

Григорян Л.К. Кросс-культурное сравнение моделей экономического

Григорян Лусине Корюновна, студентка 1 курса магистратуры факультета психологии Государственного Университета – Высшей Школы Экономики

То́воря 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 для формирования рамок нашего восприятия и поведения [например, 1]. Матумoto в своей книге «Психология и

культурой» обращает внимание на то, что все процессы, связанные с распределением благ и ресурсов, являются культурно-специфичными, так же как и восприятие этих процессов людьми как справедливых или несправедливых [2]. Культурная специфика экономического поведения, очевидно, является областью мало разработанной и весьма актуальной. **Актуальность** определяется как запросом на научное исследование этой сферы, еще недостаточно разработанной, так и требованиями практики – ведь экономическое развитие государства, и благополучие каждого его гражданина зависит от культурно-специфичных факторов. **Целью** данного исследования было выявить культурную специфику экономического поведения. Для этого Лабораторией Социально-психологических исследований Экспертного института ГУ-ВШЭ была разработана особая **методика** сценариев экономического поведения, которая будет описана ниже. Разработка и апробация первого варианта методики сценариев экономического поведения проводилась в два последовательных этапа: на первом этапе, на основании сценарного подхода П. Смита и его коллег, был составлен первый вариант методики, а на втором он был апробирован и скорректирован. В данном исследовании применяется методика уже после корректировки. В последнем варианте она состоит из 11 биполярных измерений экономического поведения, для каждого из которых разработан сценарий, позволяющий выявить близость респондента к тому или иному полюсу. Ниже приводится перечень измерений:

1. «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность».
2. «Экономия времени – экономия денег».
3. «Кратковременная – долговременная перспектива в экономическом поведении».
4. «Расточительность – экономность»
5. «Экономический интерес – экономическая индифферентность».
6. «Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью».
7. «Экономическая активность – экономическая пассивность».
8. «Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни».
9. «Распределение финансового вознаграждения по равенству – как распределение финансового вознаграждения по справедливости».
10. «Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам».
11. «Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе».

Taōnūia I - v6

प्राचीन भारतीय साहित्य

Исследование: Таблица 1 – Характеристики выборки исследования				
	Народы Кавказа	и Русские	Среднее Народы Кавказа	Уровень значимости различий
Народы Кавказья			334	
235			134 муж, 200 жен	
99 муж, 136 жен			Min – 17, Max – 74	
Мин – 17, Max – 68				
Пол				
Возраст				
Группы сравнивались по t-критерию Стьюдента (распределение нормальное).				
Результаты анализа представлены в Таблице 2 (в таблице показаны только те шкалы, по которым между группами обнаружены значимые различия).				
Таблица 2 – результаты кросс-культурного сравнения моделей экономического поведения (по t-критерию Стьюдента).				
Показатели	Среднее Русские	Среднее Народы Кавказа	Среднее Народы Кавказа	Уровень значимости различий
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение	2.43	2.81	.024
Типичность	4.08	3.47	.001	
Экономия времени	Типичность	3.71	4.06	.051
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	4.22	3.80	.006
Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение	3.42	3.88	.030
Готовность	3.44	4.05	.004	
Экономическая индифферентность	Типичность	4.56	4.04	.003
Приоритет прибыли над законом	Готовность	4.43	4.03	.052
Экономическая пассивность	Типичность	5.20	4.65	.001
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Эмоциональное предпочтение	2.69	3.18	.009
Распределение финансового вознаграждения по	Готовность	2.89	3.34	.017
	Типичность	4.17	3.78	.017
	Типичность			
	3.39	3.77		.043
	Эмоциональное предпочтение	5.21	4.61	.005
	Готовность	5.25	4.46	.000

Каждый из 11-и сценариев оценивается респондентом по трем шкалам: «Эмоциональное предпочтение», «Типичность» и «Готовность» («Эмоциональное предпочтение», «Типичность» и «Готовность»). Таким образом, в итоге характеристики выборки, на которой проводилось данное

Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Типичность	4.88	4.42	.005
--	------------	------	------	------

Как мы видим, значимых различий между двумя группами очень много: из 11-и шкал по 10-и есть значимые различия. 9 из них различаются по шкале типичности. Рассмотрим подробнее различия по каждому из измерений:

1. Экономический патернализм представителями Кавказа оценивается более позитивно, однако по шкале типичности данный вид поведения сильнее выражен у русских.
2. Экономия времени – экономия денег. Здесь различия обнаружены только по шкале типичности: кавказцы больше экономят время, тогда как русские – деньги.

3. Кратковременная – долговременная перспектива в экономическом поведении. В среднем русские ближе к полюсу кратковременной перспективы, а кавказцы – долговременной.

4. Растроительность в экономическом поведении. По данному измерению и эмоциональное предпочтение, и готовность к такому виду поведения выше у представителей народов Кавказа.

5. Экономическая индифферентность. По шкале типичности русские больше склонны к экономической индифферентности, чем кавказцы.

6. Приоритет прибыли над законом. Здесь русские демонстрируют более высокие значения и по шкале готовности к такому поведению по сравнению с представителями народов Кавказа.

7. Экономическая пассивность. В данном случае эмоциональное предпочтение и готовность к такому поведению выше у кавказцев, однако, по шкале типичности у русских более высокий показатель. Мы видим здесь рассогласование в установках русских: при эмоционально негативном (в лучшем случае – нейтральном) отношении к пассивному экономическому поведению такое поведение всё же считается типичным.

8. Непримлемость использования кредитов. В обеих группах показатели по данному измерению невысокие, однако, у кавказцев он чуть выше, чем у русских.

9. Распределение финансового вознаграждения по справедливости. В обеих выборках есть тенденция к справедливому распределению вознаграждения, однако в выборке русских эта тенденция выражена сильнее.

10. Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе. В обеих группах для людей всё-таки приоритетным является размер вознаграждения. Однако в группе русских это выражено сильнее, чем в группе кавказцев.

Выводы:

1. Экономические установки двух рассматриваемых культурных групп имеют весьма существенные различия.

2. Отличительными чертами выборки русских по сравнению с выборкой представителей Кавказа можно назвать сильную склонность к справедливому распределению вознаграждения, амбиалентное отношение к экономической пассивности (эмоциональное неприятие и неготовность к такому поведению, но оценка его как типичного), и готовность нарушать закон ради прибыли.

3. Выборку кавказцев в сопоставлении с русскими можно охарактеризовать следующими чертами: сильно выраженная растроительность в экономическом поведении, большая типичность экономии времени и долговременная экономическая перспектива, большие экономический интерес и самостоятельность.

4. В основном различия в оценках моделей экономического поведения наблюдаются по шкале типичности. Это говорит о том, что сильнее всего данные выборки отличаются по своим аутостереотипам, и меньше – по эмоциональному восприятию того или иного способа поведения и готовности к нему.

- Список литературы
1. Мадумато Д. Психология и культура. СПб: Питер. 2003. – 720 с.
 2. Throsby D. Economics and Culture, Cambridge University Press, 2001

Гришина М.О. Агрессивность как фактор, влияющий на адаптацию к социальной среде

Гришина Марина Олеговна студентка 4 курса факультета психологии ЛГУ им. А. С. Пушкина
Научный руководитель: ассистент Пинчук Оксана Андреевна

Вся история человечества убедительно доказывает, что агрессия является неотъемлемой частью жизни личности и общества. Более того, агрессия обладает мощной притягательной силой и свойством заразительности – большинство людей на словах отвергает агрессию, а при этом широко демонстрирует ее в своей повседневной жизни. Проблема агрессивности имеет давнюю историю. Многие исследователи в нашей стране и за рубежом занимались проблемой агрессии, но к одному знаменателю не пришли, так как она сложна и многогранна и, следовательно, одного решения быть не может. В центре внимания исследователей оказались такие аспекты проблемы: биологические и социальные детерминанты агрессии, механизмы ее усиления и закрепления, условия, определяющие проявления агрессии, индивидуальные и половозрастные особенности агрессивного поведения, способы преодоления агрессии. Вопросы, связанные с человеческой агрессивностью, затрагиваются во многих психологических исследованиях. Наличие чрезвычайно высокой концентрации агрессии в обществе и отсутствие однозначного и адекватного научного определения этого сложного феномена делают проблему исследования агрессивности одной из наиболее актуальных проблем современного мира, важной теоретической и практической задачей.

Актуальность темы: проблема агрессивного поведения остается актуальной на протяжении всего существования человечества в связи с его распространенностью и дестабилизирующими влиянием. Имеются представления о том, что агрессивность имеет исключительно биологическое происхождение, а также о том, что она связана главным образом с проблемами воспитания и культуры.

Цель работы – выявить факторы, влияющие на адаптацию студентов 1го курса.

В соответствии с целью определены следующие задачи:

1. Изучение уровня личностного адаптационного потенциала студентов
2. Изучение социально-психологической комфортности среды.
3. Изучение уровня агрессивности.