

Вьюшина Вероника Вячеславовна, Павленко Ольга Борисовна

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕННОСТЕЙ КУЛЬТУРЫ И МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2010/10/51.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2010. № 10 (41). С. 160-167. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2010/10/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 316.752

*Вероника Вячеславовна Вьюшина, Ольга Борисовна Павленко**Научно-учебная лаборатория социально-психологических исследований Государственного университета – Высшей школы экономики*ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕННОСТЕЙ КУЛЬТУРЫ И МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ[©]

Статья подготовлена при поддержке программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ» (проект № 10-04-0014 по конкурсу «Учитель-Ученики» 2010-2011 гг.)

Культура и ценности, задаваемые ей, находятся в тесной взаимосвязи с экономическим развитием общества [2; 3; 4]. В настоящей статье мы проанализируем связь культуры и ценностей с индивидуальным экономическим поведением. Предположение о том, что ценности взаимосвязаны с поведением человека, еще не получило достаточной эмпирической проверки [6]. В литературе практически нет данных относительно того, какие ценности обуславливают экономическое поведение, и каким образом ценности с поведением взаимосвязаны. Также существует альтернативное объяснение поведения как зависящего в большей степени от ситуации, а не от личностных характеристик, в том числе ценностных [5].

Наше исследование можно поместить в более широкий контекст исследований взаимосвязи различных уровней человеческого сознания и поведения, что обуславливает его теоретическую значимость. В качестве практической значимости исследования можно указать его актуальность в социально-экономическом контексте, т.к. оно позволит выявить те ценности, которые способствуют экономически-прогрессивному поведению и те, которые, наоборот, препятствуют ему. Под экономически-прогрессивным поведением мы понимаем такое поведение, которое способствует экономическому росту и росту благосостояния в долгосрочной перспективе, а также внедрению и поддержанию инноваций. Под экономически-регрессивным поведением – такое поведение, которое ведет к экономической стагнации в долгосрочной перспективе.

Объектом нашего исследования является ценностная сфера личности, *предметом* – взаимосвязь ценностей и экономического поведения. *Цель исследования* – выявление характера и направленности взаимосвязи между ценностями личности, обусловленными культурой, и оценками ситуаций экономического поведения на примере российской культуры. Мы выявим, какие ценности лежат в основе экономически-прогрессивных и экономически-регрессивных форм поведения, встречающихся в современной российской культуре.

Теоретической гипотезой исследования является предположение о наличии взаимосвязи между ценностями и оценками моделей экономического поведения. Поясним, что мы имеем в виду под «моделями экономического поведения». Новизна нашего подхода к исследованию взаимосвязей ценностей и поведения состоит в использовании новой социально-психологической методики – «Методики сценариев экономического поведения», которая представляет собой короткие поведенческие сценарии (модели поведения), взятые из реальной жизни (см. Приложение). Данная методика позволяет в какой-то мере решить проблему исследования социального поведения в «лабораторных условиях» – путем опроса респондентов, а не наблюдения за их реальным поведением. Респонденты оценивают поведение героев ситуаций по шкалам, фиксирующим их эмоциональную оценку ситуации, готовность к следованию поведенческим паттернам и оценку типичности данного сценария для культуры.

Вслед за Ш. Шварцем и Н. М. Лебедевой мы определяем *ценности культуры* (культурные ценности) как относительно стабильные, разделяемые всеми членами общества представления о том, что хорошо и желательно в данной культуре (культурные идеалы), формирующие и оправдывающие индивидуальные и групповые убеждения, цели и действия [4; 7]. Согласно концепции Ш. Шварца, в понятие *ценности культуры* входит два уровня: индивидуальный и групповой. Их главное отличие в том, что *культурные ценности группового уровня* определяют способы решения разными обществами базовых проблем регулирования человеческой деятельности, а *ценности индивидуального уровня* являются универсальными для всех людей во всех культурах; культурные различия могут лишь проявляться в степени относительной выраженности тех или иных ценностей у большинства членов данной культуры [1]. В нашей работе мы остановимся на анализе ценностей индивидуального уровня, т.к. этот уровень в большей степени соответствует целям, задачам и методологии исследования.

На индивидуальном уровне Ш. Шварцем было выделено 10 типов ценностей, классифицированных на основе десяти различных типов мотивации человека: *самостоятельность* (свобода мысли и действия, потребность в автономии и независимости); *стимуляция* (новизна и состязательность в жизни, полнота жизненных ощущений); *гедонизм* (удовольствие, чувственное наслаждение, наслаждение жизнью); *достижение* (достижение личного успеха); *власть* (доминирование, влияние на других людей); *безопасность* (стабильность, безопасность и гармония общества, семьи и самого индивида); *конформность* (ограничение действий и побуждений, причиняющих вред другим или нарушающих социальную гармонию); *традиция* (уважение и поддержание обычаев, принятие и признание идей, существующих в определенной культуре и религии); *благожелательность* (поддержание и повышение благополучия людей, с которыми человек находится в контакте); *универсализм* (понимание, благодарность, терпимость и поддержание благополучия всех людей и природы) [1; 7; 8].

Ш. Шварц и В. Билски объединили данные ценности, исходя из логики отношений между мотивами поведения и соответствующими им поступками, предложив типологию противоречий между ценностями [9]. Ценности *сохранения* (безопасность, конформность, традиция) противоречат ценностям *изменения* (стимуляция, самостоятельность). Здесь налицо явная оппозиция между ценностью автономии взглядов и действий индивида и ценностью сохранения традиций, поддержания стабильности общества. Ценности *самопреодоления* – выхода за пределы собственного Эго (универсализм, благожелательность) – противоречат ценностям *самовозвышения* – акцентированию «самости» (власть, достижение, гедонизм). Здесь налицо также явная оппозиция между заботой о благе других и стремлением к доминированию над другими. Исходя из теории динамических отношений (Ш. Шварц, В. Билски), нами были выведены следующие исследовательские гипотезы:

1. Ценности сохранения отрицательно взаимосвязаны с экономически-прогрессивным поведением.
2. Ценности изменения и самовозвышения положительно взаимосвязаны с экономически-прогрессивным поведением.

Исходя из цели исследования и выведенных исследовательских гипотез, мы выделим следующие основные задачи:

1. Проверить предположение о наличии взаимосвязи ценностей культуры и оценок поведенческих сценариев, подтвержденной статистически.
2. Определить те ценности, которые являются предикторами экономически-прогрессивного поведения, заложенного в поведенческих сценариях.
3. Определить те ценности, которые являются предикторами экономически-регрессивного поведения, заложенного в поведенческих сценариях.

Методика

Участники исследования. В исследовании приняли участие 630 респондентов из нескольких регионов Российской Федерации, разного возраста и рода занятий. В Таблице 1 представлена характеристика участников исследования.

Таблица 1.

Состав выборки

Регион	Кол-во человек	Возраст	Пол		Всего
			Муж.	Жен.	
Москва	255	Me=21	109	146	N=630
Ставропольский край	108	Me=20	33	75	
Республика Северная Осетия – Алания	45	Me=31	17	28	
Чеченская республика	37	Me=30	16	21	
Кабардино-Балкарская республика	101	Me=28,5	48	53	
Чукотский автономный округ	84	Me=31	39	45	

Процедура исследования. Эмпирическое исследование представляло собой интервьюирование респондентов при помощи социально-психологического опросника. Бланки опросника предъявлялись исследователем респонденту или группе респондентов, и каждый участник исследования заполнял опросник индивидуально. На его заполнение уходило 30-40 мин. Заполненные бланки опросника респонденты отдавали интервьюеру для дальнейшей обработки.

Методики и переменные. Социально-психологический опросник состоял их различных методик. Для настоящего исследования были задействованы следующие блоки опросника:

1. Методика измерения ценностей индивидуального и культурного уровня (Ш. Шварц, SVS-57, перевод и адаптация Н. М. Лебедевой).
2. Методика сценариев экономического поведения.
3. Блок персональных данных.

Для исследования ценностей культуры использовалась *методика Ш. Шварца*, позволяющая выявлять ценности на индивидуальном и культурном уровне. Данная методика исследования ценностей широко известна и получила апробацию во множестве социально-психологических исследований в более чем 70 странах. Для исследования ценностей на индивидуальном уровне респонденту предлагалось с помощью 9-бальной шкалы (от «-1» для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам его жизни, до «7» для обозначения важнейшей ценности) оценить важность для него каждой из 57 ценностей. Далее в соответствии с ключом подсчитывался балл по каждому из 10 блоков индивидуальных ценностей: «Безопасность», «Конформность», «Традиция», «Благожелательность», «Универсализм», «Самостоятельность», «Стимуляция», «Гедонизм», «Достижение», «Власть». По I блоку анкеты были получены показатели по каждой из 57 ценностей, а также высчитаны 10 показателей по блоку индивидуальных ценностей. Показатели по блоку индивидуальных ценностей использовались далее как независимые переменные в множественном регрессионном анализе.

II блок опросника представляет *методика сценариев экономического поведения* – оригинальная разработка Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований (ГУ-ВШЭ). Методика предназначена для изучения экономических установок респондентов относительно повседневных ситуаций, связанных с экономическим выбором. Методика поведенческих сценариев создавалась на основе сценарного подхода П. Смита [10; 11; 12] и впервые была апробирована в 2009 году на выборке из 424 респондентов из Москвы и Краснодара. Вариант методики, использованный в данном исследовании, включает в себя 11 ситуаций/сценариев, связанных с деловым взаимодействием и принятием экономических решений в условиях неопределенности (тексты сценариев см. в Приложении). Участники, отвечая на требования ситуации, совершают то или иное действие, осуществляют тот или иной выбор. Каждый из сценариев строится на биполярных изменениях экономического поведения, выявленных на основе анализа специальной литературы по экономической психологии и экономическому поведению, с акцентированием внимания на повседневных ситуациях. Ниже перечислены биполярные измерения (сценарии названы по наименованиям тех полюсов, к которым значения по шкалам нарастают):

1. экономическая самостоятельность – экономический патернализм;
2. экономия времени – экономия денег;
3. долговременная перспектива – кратковременная перспектива;
4. экономность – расточительность;
5. экономический интерес – экономическая индифферентность;
6. приоритет закона над прибылью – приоритет прибыли над законом;
7. экономическая активность – экономическая пассивность;
8. приемлемость использования кредитов в повседневной жизни – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни;
9. распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости;
10. подверженность импульсивным покупкам – неподверженность импульсивным покупкам;
11. приоритет наличия творчества на работе – приоритет размера вознаграждения.

Каждая ситуация сопровождается тремя шкалами, основанными на трех компонентах социальной установки: аффективном (эмоциональное предпочтение), поведенческом (готовность действовать, как действует один из героев сценария) и когнитивном (типичность описанного поведения для окружения респондента). Респонденту предлагалось оценить поведение героев ситуации, отметив на 7-бальных шкалах (а) поведение какого героя ему нравится больше и в какой степени («-3» – «Мне больше нравится поведение Александра», «0» – «Затрудняюсь ответить», «3» – «Мне больше нравится поведение Василия»); (б) насколько респондент готов поступать так же, как один из героев («-3» – «Я сам поступил бы, как Александр», «0» – «Затрудняюсь ответить», «3» – «Я сам поступил бы, как Василий»); (в) поведение какого из героев и в какой степени является типичным для представителей народа, к которому относит себя респондент («-3» – «Поведение Александра является типичным для большинства представителей моего народа», «0» – «Затрудняюсь ответить», «3» – «Поведение Василия является типичным для большинства представителей моего народа»). Ситуации были сконструированы таким образом, чтобы поведение одного героя отражало один полюс измерения экономического поведения, а поведение второго героя отражало противоположный полюс данного измерения экономического поведения.

Оценка каждой ситуации позволяет зафиксировать типичность определенного поведения (и как следствие скрывающихся за ним ценностей) для определенной культуры, а также зафиксировать возможное рассогласование между оценкой ситуации и поведением в данной ситуации. Данная методика также позволяет снизить социальную желательность ответов, так как экономические измерения заложены в ситуации неявно для респондентов и они, идентифицируя себя с теми или иными героями, показывают свое представление о должном поведении в различных повседневных ситуациях, отражающих экономические реалии.

В *блок персональных данных* вошли вопросы о возрасте, поле, месте учебы/работы респондента, регионе проживания, национальности. По данным этого блока высчитывалось 5 независимых переменных, измеренных в номинальных шкалах (пол, возраст, место учебы/работы, национальность, регион), которые далее использовались в описании выборки.

Обработка данных проводилась с помощью пакета SPSS 17.0 с использованием множественного регрессионного анализа (метод stepwise) с контролем по полу и возрасту.

Результаты

В Таблице 2 отражены результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей ценностей культуры индивидуального уровня и оценок моделей экономического поведения.

Таблица 2.

Взаимосвязь оценок ситуаций и ценностей индивидуального уровня по Ш. Шварцу; вся выборка (N=630)

		Предикторы									R ²	
		Безопасность	Конформность	Традиция	Благожелательность	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижение		Власть
1. Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение				-.11*						-.13*	.04
	Готовность				-.15**						-.17**	.03
	Типичность		-.12*									.03
2. Экономия времени	Эмоциональное предпочтение		-.11*			-.20**						.05
	Готовность					-.16*						.04
	Типичность			.16*								.05
3. Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение					-.14*						.05
	Готовность				-.13*					-.12*		.06
	Типичность		-.12*					-.13*				.04
4. Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение							.15**				.03
	Готовность						.12*		.11*			.03
	Типичность											
5. Экономическая индифферентность	Эмоциональное предпочтение											
	Готовность											
	Типичность		-.11*			-.19**						.04
6. Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение											
	Готовность											
	Типичность			-.13**								.05
7. Экономическая пассивность	Эмоциональное предпочтение			.14**								.04
	Готовность		.11*	.23***				.13*				.06
	Типичность											
8. Неприемлемость кредитов	Эмоциональное предпочтение											
	Готовность					.14*						.04
	Типичность											
9. Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение							-.14*				.06
	Готовность		-.11*	-.12*								.05
	Типичность											
10. Неподверженность импульсивным покупкам	Эмоциональное предпочтение											
	Готовность							-.14*	-.13*			.06
	Типичность		-.13*									.03
11. Приоритет денег над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение											
	Готовность					-.13*						.06
	Типичность			-.13*								.02

Примечание: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001; β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии; R² – доля дисперсии

Позитивная эмоциональная оценка и готовность следовать модели экономического патернализма отрицательно взаимосвязаны с ценностями Благожелательности и Власти. Таким образом, экономическая самостоятельность и инициатива связаны с этими ценностями положительно.

Предпочтение экономии времени в обмен на плату за услуги отрицательно взаимосвязано с ценностями Конформности и Универсализма и, наоборот, эмоциональное предпочтение экономии денег в ущерб экономии времени связано с данными ценностями положительно. При этом ценность Традиции показала взаимосвязь с измерением «типичность поведения» для полюса «экономия времени».

Позитивная эмоциональная оценка кратковременной перспективы в экономическом поведении отрицательно взаимосвязана с ценностью Самостоятельности. Готовность следовать кратковременной перспективе отрицательно связана с ценностями Благожелательности и Достижения. Типичность для российской культуры предпочтения кратковременной перспективы (немедленной выгоды) в ущерб долгосрочным партнерским отношениям отрицательно связана для респондентов с ценностями Конформности и Гедонизма.

Позитивная эмоциональная оценка расточительности в экономическом поведении взаимосвязана с ценностью Гедонизма. Готовность к данному виду поведения – с ценностями Стимуляции и Достижения.

Оценка типичности экономической индифферентности отрицательно взаимосвязана с ценностями Конформности и Универсализма. Следовательно, данные ценности положительно взаимосвязаны с полюсом «экономический интерес».

Оценка типичности модели «Приоритет прибыли над законом» отрицательно взаимосвязана с ценностью Традиции.

Эмоциональное предпочтение и готовность поступать в соответствии со сценарием «Экономическая пассивность» позитивно взаимосвязаны с ценностью Традиции. Кроме этого, готовность к аналогичному поведению взаимосвязана с ценностями Конформности и Гедонизма.

Ситуация «Неприемлемость кредитов» практически не показала значимых связей с ценностями, за исключением ценности Самостоятельности, с которой взаимосвязана готовность поступить так же, как герой данной ситуации, отказавшийся брать кредит на покупку машины.

Позитивная эмоциональная оценка ситуации «Распределение финансового вознаграждения по справедливости» отрицательно взаимосвязана с ценностью Гедонизма, готовность же воспроизводить данное поведение отрицательно взаимосвязана с ценностями Конформности и Традиции.

Неподверженность импульсивным покупкам отрицательно взаимосвязана с ценностями Гедонизма и Достижения, т.е. готовность к совершению импульсивных покупок связана с данными ценностями положительно.

Готовность к воспроизведению ситуации «Приоритет денежного вознаграждения над творчеством» отрицательно взаимосвязана с ценностью Самостоятельности; оценка типичности данного поведения отрицательно взаимосвязана с ценностью Традиции.

Таким образом, из Таблицы 2 мы видим, что ценность Безопасности не показала значимых взаимосвязей ни с одним из сценариев экономического поведения. Ценность Конформности взаимосвязана с оценками типичности таких измерений, как экономическая самостоятельность, долговременная перспектива в экономическом поведении, экономический интерес, подверженность импульсивным покупкам; также эта ценность взаимосвязана с готовностью к проявлению экономической пассивности и распределению вознаграждения на основе равенства, а не справедливости, и эмоциональным предпочтением экономии денег, а не времени. Ценность Традиции, как и ценность Конформности, также показала достаточно большое количество взаимосвязей с оценками сценариев экономического поведения. Так, ценность Традиции взаимосвязана с проявлениями экономической пассивности и распределением вознаграждения по принципу равенства. Также данная ценность взаимосвязана с оценкой типичности таких измерений, как «экономия времени», «приоритет закона над прибылью» и «приоритет творчества над денежным вознаграждением». Ценность Благожелательности показала положительные связи с экономической самостоятельностью, а также готовностью к долгосрочным партнерским отношениям в бизнесе. Ценность Универсализма положительно взаимосвязана с предпочтением экономии денег за услуги, без которых можно обойтись, потратив определенное количество личного времени; также данная ценность взаимосвязана с оценкой типичности проявления интереса к экономике в противоположность экономической индифферентности. Ценность Самостоятельности взаимосвязана с эмоциональным предпочтением долговременной экономической ориентации, а также с готовностью определять в качестве приоритета возможность проявлять творчество в работе и готовностью совершать дорогостоящую покупку на собственные средства, не прибегая к услугам кредитования. Ценность Стимуляции показала лишь одну значимую взаимосвязь – с готовностью к расточительности в экономическом поведении. Ценность Гедонизма также взаимосвязана с расточительностью и, кроме этого, экономической пассивностью, готовностью совершать импульсивные траты и распределять блага по принципу равенства, а не справедливости. Ценность Власти показала взаимосвязь с экономической самостоятельностью в принятии решений.

Обсуждение результатов

Результаты множественного регрессионного анализа подтвердили теоретическую гипотезу о взаимосвязи между ценностями культуры и оценками ситуаций экономического поведения. Тем не менее, исходя из достаточно низких значений скорректированной доли дисперсии, мы можем говорить лишь о тенденциях во взаимосвязях между ценностями и поведением: очевидно вмешательство других факторов. Кроме этого, не все предложенные нами модели экономического поведения показали большое количество связей с ценностями.

Например, ситуации, относящиеся к проблемам пользования услугами кредитования частных лиц, экономической осведомленности/безразличия в вопросах накопления средств, соотношения творчества/материальной заинтересованности в работе в меньшей степени затрагивают систему ценностей участников исследования, чем другие экономические дилеммы.

С экономически-прогрессивным поведением, а именно с полюсами «экономическая самостоятельность», «долговременная перспектива», «экономическая активность», «распределение финансового вознаграждения по справедливости», «приоритет наличия творчества на работе» связаны ценности Благожелательности, Власти, Достижения, Самостоятельности. Таким образом, подтверждается гипотеза о том, что ценности блока «изменение» (Самостоятельность) и ценности блока «самовозвышение» (Власть, Достижение) благоприятствуют экономически-прогрессивному поведению. Самостоятельность в большей мере определяет такое поведение, которое не преследует своей целью немедленную выгоду, а направлено на долгосрочную перспективу, творчество, самореализацию. Ценности Власти и Достижения скорее направлены на поиск более эффективных путей приложения сил, позитивные изменения. Ценность Благожелательности, относящаяся к блоку ценностей самопреодоления, взаимосвязана с моделями, направленными на достижение долгосрочного сотрудничества с партнерами и самореализацию в бизнесе.

С экономически-регрессивным поведением («экономическая пассивность», «распределение благ на основе равенства, а не справедливости», «расточительность») взаимосвязаны ценности Традиции, Конформности, Гедонизма, Стимуляции. Таким образом, наша гипотеза о связи ценностей блока «сохранение» (ценности Традиции и Конформности) подтверждается, однако кроме ценностей данного блока, подобное поведение также взаимосвязано с ценностями из других блоков – ценностями изменения (Стимуляция) и самовозвышения (Гедонизм). При этом Стимуляция и Гедонизм способствуют в первую очередь росту потребления – высоким тратам, совершению импульсивных покупок. Гедонизм также способствует экономической пассивности, приспособляемости к ситуации, возможно, потому, что данное поведение требует от человека меньше ресурсов, легче реализуется. Также было выявлено, что ценность Достижения тоже положительно взаимосвязана с потреблением, что может способствовать экономическому росту. Универсализм же, наоборот, связан со снижением потребления. Люди, разделяющие данную ценность, с большей вероятностью предпочтут сэкономить свои деньги в ущерб времени. Ценности же Традиции и Конформности в наибольшей степени взаимосвязаны с сохранением стабильности, граничащей с экономической стагнацией: полным «экономическая пассивность» (сохранения за собой старого рабочего места, которое не устраивает, боязнь нового), а также с распределением благ на основе равенства всех сотрудников, а не их справедливого вклада.

Также была выявлена интересная тенденция во взаимосвязи ценностей Конформности и Традиции со шкалой типичности поведения. Так, эти ценности взаимосвязаны с оценкой типичности экономически-прогрессивного поведения: приоритетом творческой составляющей в работе и закона над прибылью, ориентацией на долговременную перспективу, экономической самостоятельностью, экономическим интересом и др. Возможно, это может быть объяснено тем, что людям непросто оценить типичность поведения для культуры: когнитивная оценка в большей степени стереотипна и шаблонна, чем эмоциональная и поведенческая. Таким образом, получается, что чем более значимы для человека данные ценности полюса сохранения, тем с большей вероятностью он оценит экономически-прогрессивное поведение как типичное для своей культуры, однако сам будет следовать в большей мере экономически-регрессивным моделям поведения. Эта тенденция выявляет противоречия в российской культуре и неготовность к позитивным изменениям на индивидуальном уровне.

Заключение

В нашем исследовании была рассмотрена проблема взаимосвязи ценностей культуры и моделей экономического поведения. Мы обнаружили, что эта взаимосвязь действительно существует, однако проявляется по-разному на различных измерениях экономического поведения. Были обнаружены определенные закономерности в этих взаимосвязях и сделаны предположения об их природе. Также были выявлены ценности, которые способствуют/не способствуют экономически-прогрессивным моделям поведения – экономической самостоятельности и экономической грамотности, творческой самореализации в работе и долговременной ориентации в делах, разумному потреблению и справедливому распределению благ.

Несмотря на то что биполярные измерения экономического поведения были тщательно отобраны для построения методики, это не исключает их неуниверсальность и наличие возможных пробелов исследователей в понимании феномена экономического поведения. Очевидно, что предложенные сценарии далеко не исчерпывают всего разнообразия экономического поведения людей. Следовательно, методика поведенческих сценариев имеет потенциал для совершенствования и дальнейшей валидации. Кроме этого, имеют место некоторые трудности в определении экономически-прогрессивного и экономически-регрессивного поведения: далеко не все ситуации можно однозначно отнести к тому или иному типу. Зачастую люди руководствуются ситуативным выбором наиболее эффективного поведения в конкретной ситуации, так как действуют в условиях неполноты информации. Достаточно сложно просчитать долгосрочные последствия своего поведения, однако именно эта ориентация на долгосрочную или краткосрочную перспективу и послужила для нас тем, что разграничило экономически-прогрессивное и регрессивное поведение соответственно.

В перспективе можно провести сравнительный анализ выявленных взаимосвязей между различными подгруппами выборки. Так, интересно посмотреть, влияют ли значимые различия в ценностях и моделях поведения различных групп на характер взаимосвязей ценностей и поведения.

Если взаимосвязи ценностей и поведения будут стабильны, несмотря на указанные различия, то можно будет говорить об их универсальном характере. Таким образом, дальнейшие исследования в данной области могут привести к обнаружению важных закономерностей, что позволит лучше понять экономическое поведение людей и природу социально-экономических процессов.

Выводы

1. Ценности взаимосвязаны с поведенческими сценариями, описывающими модели экономического поведения респондентов, однако эти связи опосредуются другими факторами, неучтенными в исследовании.
2. Экономически-прогрессивное поведение взаимосвязано с ценностями Достижения, Власти, Самостоятельности и Благожелательности. Данные ценности являются предикторами стремления к экономической активности, успешности и самореализации в профессии, ориентации на долгосрочное взаимовыгодное партнерство, разумное потребление.
3. Экономически-прогрессивное поведение отрицательно взаимосвязано с ценностями Традиции, Конформности, Гедонизма. Данные ценности способствуют проявлениям экономической пассивности, недальновидности в экономических решениях и следованию устоявшимся неэффективным моделям.
4. Оценки по шкале типичности экономически-прогрессивного поведения взаимосвязаны с ценностями Конформности и Традиции, что говорит о тенденции оценивать экономически-прогрессивное поведение как присущее культуре. Однако люди с преобладанием данных ценностей в большей мере отдают предпочтение противоположным моделям поведения.

Список литературы

1. Карандашев В. Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. СПб.: Речь, 2004. 70 с.
2. Культура имеет значение. М.: Изд-во московской школы политических исследований, 2002. 315 с.
3. Лебедева Н. М. Культура как фактор общественного прогресса / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко. М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. 408 с.
4. Лебедева Н. М., Татарко А. Н. Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 527 с.
5. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация: перспективы социальной психологии / пер. с англ. М., 1999. 429 с.
6. Bardi A., Schwartz S. H. Values and behavior: strength and structure of relations // Personality and social psychology bulletin. 2003. Vol. 29. P. 1207-1220.
7. Schwartz S. H. Basic human values: an overview. 1992.
8. Schwartz S. et al. Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement // Journal of cross-cultural psychology. 2001. V. 32. P. 519-542.
9. Schwartz S. H., Bilsky W. Toward a theory of the universal structure and content of values: extensions and cross-cultural replications // J. of personality and social psychology. 1990. V. 58. P. 878-891.
10. Smith P. B. How distinctive are indigenous ways of achieving influence?: a comparative study of Guanxi, Wasta, Jeitinho, Svyazi and "Pulling Strings". 2009.
11. Smith P. B. How distinctive are indigenous ways of achieving influence in business organizations?: a comparative study of Guanxi, Wasta, Jeitinho, Svyazi and "Pulling Strings". 2009.
12. Smith P. B., Peterson M. F., Schwartz S. H. Cultural values, sources of guidance, and their relevance to managerial behavior: a 47-nation study // Journal of cross-cultural psychology. 2002. Vol. 33 (188). P. 188-208.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Сценарии экономического поведения

1. Александр и Василий несколько лет назад окончили технический вуз и устроились на работу в научно-исследовательский институт. Несмотря на всю увлеченность работой, они стали замечать, что их карьерный рост идет медленно, следовательно, зарплата практически не растет. Решив, что такие условия ему не подходят, Александр предпочел уйти, чтобы открыть собственный бизнес в данной сфере. Василий решил остаться, ценя стабильность и ожидая повышения в исследовательском институте.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Александр	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Василий
Мне больше нравится поведение Александра.	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Василия.
Я сам поступил бы как Александр.	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Василий.
Поведение Александра является типичным для большинства представителей моего народа.	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Василия является типичным для большинства представителей моего народа.

2. Анна и Вадим собираются поехать в туристическую поездку за границу. Для оформления визы требуется записаться в консульство той страны, которую они собираются посетить. Запись в консульство может осуществляться двумя способами: лично в определенные часы (бесплатно) или по телефону в любое время (платно). Анна предпочла сэкономить деньги и съездить для записи в консульство лично, Вадим же предпочел воспользоваться телефонной услугой и не тратить время на лишнюю поездку.

3. Юрий и Николай – совладельцы фирмы. Они заключили контракт с японской фирмой на единовременную поставку бытовой техники в Россию. Японцы были заинтересованы в том, чтобы развивать долгосрочный бизнес, и предложили Юрию и Николаю организовать этот бизнес в России, вложив в него выручку от первой поставки. Юрий согласился, но Николай сказал, что он против: вложение окупится не скоро, а деньги нужны сейчас, поэтому лучше ограничиться единичной поставкой.

4. К мэру города N пришли два заместителя с просьбой рассудить их. В процессе подготовки к юбилею города один из них – Владимир – предлагал устроить дорогостоящий салют и пригласить известных артистов. Главный аргумент Владимира – денег в бюджете города достаточно, чтобы позволить себе такое мероприятие. Другой зам – Игорь – был против таких затрат и предлагал ограничиться выступлением местных исполнителей и народным гулянием. Главный аргумент Игоря – деньги лучше сэкономить.

5. Два друга, Андрей и Константин, хорошо зарабатывают и стремятся сберечь деньги. Константин откладывает деньги на депозит в Сбербанк, получая стабильный процент, а Андрей пытается постигнуть «экономические премудрости» и научиться извлекать прибыль из вложенных денег. Он читает различные журналы и газеты по экономике и вкладывает деньги в паевые фонды, акции, при этом иногда ошибается, а иногда вкладывает удачно. Константин считает, что Андрей зря тратит время и нервы, так как в итоге прибыль у Андрея получается примерно такая же, как и у Константина в Сбербанке.

6. При поступлении на работу, Кирилла предупредили, что его официальная зарплата будет небольшой, а ее большая часть будет «в конверте». Кирилл отказался, сказав, что лучше пусть его зарплата будет меньше, но вся будет официальной, и он будет «чист» перед законом. На следующий день, его новый коллега, Петр, узнав об его отказе, усмехнулся, сказав, что лично он спокойно получает и будет дальше получать «серую» зарплату, которая заметно больше официальной.

7. Людмила и Нина 12 лет работали бухгалтерами в небольших фирмах. Их подруга работала в крупной западной компании и порекомендовала их своему руководству как хороших специалистов, когда в ее компании открылись вакансии бухгалтеров с высоким окладом. Однако в компанию брали только после прохождения трехмесячного испытательного срока. За это время место бухгалтера на прежней работе могло быть занято. Людмила уволилась и пошла на испытательный срок в западную компанию, а Нина предпочла не рисковать и остаться на прежнем месте работы.

8. Антон и Сергей хотят приобрести автомобили. Антон хочет взять кредит, так как хочет совершить покупку быстрее, пусть даже на не слишком выгодных для себя условиях. Сергей же, не имея, как и Антон, достаточных средств на полную оплату стоимости автомобиля в настоящий момент, решает отложить покупку и накопить деньги на автомобиль, не прибегая к кредитованию.

9. Две рабочие группы несколько месяцев работали над реализацией общего проекта. Когда цель была достигнута, их руководители – Николай и Владимир – решили премировать сотрудников. Николай распределил премии в соответствии с трудовым вкладом сотрудников: чем большую работу выполнил сотрудник, тем большее вознаграждение он получил. Владимир выдал всем своим сотрудникам одинаковое вознаграждение независимо от их вклада.

10. Две подруги, Елена и Наталья, решили пройтись вместе по магазинам. Обе выбрали себе новые наряды. Несмотря на то, что вещи стоили достаточно дорого, Елена решила сделать покупку в этот же день. Наталья же решила дождаться распродажи и приобрести выбранные комплекты со скидкой или же поискать подобные вещи в других магазинах.

11. Дмитрий и Иван – выпускники художественного училища, начинающие свою трудовую карьеру. Среди подходящих предложений на рынке труда они нашли две вакансии. Одна вакансия предполагала работу в недавно открывшейся дизайн-студии за небольшой оклад, но с широкими возможностями для творчества. Другая – работу в крупном рекламном агентстве с высокой оплатой труда, но с достаточно рутинными обязанностями: оформлением рекламных щитов. После некоторых раздумий, Дмитрий решил попробовать себя на первую вакансию, а Иван – на вторую.

УДК 510.6:683.3

Эдуард Анатольевич Пиль
Петербургский государственный университет путей сообщения

МАЛЫЕ КОЛЕБАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ОКОЛО ДАННОГО СОСТОЯНИЯ[©]

Как состояние экономики, так и численность населения страны подвержены разнообразным внешним и внутренним воздействиям, что позволяет применить для описания их состояния уравнения колебания [1]. При этом их состояния могут иметь максимумы, минимумы или иметь участки параллельные оси абсцисс.