-еліти (на основі аналізу біографій представників бізнес-еліти 19 та 21 сторіччя)

Отримані результати можуть бути використані для подальшого дослідження факторів досягнення соціального успіху.

Ключові слова: успіх, соціальний успіх, економічний капітал, теорії нематеріальних капіталів, аналіз біографій

ANNOTATION

This thesis is devoted to the study of the role of economic capital in person achieving social success.

The first section is devoted to the description of the theoretical interpretation of the concept of "success", as well as describes the differences in approaches and interpretations of the concepts of "life success" and "social success". The second section describes the characteristics of the success of the individual in the era of classical capitalism and in modern society. The third section describes the results of our own empirical research on the role of economic capital in shaping the success of representatives of business elite (based on the analysis of biographies of representatives of business elite of the 19th and 21st centuries)

The results obtained can be used to further study the factors of social success

Keywords: success, social success, economic capital, theories of intangible capital, analysis of biographie

Зміст

Вступ	6
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ УСПІШНОСТІ В СОЦІОЛОГІЇ	10
1.1. Підходи до вивчення успіху у зарубіжній та пострадянській традиціях.....	10
1.3. Потенціал теорій капіталів у дослідженні успіху.....	20
Висновки до розділу 1.....	23
Розділ 2. УСПІШНІСТЬ ІНДИВІДА: СПЕЦИФІКА ДОСЯГНЕННЯ ЗА КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ДОБИ ТА У НАШ ЧАС	25
Висновки до розділу 2.....	28
Розділ 3. ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ УСПІШНОСТІ ПРЕДСТАВНИКІВ БІЗНЕС-ЕЛІТИ (ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ЗАСТОСУВАННЯ БІОГРАФІЧНОГО МЕТОДУ)	29
Висновки до розділу 3.....	38
Висновки	40
Список використаних джерел:	42
Додатки.....	46

Вступ

Останніми роками, при дослідженні процесів, що відбуваються у сучасному суспільстві увага вчених все більше зосереджується на індивідуальних характеристиках та пріоритетах у житті людини, що стають помітними та важливими для нашого суспільства. Серед них варто виділити і успіх. Так, саме власна успішність для індивіда є однією з найбільш важливих цінностей, власне, як і для соціуму, у якому він перебуває. Крім того, концепт успішності формується, як завдяки суспільству, так і під впливом суб'єктивних відчуттів індивіда, щодо того, чи є він успішним і що він сам вкладає у це поняття.

Так про це пише у своїй роботі Ярема А.: «Для сучасного суспільства притаманна зміна ставлення до проблеми успіху як життєвої цінності. Особливості соціальної ситуації розвитку особистості формують у суспільній свідомості зразок успішної людини як ідеал. Тому успіх та життєві досягнення поступово входять до числа найважливіших цінностей сучасної особистості.» [Ярема А., 2010: с.92]. І саме з перерахованих вище причин успіх є настільки цікавою та широкою сферою для дослідників, що займаються соціальними науками.

Також можна говорити про те, що дана тематика є важливою для досліджень і з тої причини, що якщо існують можливості досягнення успіху індивідом за допомогою власних якостей, рис особистості та прикладених зусиль, це може свідчити про те, що соціальні ліфти мобільності перетворилися на більш доступні та гнучкі. Тобто, певний рівень влади та контролю над власним життям переходить від суспільних інституцій безпосередньо в руки індивіда. І тепер на перший план виходять не належність до певного класу/статусу індивіда, а його прикладені зусилля та індивідуальні характеристики, які тепер можуть грати роль у тому, яку позицію в суспільстві займатиме індивід та чи досягне він при цьому успішності.

Проте, соціально бажаною успішність індивідів залишається у всі часові епохи, зокрема це можна сказати щодо «соціального успіху», який досить легко визначати емпірично, та який досить сильно може видозмінюватися в залежності від того, у якому суспільстві перебуває індивід, та особливостей, ціннісних орієнтацій та установок цього суспільства. Так, наприклад, за античних часів успішною вважалася особистість, що мала дуже різносторонній кругозір, тоді як у Середньовіччі цінувався аскетизм. Як писав Зобов: «кожна людина часто пов'язує досягнення особистого успіху за успішністю реалізації її внутрішнього потенціалу, яка не завжди збігається з установками інших людей, соціальних груп та ін.» [Зобов Р., 2013: с. 136].

Саме поняття «успіх» перебуває у предметному полі не лише соціології, але й низки інших наук. Соціологія ж переважно займається дослідженням того, які уявлення про успіх та складові успішності людини наявні у суспільстві, як вони створюються та видозмінюються.

Дослідженням успіху приділяє увагу широке коло авторів та дослідників, у зарубіжній традиції. Значна кількість робіт торкається дослідження факторів формування успіху та успішності індивіда. Тут можна згадати і П.Бергера, і феноменолога А.Шюца. Також багато цікавого можна знайти і у роботах Т.Веблена (зокрема у праці про теорію дозвілєвого (праздного) класу) та У. Бека. Крім того згадки про успіх можна зустріти і у працях таких науковців як: Т. Лукман, П. Бергер, Е. Гідденс, та ін.

Значну увагу дослідженням успіху приділили і українські вчені, такі як Л.В. Сохань, у працях про життєвий успіх та проблеми, пов'язані із ним, Л.Д.Бевзенко про соціокультурні детермінанти успіху, Є.І. Головаха, Р.А. Ануфрієва, С.С.Бабенко у дослідженні успіху в період трансформацій, Н.В.Паніна, О.Г.Злотбіна, В.А.Тихонович, І.В. Городняк та багато інших. Увага вітчизняної та міжнародної спільнот до проблеми успіху дає нам змогу розглядати феномен успіху у досить широкому контексті трансформаційних змін, різних типів успіху та проблем його визначення та ідентифікації.

Однак, даний концепт є досить суб'єктивним та абстрактним, а деякі дослідники, взагалі, відносять його до сфери психології через високий рівень суб'єктивності, але: «Один із методів розширення площини теоретичного знання в соціології – запозичення понять із суміжних сфер та надання їм якісно іншого звучання та сенсу, смислового навантаження, що відкриває можливості для подальших наукових пошуків» [Мороз Є., 2009: с.2]. А тому, я вважаю, що попри суб'єктивність та міждисциплінарність даного концепту, його дослідження відкриває перед нами ціле поле можливостей та є дуже актуальним.

Окрім складнощів в інтерпретації для соціологів даного поняття, існує певна проблема із поясненням даного феномену, а тому можна це вважати і соціальною проблемою загалом, яка потребує значно глибших та детальніших досліджень ніж ті, що наявні наразі.

До пояснення феномену успіху є значна кількість підходів, проте він все ще є недостатньо вивченим та описаним, що, в свою чергу, створює невідповідність між наявними знаннями, що і є нашою дослідницькою проблемою. В даній роботі увагу все ж сконцентровано ролі економічних, матеріальних капіталів у набутті індивідом успішності в різні історичні епохи.

У даній роботі об'єктом дослідження є феномен успішності

Предмет дослідження: економічний капітал як фактор досягнення успішності індивідом.

Метою даної роботи є: виявлення ролі економічного капіталу як фактору досягнення успішності індивідом (на основі застосування методу аналізу біографій).

Для досягнення мети роботи мною було поставлено наступні завдання:

- описати підходи до вивчення успіху у зарубіжній та пострадянській традиціях;
- ідентифікувати відмінності між соціальним та життєвим успіхом
- описати роль теорій капіталів у формуванні успішності індивіда;

- описати специфіку досягнення індивідом успіху за капіталістичної доби та у наш час;
- виявити фактори формування успішності представників бізнес-еліти (за результатами застосування біографічного методу)

Апробація роботи. Авторські напрацювання з даної тематики було опубліковано у: збірнику тез з конференції III International Scientific and Theoretical Conference: «Interdisciplinary research: scientific horizons and perspectives» та у збірнику тез по: «LI науково-технічній конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету» [Молчанова М., Яблонський Я., 2022: с.34; Молчанова М., 2022: 6 с.]

Структура роботи. Робота містить вступ, три розділи, перший містить 3 підрозділи, другий та третій підрозділів не мають, висновки, список використаних джерел (34), додатки (6 одиниць), до складу роботи входить одна таблиця (інші розміщено в додатках).

Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ УСПІШНОСТІ В СОЦІОЛОГІЇ

1.1. Підходи до вивчення успіху у зарубіжній та пострадянській традиціях

Під успіхом зазвичай розуміється те, що результати певної діяльності визнаються та схвалюються певним суспільством. Крім того до інтерпретації поняття «успіху» існує величезна кількість підходів. Поняття ж «успішності» деякими дослідниками трактується як дещо, ширше ніж поняття успіху, включаючи його лише як одну із складових інші ж , наполягають, що успішність відображає умови досягнення успіху та суб'єктивні аспекти сприйняття індивіда, проте, можна зустріти і поділи успішності на «соціальну» та «життєву», що притаманні і поняттю успіху. А тому, хоч ці поняття і є різними, проте в даному дослідженні їх було вирішено ототожнити для більшої зручності.

Не зважаючи на неоднозначність поняття успіху та те, наскільки складно його інтерпретувати та концептуалізувати соціологи створили декілька підходів до пояснення успіху, й всі вони мають дещо спільне: а саме соціальну природу даного феномену та те, що він формується та описується соціальним середовищем індивіда, а також його невід'ємними складовими є схильність індивіда до тієї чи іншої форми діяльності, особисті якості.

Відміним же є те, що для деяких це окрема характеристика та може застосовуватися лише до однієї із сфер життя індивіда, для інших ж – це сукупна характеристика становища індивіда загалом. Тому багато дослідників заглиблювалися у дослідження факторів, що впливають на досягнення людиною життєвого успіху. Часто такими факторами виявлялися досить суб'єктивні фактори та такі, що зовсім не можна віднести до матеріальних капіталів. Це гарно це представлено у результатах гарвардського лонгтюдного дослідження, де вчені доходять до наступного висновку: «За словами Роберта Уолдінгера, професора психології Гарварду та директора

центру дослідження, близькі стосунки можуть покращити або порушити благополуччя людини. Зокрема це стосується його суб'єктивної оцінки власного життєвого успіху.» [Ward M., 2017].

Існують і інші підходи до пояснення феномену успіху. Так, наприклад, у: «поясненні феномену успіху як раціонального вибору, розробленої Д. Фрідманом і М. Хетчер, основним тезою є твердження, що формування цілей досягнення успіху особистістю зумовлено її перевагами. Соціальну дію дослідники розглядають як досягнення цілей, обмежене, з одного боку, ієрархією переваг особистості, з іншого боку, соціальними інститутами, оскільки вони нав'язують правила, закони, розпорядження і «правила гри».» [Рітцер Дж, 2002: с. 318-319]. Тобто, все ж, окрім індивідуальних характеристик для досягнення успіху, важливим є дотримання «правил», встановлених суспільством і саме тому дослідження успіху повноправно може бути і сферою соціології.

Поняття «успіху» у соціології є дуже важливою, оскільки на лише описує життєсвіт індивіда, при цьому конструюючи його, а й характеризує його буття та те, наскільки система є корисною чи ефективною: «Специфікою предметного поля соціології в дослідженні успіху є зосередження на аналізі існуючих в суспільстві уявлень про успіх та успішних людей, ціннісних орієнтацій, символів та ідеалів, пов'язаних з успіхом, критеріїв та чинників досягнення успіху, факторів, що впливають на формування успішності людини, стратегій та практик успішної діяльності соціальних агентів» [Ярема А., 2010: с.94].

Якщо ж говорити про інших класиків, то Веблен у своїй роботі «Теорія дозвілленого (праздного) класу» пише про те, що в основі феномену успіху лежить матеріальний аспект. Та відносить свій дозвіллений клас до категорії успішних людей [Веблен Т., 1984: с 31-40].

Тут він має на увазі у більшості своїй вищій та середній класи, однак, точного визначення щодо цього не дає, що в свою чергу дозволяє нам застосовувати його до індивідів, що займають будь-яку позицію у суспільній

ієрархії. Особливо це зручно та актуально у наш час, коли розмиваються рамки соціальних класів та статусів і з'являється, наприклад прекаріат, який не вписується у те, що було у суспільній ієрархії раніше.

Характерними особливостями представників дозвілєвого класу є:

- відсутність необхідності займатися фізичною працею;
- є основою суспільства;
- наявність певного капіталу та купівельна спроможність;
- притаманний «хижацький темперамент»;
- споживання товарів, що є недоступними для більшості інших верств населення;
- демонстративний характер даного споживання;
- доступ до благ і об'єктів, що недоступні більшій частині населення.

Дозвілєвим же цей клас називається у контексті невиробничого споживання індивідами часу [Веблен Т., 1984: с 31-40].

Саме ці характеристики є важливими, оскільки, тут ми можемо бачити феномен успіху у широкому його розумінні, без звужування до певної специфічної сфери, у якій індивід досягає певних результатів. Так, наприклад для успіху дослідницьких проектів, на думку пакистанських вчених найбільш важливими є: «Підтримка або участь вищого керівництва є одним з головних критичних факторів успіху, пов'язаних з успіхом проекту. Багато досліджень навіть показали, що залучення вищого керівництва є головною складовою рецепту успіху проекту.» [Mahmooda A., Asghar F, Naoreen M, 2013: с.2]. Також, так як цей клас є особливим, то на думку автора, він сам формує певні «правила гри» та «критерії» за якими надалі суспільство і визначатиме: які індивіди є успішними, а які – ні.

Підсумовуючи все вищезазначене, можна сказати, що у західній традиції поняття феномену «успіху» превалює переконання про те, що успіху (як життєвого так і соціального може досягнути лише індивід, що засвоїв певні поведінкові практики, або з народження та у процесі соціалізації мав доступ до певних форм капіталу та необхідних ресурсів. А основними ж рисами

успіху є суспільне визнання та «вписанність» в ідеали суспільства, з чим можна посперечатися та детальніше про це у третьому розділі.

Якщо говорити про вітчизняну соціологію, то: «серед вітчизняних соціологів проблему успіху досліджували Є. І. Головаха, Л. В. Сохань (проблеми життєвого самовизначення та життєвого успіху), Р. А. Ануфрієва (професійна компетентність особистості), Л. Д. Бевзенко (соціокультурні детермінанти успіху), С. С. Бабенко (стратегії життєвого успіху в період трансформації), О. Г. Злобіна, В. А. Тихонович (життєві стратегії особистості), І. В. Городняк (типологія особистостей щодо досягнення успіху), Н. В. Паніна (чинники політичного успіху).» [Ярема А., 2010: с.94].

Однак, як вже було зазначено у актуальності, питання успіху є недостатньо дослідженим, бо дослідники здебільшого фокусуються на якихось конкретних його елементах.

Здебільшого успіх розглядають як досягнення у певній, конкретній сфері але не в житті загалом. Тобто, успішною людину називають за досягнення, наприклад, у роботі чи навчанні, не описуючи при цьому інші сфери її життя. Крім цього досліджують політичний успіх та різноманітні етичні проблеми, що можуть його стосуватися. І тут, на мою думку, автори розкривають не увесь можливий потенціал поняття успіху, заганяючи самих себе у певні обмеження та рамки.

Також, одним із вітчизняних дослідників успіху є Сохань, вона у своїй концепції розглядає життя як творчий процес, у якому індивід протягом усього існування повинен ставити собі певні цілі та задачі і приймати якісь рішення. Розробляючи, коригуючи і здійснюючи свій життєвий сценарій, особистість оволодіває мистецтвом жити, а саме отримувати необхідне та засвоювати певні практики.

На думку дослідниці такий процес і є одним із основних показників соціального успіху, крім того нею виділено ще і критерій статусу. Також, успіх індивіда на її думку має зворотні зв'язок із його соціальним оточенням та суспільством, у якому він знаходиться.

Так, зворотний зв'язок найяскравіше проявляється в оцінках оточуючих, як: очікування, вимоги, а також у вигляді власної оцінки вдалих (або невдалих) способів самовираження. Тобто, наскільки співпадає самооцінка індивіда з тим, як його бачать інші представники соціуму. Також, людина, що оцінює свій успіх вище за реальний живе у світі ілюзій [Сохань Л., 1995: с. 94].

Інша дослідниця говорить про те, що те, чи досягне індивід успіху напряму залежить від його оточення та того, що у його суспільстві є прийнятним та таким, яке можна вважати успішним: «Цінності і стандарти поведінки - це «своєрідний культурний код» моделей життєвого успіху, на основі якого і відбувається визнання або засудження досягнень особистості групою.» [Бевзенко Л., 2007: с. 135]. А також про те, що: «процес самоствердження особистості в соціальній групі носить переважно односторонній характер, тобто досягається в якій-небудь одній сфері її життєдіяльності.» [Бевзенко Л., 2007: с. 135]. І показником того, що індивід цього успіху таки досягнув стають визнання іншими та розкритість саме у тій сфері, до якої він має здібності.

Також дослідниця веде мову про те, що у формуванні уявлень про те, що є успішним, а що ні, велику роль відіграє культура, тобто культура забезпечує засвоєння індивідом певних знань, установок, норм і, найважливіше, - цінностей прийнятих у цьому суспільстві, що здійснює значний вплив на загальне розуміння індивідом абстрактних понять. Тобто, який образ успішної людини створив соціум, такому люди і намагатимуться слідувати.

Отже, у вітчизняній соціологічній традиції пояснення феномену успіху відбувається за тією ж схемою, що і у західній, однак, тут більша увага приділяється і тому, що усіх індивіда залежить від того, що у тому чи іншому суспільстві вважається успішним і саме тут чималу роль відіграє культура.

1.2. Соціальний та життєвий успіх: ідентифікація відмінностей

Так як вище мною було описано підходи до пояснення феномену успіху та його інтерпретації, у цьому розділі хотілося б більше уваги приділити безпосередньо видам успіху, а саме: «життєвому» та «соціальному».

Взагалі, часто різні поняття успіху зустрічаються у великій кількості різних соціологічних емпіричних досліджень, та, досить часто без належного теоретичного підґрунтя, оскільки поняття «успіх», «соціальний успіх», «життєвий успіх» є досить нечіткими та недостатньо розробленими в тому числі і в полі соціології.

Це можна пояснити так: «весь категоріальний ряд понять, за допомогою яких позначається феномен успіху, відносяться до числа найбільш суперечливих понять: їх значення і критерії використання постійно відкриті для обговорень і перегляду, їх зміст не визначений і, можливо не піддається визначенню в принципі.» [Бакштановский В., 1997: с.45].

На думку Яреми А.: «Поняття «успіх», що у широкому значенні трактується як «життєвий успіх», а не просто досягнутий результат певної соціальної діяльності чи проекту, займає одне з основних місць в системі цінностей культури, визначаючи межу життєвих прагнень та перспектив особистості.» [Ярема А., 2010: с.96].

Також вчений стверджує, що: «В соціологічному контексті поняття «успіх» фіксує перехід індивідуальної дії в суспільне визнання певних соціальних практик з подальшим закріпленням цих практик в якості відтворюваних структурних елементів суспільства.» [Ярема А., 2010: с.96]. А тому, на думку автора слід вважати соціальним успіхом такий, який було визнано іншими представниками суспільства та який є значимим для соціуму, де проживає індивід. В той же час, «життєвим успіхом» прийнято вважати такий, що відображає такі суб'єктивні для сприйняття індивіда елементи як задоволеність власним життям, досягненнями, результатами, капіталами, тощо.

Вагомий внесок у розроблення концепції «життєвого успіху» зробили й вітчизняні дослідники: «Українські соціологи: Л. Сохань, Є. Головаха, Р.Ануфрієва – уводять у теоретичний дискурс поняття актуального (досягнутого життєвого успіху індивіда в певний момент життя) й потенційного успіху (в основі якого лежить життєва перспектива – потенційні можливості для самореалізації).» [Гудзенко О., 2015: с.4].

Для вимірювання актуального успіху автори пропонують використовувати об'єктивні емпіричні показники, які ми виділяємо за певними соціально-статусними критеріями, що наявні у суспільстві. Потенційний же можна розглядати як співвідношення між вже наявними в людини ресурсами та тим, які сили вона докладає для досягнення бажаного успіху. [Гудзенко О., 2015: с.2-4].

На думку дослідників для зіставлення потенційного та актуального успіхів необхідна ситуація: «коли досліджуються особистісний смисл і суб'єктивне значення минулого і майбутнього, а також порівнюється самооцінка життєвого успіху.» [Вінков В., 2016: с.3].

Крім цього феномен «життєвого успіху» описувала і Н. Паніна, гарний опис суті її ідей представлений у роботі Л.Сохань: «Будь-який життєвий успіх співвідноситься з віком людини як із способом реалізації часу життя. У наявних культурних зразках формуються досить погоджені очікування щодо того, який вік є найбільш сприятливим для визначення життєвих подій. Вікові рольові очікування - уявлення навколишніх про те, у якому саме віці людина повинна досягти того або іншого становища. Отже, випередження в тимчасовому вимірі передбачає суспільне визнання й успіх, відставання означатиме протилежне» [Сохань Л., 1995: с. 94].

Загалом же: «Категорія «життєвий успіх» може використовуватися як у вузькому значенні, для означення досягнення бажаного і значущого результату у вирішенні певної локальної життєвої задачі, так і в широкому розумінні, як оцінка змістовності і цілісності життя, реалізації особистістю її життєвого призначення» [Гудзенко О., 2015: с.2]. А відображає вона те,

наскільки суб'єктивне самосприйняття індивіда та результати його діяльності відповідають його очікуванням.

Тому, в суті інтеракцій між індивідами знаходиться взаємообмін певними смислами та різними конструкціями, які виражаються за допомогою мови, що є в інструментом. Цілепокладання - це продукт взаємодії суб'єктивних факторів (суб'єктивне сприйняття індивідом успіху) і об'єктивних факторів (символів успіху).

«Соціальний успіх» визначається дослідниками як досягнення соціального статусу, придбання соціального престижу, набуття соціальної та особистої репутації в певній соціальній сфері. Володіння даними параметрами з соціальним знаком "плюс" вже робить особистість успішною [Якутіна О., 2011: с. 12].

Тут обов'язково має бути присутня оцінка збоку групи людей, що займає певну вищу ланку у суспільній ієрархії, ніж індивід, над яким, власне, ця оцінка і здійснюється.

Також тут дуже наочно демонструється те, про що йшла мова у попередньому розділі, а саме про культуру, що домінує у конкретному суспільстві, та його ціннісними орієнтаціями та установками. Тобто, індивід вчиняє певну суспільну дію, що в результаті має бути оцінена соціумом, у якому він знаходиться. І вже ця оцінка здійснюється в залежності від того, наскільки ця дія була корисною, необхідною та значимою для даного суспільства, а також виходить з того, чи була виконана першопочаткова мета і наскільки добре [Гудзенко О., 2015].

Крім того соціологи вивчають феномен «соціальний успіх» через концепт соціальної мімікрії-досягнення (А. Лобанова). У межах структурно-діяльнісного підходу феномен успіху в соціальних уявленнях населення України розглядають українські соціологи: Л. Бевзенко, К. Крамаренко, О. Беленюк.

За словами ж Яреми А.: «Можна з упевненістю говорити про формування ідеології соціального успіху в сучасному суспільстві та утвердження в суспільній свідомості доктрини соціального успіху.» [Ярема А., 2010: с.93].

Також, цікавим фактом є і те, що з кожним роком ми стаємо все більше залежними від соціального успіху та бажання його набути. Так, можна стверджувати, що у первісних суспільствах людина була найбільш соціально вільною від колективного схвалення та оцінки. З іншого ж боку, її свобода та самостійність були обмежені необхідністю колективної життєдіяльності, виживання, тощо. Тоді також був відсутній індивідуалізм, успіхом вважалося лише те, що індивід виконував те, що необхідно було виконувати для підтримання життєдіяльності свого плем'я. Тому можна сказати, що таке бажання досягти соціального успіху може впливати на соціальну реальність та навіть певним чином конструювати навколишній соціальний простір.

Однак з роками, диференціацією суспільства та розподілом праці люди почали поділятися на певні соціальні групи, виникли феодалні та рабовласницькі держави, в цей період успіхом для індивіда було не належати до стану рабів. Практично не було можливості демонструвати свою індивідуальність.

Якщо пропустити трохи хронологічних етапів, у яких все відбувалося практично по тому ж принципу ми приходимо до періоду капіталістичних відносин, у цей час закладаються основні риси сучасного суспільства та через політику держави та появи масового споживання і перетворення більшості речей на товари, створюється суспільство демонстративного споживання, коли закладаються засади розуміння свободи, індивідуалістичні цінності та розуміння того, що ж є соціальним успіхом та бажання його отримати. І з того часу, це бажання стає все прогресивнішим.

Таким чином, для того, щоб індивід мав змогу набути соціального успіху, йому необхідно здійснити певні соціальні інтеракції, які відіграють роль певного критерію суспільного визнання. А тому ми можемо говорити про наявність прямого зв'язку між соціально значущими контактами певного

індивіда та його рівнем соціального успіху: «В цьому і полягає механізм формування суспільного визнання: через певну кількість соціальних зв'язків соціально успішна особистість впливає на інших, які з огляду на вагомість цього впливу визначають особистість як соціально успішну.» [Гудзенко О., 2015].

Також важливим показником соціального успіху є те, який рівень впливу має індивід на суспільство, у якому знаходиться. Тобто, чим сильніше індивід може впливати на соціум, тим більш успішним він є. Крім того, гарним індикатором соціального успіху є рівень свободи індивіда від думки суспільства та його соціальних норм. І мова тут іде зовсім не про девіантну поведінку. Навпаки, чим більший рівень свободи та соціальних інтеракцій має індивід, тим сильніший вплив він має на суспільство, а тому, умовно кажучи. Він створює нові правила замість того, щоб слідувати ним: «Кількість соціальних зв'язків, передбачає якісний аспект успіху - оцінювання особистості як соціально успішної в певній соціальній групі. Невідповідність критерію успішності призводить до маргіналізації (часткової або повної) особистості.» [Гудзенко О., 2015].

Отже, поняття успіху є досить широким та неоднозначним та, загалом, під життєвим успіхом ми розуміємо те, чого індивід загалом досяг у житті, однак, завдяки власним умінням, навичкам, тощо і є таким, що не обов'язково повинен відповідати соціально прийнятним нормам.

Соціальний же успіх – це досягнення індивіда в певній сфері, діяльності, що обов'язково повинно визнатися як позитивне та успішне іншими членами соціуму. Його маркерами зазвичай слугують: професійний статус, наявність якісної (престижної) освіти, число соціальних інтеракцій, їх рівень впливу на соціальне оточення індивіда та соціум загалом, матеріальне становище та дохід [Гудзенко О., 2015].

Виходячи з такої дихотомії та поділу успіху на два різні види відпадає величезна кількість запитань та плутанини у інтерпретації даного поняття у подальших дослідженнях.

1.3. Потенціал теорій капіталів у дослідженні успіху

Теорії нематеріальних капіталів з'являються із двох теорій сучасної соціологічної думки: про людські капітали та постіндустріальне суспільство. Так, було покладено початок симбіозу досліджень «інтелектуального капіталу» та рухам та механізмам його утворення, відтворення, передачі між індивідами.

Наукові уявлення про роль інтелектуального капіталу в діяльності виробничої компанії (корпорації) дістали практичного розвитку завдяки спільним дослідженням Л. Едвінссона, Х. Сент-Онжа, Г. Петраша і Ч. Армстронга. На їх думку, для того, щоб певна організація мала вартість, вона повинна вміти керувати не лише економічним, а й різними типами нематеріального капіталу, а зокрема: символічним, культурним та соціальним. Тільки тоді вона має змогу досягти успіху та розвиватися.

Також, говорячи про нематеріальні капітали, слід звернутися до Бурд'є, що говорив про габітус та різні форми нематеріальних капіталів. Тобто, автор звернув увагу на те, що на успіх індивіда може впливати не лише його економічний статус, а й нематеріальні ресурси, якими він володіє та до яких має доступ, наприклад, культурній бекграунд індивіда, місце у соціальній ієрархії, наявність «корисних» соціальних контактів, тощо. Тобто, володіння такими нематеріальними ресурсами дозволяє накопичувати та збільшувати як їх кількість, так і кількість інших капіталів та ресурсів, в той час як відсутність таких капіталів – закриває індивіду подібні можливості.

Бурд'є порівнює світ рівних можливостей з грою в рулетку. У цьому світі з кожним новим обертанням дзиги все отримують рівні шанси виграти і програти будь-яку суму. Вся попередня історія не впливає на ймовірність виграшу в наступному раунді. Однак, таке можливо лише у грита теорії ймовірності, оскільки індивіди, першопочатково знаходяться на початку різних позиціях люди мають і принципово різні шанси на успіх. Завдяки спадкоємству цей зв'язок може поширюватися далеко за межі одного життя -

на багато поколінь, передаючи за допомогою певних культурних кодів необхідну інформацію індивідам.

На думку Бурдьє, устрій соціального світу неможливо зрозуміти, ігноруючи інерційні сили, що діють в ньому, а тому, для того, щоб врахувати їх, він пропонує поряд з економічним ввести в розгляд соціальний і культурний капітали.

Так, автор говорить про те, що умови, за яких існують індивіди, а також певні соціальні групи створюють певну систему набутих шаблонів, принципів поведінки у тій чи іншій ситуації, що по-іншому ще називається габітусом. Габітус висловлює "колективне в індивідуальному та індивідуальне в колективному" [Бурдьє П., 1986].

З цього П.Бурдьє доходить висновку, що конкретні умови, у яких проживає індивід формує конкретні цінності та установки, що, в свою чергу, допомагають розрізнати практики та оцінювати їх як то прийнятні чи неприйнятні.

Ці оцінки знаходять свій прояв у смаках конкретних індивідів та створюванні стилів життя різних соціальних груп. Що в свою чергу допомагає, чи то заважає індивіду стати успішним. Говорячи про теорію Бурдьє, спершу може здатися, що мова тут іде про життєвий успіх, проте нематеріальні капітали та розуміння різноманітних кодів дають змогу досягати саме соціального успіху, того, норми та характеристики якого закладено в суспільстві.

Важливо відзначити, що ніхто не народжується разом з готовою мережею соціальних контактів. Таку мережу потрібно спочатку сформувати, а потім підтримувати. Це вимагає постійних зусиль як свідомих, так і несвідомих, як з боку індивідів, так і з боку цілих інститутів. Ці зусилля спрямовані на встановлення і відтворення таких соціальних відносин, які могли б забезпечити можливість отримання вигоди в довгостроковій перспективі.

У своїх роботах Бурдьє детально описує і деконструює такі механізми: обмін подарунками і приємними словами, почуття подяки, боргу і поваги до

старших. Ми зазвичай не критично слідуємо цим традиціям, сприймаючи їх як щось само собою зрозуміле і природне, і не замислюємося про ту роль, яку вони відіграють у підтримці складної соціальної структури суспільства та досягненні індивідом успіху.

У своїй роботі "Відмінність: соціальна критика судження" він пише: "Внаслідок того, що різні умови існування породжують різні габітуси, практики, породжені різними габітусами, постають як організовані конфігурації властивостей, що виражають відмінності, які об'єктивно вписані в умови існування у вигляді схем диференціальних розбіжностей " [Зарубина Н., 2015: с.79].

Якщо ж вести мову про життєвий успіх, то на думку автора, його можуть досягнути лише індивіди, що проживають у середовищі успішних людей та у ньому ж і соціалізувалися, а тому мають необхідний символічний капітал та ключі і коди для розуміння як то все має функціонувати.

Також поняття успіху представлено і у теорії ризиків, суть даної теорії полягає у тому, що наше суспільство через швидкі зміни у суспільстві (глобалізація, швидкі темпи прогресу, тощо) стає суспільством ризику і змінюється не лише на рівні конкретних індивідів, а змінює свою структуру загалом, а тому і виникають нові «правила гри» та нові соціальні конструкти та механізми просування по цій новій структурі. І успішними стають лише ті індивіди, які зрозуміли те, як функціонує дана структура та механізми просування по ній. Тобто, той індивід, що засвоїв конкретні моделі поведінки та здатен їх використовувати та відтворювати для досягнення успіху [Гіденс Е., 1999: с. 485; Бек У., 2000: с.237].

Однак, як на мене ця теорія викликає низку питань, як, наприклад, що буде, коли таких правил стане забагато або існуватиме декілька паралельно, що наразі і відбувається у нашому світі.

Отже, теорії нематеріальних капіталів здебільшого розрізняють економічний, соціальний та культурний капітали. В результаті цього не лише економічні фактори впливають на можливість індивідом досягати успіху. Так,

рівень доходу – далеко не єдиний фактор, далеко не єдине, що може вплинути на кар’єрний ріст індивіда та досягнення успіху у певному виді діяльності.

Схильність до досягнення успіху – це засвоєння певних сенсів та кодів, які створюють можливість у вигляді володіння інструментарієм для засвоєння-присвоєння цього багатства, і яке створює культурну потребу, даючи засіб його задовольнити.

Висновки до розділу 1

В першому розділі було розглянуто різні підходи у пострадянській та зарубіжній традиціях дослідження феномену успіху, описано відмінності між поняттями «соціального» та «життєвого успіху», а також описано бачення феномену успіху крізь призму теорій нематеріальних капіталів.

Отже, у вітчизняній соціологічній традиції пояснення феномену успіху відбувається за тією ж схемою, що і у західній, однак, тут більша увага приділяється і тому, що усіх індивіда залежить від того, що у тому чи іншому суспільстві вважається успішним і саме тут чималу роль відіграє культура.

Отже, поняття успіху є досить широким та неоднозначним та, загалом, під життєвим успіхом ми розуміємо те, чого індивід загалом досяг у житті, однак, завдяки власним умінням, навичкам, тощо і є таким, що не обов’язково повинен відповідати соціально прийнятим нормам.

Соціальний же успіх – це досягнення індивіда в певній сфері, діяльності, що обов’язково повинно визнатися як позитивне та успішне іншими членами соціуму. Його маркерами зазвичай слугують: професійний статус, наявність якісної (престижної) освіти, число соціальних інтеракцій, їх рівень впливу на соціальне оточення індивіда та соціум загалом, матеріальне становище та дохід [Гудзенко О., 2015].

А теорії нематеріальних капіталів здебільшого розрізняють економічний, соціальний та культурний капітали. В результаті цього не лише економічні фактори впливають на можливість індивідом досягати успіху. Так, рівень

доходу – далеко не єдиний фактор, далеко не єдине, що може вплинути на кар'єрний ріст індивіда та досягнення успіху у певному виді діяльності.

Схильність до досягнення успіху – це засвоєння певних сенсів та кодів, які створюють можливість у вигляді володіння інструментарієм для засвоєння-присвоєння цього багатства, і яке створює культурну потребу, даючи засіб його задовольнити.

Розділ 2. УСПІШНІСТЬ ІНДИВІДА: СПЕЦИФІКА ДОСЯГНЕННЯ ЗА КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ДОБИ ТА У НАШ ЧАС

В перше поняття капіталу було запроваджено політ-економістами, ще у 18 столітті. Під капіталом малася на увазі вартість, наприклад, продукту, що є самозростаючою або такою, що створює певну додану вартість. За марксистською теорією капітал є таким, що властивий кожній економічній формації.

Вперше в історії капітал з'являється як матеріальні ресурси, а саме багатство, що вимірюється у грошовому еквіваленті. Тому, його власниками виступають купці та лихварі часів рабовласництва. Але вже тоді, з'являється значна відмінність між тим, щоб просто займатися накопиченням та примноженням капіталі, шляхом просто пошуку нового скарбу, місця з грошовими ресурсами, щоб потім зберігати його в умовних скарбницях та, наприклад, наприклад, купцем, що використовує гроші для отримання більшого прибутку, шляхом, обміну їх на товари та їх подальшого перепродажу, вкладення їх у перспективні починання, тощо. З цього випливає, що капіталом можуть вважатися не будь-які гроші та економічні ресурси, а лише ті, що використано з метою отримання прибутку та їх накопичення, коли гроші приносять ще більше грошей, тобто, самозростають.

Також важливо правильно розуміти поняття самозростання вартості, адже, якщо підприємець для створення товару починає витратити більше праці за рахунок чого підвищує ціну – його прибуток не можна вважати капіталом. Самозростаючим він вважається тоді і лише тоді, коли власник отримує більший прибуток, не вкладаючи нічого нового у процес для цього. Гроші як гроші та гроші як капітал відрізняються один від одного насамперед абсолютно різною формою руху (звернення). Саме тому в епоху капіталізму далеко не всі виробники вважаються власниками капіталу, а найбільш успішними вважаються ті індивіди, яким вдалося досягти найвищого рівня самозростання їх капіталу і як результат отримують найвищі прибутки, що дає змогу ще сильніше

примножувати рівень та кількість їх економічного капіталу: «Гроші, що описують у своєму русі цей останній цикл, перетворюються на капітал, стають капіталом і вже за своїм призначенням є капіталом.» [Маркс К., 1960: с.121].

На відміну від простого товаровласника власник грошей, що проробляють кругообіг, підпорядкований духу наживи, що поглинає, пройняті прагненням «робити гроші з грошей». Це прагнення, схоже прагнення збирача скарбів, і не має меж. безперервне зростання вартості, відбивається у свідомості капіталіста, як його суб'єктивна мета.

Також Маркс говорить про те, що: «Капітал як самовозрастаюча вартість, містить у собі як класові відносини, як певний характер суспільства, що лежить у тому, що праця існує як найманий працю. Капітал є рух, процес кругообігу, що проходить різні стадії, процес, який, у свою чергу, містить у собі три різні форми процесу кругообігу. Тому капітал можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває у спокої.» [Маркс К., 1960: с.121]. І наявність саме такого капіталу робила людину успішною та владною в очах інших. Тобто, по суті, капітал є одним із головних чинників соціального успіху індивідів тієї епохи.

Говорячи ж про сучасне суспільство важливо зазначити, що окрім, описаних вище підходів важливо зазначити і існування стратифікаційного підходу. Суть його полягає в тому, що історично склалося так, що через нерівність у суспільстві індивіди мають нерівний доступ до можливостей та ресурсів, але проявляється вона по-різному, в залежності від епохи та країни перебування індивіда.

Описуючи цю нерівність часто говорять про соціальну стратифікацію, про це писав ще Ентоні Гіденс: «Стратифікацію можна визначити як структуровані нерівності між різними угрупованнями людей. Стратифікацію можна уявити як геологічне нашарування різних скельних порід гірської поверхні. У такому разі сучасне суспільство можна розглядати як ієрархію «пропорцій» - з привілейованими нагорі і знедоленими знизу» [Гіденс Е, 1999: с. 704]. Також в автора можна прослідкувати думку про те, що успішна людина, живучи в суспільстві ризику, повинна адаптуватися до умов, що можуть змінюватися та розуміти «правила гри», цим самим запобігаючи ризикам.

Отже, якщо вести мову про співвідношення соціальної стратифікації та успіху, можна звернутися до Якутіної О. В., яка описала соціальний успіх як досягнення соціального статусу, придбання соціального престижу, набуття соціальної та особистої репутації. Володіння даними параметрами з соціальним знаком "плюс" вже робить особистість успішною [Якутіна О., 2011: с. 12].

Ці параметри роблять особистісний і соціальний успіх суспільно відчутним, ранжованим, переводять успішної людини в ранг нової стратифікації, - перетворюючи її в успішну особистість. Безумовно, соціальна репутація, соціальний престиж і соціальний статус не є прямим проявом соціального індивідуально-особистісного або соціально значущого успіху, але ці форми соціального ранжирування являються його прямими або непрямими наслідками.

Завдяки присвоєним, придбаним або досягнутим соціальним рангам певний суб'єкт по-іншому оцінюється громадською думкою - він відзначається соціальними маркерами як успішна людина. Успішна особистість займає більш високе і значуще місце в соціальній ієрархії. Відповідно до цього у неї розширюється коло її соціальних горизонтів, її особистих і соціальних можливостей, розширюється коло статусних і престижних знайомих, що мають більш вагомий соціальні статуси, її соціальна комунікація має більш широкий спектр. Можна сказати, вона стає більш затребуваною в системі суспільних, ділових, професійних і особистих зв'язків. Вона ніби переходить на новий, більш високий рівень специфічної соціальної стратифікації. При цьому, людина має володіти певними індивідуальними характеристиками, що допоможуть їй розширювати це саме коло знайомих, заводити нові зв'язки, тощо.

Якутіна відзначає, що соціальна стратифікація подібного роду дещо відрізняється від загальноприйнятої і відомої як категорія соціології. Але, тим не менш, вона теж має місце бути. Ця стратифікація, надає успішному соціальному суб'єкту нові соціальні ранги, ще не вказує на його ставлення до владних відносин, місце в соціальній ієрархії і конкретну соціальну роль, але часто служить необхідною умовою такої достатності. Подібна стратифікація є, перш за все, зміна соціального ранжирування, обумовлене успішністю особистої,

професійної або соціальної діяльності деякого соціального суб'єкта. Таку соціальну стратифікацію Якутіна називає саксес-стратифікацією (від англ. "success" - успіх) [Якутіна О., 2011: с. 14]. А отже, успішність індивіда залежить від його місця у цій стратифікаційній системі, проте вплив на це мають і певні особистісні характеристики індивіда.

Висновки до розділу 2

Вперше в історії капітал з'являється як матеріальні ресурси, а саме багатство, що вимірюється у грошовому еквіваленті. Гроші як гроші та гроші як капітал відрізняються один від одного насамперед абсолютно різною формою руху. Саме тому в епоху капіталізму далеко не всі виробники вважаються власниками капіталу, а найбільш успішними вважаються ті індивіди, яким вдалося досягти найвищого рівня самозростання їх капіталу і як результат отримують найвищі прибутки, що дає змогу ще сильніше примножувати рівень та кількість їх економічного капіталу. Говорячи ж про сучасне суспільство важливо зазначити, що одним із основних процесів, характерних для сучасного суспільства є стратифікація та розподіл нерівностей за певними характеристиками, серед яких тепер не тільки економічний капітал родини. А отже, успішність індивіда залежить від його місця у цій стратифікаційній системі, проте вплив на це мають і певні особистісні характеристики індивіда.

Розділ 3. ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ УСПІШНОСТІ ПЕРЕДСТАВНИКІВ БІЗНЕС-ЕЛІТИ (ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ЗАСТОСУВАННЯ БІОГРАФІЧНОГО МЕТОДУ)

Основною гіпотезою дослідження було те, що за капіталістичної доби саме батьківський капітал був гарантом високої статусної позиції, в той час як у 21 сторіччі джерела накопичення капіталів розширюються.

Для її перевірки було використано метод біографічного аналізу. Для дослідження мені необхідно було відібрати індивідів, що досягли успіху у певній сфері діяльності (так як для свого дослідження я обрала «соціальний», а не «життєвий успіх»). Для більш коректного аналізу мною було відібрано представників однієї і тієї ж сфери : бізнес-еліти, тобто індивідів, що є широко відомими у світі ті мають/мали певну свою справу. Адже відомості про них можна знайти у відкритому доступі, крім того, більшість з них має автобіографії та багато матеріалів, створених про їх життєві досягнення та історію успіху. Крім того, ця сфера є елементом масової культури споживання, що задовольняє потреби індивідів, проживаючих у певному суспільстві, а тому і визнання у даній сфері є показником досягнення вагомого соціального успіху. Також порівняння людей однієї сфери зайнятості дасть змогу робити більш коректні висновки.

Досліджувати саме «соціальний успіх» я вирішила тому, оскільки він легший до визначення та інтерпретації. Тобто, відбір одиниць аналізу може бути більш обґрунтованим за наявності певних індикаторів та характеристик, притаманних індивіду. Так, наприклад, у нашому випадку, це будуть такі показники як: матеріальний стан індивіда, наявність власного бізнесу, згадуваність у статтях та списках найбагатших людей певної епохи. Крім того, при аналізі виявилось, що найбагатшими були здебільшого представники бізнес-еліти Сполучених штатів Америки, тому було вирішено аналізувати саме американців для можливості більш коректного порівняння.

Таким чином, проаналізувавши по 10 статей про найуспішніших представників бізнес еліти 19 та 21 сторіччя мною було обрано наступних бізнесменів як індивідів для аналізу:

19 сторіччя:

- Ендрю Карнегі – американський підприємець
- Джон Девісон Рокфеллер – американський підприємець, один із найбагатших людей минулого
- Джон Морган – американський підприємець, президент компанії “«J.P. Morgan & Co.»”

21 сторіччя:

- Ілон Маск – американський підприємець, один із найбагатших людей світу
- Джеф Безос – американський підприємець, голова і засновник компанії Амазон
- Біл Гейтс – американський підприємець, співзасновник компанії Microsoft.

Метою біографічного аналізу було виділити основні фактори, що вплинули на досягнення індивідом успіху, подивитися, до якого типу капіталів вони належали, а потім порівняти результати для 19 та для 21 сторіччя. Для дослідження кожного представника бізнес-еліти мною було проаналізовано: матеріали з «Вікіпедії», щоб отримати загальне уявлення, по дві біографії на сайтах, присвяченим життєвим шляхам підприємців та інтерв'ю з самим бізнесменом (якщо таке було). Цього було доостатньо, оскільки часто вже на другому-третьому інтерв'ю було досягнуто порогу насиченості та нова інформація, що могла б бути корисною для мого дослідження переставала надходити.

Оскільки біографічний метод є якісним і не передбачає складної категоріальної схеми та кодифікатора до початку аналізу, процес створення категорій та віднесення того чи іншого явища до кожної зі сфер відбувався наступним чином, за процедурою, описаною у своїй праці Щютцом. Взагалі,

Щютц описував дану процедуру для аналізу наративних інтерв'ю, проте, є релевантною і для аналізу тексту біографій.

Отже, Щютц поділяв процедуру аналіз даних наративного біографічного інтерв'ю на шість етапів [Лісовська-Мускеєва, Сидоров М., 2013: с. 3-4].

1. Перший етап полягає у формальному редагуванні тексту, виділенні частин тексту, що ідуть послідовно та видалення тих його елементів, що не є наративними.;
2. На другому етапі відбувається виділення певних періодів (етапів) життя індивідів, на основі яких можна буде висувати судження щодо цих етапів;
3. Третій етап має назву «аналітична абстракція». Його суть полягає в тому, що нам потрібно відділити особливості аналізованого часу/періоду від життєвого досвіду аналізованого індивіда. Тобто, ми абстрагуємо судження, що є такими, що стосуються певних, виділених на попередньому кроці аналізу, етапів, але при цьому не є специфікою аналізованого етапу життя;
4. Четвертий етап аналізу біографій є чи не найважливішим, оскільки тут ми аналізуємо ті елементи, які було відкинуто на першому етапі, ми аналізуємо орієнтації індивіда. Фактори, причини, тощо. А робити ми це можемо, оскільки на попередніх етапах було отримано необхідні знання про життєвий шлях індивіда
5. На цьому етапі ми порівнюємо між собою результати перших чотирьох етапів для різних біографій. В ході цього порівняльного аналізу нашою метою є виділення подібностей та спільних елементів у біографіях різних індивідів.
6. На шостому етапі нашим завданням є побудувати теоретичну модель, яка відповідатиме на наше дослідницьке питання

Так, на першому етапі мною було зібрано текст з усіх джерел в один документ по кожному із об'єктів дослідження та відредаговано наступним чином: видалено фрагменти, що здавалися сумнівними (або суперечили один

одному. Їх достовірність перевірити було неможливо, однак вони могли вплинути на результат дослідження) або повторювалися, розставлено усе в хронологічній послідовності та відкинуто зайві елементи.

Надалі, так як метою мого дослідження було визначити фактори впливу на формування «соціального успіху» представників бізнес-еліти крізь призму концептуальних положень теорії нематеріальних капіталів, мною було виділено окремі етапи біографії індивідів: а саме: етап первинної соціалізації (дитинство), початок шляху до досягнення успіху та, власне, життя після досягнення «соціального успіху» (період, коли індивід його досягнув, утримував і примножував) та здійснено їх опис.

На наступному етапі мені необхідно було відділити специфіки певних етапів життя від певних категорій аналізу, які я виділяла та підраховувала в результаті.

Після даного етапу в ході аналізу мною було виділено фактори, що здійснили вплив на досягнення успіху представників бізнес-еліти. Було розроблено наступну операціональну схему (див. Табл.1), яка заповнювалася по ходу аналізу біографій.

Таблиця 1. Операціональна схема

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори
Первинна соціалізація		
Шлях до досягнення успіху		
Досягнення успіху		

Основною гіпотезою дослідження є те, що основними факторами досягнення успіху у 19 сторіччі є рівень економічного (зазвичай батьківського капіталу), в той час як у 21 сторіччі найбільший вплив чинять фактори, які можна

віднести до категорій нематеріальних капіталів, зокрема: харизма, талант, інтелект, тощо.

Після проведення біографічного аналізу було отримано наступні результати:

- *Представники 19 сторіччя:*

У життєвому шляху **Рокфелера** зустрічалися наступні фактори досягнення успіху (детальніше див. Додаток А): підтримка та обізнаність близького оточення у справі. Де ним було досягнуто успіху. Так, найбільший вплив, на думку авторів його біографії та на думку самого Рокфелера на досягнення ним успіху вплинуло те, що з дитинства батько навчав його азам підприємницької діяльності та запроваджував певні її елементи всередині родини. Таким чином.

Не можна однозначно говорити, що саме наявність високого економічного капіталу родини дозволила бізнесмену досягти успіху, оскільки його родина не була багатою, проте Рокфелер накопичував вже наявний економічний капітал, крім того велику роль зіграла передана від батька навичка поводження з капіталом. Також вплив мали такі фактори як використання нематеріальних капіталів, отриманих від членів родини (дисципліна від матері, дослухання до порад дружини, тощо).

Вже досягнувши успіху, бізнесмен розширював свій соціальний капітал (зокрема створював нові соціальні зв'язки та «корисні знайомства»), що згодом дало йому змогу стати монополістом на ринку нафтопродуктів. Крім того, після досягнення успіху бізнесмен активно займався благодійною діяльністю.

У життєвому шляху **Ендрю Карнегі** зустрічалися наступні фактори досягнення успіху (детальніше див. Додаток Б): залученість до підприємницької діяльності з молодого віку (його мати мала власну справу, хоч і не дуже успішну з пошиву взуття на замовлення, крім того, він з ранніх років вже пішов працювати, щоб мати змогу матеріально забезпечувати себе та родину). Неодмінно важливими факторами досягнення успіху також були його талант до підприємства та наявність високого стартового капіталу. Якщо ж говорити про фактори, що відносяться до нематеріальних капіталів можна відзначити знову ж

таки таланти, інвестиції з досить молодого віку та відкритість до нових ідей та інновацій.

У життєвому шляху **Джона Пірпонта Моргана** зустрічалися наступні фактори досягнення успіху (детальніше див. Додаток В): соціалізація у середовищі підприємництва та наявність соціальних зв'язків та високого рівня батьківського економічного капіталу. Його життєвий шлях повністю підтверджує мою гіпотезу про те, що за капіталістичної доби саме батьківський капітал був гарантом високої статусної позиції. Крім того важливим фактором була також схильність до підприємницької діяльності та наявність соціальних зв'язків.

Загалом можна сказати, що найчастіше зустрічалися такі фактори досягнення соціального успіху: наявність певного стартового капіталу, талант/схильність до підприємницької діяльності та соціалізації у середовищі з правилами підприємства (чи то товарно-грошові відносини з батьками та всередині сім'ї, чи то необхідність вже з підліткового віку заробляти кошти власними силами), що належать здебільшого до економічного капіталу. Крім того, важливо відзначити, що більшість з них не мали високого рівня достатку у батьківській родині, а навпаки, першими із своєї родини стали мільярдерами та створили династії та великий економічний капітал для своїх нащадків. Але, все ж, найбільшу роль у досягненні ними успіху, дійсно, відіграв економічний капітал в тому сенсі, що всі їх прибутки та шлях по накопиченню матеріальних ресурсів почався із інвестиції в цю справу досить великого початкового капіталу. Також фактором досягнення соціального успіху у підприємницькій діяльності, що був наявний в усіх проаналізованих представників бізнес-еліти 19 сторіччя є інвестування в нові проекти/компанії, особливо у період громадянської війни.

Важливо додати, що, аналізуючи життєвий шлях **Джона Пірпонта Моргана** було повністю підтверджено першу частину гіпотези дослідження. Проте життєвий шлях його батька більше схожий до життєвих шляхів інших проаналізованих нами представників бізнес-еліти. А от життєвий шлях Джона Моргана більше схожий до нащадків, проаналізованих нами представників

бізнес-еліти. Таким чином, можна зробити висновок, що для дослідження було обрано саме той період часу, коли економічний центр тільки почав переходити до США, а 2/3 проаналізованих представників бізнес-еліти є засновниками сімей, що стали всесвітньо відомими та мали високий рівень економічного капіталу, який передавався нащадкам та разом з репутацією компанії ставав одним з основних чинників досягнення ними успіху.

Одним із важливих факторів досягнення соціального успіху був і той момент, що всі із представників бізнес-еліт, яких ми проаналізували, у свій час переїхали до США або ближче до центральних (прогресивних) штатів. Місцезнаходження індивідів могло чинити вплив на досягнення індивідами успіху, якщо розглядати країни за теорією світ-системи, яку описував Валерстайн, адже у 19 сторіччі саме США набуває статусу країни-ядра, воно переміщується туди від європейських країн, які володіли колоніями (зокрема Британії) і саме Сполучені штати Америки стають центром іновацій та нових винаходів/розробок, що є дуже важливим саме для сфери підприємництва [Валерстайн Е., 2012: с. 44].

Також важливо відзначити, що представники бізнес-еліти 19 сторіччя були знайомі між собою, а крім того, мали вплив на бізнеси та діяльності один одного (так, наприклад, робота Ендрю Карнегі «Євангеліє багатства» мала вплив на початок ведення Рокфелером благодійної діяльності). Однак, при цьому вони використовували маніпуляції у спілкуванні один з одним та мали відносини суто «just business». Також цікавий факт, що в честь них називали відкриті астероїди.

Представники 21 сторіччя:

У життєвому шляху **Ілона Маска** зустрічалися наступні фактори досягнення успіху (детальніше див. Додаток Г): наявність таланту у сфері досягнення успіху та різносторонність, крім того, соціалізація в родині, де батько був інженером, тобто, Ілон отримав від нього певні знання та навички, хоча вже з 10-річного віку проявляв цікавість до технологій та проявляв талант у цій сфері. Також аналіз його біографії підтверджує гіпотезу дослідження про те, що у наш час все більшу роль починають відігравати фактори які можна віднести до

нематеріальних капіталів, наприклад, особистий бренд, якщо раніше це стосувалося скоріше цілих сімей та поколінь, то зараз все більш важливою стає саме індивідуальність людини і у проекти інвестують або вони з'являються на порядку денному через особистість того, хто їх створює. Останнім таким прикладом може бути покупка Ілоном Маском Твітеру, що призвело до зростання акцій, навіть попри те, що зараз відбувається просідання біржі.

При аналізі даного життєвого шляху вперше зустрічаються такі якості як ексцентричність та наявність потужного зворотнього зв'язку. А також відсутність у об'єкта аналізу великої кількості майна у власності, оскільки зараз набирає популярності тенденція до використання оренди речей та майна та різноманітних її варіацій.

У життєвому шляху **Джефа Безоса** зустрічалися наступні фактори досягнення успіху (детальніше див. Додаток Г): наявність таланту та схильності до сфери, у якій було досягнуто успіху, трудолюбство, розрахунковість, також були присутні такі фактори як інноваційність, відкритість до нових можливостей та гнучкість. Також важливим фактором була первина соціалізація з використанням правил ведення підприємницької діяльності та диверсифікація ризиків та активів, у які він інвестує або якими володіє, тобто робота на довготривалу перспективу. Також присутні інвестиції у технологічну та космічну сферу та особистий бренд.

У життєвому шляху **Біла Гейтса** зустрічалися наступні фактори досягнення успіху (детальніше див. Додаток Д): наявність високого початкового та батьківського економічного капіталу, талант у сфері досягнення успіху, соціальні зв'язки, підтримка близького оточення. Також важливими факторами у здобутті успішності виявилися інноваційність та відкритість до нового. Крім того важливу роль відіграли такі особистісні характеристики як трудолюбність та наполегливість. Бізнесмен також підтримує благодійні організації та жертвує на них значні суми коштів.

Загалом можна сказати, що найчастіше зустрічалися такі фактори досягнення соціального успіху як: харизма, талант, особистий бренд, гнучкість

та адаптивність до умов навколишнього середовища та викликів сучасного суспільства, наявність стартового капіталу та соціалізація в умовах підприємницької діяльності, що належать здебільшого до неекономічного капіталу, що частково підтверджує нашу гіпотезу та наявність змін у тому, що в суспільстві сприймається як успішне. Також змінилися сфери, у які інвестують сучасні підприємці, основними з них наразі є : космічна та технологічна, що не є особливо прив'язаним до території. Як писав Валерстайн: «Зі вступом світу до двадцять першого століття, відповідно до циклів Кондратьєва, безперечно настане нове покращення умов, і відродження можливостей для інвестування та накопичення капіталу. Це спонукатиме напружене змагання між Сполученими Штатами, Європейським Союзом та Японією з метою визначити, хто з них буде провідним у процесі набуття вигоди від цього покращення умов і хто буде корисним в якості головного місця накопичення капіталу.» [Валерстайн Е., 2012: с. 44].

Отже, порівнявши представників бізнес еліти 19 та 21 сторіччя можна зробити наступні висновки:

- Для всіх проаналізованих представників бізнес-еліти важливими факторами для досягнення успіху виявилися: наявність таланту у сфері досягнення успіху, іноваційність та готовність до ризиків, соціалізація за правилами підприємницьких взаємовідносин.
- Для представників 19 сторіччя також були характерними такі фактори як: вже наявний стартовий капітал, соціальні зв'язки та або наявність батьківського матеріального капіталу, або самі проаналізовані представники бізнес-еліт ставали носіями такого матеріального капіталу для своїх нащадків
- Для проаналізованих представників бізнес-еліти 21 сторіччя на перший план виходять такі фактори які можна віднести до нематеріальних капіталів

Висновки до розділу 3

За допомогою методу аналізу біографій було проведено дослідження та порівняння життєвих шляхів представників бізнес-еліти Сполучених штатів Америки 19 та 21 сторіччя.

Загалом можна сказати, що у проаналізованих представників бізнес-еліти Сполучених штатів Америки 19 сторіччя найчастіше зустрічалися такі фактори досягнення соціального успіху: наявність певного стартового капіталу, талант/схильність до підприємницької діяльності та соціалізації у середовищі з правилами підприємства (чи то товарно-грошові відносини з батьками та всередині сім'ї, чи то необхідність вже з підліткового віку заробляти кошти власними силами), що належать здебільшого до економічного капіталу. Крім того, важливо відзначити, що більшість з них не мали високо рівня достатку у батьківській родині, а навпаки, першими із своєї родини стали мільiardерами та створили династії та великий економічний капітал для своєї нащадків.

Але, все ж, найбільшу роль у досягненні ними успіху, дійсно, відіграв економічний капітал в тому сенсі, що всі їх прибутки та шлях по накопиченню матеріальних ресурсів почався із інвестиції в цю справу досить великого початкового капіталу. Також фактором досягнення соціального успіху у підприємницькій діяльності, що був наявний в усіх проаналізованих представників бізнес-еліти 19 сторіччя є інвестування в нові проекти/компанії, особливо у період громадянської війни.

Важливо зазначити, що для дослідження було обрано саме той період часу, коли економічний центр тільки почав переходити до США, а 2 з 3 проаналізованих представників бізнес-еліти є засновниками сімей, що стали всесвітньо відомими та мали високий рівень економічного капіталу, який передавався нащадкам та разом з репутацією компанії ставав одним з основних чинників досягнення ними успіху.

Для представників же бізнес-еліти 21 сторіччя найчастіше зустрічалися такі фактори досягнення соціального успіху як: харизма, талант, особистий бренд, гнучкість та адаптивність до умов навколишнього середовища та викликів

сучасного суспільства, наявність стартового капіталу та соціалізація в умовах підприємницької діяльності, що належать здебільшого до неекономічного капіталу, що частково підтверджує нашу гіпотезу та наявність змін у тому, що в суспільстві сприймається як успішне. Відбувся зсув від матеріального капіталу до особистості.

Висновки

В першому розділі було розглянуто різні підходи у пострадянській та зарубіжній традиціях дослідження феномену успіху, описано відмінності між поняттями «соціального» та «життєвого успіху», а також описано бачення феномену успіху крізь призму теорій нематеріальних капіталів.

Таким чином, у вітчизняній соціологічній традиції пояснення феномену успіху відбувається за тією ж схемою, що і у західній, однак, тут більша увага приділяється і тому, що усіх індивіда залежить від того, що у тому чи іншому суспільстві вважається успішним і саме тут чималу роль відіграє культура.

Під життєвим успіхом ми розуміємо те, чого індивід загалом досяг у житті, однак, завдяки власним умінням, навичкам, тощо і є таким, що не обов'язково повинен відповідати соціально прийнятим нормам.

Соціальний же успіх – це досягнення індивіда в певній сфері, діяльності, що обов'язково повинно визнатися як позитивне та успішне іншими членами соціуму. Його маркерами зазвичай слугують: професійний статус, наявність якісної (престижної) освіти, число соціальних інтеракцій, їх рівень впливу на соціальне оточення індивіда та соціум загалом, матеріальне становище та дохід [Гудзенко О., 2015].

А теорії нематеріальних капіталів здебільшого розрізняють економічний, соціальний та культурний капітали. В результаті цього не лише економічні фактори впливають на можливість індивідом досягати успіху. Так, рівень доходу – далеко не єдиний фактор, далеко не єдине, що може вплинути на кар'єрний ріст індивіда та досягнення успіху у певному виді діяльності.

Другий розділ було присвячено порівнянню підходів до розуміння складових успіху у минулому та в сучасності і було зроблено висновок про перехід до більшої орієнтації на особисті якості індивіда.

В третьому ж розділі роботи було проведено дослідження-порівняння факторів досягнення успіху представниками бізнес-еліт 19 та 21 сторіччя і отримано напуні результати:

- Для всіх проаналізованих представників бізнес-еліти важливими факторами для досягнення успіху виявилися: наявність таланту у сфері досягнення успіху, іноваційність та готовність до ризиків, соціалізація за правилами підприємницьких взаємовідносин.

- Для представників 19 сторіччя також були характерними такі фактори як: вже наявний стартовий капітал, соціальні зв'язки та або наявність батьківського матеріального капіталу, або самі проаналізовані представники бізнес-еліт ставали носіями такого матеріального капіталу для своїх нащадків

- Для представників же бізнес-еліти 21 сторіччя найчастіше зустрічалися такі фактори досягнення соціального успіху як: харизма, талант, особистий бренд, гнучкість та адаптивність до умов навколишнього середовища та викликів сучасного суспільства, наявність стартового капіталу та соціалізація в умовах підприємницької діяльності, що належать здебільшого до неекономічного капіталу, що частково підтверджує нашу гіпотезу та наявність змін у тому, що в суспільстві сприймається як успішне. Відбувся зсув від матеріального капіталу до особистості.

Список використаних джерел:

1. Бабенко С.С. Життєвий успіх у ціннісній свідомості: соціокультурний вимір соціальних нерівностей // Проблеми розвитку соціологічної теорії: / Бабенко С.С /матеріали ІХ Всеукр.наук-практ. конф. «Проблеми розвитку соціологічної теорії: концептуалізація ціннісних змін у сучасному суспільстві», 2 лист.2012 р. (м.Київ) \ Київ. Нац..ун-т ім..Т.Шевченка [та ін.. під заг.ред.Судакова В.І., Куценко О.Д.]. К.: Логос, 2013. – С.41-54
2. Бабенко С.С. Соціальне сприйняття життєвого успіху: соціокультурна проекція соціальних нерівностей / Бабенко С.С // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна - Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. - № 999, вип. 30. - 2012. - (Соціологічні дослідження сучасного суспільства : методологія, теорія, методи). – С. 99-108.
3. Бакштановский В. И. Этика политического успеха: Научно-публицистическая монография / В. И. Бакштановский, Ю. В. Согомонов, В. А/. Чурилов. – Тюмень–Москва: Центр прикладной этики, 1997. – 747 с
4. Бевзенко Л. Жизненный успех, ценности, стили жизни / Бевзенко Л. / Социология: теория, методы, маркетинг. — 2007. — № 4. — С. 132-151;
5. Бевзенко Л. Ресурси досягнення соціального успіху–вітчизняні реалії з погляду випускників шкіл та вчителів/ Бевзенко Л. / Соціальні виміри суспільства – 2012. – С.133-160.
6. Бек. У Общество риска. На пути к другому модерну. / Пер. с нем. В. Седельнику и Н.Фёдоровой; Посл. А.Филиппова./ Бек. У / — М.: Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.;
7. Бурдьё П. Структура, габитус, практика / Бурдьё П. / Журнал социологии и социальной антропологии. – Том I, 1998. – № 2. – С. 44 – 59.
8. Бурдьё П. Формы капитала, / Бурдьё П. / 1986р. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://bourdieu.name/bourdieu-forms-of-capital> .
9. Валерстайн Е. Світ 2050-го року буде таким, яким ми його створимо/ Валерстайн Е./ Спільне № 4; 2012 [Електронний ресурс] – режим доступу:

http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3390/Valerstain_Svit_2050_ho_bude_takym.pdf?sequence=1

10. Веблен Т. Теория праздного класса / Веблен Т. //: Прогресс; Москва; 1984.- 194с. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.library.fa.ru/files/Veblen.pdf>

11. Вінков В.Ю. Уявлення про життєвий успіх: стан розробленості проблематики в соціальній психології /Вінков В.Ю./ Проблеми політичної психології Вип. 2 (16) Київ – 2016-11с.

12. Гай-Воронская А.Л. Биографический метод и его эвристические возможности в социологических исследованиях/ Гай-Воронская А.Л. /2007/ 5с.

13. Гіденс Е. Соціологія. / Гіденс Е. / - К., Основи. - 1999р.

14. Гудзенко О.З. реконфігурація практик концептуалізації концепту «успіх» у полі української соціології/ Гудзенко О.З./ /2015/

15. Гудзенко О.З. Характерные черты социального успеха: теоретический аспект/Гудзенко О.З.// Психология и социология / Современные технологии социологических опросов – 2015- [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.rusnauka.com/24_SVMN_2008/Psihologia/27147.doc.htm

16. Дебор, Ги. Общество спектакля/Ги Дебор/. – М. : Логос, 2000. – 184 с.;

17. Зарубина Н. Н. Экономическая социология / Зарубина Н.//: учебник и практикум для академического бакалавриата. — 3-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — С. 78-83. — Серия : Бакалавр. Академический курс. [Электронный ресурс] – режим доступа: http://stud.com.ua/24883/sotsiologiya/stratifikatsiya_sotsialni_vidminnosti_suspilstvi_masovogo_spozhiwannya_burdye

18. Зобов Р. Жизненный успех в современном обществе / Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология / 2013 / с. 136-152;

19. Єжов О.М. Парадигма життєвого шляху в зарубіжній соціології / Єжов О.М.// / Журнал соціології та соціальної антропології. 2007. Т. VIII. № 3.

20. Лісовська-Мускеєва Н., Сидоров М. Пізнавальний потенціал біографічного методу/ Лісовська-Мускеєва Н., Сидоров М./ Соціологічні студії - 2013- 7с. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/9763/1/socst_2013_2_12.pdf

21. Маркс К. (под редакцией Ф. Энгельса). Капитал. Критика политической экономии. Том второй. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2, т. 24, Москва, 1960 – с. 121.

22. Молчанова М. Чинники досягнення індивідом успіху крізь призму концептуальних положень теорії нематеріальних капіталів (на основі дослідження з використанням біографічного методу) / Молчанова М./ - LI науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету – Вінниця - 2022 – 6с.

23. Молчанова М., Яблонський Я. Визначення факторів досягнення успіху у біографіях відомих співаків / Молчанова М., Яблонський Я// – the III International Scientific and Theoretical Conference «Interdisciplinary research: scientific horizons and perspectives» - том 2, секція 21 – с.34-37

24. Моль А. Социодинамика культуры. / Моль А. // - М.: Прогресс, 1973

25. Рітцер Дж. Сучасні соціологічні теорії: / Рітцер Дж // 5-е изд. - СПб.: Питер, 2002. - с. 587;

26. Согомонов А.Ю. Генеалогія успіху і невдач. / Согомонов А.Ю. // - М.: ТОВ Солтекс, 2008.

27. Сохань Л.В., Головаха Е.И., Ануфриева Р.А., и др. Психология жизненного успеха / ; Отв. Ред.. Н. И. Соболева. –К. : НАН Украины. Институт социологии, 1995. – 150 с.;

28. Соціологія: короткий енциклопедичний словник /під ред. В. Воловича. Соціологічна асоціація України. Київ: Укр. Центр духовної культури, 1998. 736 с.

29. Шелухін В. Україна в координатах світ-системи: між світ-економікою та світ-імперією (зауваги щодо перспектив)/ Шелухін В./ Незалежний культурологічний часопис Ї, липень 2013 р.

30. Якутина О.И. Социальные практики успеха: дискурс повседневности и социально-философское понятие /Якутина О.И.// - 383с. – 2012
31. Ярема А. І. Соціологічний аспект сутності феномену успіху “humanities & social sciences 2009”/ Ярема А. І. // (hss-2009), Lviv, Ukraine/2009/ 3с.
32. Ярема А. І. Феномен успіху в соціологічному вимірі / Ярема А. І. // Національний університет “Львівська політехніка”, вісник львів. УН-ТУ. Серія соціол./ 2010/ Вип. 4. С. 92–99
33. Mahmooda A., Asghar F, Naoreen M. ”Success Factors on Research Projects at University” An Exploratory Study / Mahmooda A., Asghar F, Naoreen M/ - 5th World Conference on Educational Sciences - WCES 2013, 5 с.
34. Ward M. 75-year Harvard study reveals the key to success in 2017 and beyond / Ward M.// - 2016, [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.cnbc.com/2016/12/15/75-year-harvard-study-reveals-the-key-to-success-in-2017-and-beyond.html>

Додатки

Додаток А.

Таблиця 2. Аналіз життєвого шляху Джона Девісона Рокфеллера

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори	Цитати/приклади
Первинна соціалізація	Матеріальний/ нематеріальний	Соціалізація за правилами підприємницької діяльності	«Коли Джону виповнилося сім років, він почав вигодувати на продаж індичок, підробляв, копаючи для сусідів картоплю. Всі результати комерційної діяльності він фіксував у своїй маленькій книжечці.» [1].
	Нематеріальний	Підтримка близького оточення, передання батьками сину їх соціального капіталу	«Він часто торгувався зі мною і купував у мене різні послуги. Він навчив мене, як потрібно купувати і продавати. Мій батько просто „натаскував“ мене на збагачення!» [1], [2].
	Нематеріальний	Трудолюбність	Від матері здобув навички дисциплінованості та трудолюбства
	Матеріальний	Активні інвестиції з молодого віку	«... уже в 13 років віддав знайомому фермеру 50 долларів из розрахунку 7,5 % річнихх.» [1].
	Нематеріальний	Природна схильність до математики та точних наук/талант	« До того часу він вже досить непогано знав математику і закінчив тримісячні курси з бухгалтерії в Клівленді.» [1]. Відчував, куди потрібно інвестувати та які інноваційні ідеї підтримувати.
	Нематеріальний	Задіяність близького оточення у сфері, де було досягнуто успіху	Батько Рокфелера був підприємцем, проте сім'я не жила багато та не мала високого соціального статусу.
Шлях до досягнення успіху	Матеріальний	Стартовий економічний капітал	Те, що він позичив в батька для можливості ведення бізнесу з Джоном Морісом Кларком
	Нематеріальний	Соціальні знайомства	«Якраз у цей час англійський підприємець Джон Моріс Кларк шукав компаньйона з капіталом в \$2000 для створення спільної справи.»

			«Спільні інтереси згуртували Ендрюса і Рокфеллера, і вони на паритетних засадах з компанією Кларка заснували нову нафтову компанію «Ендрюс і Кларк».» [1].
	Нематеріальний	Інноваційність/ відкритість до нових ідей	«В цей час Рокфеллер знайомиться з хіміком Самуелем Ендрюсом, який займався питаннями переробки нафти і був переконаний у перспективності газу як засобу для освітлення.» [1], [4]. «Рокфеллер на перших порах вирішив відмовитися від заробітної плати, а замість цього, винагороджувати їх акціями компанії. Він вважав, що завдяки цьому вони будуть активніше працювати, адже будуть вважати себе частиною компанії. Так і їх кінцевий дохід буде залежати від успішності бізнесу.» [1], [2].
	Нематеріальний	Переїзд до Нью-Йорка	«У 1940 році захистив ступінь доктора економіки в Чиказькому університеті, після чого був призначений секретарем мера Нью-Йорка.» [3].
	Матеріальний /нематеріальний	Поради дружини	«Без її советів я би так и остася бідняком». [1].
.Досягнення успіху	Нематеріальний	Встановлення нових соціальних контактів	«Рокфеллер домовлявся із залізничними компаніями про регулювання транспортних цін, таким чином <i>Standard Oil</i> отримала нижчі ціни, ніж у конкурентів: за перевезення бочки нафти вона платила 10 центів, тоді як конкуренти — 35 центів, причому з різниці в 25 центів з кожної бочки компанія Рокфеллера також отримувала дохід. Конкуренти не могли йому протистояти, Рокфеллер поставив їх перед вибором: об'єднання з ним, або розорення. » [1].
	Матеріальний	Дисципліна та розрахунок	Прибуток, що володіє привабливою силою, створює робочі місця, збільшує добробут і наділяє людей такими можливостями, на які не здатна жодна соціальна або економічна система. [3].

			«Нові компанії він вже не контролював, але зберіг у кожній великий відсоток акцій. А враховуючи, що нафтовий бізнес продовжував активно розвиватися, то гроші текли у кишені Рокфеллера рікою. На піку його статки, за різними оцінками, сягнули від \$900 млн до \$1,5 млрд.» [4]
	Нематеріальний	Благодійність	«Інтерес Рокфеллера до благодійності у великих масштабах виявився в 1889 році під впливом Ендрю Карнегі, який опублікував есе Євангеліє багатства, що спонукало його написати листа Карнегі, що вихваляє його як приклад для інших багатих людей. Саме того року він зробив першу пожертву з тих \$35 млн, якими протягом двох наступних десятиліть здійснював фінансування університету Чикаго.» [5].

Використані джерела:

1. Вікіпедія:
https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B6%D0%BE%D0%BD_%D0%94%D0%B5%D0%B2%D1%96%D1%81%D0%BE%D0%BD_%D0%A0%D0%BE%D0%BA%D1%84%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D1%80
2. Книга «Девід Рокфеллер. Мемуари»
3. https://www.yakaboo.ua/ua/author/view/Djevid_Rokfeller/
4. <https://chas.news/past/rokfelleri-nazavzhdi-istoriya-rodini-chie-prizvische-stalo-sinonimom-bogatstva-ta-vplivu>
5. <https://www.rockefellerfoundation.org/>

Додаток Б

Таблиця 3. Аналіз життєвого шляху Ендрю Карнегі

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори	Цитати/приклади
	Нематеріальний	Еміграція до США	<i>Родина переїхала із Шотландії до США, коли Ендрю було 10 років.</i>
	Нематеріальний /Матеріальний	Соціалізація за правилами підприємницької діяльності	<i>«Там майбутній сталевий магнат знайшов свою першу роботу помічника кочегара з платнею \$1,2 на тиждень..» [1].</i>
	Матеріальний	Відсутність високого економічного капіталу	<i>Відсутність високого економічного капіталу в дитинстві привела бізнесмена до думки, що «Найкращим спадком для молодшої людини є народження в бідності (бо стане стимулом для діяльності)». [1].</i>
	Нематеріальний	Задіяність близького оточення у сфері, де було досягнуто успіху	<i>Мати Карнегі через необхідність утримувати сім'ю займалася продажем взуття на замовлення. Проте назвати її підприємницьку діяльність прибутковою чи успішною не можна. [2].</i> <i>Крім того, від неї син набув схильність до тоталітарності та радикальності у поглядах</i>
Шлях до досягнення успіху	Матеріальний	Інвестиції	<i>«Свому стартовому капіталу, що дозволив йому надалі стати загальноновизнаним королем металургії, Карнегі був зобов'язаний акціям кількох американських підприємств. Швидко зрозумівши, що у фінансовому середовищі, де безмежно панують великі акціонерні товариства, гроші, причому дуже великі, можна робити буквально з повітря.» [1], [3].</i>
	Нематеріальний	Освіта	<i>«У перервах між роботами Ендрю відвідує курси телеграфістів, що незабаром допомагає йому вступити на службу до невеликого офісу Ohio Telegraph». [1].</i>
	Нематеріальний	Старанність/ Трудолюбність	<i>«Карнегі був переконаний, що більшість людей можуть збити свій статок при наявності необхідної освіти і старанності»[1], [4].</i>
	Нематеріальний	Інноваційність/ відкритість до нових ідей	<i>Ендрю Карнегі не був типовим промисловцем, оскільки дозволяв своїм працівникам об'єднуватися в профспілки, в той же час зобов'язуючи їх працювати в найважчих умовах. [1].</i>

			<i>«Карнегі став одним із перших розміщувати акції американських залізничних компаній у Європі.» [3].</i>
	Матеріальний	Стартовий економічний капітал	<i>Накопичення родини, те що він позичив та вклав в акції</i>
	Нематеріальний	Талант до підприємницької діяльності	<i>«Але Карнегі не був би самим собою, якби не володів майже феноменальним чуттям легких грошей.» [1].</i> <i>«Одним із найвитонченіших бізнес-трюків Карнегі була акція з продажу своїх сталеливарних заводів у 1901 р. Джон Рокфеллер пропонував за них \$100 млн і \$1,5 млн авансу. Але через підставних осіб Карнегі вдалося вивести його із гри. Після цього він оголосив початок будівництва своєї залізниці північ США (що було чистим блефом). Подібне будівництво не влаштовувало Джона Моргана, який також запропонував Карнегі купити його заводи. Цього разу ціна досягла \$300 млн, на які Морган одразу ж погодився.» [2].</i>
Досягнення успіху	Нематеріальний	Розкішний демонстративний спосіб життя	<i>Купляв величезні маєтки, транспорт, предмети розкоші, тощо</i>
	Нематеріальний	Тоталітарний стиль управління	<i>«Карнегі не тільки використовував найкращі родовища США, а й його робітники працювали по 12 годин на добу без перерв та вихідних. До речі, саме на його заводі стався найбільший страйк в історії країни.» [2].</i>
	Нематеріальний	Благодійність	<i>«При цьому він вважав за необхідне надання допомоги бідним багатими. Він особисто профінансував будівництво трьох тисяч суспільних бібліотек, які передав у органи місцевого самоврядування. Він також заснував <u>Технологічний інститут в Піттсбурзі</u>, який сьогодні називається «<u>Університет Карнегі — Меллона</u>» (англ. <u>Carnegie Mellon University</u>). Приділяючи особливу увагу значущості міжнародного права в розв'язанні міжнаціональних конфліктів, Карнегі також профінансував будівництво <u>Палацу миру в Гаазі</u>, де повинен був розміститися <u>Міжнародний Арбітражний Суд</u>.» [1].</i>

Використані джерела:

1. https://www.wiki.uk-ua.nina.az/%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B5%D2%91%D1%96_%D0%95%D0%BD%D0%B4%D1%80%D1%8E.html
2. https://stories-of-success.ru/biografiya_endryu_karnegi
3. *Winkler, John K.* Incredible Carnegie (неопр.). — Read Books, 2006. — [ISBN 978-1-4067-2946-7](#).
4. *Carnegie, Andrew* [Autobiography of Andrew Carnegie](#). *iBooks* (1919).

Додаток В

Таблиця 4. Аналіз життєвого шляху Джона Пірпонта Моргана

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори	Цитати/приклади
Первинна соціалізація	Нематеріальний/ Матеріальний	Соціалізація за правилами підприємницької діяльності	«Морган-старший виховував сина залізною рукою - спадкоємець мав перевершити батька.» [2]. З дитинства батько навчав його основним аспектам підприємницької діяльності
	Матеріальний	Наявність високого економічного капіталу	Народився в сім'ї Дж. С. Моргана, засновника банкірського дому <u>«J.P. Morgan & Co.»</u> в Лондоні. [2].
	Нематеріальний	Задіяність близького оточення у сфері, де було досягнуто успіху	Батько був засновником компанії <u>«J.P. Morgan & Co.»</u>
	Нематеріальний	Талант у сфері, в якій було досягнуто успіху	«у 12 років він разом із кузеном відкрив діораму «Висадка Колумба в Америці», де він бухгалтерію, без помилок (у такому юному віці). Після цього він до останніх днів особисто перевіряв фінансову звітність своєї компанії.» [3].
Шлях до досягнення успіху	Матеріальний	Інвестиції	«на позичені в батька гроші він купив одну акцію Центральної залізничної компанії Мічигану. За місяць спекулянт продав папір зі 100% прибутком.» [1]
	Нематеріальний	Інноваційність/ відкритість до нових ідей	Прогодав з акціями, проте вирішив спробувати знову і купив нові, отримавши прибуток у 100%
	Нематеріальний	Тоталітарний стиль управління	«він холодний, розважливий, безжальний до конкурентів і компаньйонів» [1]
	Нематеріальний	Соціальні зв'язки	«Після роботи в різних фірмах у 1871 році Морган став партнером у компанії «Дрексел, Морган & К°» (спільно з Ентоні Дрекселом).» [1]

			<i>«Пірпонт зайнявся операціями з валютою: відкрив спільний банківський рахунок із фінансистом Едвардом Кетчумом (через кілька років заарештованим за численні махінації на валютному ринку) та розпочав скуповування золота. Компаньйони позичали гроші і купували зливки» [1]</i>
Досягнення успіху	Нематеріальний	Різносторонність	<i>«У 1907 році Морган попередив велику банківську кризу, зібрав пул приватних інвесторів для ліквідації банківської паніки.»[2].</i> <i>«Пірпонт Морган прославився не лише як талановитий спекулянт, а й як фахівець із вирішення корпоративних конфліктів.» [1].</i>
	Нематеріальний	Благодійність	<i>Був відомим філантропом та віддавав значні кошти на благодійність</i>
	Матеріальний	Велика кількість предметів розкошу та колекціонування культурних та мистецьких об'єктів	<i>«Additionally, the financial giant left behind a personal art collection to rival that of any king. His ornate library was built to house most of his works, which, thanks to the efforts of Jack Morgan, was unveiled to the public in the 1920s with the opening of the Morgan Library & Museum.» [4]</i>

Використані джерела:

1. https://stories-of-success.ru/biografiya_dzhona_morgana
2. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B6%D0%BE%D0%BD_%D0%9F%D1%96%D1%80%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%82_%D0%9C%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD
3. <https://www.britannica.com/biography/J-P-Morgan>
4. <https://www.history.com/topics/19th-century/john-pierpont-morgan>

Додаток Г

Таблиця 5. Аналіз життєвого шляху Ілона Маска

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори	Цитати/приклади
Первинна соціалізація	Нематеріальний	Талант у сфері досягнення успіху	«Свій перший комп'ютер Ілон купив у віці десять років і самостійно навчився на ньому програмувати.»
	Нематеріальний/ Матеріальний	Соціалізація у підприємницькому середовищі	«Коли йому було дванадцять, він продав свою першу програму — гру під назвою «Blastar», за 500 доларів.»
	Нематеріальний	Задіяність близького оточення у сфері, де було досягнуто успіху	Батько був інженером
Шлях до досягнення успіху	Нематеріальний	Переїзд до Канади, а потім до США	«У сімнадцятирічному віці він виїхав до Канади, а в 1992 переїхав до США і вступив до Пенсільванського університету, де вивчав фізику та бізнес.»
	Нематеріальний	Харизма	«Партнери фонду почали планувати перепродаж Zip2, але Маск переконав їх, що її потенціал ще не до кінця розкритий, і в перспективі стартап може коштувати більше.» «Дуже розумний, дуже харизматичний, приголомшливо захоплена людина — вкрай рідкісна комбінація рис характеру.»
	Нематеріальний	Інноваційність та відкритість до нового, ризику	«У червні 2002 року Маск заснував свою третю компанію — SpaceX. Вона є приватним розробником серії ракет-носіїв і космічних кораблів, а також комерційним оператором космічних систем. Ілон нині є її CEO і головним інженером.» «Musk posted an infamous tweet claiming he was considering taking Tesla public and had secured the needed funding. Musk subsequently settled a U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) complaint alleging he knowingly misled investors with the tweet by paying a \$20 million fine along with the same penalty for Tesla, and agreeing to let Tesla's lawyers approve tweets with

			<i>material corporate information before posting.»</i>
	Нематеріальний	Трудолюбство	<i>За даними різних колонок та інтерв'ю Ілон Маск є дуже трудолюбивою людиною, яка витрачає дуже багато часу на роботу</i>
	Матеріальний	Інвестиції	<i>«стартап викупила організація Comraq, заплативши за Zip2 \$ 304 млн. Ілону Маску, частка якого в компанії на той момент складала 7 %, або \$ 22 млн.»</i>
	Нематеріальний	Різносторонність	<i>Велика кількість стартапів ат проектів, де Ілон є активним членом або акціонером.</i>
Досягнення успіху	Нематеріальний	Благодійність та активна участь у політичних та соціальних питаннях	<i>«Під час російського вторгнення Ілон Маск публічно підтримав Україну і забезпечив постачання сервісів глобальної супутникової системи Starlink на територію України після офіційного звернення Михайла Федорова — міністра цифрової трансформації України — 27 лютого 2022 року»</i>
	Нематеріальний	Орієнтація на зворотній зв'язок	<i>Відкритість та дискусії у твіттері</i>
	Матеріальний	Відсутність великої кількості приватної власності	<i>На одному із інтерв'ю Ілон сказав, що в нього немає дому</i>
	Нематеріальний	Ексцентричність	
	Нематеріальний	Гнучкість та адаптивність	<i>«Musk has defied critics, disrupted industries, and made the most money anyone ever has from PayPal, Tesla Motors, SolarCity, and SpaceX—game-changers all, despite the inevitable missteps.»</i> <i>Компанії продовжують працювати та оперативно реагувати на виклики пандемії, напруженої ситуації у світі, тощо</i>

Використані джерела:

1. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BB%D0%BE%D0%BD_%D0%9C%D0%B0%D1%81%D0%BA

2. <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/061015/how-elon-musk-became-elon-musk.asp>
3. <https://www.ilctr.org/entrepreneur-hof/elon-musk/>
4. <https://www.notablebiographies.com/news/Li-Ou/Musk-Elon.html>
5. <https://www.britannica.com/biography/Elon-Musk>

Додаток Г

Таблиця 6. Аналіз життєвого шляху Джеффа Безоса

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори	Цитати/приклади
Первинна соціалізація	Нематеріальний	Талант у сфері досягнення успіху	<p>«Щоліта Джефф їхав ранчо і разом із дідом втілював у життя деякі зі своїх витівок. Вони удосконалили вітряк, мінікомбайн, гусеничний трактор»[1].</p> <p>«While still in high school, Bezos developed the Dream Institute, a centre that promoted creative thinking in young students.» [3].</p>
	Нематеріальний/ Матеріальний	Соціалізація у підприємницькому середовищі	«Тоді ж, у шкільні роки, Безос набув першого досвіду підприємництва. Він організував у себе вдома літній табір «з ухилом у науку та літературу»» [4].
	Нематеріальний	Переїзд	«He moved to Miami with his family as a teenager, where he developed a love for computers and graduated valedictorian of his high school. It was during high school that he started his first business, the Dream Institute, an educational summer camp for fourth, fifth and sixth graders.» [2].
	Матеріальний	Відсутність високого економічного капіталу	«Jeff Bezos was not born into a wealthy family. His parents were 17 and 18 years old when he was born, and he worked on his maternal grandparents' ranch in Cotulla, Texas, early in his life» [3].
Шлях до досягнення успіху	Матеріальний	Початковий капітал	«Безос заснував інтернет-магазин Amazon.com, початкові інвестиції в який становили 300 тисяч доларів. Сайт запустили 16 липня 1995 року» [1].
	Нематеріальний	Підтримка близького оточення	«Мені була потрібна жінка, яка змогла б витягти мене з розряду другосортних людей, дати мені ідею, допомогти в її реалізації. З Маккензі мені вистачило буквально кілька фраз, щоб зрозуміти – вона винахідлива, і це

			<i>same me, що я шукав. Без варіантів» [1].</i>
	Нематеріальний	Інноваційність та відкритість до нового, ризику	<p><i>«While his career in finance was extremely lucrative, Bezos chose to make a risky move into the nascent world of e-commerce. He quit his job in 1994, moved to Seattle and targeted the untapped potential of the Internet market by opening an online bookstore.» [2].</i></p> <p><i>«In early December 2013, Bezos made headlines when he revealed a new, experimental initiative by Amazon, called "Amazon Prime Air," using drones to provide delivery services to customers. He said these drones would be able to carry items weighing up to five pounds and be capable of traveling within a 10-mile distance of the company's distribution center.» [3].</i></p> <p><i>«Він та його команда почали вивчати історію відвідувань сайту, аби зрозуміти, чому люди це роблять. Вивчаючи цифровий слід, Amazon з'ясував, з яких сайтів приходять користувачі, як вони переміщуються його власними сторінками і куди переходять далі» [4].</i></p>
	Матеріальний	Інвестиції	<i>Інвестиції у космічну діяльність та техніку і технології</i>
Досягнення успіху	Нематеріальний	Благодійність	<i>«On January 30, 2018, Amazon, Berkshire Hathaway and JPMorgan Chase delivered a joint press release in which they announced plans to pool their resources to form a new healthcare company for their U.S. employees» [2].</i>
	Нематеріальний	Особистий бренд	
	Нематеріальний	Адаптивність/гнучкість	<i>«А Amazon продовжував змінюватись. У 2002 році Безос оголосив про радикальну розбудову структури управління — тепер основні керуючі підрозділи мали складатися з невеликих команд (two-pizza teams — таких, щоб люди в команді могли наїстися двома піццями), кожна з яких відповідає за результати. У 2006 році з'явився підрозділ Amazon Web Services, прообраз майбутньої хмари, який надавав інтернет-технології та інфраструктуру компанії в</i>

			<i>користування іншим компаніям для обчислень, зберігання інформації та створення своїх сайтів» [1].</i>
--	--	--	--

Використані джерела:

1. [https://tech.24tv.ua/ru/dzheff bezos biografija sostojanie istorija sekret uspeha osnovatelja amazon n1018181](https://tech.24tv.ua/ru/dzheff-bezos-biografija-sostojanie-istorija-sekret-uspeha-osnovatelja-amazon-n1018181)
2. <https://www.biography.com/business-figure/jeff-bezos>
3. <https://www.britannica.com/biography/Jeff-Bezos>
4. <https://www.forbes.ru/milliardery/421857-imperiya-bezosa-kak-bogateyshiy-chelovek-na-planete-sozdal-amazon-i-zachem>

Додаток Д

Таблиця 6. Аналіз життєвого шляху Біла Гейтса

Етап життєвого шляху	Тип капіталу	Фактори	Цитати/приклади
Первинна соціалізація	Матеріальний	Наявність високого батьківського капіталу	«Дідом Гейтса по матері був Джеймс Віллард Максвелл, президент національного банку» [1].
	Нематеріальний	Талант у сфері досягнення успіху	«Гейтс дуже зацікавився програмуванням цього комп'ютера мовою <u>BASIC</u> і його навіть відпускали з уроків математики, щоб він міг займатись своїм хобі. Він написав свою першу програму для цієї машини — <u>хрестики-нулики</u> в якій можна було грати проти комп'ютера. Машина зачарувала Гейтса тим, що вона завжди абсолютно точно виконувала код.» [1].
	Нематеріальний/ Матеріальний	Соціалізація у сфері підприємництва	«В сім'ї заохочувалося змагання» [1]. «У віці 11 років він підписав свій перший контракт з сестрою про оренду бейсбольної рукавички за 5 доларів» [1].
Шлях до досягнення успіху	Нематеріальний	Стиль ведення бізнесу	«While Microsoft's independence strained relations with IBM, Gates deftly manipulated the larger company so that it became permanently dependent on him for crucial software» [3].
	Нематеріальний	Переїзд	«With the success of this project, Gates left Harvard during his junior year and, with Allen, moved to Albuquerque, New Mexico, planning to develop software for the newly emerging personal computer market.» [2].
	Нематеріальний	Наполегливість	«Директор іншої компанії пригадував що він якось показав Гейтсу гру, і виграв у нього 35 з 37 разів. Коли вони знову зустрілись через місяць, Гейтс «вигравав або зводив до нічиєї кожну гру. Він вивчав гру поки не розв'язав її. Оце суперник.» [1].
	Нематеріальний	Трудолюбність	«З того моменту я працював удень і вночі над цим додатковим проектом, який ознаменував кінець навчання в коледжі та

			<i>початок видатного шляху разом з «Майкрософт». [1].</i>
	Нематеріальний	Інноваційність та відкритість до нового.	<i>«коли я зателефонував з гуртожитку Кур'єр-Гауз в компанію в місті Альбукерке, яка почала робити перші в світі комп'ютери. Я запропонував їм купити наше програмне забезпечення. І переживав, що вони зрозуміють, що я усього лише студент з гуртожитку та кинуть слухавку. Натомість вони сказали: «Ми не зовсім готові. Заїдь до нас через місяць!». Це було гарним знаком, бо насправді ми ще не зовсім написали програму.» [1].</i>
	Нематеріальний	Підтримка близького оточення.	<i>«В цей час Гейтс покинув Гарвард. Він поговорив про це рішення зі своїми батьками, які підтримали його після того, як побачили як сильно їхній син хоче почати власний бізнес» [1].</i>
	Матеріальний	Інвестиції	
Досягнення успіху	Нематеріальний	Благодійність	<i>«Гейтс також здійснював особисті пожертвування освітнім закладам. В 1999, Гейтс пожертвував 20 мільйонів доларів Массачусетському технологічному інституту (MIT) на будівництво комп'ютерної лабораторії названої «Будівля Вільяма Г. Гейтса» [1].</i>
	Нематеріальний	Видавництво книг	<i>«У 1995 Білл Гейтс написав книгу «Дорога в майбутнє^[en]»^[153], в якій виклав свої погляди на те, в якому напрямку рухається суспільство у зв'язку з розвитком інформаційних технологій. У 1996, коли корпорація Microsoft була переорієнтована на Інтернет-технології, Гейтс вніс до книги значні корективи.» [1].</i>

Використані джерела:

1. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%BB_%D0%93%D0%B5%D0%B9%D1%82%D1%81
2. <https://www.britannica.com/biography/Bill-Gates>
3. <https://history-computer.com/bill-gates-complete-biography/>
4. <https://www.thoughtco.com/bill-gates-biography-and-history-1991861>