

Глава 5.

КРОССКУЛЬТУРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ⁷

ВВЕДЕНИЕ

Говоря об экономической психологии, мы не можем рассматривать ни экономику в отрыве от государства, ни человека в отрыве от культуры. Существуют работы, посвященные важнейшим связям экономики и культуры, где также отмечается определяющая роль ценностей культуры в формировании рамок нашего восприятия и поведения [например, Throsby, 2004]. Д. Мацумото в своей книге «Психология и культура» обращает внимание на то, что все процессы, связанные с распределением благ и ресурсов, являются культурно-специфичными, также как и восприятие этих процессов людьми как справедливых или несправедливых [Мацумото, 2003].

Культурная специфика экономического поведения является областью мало разработанной и очень актуальной. Актуальность определяется как запросом на научное исследование этой сферы, ещё недостаточно разработанной, так и требованиями практики — поскольку экономическое развитие государства и благополучие каждого его гражданина зависит от культурно-специфических факторов. На данный момент не существует обзорных исследований, объединяющих кросскультурные исследования в экономической психологии, и в этом — новизна данной работы.

Целью настоящего исследования является определение содержания научного знания в области кросскультурных исследований в экономической психологии. Для достижения данной цели мы ставим перед собой задачу изучить разработки по данной тематике в отечественной и зарубежной науке. Таким образом, *объектом* нашего исследования являются работы отечественных и зарубежных исследователей в области кросскультурной экономической психологии. *Предметом* — проблемы, ставящиеся в этих исследованиях,

⁷ Исследование проведено также при поддержке гранта по курсу «Учитель-Ученики» 2011–2012 гг. «Влияние социального капитала на экономические установки этнических групп России» № П1-04-0003, выполненного в рамках Программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ» в 2011 году).

и основные результаты работ. Источниками для написания обзора явились статьи в отечественных и зарубежных научных журналах, монографии и коллективные сборники статей.

В первом разделе данной работы проводится анализ основных направлений отечественных кросскультурных исследований в экономической психологии, представляется спектр тем, разрабатываемых отечественными исследователями (А.Л. Журавлевым, В.П. Позняковым, Е.Н. Резниковым, А.Д. Карнышевым, И.В. Андреевой и другими), описываются результаты исследований по направлениям: динамика экономических представлений, социальнопсихологические особенности малых этнических общностей, исследования культурной обусловленности экономического поведения и социокультурных факторов экономического развития.

Во втором разделе будут описаны исследования зарубежных психологов, которые распределены по следующим блокам:

1. Культура и экономическое развитие.
2. Изучение культурной обусловленности поведения потребителей.
3. Кросскультурные исследования экономической социализации.
4. Кросскультурные исследования экономических установок.
- 4.1. Кросскультурные исследования связей аттитудов и экономического поведения.
- 4.2. Установки на материализм в контексте культуры.
- 4.3. Отношение к деньгам в различных культурах.
5. Влияние культуры на восприятие экономических явлений.
- 5.1. Кросскультурные исследования восприятия богатства и бедности.
- 5.2. Восприятие экономической справедливости в различных культурах.
- 5.3. Изучение культурных особенностей восприятия инноваций в контексте экономики.
- 5.4. Доверие как фактор кооперации в работе: кросскультурный анализ.

В последней, заключительной части, будут сделаны выводы об уровне научного знания в области кросскультурных исследо-

ваний в экономической психологии, выделены основные направления, разрабатываемые в отечественной и зарубежной науке, а также «белые пятна», которые определяют актуальные направления будущих исследований этой отрасли психологии.

КРОССКУЛЬТУРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

В отечественной науке экономическая психология как отдельная отрасль начала формироваться совсем недавно. Советская эпоха, диктуя свои условия, не предполагала развития такой отрасли психологической науки, поэтому только с распадом СССР начинается активный рост интереса к данной тематике. Первые работы по экономической психологии начинают появляться в 80-е годы XX века, однако в них ещё не фигурируют кросскультурные аспекты [Линчевский, 1981; Китов, 1987; Попов, 1989; Филиппов, Ковалев, 1989]. Радикальные экономические преобразования, которые произошли в нашей стране в 90-е годы, дали мощный толчок развитию экономической психологии [Журавлёв и др., 2004]. В потоке работ, которые начинают появляться в этой области, особое место занимают разработки Лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН, которые объединяются под общим названием «Социальная психология экономических изменений» [Социально-психологическая динамика..., 1998]. Первые работы этого направления [Динамика социально-психологических явлений..., 1996; Социально-психологическая динамика..., 1998] уже включают в себя кросскультурные исследования, на которых мы остановимся подробнее.

Данг Тъи Тхань и Е.В. Шороховой было проведено исследование, целью которого явилось изучение влияния отношения к собственности на психологию вьетнамских крестьян в условиях экономической реформы. Соотнося результаты своего исследования с данными, полученными В.П. Позняковым при изучении российского села [Позняков, 1991], авторы заключают, что для русского населения изменение социально-психологических отношений оказалось гораздо более ощутимым, чем для жителей

вьетнамской деревни. Несмотря на то, что реформы, проведенные во Вьетнаме, по существу были более радикальными, вьетнамцы отнеслись к реформам более позитивно, чем русские [Социальная психология экономического поведения, 1999].

В рамках данного направления было также проведено немало исследований, направленных на изучение динамики ценностных ориентаций. Так, исследование В.А. Хащенко «Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности» показало, что в российском обществе происходят определенные изменения: возрастает значимость ценностей «богатство», «собственность», «материальная обеспеченность», «предприимчивость», причем «материальная обеспеченность» входит в состав лидирующих ценностей вместе со «здоровьем» и «семьей». Если провести кросскультурное сравнение, то можно утверждать, что происходит сближение ценностных ориентаций российского и американского населения [Социальная психология экономического поведения, 1999].

Отдельное место в исследованиях занимает тематика социально-психологических особенностей представителей отдельных народов. Так, в исследовании Е.Н. Резникова и Нгуен Нгюк Тхыонг рассматриваются различные аспекты образа жизни малых народностей Северного Вьетнама (мыонг, тай, нунг, тхай и яо) в новых социально-экономических условиях. По результатам исследования авторы заключают, что «социально-экономические изменения находят свое отражение в некоторых социально-психологических характеристиках образа жизни малых народностей Северного Вьетнама» [Социальная психология экономического поведения, 1999].

В рамках рассматриваемого направления проводилось также исследование под руководством А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко, направленное на изучение отношения предпринимателей к экономической политике во Вьетнаме и России. В исследовании принимали участие 3 группы респондентов: 2 группы вьетнамских предпринимателей среднего и малого бизнеса, работающих во Вьетнаме (62 чел.) и России (47 чел.), и группа российских предпринимателей (156 чел.). Целью исследования являлось

«выявление как общих закономерностей, так и различий в становлении механизмов рыночной экономики в разных странах» [Журавлев и др., 2003, с. 155]. По результатам исследования авторы заключили, что у российских бизнесменов сильнее выражены «живденческие позиции» [там же, с. 157], они испытывают достаточно высокую зависимость от государства. В России предприниматели сильнее ощущают протигодействие со стороны государственных органов, т. е. существует выраженное рассогласование между ожиданиями предпринимателей и их осуществлением. Из форм предпринимательства вьетнамцы на первое место ставят индивидуальное предпринимательство, затем – коллективное и семейное. Это является индикатором изменений в обществе. Вьетнамские предприниматели в России одинаково часто выбирают коллективное и индивидуальное предпринимательство, и реже – семейное и частное. Эти предпочтения соотносятся с ожиданиями предпринимателей от государства: если есть ожидания равноправных отношений, то люди выбирают коллективное предпринимательство, если же государство воспринимается как гарант деятельности, то предпочитаемым оказывается индивидуальное предпринимательство [там же].

Эти несколько исследований были скорее исключением, чем правилом в русле отечественной экономической психологии, и кросскультурная тематика не представляла собой отдельную ветвь этой области знания. Произошло это формирование во многом благодаря работам соотрудников Байкальского государственного университета экономики и права – А.Д. Карнышеву, М.А. Винокурову, Е.Л. Трофимовой и другим. В 1999 году вышла книга «Экономическая этнопсихология в Восточной Сибири» А.Д. Карнышева и М.А. Винокурова, которая в 2000 году была переработана в учебное пособие «Введение в экономическую этнопсихологию». В данной работе авторы определяют экономическую этнопсихологию как «учебную и научную дисциплину, изучающую особенности психологии и традиций собственности, хозяйствования и экономического взаимодействия разных народов, развития деловых контактов между ними» [Винокуров и др., 2007, с. 26]. Авторы обозначают тематическую область данной отрасли в трех направлениях:

- изучение этнической специфики отношения к собственности;
- исследование особенностей хозяйственного уклада различных этнических сообществ;
- сравнительный анализ объективных и субъективных реалий, возникающих в экономическом взаимодействии у различных этносов.

При анализе этнопсихологических особенностей экономического поведения выделяется пять этнических субъектов, участвующих в экономических отношениях: этнос, локальная этническая группа, семья, личность и инациональные сообщества. Основной характеристикой этноса, связанной с особенностями экономического поведения, является менталитет как «своеобразие, самобытность взглядов, позиций, убеждений конкретного этноса по отношению к фактам и событиям собственной жизнедеятельности» [Винокуров и др., 2007, с. 54], который проявляется на всех уровнях субъектности.

Среди типичных особенностей, создающих образ этноса и определяющих специфику экономических отношений в нем, называются следующие:

- традиционные виды деятельности;
- менталитет, «народная философия» по хозяйственному укладу общества;
- специфические формы удовлетворения определенных потребностей;
- специфика ценностей, норм, верований;
- наличие специфической системы коммуникации, закрытой от других этносов;
- специфика стереотипов.

Исследовательская активность данной группы авторов в основном направлена на изучение особенностей экономической культуры Восточной Сибири в связи с её полиэтничностью. Проводилось исследование экономических аспектов социально-психологического взаимодействия этносов на примере взаимодействия аборигенных народов байкальского региона (бурят, эвенков, сойотов, тофов, якутов) и русских, укоренившихся на

этой территории с XVII столетия. По мнению авторов, «колонизация» со стороны русских в течение 4-х столетий принесла свои экономические выгоды для каждого из народов [там же, с. 156].

Также проводилось исследование по изучению социально-психологических детерминант экономического поведения бурятского этноса: выделялись компоненты «этнической солидарности» (единые позиции «кочевого» менталитета, противостояние русским властям, родственные отношения – «большая семья», принятие религиозных принципов буддизма, наличие традиционных видов деятельности и «табу» в отношении к природе). Все эти компоненты, по мнению авторов, обеспечивают экономическое взаимодействие бурят по принципу коллективизма [там же, с. 224–250].

Говоря о проблемах экономического взаимодействия в культурных регионах, авторы указывают на необходимость учитывать этническое своеобразие народов, проживающих на той или иной территории, для понимания их отношения к собственности и труду, что важно для успешного управления, для поддержания эффективного «этнически ориентированного» туризма, для организации рекламы и маркетинга. Также необходимо, по мнению авторов, уделять особое внимание проблемам межэтнического взаимодействия, таким как ксенофобия, агрессия и стремиться к «селекции» толерантности [Винокуров и др., 2007, с. 377–418].

В сборнике научных трудов «Экономическая этнопсихология: от теории к практике», вышедшем в 2006 году под редакцией А.Д. Карнышева, собраны разработки отечественных исследователей в этой области. В статье «Краткий обзор основных понятий и проблем экономической этнопсихологии» А.Д. Карнышев и Е.Л. Трофимова указывают на работу русского ученого С.Е. Десницкого, изданную ещё в 1871 году, – «Юридическое рассуждение о разных понятиях, какие имеют народы о собственности имущества в различных состояниях общечуждательства», которая свидетельствует о весьма раннем появлении интереса к этническим аспектам отношения к собственности [Экономическая этнопсихология, 2006, с. 4]. Авторами статьи выделяются 5 аспектов «эт-

нического» для российской экономики, с целью показать необходимость учёта данной области при принятии управленческих решений разного уровня [там же, с. 21–22]:

1. Определённый сложившийся менталитет русского народа, предполагающий определённое отношение к собственности и другим экономическим реалиям.
2. Специфика аборигенных народов.
3. Особенности экономических представлений мигрантов.
4. Проблемы контактов с зарубежными партнерами, сложности организации совместных предприятий.
5. «Бывшее советское» – установки, не вписывающиеся в рыночную экономику.

В этой же статье авторы описывают проблемную область экономической этнопсихологии в категориях пяти субъектов, о которых уже говорилось ранее. Так, на уровне этноса ставится вопрос менталитета, на уровне локальных групп – проблема общин и диспор, на уровне семьи – вопрос социализации, на уровне национальных сообществ – проблемы межэтнического взаимодействия, на уровне этнической личности – проблемы и особенности формирования экономического сознания, влияние на личность традиционно сложившихся форм хозяйствования и распределения благ [там же, с. 23–45].

В исследовании С.А. Одинца была сделана попытка выявить детерминанты гетеростереотипов японских предпринимателей у российской молодежи в возрасте от 18 до 25 лет. В качестве детерминант Одинец называет в основном исторически сложившиеся формы взаимодействия представителей двух этносов [там же, с. 72].

В статье «Этнопсихологические и этноконфессиональные аспекты экологичной экономики (экономичной экологии)» А.Д. Карнышев говорит о влиянии отношения к природе (что, по его мнению, в свою очередь, обусловлено этнической спецификой) на экономическое поведение [там же, с. 74–112]. Статья А.Д. Карнышева и Н.Н. Помуран «Экономическая социализация в современной старобурядческой среде» является одной из первых в отечественной науке, где обсуждаются вопросы этниче-

ской специфичности экономической социализации. По результатам эмпирического исследования авторы заключают, что, несмотря на процессы глобализации, традиции и нормы общин продолжают сохраняться и определять особенности воспитания и, следовательно, экономической социализации. Исходя из полученных данных, авторы делают вывод о взаимосвязи экономической социализации с внутренними факторами, такими как этническое самосознание, самооценка, уровень субъективного контроля, и внешними – в основном, особенностями воспитания в семье [там же, с. 112–151].

В исследовании Д.С. Бажина и У.Н. Бажиной по изучению этнопсихологических особенностей социально-психологического самочувствия и электоральных предпочтений были сделаны выводы о том, что этническая принадлежность несомненно играет роль в экономической активности. И социально-психологическое самочувствие, и электоральное поведение подвержены влиянию этнической специфики. Большое значение имеют межэтнические отношения – оценивая социально-психологическое благополучие двух этносов, живущих на одной территории, мы должны обязательно учитывать этот аспект. Также было обнаружено, что «фактор национальности влияет на оценку различных параметров социально-экономической составляющей жизни». И последнее – образ «идеального политика» различается у людей в зависимости от этнической принадлежности [там же].

Наряду с вышеописанными двумя направлениями в изучении кросскультурных аспектов экономической психологии, существует ещё одно, которое, в отличие от первых двух, восходящих к исследователям-психологам, относится больше к традиции экономических наук. В книге И.В. Андреевой «Экономическая психология. Социокультурный подход» автор пытается рассмотреть экономические процессы через призму культурной специфики. В данной работе особый интерес для нас представляет описание психологии хозяйственной деятельности, основанной на этике православия и на этике протестантизма. Как пишет автор, «православие, по мнению большинства исследователей, не имеет экономической концепции, так как основная цель его – по-

лучение о спасении души, не имеет непосредственного отношения к экономике. Некоторые даже утверждают, что нет ничего более противостественного, чем пользоваться понятием «православная экономика» [Симонов, 1993; Платонов, 1993] [Экономическая психология..., 2000, с. 89]. Видение экономических реалий с точки зрения православной философии предполагает рассмотрение основных экономических категорий с оценочной позиции «праведности» и «неправедности» их возникновение. Влияние протестантской модели мышления на экономические представления людей изучал М. Вебер. Он считал, что «протестантская идеология имеет предпринимательский и бюргерский дух». «Высшим благом» этой этики, по словам Вебера, является накопление всё новых денег. Это становится целью жизни, а «самому предпринимателю подчас ничего не остается от его богатства, кроме ощущения исполненного “долга”» [там же, с. 98].

Если говорить о последних тенденциях в отечественной экономической психологии, можно заметить явный рост интереса к культуре как фактору, определяющему экономическое развитие. Проведен ряд исследований, посвященных проблеме ценностей культуры, их изменениям во времени и их роли в экономике. Так, например, Е.Г. Ясин в книге «Модернизация экономики и система ценностей», указывает на высокую степень влияния ценностей культуры на экономические процессы в государстве, проводя ряд сравнений ценностей русской культуры и культур ряда других стран. Автор делает вывод о необходимости изменений для ценностей российского общества и общей гуманизации для возможности модернизации и развития экономики [Ясин, 2003].

В монографии Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко «Ценности культуры и развитие общества» авторами изложены подходы к ценностям в кросскультурной психологии и их связям с социально-экономическим развитием общества [Лебедева и др., 2007]. Н.М. Лебедева проводила также ряд исследований, касающихся связей ценностей культуры с экономическим развитием через установку на инновативность. В одном из исследований Н.М. Лебедева приводит кросскультурное сравнение ценностей (по Ш. Шварцу) российских, канадских и китайских студентов

и их связи с отношением к инновациям [Лебедева, 2010]. Автор показывает, что установки канадских и русских студентов по отношению к инновациям более позитивны, чем у китайских студентов. При этом непосредственную связь с позитивным отношением к инновациям имеют ценности «Открытости изменениям и Универсализма». Свои исследования, касающиеся социокультурных факторов экономического развития, авторы обобщили в монографии «Культура как фактор общественного прогресса» [Лебедева и др., 2009].

В 2010 году в рамках симпозиума, посвященного памяти С. Хантингтона, – «Культура, культурные изменения и экономическое развитие» – был представлен доклад Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко и Е.Г. Ясина: «Вектор развития стран в едином пространстве ценностных измерений». В докладе были описаны результаты исследования, дающего возможность измерять культурные ценности в их связи с показателями экономического развития. Авторами были разработаны интегральные оси («Антропоцентризм» и «Самораскрытие/Принятие»), по которым 57 представленных стран группируются в 7 культурных ареалов, которые значимо различаются по ценностям и экономическому развитию [там же]. Эту модель можно назвать пока единственной попыткой отечественных исследователей внести свой вклад в актуальную тематику «измерения культуры» (эта традиция началась с работ Г. Хофстеда и уже имеет достаточно большую историю в западной науке, о чем будет рассказано во второй части настоящей главы).

Другой актуальной темой, только начинающей разрабатываться отечественными исследователями, является тема социального капитала как фактора экономического роста и развития. Тот факт, что социальный капитал связан с развитием экономики, давно известен. Однако только совсем недавно начали появляться работы по изучению структуры социального капитала, способов его влияния на экономику, а также культурной специфики этого явления. Так, в статье «Социальный капитал и экономические представления русских и китайцев: различия и взаимосвязь» представлены результаты эмпирического кросс-

культурного исследования социального капитала и его связей с экономическими представлениями у разных этнических групп. Было выявлено, что у русских и китайцев довольно схожи взаимосвязи социального капитала с экономическими представлениями. Но различия всё же есть: «доверие у русских мало связано с экономическими представлениями, в то время как у китайцев доверие имеет множество таких взаимосвязей» [Татарко, 2010].

Итак, подводя итоги описания анализа отечественных кросскультурных исследований в экономической психологии, выделим основные темы, которые стали предметом для исследований:

1. Динамика экономических представлений (культурно-специфичные особенности адаптации к новым формам экономических отношений) [Социальная психология экономического поведения, 1999; Журавлев и др., 2003];
2. Социально-психологические особенности малых народностей (взаимовлияния хозяйственного уклада и этнической специфики, вопросы экономической социализации) [Винокуров и др., 2007; Карнышев и др., 2006; Резников и др., 1999];
3. Культурная обусловленность экономических представлений [Андреева, 2000; Одинец, 2006; Бажин и др., 2006];
4. Культура как фактор экономического развития [Ясин, 2003; Лебедева и др., 2007; Лебедева, 2010; Ясин и др., 2010].

Далее будут описаны основные направления кросскультурных исследований в западной экономической психологии.

КРОССКУЛЬТУРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

В зарубежной науке кросскультурные исследования в экономической психологии появились гораздо раньше. Традиционно

самой популярной темой исследований было поведение потребителей, однако в экономической психологии чаще всего используются подход, пытающийся «свести процесс потребления к выбору между предпочтениями» [Лунт, 1997]. В этих исследованиях психология и экономика понимаются как различные, самостоятельные дисциплины, в то время как повседневность диктует необходимость выходить на большую междисциплинарность исследований и связывать психологию с другими социальными науками. Среди работ, складывающих эти связи экономической психологии с другими областями науки, П. Лунт называет работу «Массовое потребление и социальная идентичность» [Lunt et al., 1992], где отмечается значение антропологии, кросскультурных исследований и социологии, а также работу Фарнэма и Льюиса [Furnham et al., 1986] «Экономический разум», где авторы ориентируются на антропологию и социологию. «В этих работах, — пишет П. Лунт, — открываются новые методы исследования субъекта в его отношении к потреблению, происходит отход от теории принятия решений и постепенный охват все новых пластов культурного контекста» [Лунт, 1997, с. 11]. Однако можно заметить, что кросскультурные исследования в зарубежной науке были и раньше указанных работ. С середины 80-ых годов по-прежнему большое количество исследований, которые охватывают достаточно широкий спектр тем области экономической психологии.

Культура и экономическое развитие

С 80-ых годов в западной науке появляется направление, которое до сих пор актуально и дает импульс для всё новых и новых кросскультурных исследований — это попытки выделить универсальные измерения культуры, которые могут помочь более широкой категоризации культур, что, в свою очередь, облегчит исследование культурной обусловленности многих феноменов. Так, появляются сразу несколько моделей измерения культур. Модель Г. Хофстеда (одна из первых и наиболее признанных) — это 5 bipolarных измерений культуры: индивидуализм — коллективизм; большая дистанция власти — малая дистанция власти; высокий

уровень избегания неопределенности — низкий уровень избегания неопределенности; маскулинность — фемининность (мужественность — женственность); долгосрочная временная ориентация — краткосрочная временная ориентация. По результатам изучения взаимосвязей этих измерений культуры с индикаторами экономического и социально-политического развития оказалось, что «индивидуализм» в целом позитивно (или положительно) связан с этими показателями, тогда как «маскулинность», «избегание неопределенности» и «дистанция власти» — негативно [Hofstede, 1988].

На основе культурных измерений Хофстеда было проведено огромное количество кросскультурных исследований. В 2004 году появилась статья Й. Алика «Индивидуализм — коллективизм и социальный капитал» [Alick, 2004]. Как указывает автор, многие ученые считают, что модернизация общества ведет к росту индивидуализации общества, что, в свою очередь, становится угрозой для его единства. Другие считают, что автономия и независимость личности — это необходимые условия развития межличностных связей и социальной солидарности. Исследование, проведенное Аликом на базе данных США и 42 других стран, показало, что социальный капитал имеет положительную связь с индивидуализацией общества: такая взаимосвязь выявилась как внутри одной страны (между штатами США), так и при сравнении разных стран. Этот результат соотносится с идеей Дюркгейма о том, что люди, становясь более автономными и внешне свободными от социальных ограничений, на самом деле становятся более зависимыми от общества.

Другая модель, позволяющая «измерять» культуры, — это модель ценностей Р. Инглхарта. В данной модели выделяются такие ценностные оси, как «Традиционные — Секулярно-рациональные» ценности и ценности «Выживания — Самовыражения». Автор предполагает, что позитивную связь с экономическим развитием имеют Секулярно-рациональные ценности и ценности Самовыражения, однако связь здесь имеет скорее направление от экономического развития к ценностям, а не наоборот, как в других моделях [Inglehart et al., 2000].

В модели ценностей Ш. Шварца на уровне культуры выделяются такие ценностные оси, как «Принадлежность – Автономия (Аффективная и Интеллектуальная)», «Мастерство – Гармония» и «Иерархия – Равноправие». Наиболее сильно и устойчиво с индикаторами экономического благополучия (доход на душу населения) коррелируют ценности Равноправия и Автономии (связь положительная) [Шварц, 2008]. Также Шварц исследовал связь ценностей культуры с политической и экономической системой стран, с демографией [Лебедева и др., 2009].

Исследование социальных аксиом М. Бонда и К. Леунг позволило выявить две оси в ожиданиях и верованиях людей – это «Динамическая экстернальность» (вера в обусловленность всего происходящего внешними факторами и готовность бороться с окружающей средой) и «Социальный цинизм» (недовольство к окружающим, отрицательное восприятие социума) [Bond et al., 2004]. Оказалось, что высокая Динамическая экстернальность более характерна для бедных стран, тогда как высокие показатели по Социальному цинизму чаще встречаются в странах с сильной экономикой, но при этом – со слабыми показателями по психологическому благополучию жителей.

Резюмируя вышеперечисленные исследования, можно сказать, что конец XX – начало XXI века – это эпоха кросскультурных исследований экономического развития стран. Значимым событием в этой области стал симпозиум под руководством Л. Харрисона и С. Хантингтона «Культура имеет значение: как ценности формируют человеческий прогресс», прошедший в 1999 году в Гарварде, по результатам которого в 2000 году вышла одноименная книга. В этой работе вопрос о влиянии культуры на экономическое развитие рассмотрен очень тщательно и разносторонне. Здесь и вопросы о ценностях культуры (один из которых – является ли прогресс универсальной ценностью?), и об изменении культуры, и о способах влияния культуры на экономические процессы (доверие, ментальные модели, верования и attitudes людей в разных культурах) [Harrison et al., 2000].

Культурная обусловленность поведения потребителей

Как уже говорилось, в западной традиции самой популярной тематикой в экономической психологии является потребительское поведение. Этот вопрос не перестает волновать исследователей, и, наряду с развитием других сфер экономической психологии и выходом на междисциплинарный уровень, проблема поведения потребителя также приобретает «культурную окраску». Начало XXI века ознаменовалось «бумом» кросскультурных исследований в области потребительского поведения. Обсуждалась методология построения кросскультурных исследований в этой области (например, Luna, Gupta, 2001). В 2004 году была опубликована статья Е. Саттер, где описывается межкультурное сравнение потребительского поведения американцев и немцев [Sutten, 2004]. В своем кросскультурном исследовании Т.Б. Корнвелл и Дж. Дреннан показывают связь поведения потребителя со средовыми факторами, с идентичностью и благополучием, а также со структурой рынка и политики [Cornwell et al., 2004]. К.Б. Бодрю предложил новую объяснительную модель поведения потребителя [Beaudreau, 2006]. По мнению автора, поведенческая модель потребителя – это результат самоактуализации через многочисленные идеалы и внутренние конструкции идентичности, каждая из которых обесценивается в результате информационной неопределенности. Чтобы вернуть идентичность, потребитель покупает товары, которые способны дать базу для этой идентичности, то есть культурно-специфичные товары и услуги.

Кросскультурные исследования экономической социализации

Отдельным блоком в зарубежной науке идут исследования экономической социализации. Большой вклад в исследование культурного аспекта экономической социализации внесли французская исследовательница К. Ролан-Леви и израильский исследователь В. Лейзер, которые проводили несколько кросскультурных сравнений процесса экономической социализации у детей из разных стран [Roland-Lévy, 1990a, Roland-Lévy, 1990b, Leiser

et al., 1990]. Исследование, направленное на сравнение процесса экономической социализации у алжирских и французских детей [Roland-Lévy, 1990a], показало, что во многом развитие экономических представлений у детей из двух выборок идет сходным образом. Однако есть и определенные отличия. Так, алжирские дети лучше понимают значение цены, валютного обмена, роли социально-экономической системы (в частности, влияния правительства на занятость и безработицу), а также экономический механизм производства и прибыли в целом. Французские дети чаще затруднились отвечать на вопросы, но когда отвечали, давали более широкий спектр ответов; они лучше понимали процессы, связанные с налогообложением.

В статье «Экономическая социализация: основания для международного сравнения» [Roland-Lévy, 1990b] К. Ролан-Леви описывает методологические принципы проведения кросскультурных исследований по изучению особенностей экономической социализации, а также приводит описание инструментария, направленного на изучение экономического понимания, объяснения и экономических установок.

В работе «Экономическая социализация детей: кросскультурное сравнение десяти стран» [Leiser et al., 1990] авторы упоминают на тот факт, что, в отличие от исследований, целью которых является сравнение групп по возрастам, сравнение по странам дает менее ясные результаты. Результаты срезов по возрастам можно обобщить в двух основных тенденциях: стабильность агитудов в отличие от изменчивости понимания и тенденции видеть экономикку с позиции «человека социального» в младшем возрасте в отличие от становления позиции «человека экономического» в старшем [Berti et al., 1988; Furnham, 1987].

Что касается сравнения особенностей экономической социализации по странам, то здесь результаты гораздо неопределеннее и труднее поддаются интерпретации. Можно утверждать, что если в странах различаются институциональные условия, то это отражается в ответах детей. Что касается влияния культурной специфики, то это, прежде всего, отражается на агитудов по отношению к бедности и богатству. Результаты исследования также

показывают, что ценности, связанные с экономическими представлениями, различаются не только между странами, но и между разными популяциями в одной стране (сравнение городских жителей и жителей kibbutz в Израиле).

Кросскультурные исследования экономических установок

Кросскультурные исследования связей агитудов и экономического поведения

Большое количество исследований в западной науке направлено на изучение различных переменных, определяющих агитуды и экономическое поведение. Ещё в 1989 году проводились исследования, направленные на изучение связей между культурными агитудами и различными формами экономического поведения, например, кросскультурное сравнение страхового поведения канадцев и американцев [Wharton et al., 1989], сравнительное исследование восприятия роли различных сфер услуг в США и Нидерландах [Goodwin et al., 1989]. Это направление также продолжает развиваться. Например, недавно было проведено сравнительное исследование отношения к налогообложению жителей Италии и Великобритании, которое показало, что итальянцы гораздо более склонны уклоняться от налогов, чем жители Великобритании [Lewis et al., 2009].

Проводилось несколько крупных исследований, направленных на выявление связей экономических представлений с культурой. Так, по данным восьми стран (более 2000 респондентов из Австралии, Франции, Греции, Израиля, Новой Зеландии, Словении, Сингапура, Турции) группой ученых исследовались связи психосоциальных переменных и экономических представлений непрофессиональных экономистов [Bastounis et al., 2004] и связь экономических представлений с культурой в целом [Allen et al., 2005]. Бастонис, Лейзер и Ролан-Леви целью своего исследования называют проверку силы связи между такими переменными, как locus контроля, вера во всеобщую справедливость, экономическими представлениями и установками в различных стра-

нах. По итогам проведенного исследования авторы делают вывод о том, что экономическое мышление обывателя основывается на экономических феноменах больше, чем на интегральных экономических моделях. Результаты исследования подтвердили связь между интернальным локусом контроля, верой во всеобщую справедливость, поддержкой экономики свободного предпринимательства и высокой удовлетворенностью частной и государственной экономикой.

Исследование Аллен, Хунг и Лейзера было направлено на изучение межкультурных различий в экономических представлениях. Рассматривалось, как экономические представления варьируются в культурах с разным уровнем развития, а также в странах с одинаковым уровнем модернизации, но с разными конфигурациями (например, разные уровни развития человеческого и социального капитала, темпа развития). Экономические представления были изучены в трёх основных категориях: экономическая продуктивность и удовлетворенность, экономическая благоприятность и установки по отношению к бизнесу и правительству. По результатам исследования были сделаны следующие выводы:

- Люди в культурах с большим человеческим капиталом имеют большую экономическую эффективность и удовлетворенность.
- Общества с меньшим гражданским и большим государственным социальным капиталом более продуктивны и имеют более позитивное восприятие мира бизнеса.
- Общества с более высоким уровнем модернизации и развития имеют более позитивное видение экономики: большую экономическую эффективность, удовлетворенность и менее выраженное восприятие экономической несправедливости.
- Различия обществ можно расположить в двух измерениях:

1) восприятие экономической несправедливости и поддержания контроля цен (общества с меньшим государственным социальным капиталом и неолиберальным (минималистским) режимом власти);

2) экономическая удовлетворенность, вера во всеобщую справедливость и сопротивление социальному обеспечению (большая модернизованность, меньший гражданский социальный капитал, больший государственный социальный капитал и «государство всеобщего благосостояния»).

- Люди в обществах с большими человеческими ресурсами воспринимают себя как более продуктивных и эффективных в экономическом отношении.
- Люди в странах, где социальный капитал смещен (низкий гражданский и высокий государственный), чувствуют большую экономическую эффективность и более позитивно воспринимают мир бизнеса. Вообще, индикаторы модернизованности общества положительно коррелируют с государственным социальным капиталом.
- Люди в обществах с более высоким уровнем и быстрым темпом модернизации чувствуют большую справедливость, чем люди в обществах более бедных и медленно развивающихся. Авторы предлагают две объяснительные модели: либо ощущение экономической несправедливости – это показатель уровня модернизованности и различается больше не внутри одного общества, а между обществами, либо люди в обществе сравнивают свое положение с неким эталоном (в бедных обществах они не могут удовлетворить свои базовые потребности, и поэтому возникает ощущение несправедливости).
- Экстернальный локус контроля коррелирует с гражданским социальным капиталом.

Исходя из вышеописанных результатов, авторы распределяют 8 рассмотренных стран по 3 конфигурациям:

1. Быстрый темп модернизации, низкий человеческий капитал, низкий государственный социальный капитал (Сингапур, Словения).
2. Большой уровень модернизации, высокий человеческий капитал, низкий гражданский социальный капитал, высокий государственный социальный капитал (Новая Зеландия, Австралия, Франция).

3. Низкий уровень модернизации, низкий человеческий капитал, высокий гражданский социальный капитал, низкий государственный социальный капитал (Греция, Турция).

Установки на материализм в контексте культуры

Другой блок исследований в зарубежной психологии направлен на изучение установок на материализм и связь этой установки с различными психологическими переменными. В исследовании Гер и Белк двенадцати стран по различиям в материализме измерялись такие характеристики, как желания потребителей, воспринимаемая нужда и показатель материализма по Белку. По результатам исследования румыны оказались самыми материалистичными, за ними следовали американцы, новозеландцы, украинцы, немцы и турки. Эти данные подтверждают, что материализм характерен не исключительно для Запада и не связан напрямую с уровнем достатка (что обычно закладывалось в основу модели взаимоотношений с потребителем) [Get et al., 1996].

В другом кросскультурном исследовании материализма [Kirbohn et al., 2005] выявлялась связь между материализмом и индивидуальными ценностями. Данное исследование основано на модели ценностей Ш. Шварца и направлено на изучение связей между ценностями Открытости изменениям, Самоутверждения и Самопреодоления с показателями материализма по Ричинс и Дюсон. Исследование проводилось в трех странах: Канаде, Германии и США. Была выявлена устойчивость шкал ценностей и материализма во всех трех странах. Результатом исследования было обнаружение позитивной связи материализма с ценностями Самоутверждения и негативной взаимосвязи с ценностями Самопреодоления.

Отношение к деньгам в различных культурах

В европейской науке, в связи с введением единой европейской валюты, в 1998 году наблюдался бум исследовательского интереса к проблематике восприятия людьми новой денежной валюты. А. Мюллер-Петерс провел ряд кросскультурных исследований по изучению установок относительно денег, в частности,

отношения к евро в разных европейских странах. Исследовалось значение национальной гордости и национальной идентичности в отношении attiтудов к единой европейской валюте [Müller-Peters, 1998]. В качестве измерений национальной идентичности рассматривались патриотизм, национализм, а также третье измерение – «Европейский патриотизм». Национальная гордость расматривалась в контексте гордости за национальную историю и за экономико-политические достижения своей страны. Объяснительными факторами отношения к евро оказались установка на Европейский патриотизм и национализм. Первое имеет позитивное влияние на отношение к единой европейской валюте, второе – отрицательное. Сравнение по странам показало, что южные государства – Испания, Италия, Португалия, Греция – и такие страны, как Ирландия, Бельгия, Франция и Люксембург, имеют наиболее позитивное отношение к евро. Жители таких стран, как Великобритания, Швеция, Германия, Дания, относятся к нему негативно. Что касается Австрии, Финляндии и Нидерландов, то граждане этих стран имеют нейтральное отношение к евро [Müller-Peters et al., 1998]. Авторы объясняют эти различия ожиданиями относительно членства в Европейском валютном союзе: те страны, которые ожидают какие-то выгоды от Союза, позитивно относятся к евро.

Другое исследование, проведенное Р. Пеперманс и Дж. Верлей, было направлено на изучение взаимосвязей между психологическими различиями по странам и отношением к евро [Peermans et al., 1998]. Исследовались пятнадцать европейских стран, которые были выделены в 5 кластеров (регионов), и 2 декластеризованные страны (Великобритания и Ирландия) по трем измерениям: 1) гордость за национальную экономику и удовлетворенность ею;

- 2) уверенность в себе и широта взглядов;
- 3) прогрессивный «не-национализм».

Распределение стран по этим осям дает исследователям возможность увидеть существенные различия в отношении к евро в зависимости от психологических особенностей жителей страны, относящейся к тому или иному региону.

Влияние культуры на восприятие экономических явлений

Кросскультурные исследования восприятия бедности

Сравнительные исследования восприятия бедности довольно рано. Так, проводилось кросскультурное сравнение восприятия причин бедности на двух вест-индских островах – Доминика и Барбадос [Raupе et al., 1985]. Авторы указывают, что, несмотря на многочисленные исследования восприятия бедности, в которых были выявлены такие детерминанты, как образование, религия, этническая группа, кросскультурные исследования в этой области были немногочисленны. Данное исследование было направлено на выявление attitudes подростков на относительно богатом острове Барбадос и относительно бедном – Доминика. Было выявлено много различий между объяснениями бедности у представителей этих двух групп, но самым интересным феноменом, который обнаружился в исследовании, было наличие более осознанного чувства несправедливости и неравенства у подростков с более благополучного острова Барбадос. Исследователи объясняют этот факт связью между развитой системой массовой информации и высоким уровнем образования с осознанием экономических процессов.

Недавно итальянскими учеными было проведено исследование абсолютистского и релятивистского восприятия бедности в восьми странах (Боливия, Бразилия, Италия, Кения, Лаос, Швеция, Швейцария и Великобритания) [Cogazzini et al., 2009]. Было обнаружено, что жители стран с более высоким уровнем дохода демонстрируют более четко выраженное релятивистское отношение к бедности, однако большую роль в формировании этих отношений играют личностные факторы, такие как прошлый опыт материальных трудностей или соответствующие стандарты жизни.

Восприятие экономической справедливости в различных культурах

Из ранних исследований восприятия экономической справедливости можно назвать проведенное в 1985 году кросскуль-

турное исследование восприятия экономической справедливости у подростков в Австралии и Японии [Siega et al., 1985]. Молодым людям в Японии и Австралии предлагалось определить размер оплаты за труд в различных ситуациях, которые предполагали оценку по четырем измерениям: усилия рабочего, возможность, продуктивность и семейные нужды. Когда продуктивность была высокой, японские подростки определяли значительно более высокую оплату работникам с большими семейными нуждами, чем австралийские подростки. Кроме того, японские подростки начали гораздо более высокий доход работникам с ограниченными возможностями. В обеих выборках люди с меньшими нуждами вознаграждались ниже, чем люди с большими семейными нуждами, исключая работников, чьи способности высоки, а усилия малы. Результаты объясняются авторами различиями в западном и японском экономическом укладе, а также культурными детерминантами процесса социализации.

Другое исследование проводилось А. Фарнэмом в 1987 году. Он изучал восприятие экономической справедливости школьниками из Великобритании и Южной Африки со сходным происхождением. Модель исследования была схожа с моделью, которая описывалась ранее, только в ситуации 4-м измерением был цвет кожи. Таким образом, в ситуациях были четыре измерения: усилия работника, его способности, продуктивность в работе и цвет кожи. Нужно было назначить им вознаграждение при заданной средней величине. Оказалось, что обе группы вознаграждали не только за старательность, способности и продуктивность, но и за цвет кожи – белым назначали вознаграждения больше, чем черным. Тот любопытный факт, что южноафриканские подростки назначали белым работникам более высокую зарплату, может быть объяснен в терминах стереотипов и специфики этнической идентичности [Furnham, 1987].

В исследовании 1984 года В. Мёрфи-Берман с коллегами показали различие в восприятии справедливости распределения благ в коллективистских и индивидуалистических культурах (по Г. Хофстеду). Если в коллективистских культурах справедливым считается равномерное распределение или же распределение по по-

требностям, то люди в индивидуалистических культурах считают справедливым распределение благ соразмерно с вкладом каждого участника [Murfu-Verman et al., 1984]. В 2002 году было проведено ещё одно исследование с респондентами из Турции и США. В исследовании полагалось разрешить дилемму справедливого распределения благ в группе и индивидуально и принять решение в двух случаях: если вопрос касается представителя ин-группы или аут-группы. Было выявлено, что респонденты в обеих группах руководствуются принципами справедливости макроуровня чаще в групповых решениях, чем в индивидуальных. При этом в турецкой выборке люди больше предпочитали представителей ин-группы, чем в американской [Murfu-Verman et al., 2002].

Изучение культурных особенностей восприятия инноваций в контексте экономики

Ещё одно направление в зарубежной науке, которое развивается в последнее время, – это изучение отношения людей к различным новшествам, меняющим традиционный уклад потребительского поведения. Так, Й. Чой и В. Гайтфилд провели кросскультурное исследование принятия покупателями электронной формы покупок [Choi et al., 2004]. Исследование было направлено на изучение влияния культурных ценностей на принятие покупателями решения о покупке товара онлайн в США и Корее. Результаты показали, что культурные ценности предопределяют воспринимаемый риск, воспринимаемую продуктивность и субъективную норму. Более того, исследование выявило, что поведенческий механизм, лежащий в основе выбора, похож для двух стран, но есть различия между значимостью отдельных факторов, детерминирующих намерения потребителя делать электронные покупки.

Доверие как фактор кооперации в работе: кросскультурный анализ

Особую область исследований в экономической психологии составляют работы по изучению доверия и других основ эффек-

тивных экономических отношений, сотрудничества. Кросскультурные исследования в данной области составляют относительно новый пласт в экономической психологии. В качестве примера можно назвать сравнительное исследование доверия и взаимности между Францией и Германией на основе игры на вложение, которое было проведено группой исследователей во главе с М. Виллингером [Willinger et al., 2003]. В игре один из участников был доверяющим (А), другой тем, кому доверили (В). Анализ показал, что средний уровень игры значительно выше в Германии, но уровень взаимности между странами значительно не различается. Оказалось, что игроки В в Германии зарабатывали гораздо больше, чем во Франции, и в целом в обеих странах игроки В зарабатывали больше, чем А. Основываясь на межкультурном эксперименте доверия, авторы заключают, что французские испытуемые, которые доверяли, не считали немецких испытуемых, которым доверялись, менее достойными доверия, и то же самое верно относительно взаимного отношения немецких испытуемых к французским. Другое исследование, также основанное на экспериментальной игровой модели, было проведено С. Гэхтером и Б. Херрманном [Гэхтер и др., 2009]. Исследовался уровень кооперативности в зависимости от взаимности (взаимности), прямой или косвенной. Проводилось кросскультурное сравнение по игре на создание общественного блага. Суть игры заключается в том, что каждый участник делает вклад, и итоговый выигрыш будет тем больше, чем больше людей сделали вклад. Исследования показывают, что чем больше предельный выигрыш, тем активнее люди вкладываются. При этом повторяющиеся участие в игре приводит к большему вкладам. В экспериментах без анонимности взносы обычно возрастают (даже тогда, когда информация ограничена лишь подсознательными намеками на то, что их вклад может быть узан другими участниками, здесь встает вопрос репутации, который относится к косвенной взаимности). Также в исследованиях доказан факт позитивного влияния коммуникации. Большинство людей – «словесные кооператоры», то есть, они вкладываются, если вкладываются и другие. Здесь и важен принцип взаимности (взаимности).

И встает вопрос о наказании «безбилетников» – людей, которые не делают вкладов.

Кросскультурные исследования показали, что уровень наказания – инварианта человеческого поведения. Причем возможность наказания увеличивает кооперативность, однако здесь уже есть кросскультурные различия. Прямая и косвенная взаимობразность и применение наказания взаимно подкрепляют друг друга и способствуют кооперации. Также имеет культурную обусловленность влияние наказания при отсутствии материального ущерба (или его символической величины). В зависимости от культурных особенностей люди по-разному воспринимают общественное порицание. Интересен факт, что в экспериментах с малыми сериями применение наказания приводит к материальным потерям для группы (выигрыш в итоге меньше, чем без наказания), а в эксперименте с большим количеством периодов, наоборот, выигрыш увеличивается при использовании наказания. При сравнении эффектов применения наказания и вознаграждения оказалось, что наказание приводит к тем же результатам с меньшими издержками. Также любопытно, что наказания применяются участниками даже в строго однократных играх, когда плодами «воспитания» наказывающий воспользоваться не может.

В кросскультурном эксперименте на выборках россиян и швейцарцев применялись однократные игры с возможностью наказания и без. Эти эксперименты позволили оценить строго позитивную и строго негативную взаимობразность. Оказалось, что в российской выборке участники ожидают большего наказания, и русские испытываемые действиями наказывают сильнее, причем даже тех, кто вносил больше среднего по группе (антиобщественное наказание). Позитивная взаимობразность работает на обеих выборках: ожидания взносов от других игроков положительно коррелируют с вкладами в обеих странах. В экспериментах с наказанием русские зарабатывают гораздо меньше, чем швейцарцы. При этом в эксперименте без наказания взносы в России значительно ниже.

Применялись экспериментальные серии, когда сначала игра велась без наказания, потом возможность наказания вводилась, и

наоборот. Оказалось, что в сериях, где первая игра была без наказания, а вторая – с наказанием, у швейцарцев доход был выше в игре с наказанием, а для русской выборки верно обратное. Швейцарцы, которые делают маленькие взносы, резко увеличивают их при введении наказания, русские же участники увеличивают свой взнос незначительно. Игроки, делающие взносы среднего уровня, при введении наказания в швейцарской выборке повышают свой взнос, а в российской даже понижают. Участники с высокими взносами снижают свой взнос при введении наказания во всех 4 группах.

Как логическое продолжение описанного эксперимента, изложим ещё одну экспериментальную модель с игровой ситуацией, которая достаточно популярна в западной науке. Это игра «Ультиматум», которая часто применяется в экспериментальной экономике. Суть игры состоит в том, что одному участнику предлагается поделить сумму, данную ему, между собой и другим участником, причем при согласии второго участника на часть суммы, предложенную первым, участники получают эти деньги, при отказе второго участника от предложенной суммы оба участника ничего не получают.

Проводилось кросскультурное исследование на выявление факта влияния культурных особенностей на предложения и ответы в игре «Ультиматум» [Chuah et al., 2009]. Оказалось, что хотя культурные факторы объясняют большую часть дисперсии, в отчетах по сравнению с предложениями, объяснительная сила культуры в обоих случаях относительно низка. Это можно объяснить тем, что, принимая решение о предложении, игрок действует в основном из соображений справедливости, в то время как в ответе больше присутствует стратегический компонент, который, по всей видимости, меньше обусловлен культурными факторами.

Рассмотренные исследования дают нам достаточно полную картину разработанности области межкультурных особенностей процессов и явлений, составляющих сферу проблематики экономической психологии. Те параграфы, которые были выделены нами при описании результатов различных исследований, представляются собой основные направления развития западной науки

в описываемой сфере. Так, мы можем говорить о достаточно разностороннем изучении культурно-психологических факторов, обуславливающих экономическое развитие, и продолжающейся популярности этой тематики. Кросскультурные особенности поведения потребителя исследовались и исследуются достаточно активно, и в связи с всё большей глобализацией рынков можно смело утверждать, что тема эта останется актуальной ещё долгое время. Что касается исследованной экономической социализации, то здесь мы можем констатировать некоторый «застой» – после ряда исследований под руководством К. Ролан-Леви интерес к этой проблеме упал, и современных исследований по этой проблематике почти нет. Установки по отношению к экономическим явлениям, а также восприятие этих явлений изучены достаточно разносторонне. Темы эти продолжают стоять на периферии экономической психологии, и, по-видимому, западная наука никогда не будет испытывать недостатка в исследованиях такого рода.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обзор кросскультурных исследований показал, что существует ряд фундаментальных вопросов экономической психологии, которые ещё не рассматривались исследователями в ракурсе культурной специфичности. Если исходить из пяти традиционных направлений исследований в экономической психологии, которые называл Питер Лунт [Лунт, 1997]: сбережения и долг, владение и собственность, экономические представления людей, экономическая социализация, принятие повседневных экономических решений, – и сравнивать отечественную и зарубежную науку, то уровень разработанности направлений будет разным. Так, самыми разработанными в кросскультурном аспекте в отечественной науке будут вопросы владения и собственности, затем – экономических представлений людей и экономической социализации. В зарубежной науке наибольшее количество кросскультурных исследований проводилось по изучению экономических представлений людей, принятия повседневных экономических решений и вопросов экономической социализации.

Очевидно, что структура экономической психологии как науки со временем трансформируется, и на сегодняшний день в рамках этой области также исследуются психология предпринимательства, психология рекламы, психология денег. Однако, по нашему мнению, экономическая психология всё же должна ограничить свою проблемную область и остановиться на тех темах, которые непосредственно касаются психологических особенностей индивида в экономических отношениях. В связи с этим, говоря о степени разработанности той или иной проблемы экономической психологии в межкультурном аспекте, мы будем опираться на выделенные Лунтом классические направления этой науки. Изменим лишь последний, пятый пункт – вместо «принятия повседневных решений» будем говорить об «экономическом поведении», а также добавим ещё одну ветвь – «психологические факторы экономического развития». Если исходить из такой структуры, то можно сказать, что в данный момент наиболее популярны последние два направления.

Экономические представления людей, проблемы восприятия экономических явлений в ракурсе межкультурных различий – это довольно широкая исследовательская область, требующая большого числа исследований. Западная наука преуспела в этом направлении больше, чем отечественная, – и эта сфера остро нуждается в исследовательском интересе отечественных ученых.

Как уже отмечалось, культурный аспект экономической психологии очень мало изучен в нашей стране, что же касается западной традиции, то несколько исследований в этой области, проведенных группой исследователей, дали интересные результаты, однако не получили дальнейшего развития. Мы можем смело утверждать, что это тема – одна из самых малоизученных в кросскультурной экономической психологии. Кросскультурные исследования почти не коснулись психологии сбережения и психологии долга ни в западной, ни в отечественной науке, так что это направление – ещё одна малоизученная и интересная область для исследователей.