

## РАЗДЕЛ II. ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ КУЛЬТУРЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

### Глава 6. МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ И МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ<sup>9</sup>

В данной главе приведено описание методического инструментария, с помощью которого было осуществлено исследование. Основным методом исследования был социально-психологический опрос, для которого была разработана специальная анкета, включающая как уже существующие методы исследования, так и разработанные коллективом лаборатории авторские методики для изучения тех социально-психологических явлений, которые подлежали рассмотрению.

**Участники исследования.** В таблице 1 представлены характеристики выборки исследования. Социально-психологический опрос проводился в трех федеральных округах России: Центральный федеральный округ (русские), Северо-Кавказский федеральный округ (русские, чеченцы, осетины, балкарцы, армяне), Дальневосточный федеральный округ (русские). Всего было опрошено 556 человек.

**Таблица 1.** Характеристики выборки исследования

Округ	Регион, N	Этнич. группа в регионе	N	Пол муж/жен	Возраст
Центральный федеральный округ (N=221)	(Москва и Московская область)	Русские	221	92 муж 129 жен	M= 27,7 Me= 22

<sup>9</sup> Глава подготовлена при поддержке программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г. (проект ТЗ 43.0 «Региональные особенности экономического сознания и поведения в Российской Федерации») и при поддержке РФФИ, проект № 10-06-00086-а

Северо-Кавказский федеральный округ (N=278)	Ставропольский край (N=96)	Русские	56	20 муж 36 жен	M= 22,4 Me= 20
		Народы Кавказа и Закавказья (армяне и др.)	40	13 муж 27 жен	M= 20,9 Me= 20
	Северная Осетия – Алания (N=45)	Осетины	45	17 муж 28 жен	M= 34,1 Me= 31
	Чеченская республика (N=37)	Чеченцы	37	16 муж 21 жен	M= 35,5 Me= 30
	Кабардино-Балкария (N=100)	Балкарцы	100	48 муж 52 жен	M= 32,1 Me= 29
Дальневосточный федеральный округ (N=57)	(Чукотский Автономный округ) (N=57)	Русские	57	22 муж 35 жен	M= 33,8 Me= 29

Далее рассмотрим методики, которые использовались в данной анкете, более подробно опишем процесс создания и апробации методики изучения сценариев экономического поведения, которая была использована в исследовании.

Анкета, предлагаемая респондентам (см. Приложение А), включала следующие методики:

1. Опросник исследования ценностей Ш. Шварца (в анкете под № 1);
2. Методика самооценки инновативных качеств личности (Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко) (в анкете под № 2);
3. Методики оценки удовлетворенности жизнью (в анкете под №№ 3, 4);
4. Методики оценки социального капитала (в анкете под №№ 5, 6, 7, 10, 11);

5. Вопросы для оценки религиозности (в анкете под №№ 8, 9);
6. Опросник отношения к деньгам А. Фернама (в анкете под № 12);
7. Экономические представления и установки (в анкете под №№ 13, 14, 15);
8. Методика А.Б. Купрейченко для изучения ассоциаций, связанных с понятием «деньги» (в анкете под № 16);
9. Методика сценариев экономического поведения (в анкете под № 17);
10. Методики исследования представлений о справедливости (в анкете под №№ 18, 19, 20);
11. Вопросы, направленные на получение информации о социально-демографических характеристиках респондентов (в анкете блоки вопросов под №№ 21, 22).

Далее приведено подробное описание этих методик.

### 1. Опросник исследования ценностей Ш. Шварца (SVS).

Для исследования использовался переведенный Н.М. Лебедевой на русский язык и адаптированный в серии исследований [Лебедева, 2000; Лебедева, Татарко, 2007] опросник Шварца для изучения культурных ценностных ориентаций.

Опросник Шварца включает 57 ценностей, отобранных таким образом, чтобы представлять каждый описанный им тип ценностей. Инструкция респондентам была следующая:

При ответе на этот опросник, Вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?» Эти ценности взяты из разных культур. В скобках после каждой ценности есть слова, которые могут помочь Вам лучше понять ее значение. Ваша задача – указать, в какой степени каждая ценность является для вас ведущим принципом в Вашей жизни. Используйте цифровую шкалу, приведенную ниже.

0 – означает, что ценность совсем не значима для Вас и не является ведущим принципом Вашей жизни.

3 – означает, что ценность важна для Вас.

6 – значит, что ценность очень важна для Вас.

Чем больше цифра (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6), тем более важна для Вас эта ценность как ведущий принцип в ВАШЕЙ жизни.

Кроме этого, могут использоваться цифры:

1 – для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам Вашей жизни.

7 – для обозначения ценности, *важнейшей* для Вас и являющейся руководящим принципом в Вашей жизни; *обычно таких ценностей не более двух*.

В пустой ячейке перед каждой ценностью укажите номер (-1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), отражающий важность этой ценности лично для Вас. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая Ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно).

В соответствии с ключом, рассчитывается средний балл по 10 шкалам, соответствующим 10 типам мотивации (или ценностям) ценностей, выделенных Ш. Шварцем: «Власть» ( $\alpha=0,70$ ), «Конформность» ( $\alpha=0,61$ ), «Благожелательность» ( $\alpha=0,68$ ), «Безопасность» ( $\alpha=0,64$ ), «Традиционализм» ( $\alpha=0,66$ ), «Универсализм» ( $\alpha=0,66$ ), «Самостоятельность» ( $\alpha=0,66$ ), «Стимуляция» ( $\alpha=0,70$ ), «Гармония» ( $\alpha=0,52$ ), «Достижение» ( $\alpha=0,65$ ) [Schwartz, 1992].

Дополнительно в работе рассчитывались средние арифметические значения по 4 ценностным оппозициям, на которые делятся 10 типов мотиваций (ценностей) и которые, согласно теории Ш. Шварца, располагаются на 2 осях: «Сохранение–Изменение» и «Самопреодоление–Самовозвышение».

1) Ценности **сохранения** (Безопасность, Конформность, Традиция) противоречат ценностям **изменения** (Стимулирование, Саморегуляция).

Здесь налицо явная оппозиция между ценностью автономии взглядов и действий индивида и ценностью сохранения традиций, поддержания стабильности общества.

2) Ценности **самопреодоления** – выхода за пределы собственного эго (Универсализм, Благожелательность) противостоят ценностям **самовозвышения** – акцентирования «самости» (Власть, Достижение, Гедонизм).

## 2. Методика самооценки инновативных качеств личности (Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко)

Для изучения инновативных качеств личности использовалась «Шкала самооценки инновативных качеств личности» [Лебедева, Татарко, 2009]. Респондентам предлагались краткие характеристики разных людей (всего 12 утверждений), которые необходимо было оценить по степени сходства с самим собой по 5-балльной шкале (от «совсем не похож на меня» до «очень похож на меня»). Далее в соответствии с ключом подсчитывались средние значения по шкалам: «Креативность», «Риск ради успеха», «Ориентация на будущее». Общий индекс инновативности рассчитывался как среднее арифметическое вышеперечисленных шкал.

## 3. Методики оценки удовлетворенности жизнью.

а) В данном случае использовался вопрос из Мирового опросника ценностей (WVS), направленный на оценку субъективного уровня счастья.

*Оценивая все в целом, можете ли Вы сказать, что Вы:*

1 – совсем несчастливы; 2 – не очень счастливы; 3 – затрудняюсь сказать; 4 – вполне счастливы; 5 – очень счастливы.

В оригинальной версии используется 3-балльная шкала, но мы ее немного модифицировали, сделав пятибалльной, поскольку для методов многомерной обработки лучше использовать более дробные шкалы.

б) «Шкала оценки удовлетворенности жизнью», разработанная Е. Дайнером с коллегами [Diener et al., 1985; Pavot et al., 1991]. Респонденту предлагалось в соответствии с 5-балльной шкалой выразить согласие с 5-ю следующими утверждениями:

- Во многом, моя жизнь близка к моему идеалу;
- Условия моей жизни отличные;
- Я удовлетворен (-а) своей жизнью;
- Если бы я смог прожить свою жизнь заново, я бы не изменил (-а) в ней почти ничего;
- В целом, я получил (-а) все важное, чего я хотел (-а) в своей жизни.

Далее вычислялось результирующее среднее арифметическое ответов на данные вопросы.

## 4. Методики оценки социального капитала.

В данном случае оценке подлежали следующие параметры: а) воспринимаемый социальный капитал; б) уровень межличностного доверия; в) характеристики гражданской идентичности (позитивность и выраженность); г) толерантность к представителям иных групп.

а) **Воспринимаемый социальный капитал** (методика В.И. Чиркова). Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое пяти вопросов, позволяющих оценить социальный капитал личности в разных сферах. Респондентам предлагались следующие варианты поведения: «доверять друг другу», «вести себя уважительно друг по отношению к другу»; «относиться к окружающим людям как к равным»; «быть готовым поделиться материальными вещами»; «быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом»; «стремиться понимать и поддерживать других людей». Необходимо было оценить типичность этих вариантов поведения для окружающих людей по 5-балльной шкале (от 1 – «совсем не типично», до 5 – «очень типично»).

б) **Общий уровень доверия личности**. Данный показатель является средним арифметическим двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Данные вопросы заимствованы из опросника *World Values Survey*.

в) **Характеристики гражданской идентичности.** В исследовании по 5-балльной шкале оценивались по две характеристики гражданской идентичности:

1. **«Сила» (выраженность) гражданской идентичности** (респонденту задавался вопрос: «В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства?» и для ответа давалась 5-балльная шкала).

2. **Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности.** Задавался вопрос: «Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства (РФ)?» с вариантами ответов: 1) гордость; 2) спокойную уверенность; 3) никаких чувств; 4) обида; 5) ущемленность, униженность. Далее выбор кодировался следующим образом: 5 – гордость, 4 – спокойная уверенность, 3 – никаких чувств, 2 – обида, 1 – ущемленность, униженность.

з) **Толерантность к представителям иных групп.** Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 4 вопросов, позволяющих оценить толерантность. Респондентам необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям определенных групп (этнических меньшинств, иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящих (людям с иными политическими убеждениями)).

## 5. Вопросы для оценки религиозности.

В исследовании по 5-балльной шкале оценивались два измерения религиозности:

а) **Уровень религиозности** (респонденту задавался вопрос: «Как бы Вы оценили уровень своей религиозности?»). Для ответа давалась следующая шкала с вариантами ответов: 1) Я убежденный атеист; 2) Безразличен к религии; 3) Допускаю существование Высших Сил; 4) Я верующий человек; 5) Я верую и стараюсь соблюдать обряды своей религии.

б) **Валентность (степень позитивности) религиозной идентичности.** Задавался вопрос: «С каким чувством у вас ассоциируется ваша религия?». Для ответа давались следующая шкала с вариантами ответов:

1) неприязнь; 2) безразличие; 3) уважение; 4) радость, любовь; 5) большое счастье.

## 6. Опросник отношения к деньгам А. Фернама

Настоящая методика по измерению установок, мнений и ценностей, связанных с деньгами, основана на исследовании, проведенном А. Фернамом в 1984 г., которое получило название «Денежная шкала убеждений и поведения» А. Фернама (The Money Belief and Behavior Scale) [Furnham, 1984] и было опубликовано [Фернам, Аргайл, 2006, с. 85–88.].

В ходе проведения данного исследования авторами преследовались следующие три основные цели:

1) Разработать удобный, многоаспектный инструмент для измерения представлений/убеждений и поведенческих реакций, касающихся денег в Великобритании.

2) Рассмотреть связи между различными демографическими и социальными/трудовыми представлениями/убеждениями и монетарным поведением, с другой стороны.

3) Рассмотреть детерминацию монетарных представлений/убеждений и монетарного поведения в прошлом и будущем.

Используя данные предыдущих исследований, Фернам разработал опросник из 60 утверждений, отражающих широкий круг установок, мнений и ценностей, связанных с деньгами. Результаты статистической обработки выявили шесть ортогональных факторов: *зависимость, власть/использование, планирование, безопасность/консерватизм, неадекватность, усилие/способность.*

Согласно полученным данным, пожилые и богатые люди оказались больше озабочены своим будущим, чем молодежь и бедняки. Исследование зависимости между самооценкой и отношением к деньгам показало, что люди, склонные к импульсивным тра-

там («навязчивые» покупатели), имеют более низкую самооценку, чем рациональные потребители. Для «навязчивых» покупателей деньги обладают символической способностью повышать их самооценку [Hanley & Wilhelm, 1992].

«Навязчивые» покупатели больше, чем обычные, склонны видеть в деньгах способ решения проблем и чаще рассматривают деньги как основание для сравнения. Они используют деньги для демонстрации статуса, власти и обычно говорят, что им не хватает средств (особенно по сравнению с их друзьями). Траты денег для них обычно сопряжены с внутренним конфликтом.

Шкала Фернама использовалась для изучения национальных различий в установках по отношению к деньгам в 43 странах [Lynn, 1991]. Была получена статистически значимая отрицательная корреляция между ценностью денег и национальным доходом на душу населения. В более богатых странах люди придают деньгам меньше значения.

В целом, исследования установок по отношению к деньгам выявили их связь с демографическими (пол, возраст, социальный класс), национальными и личностными факторами. Женщины, люди старшего возраста, представители низших социальных слоев и невротики больше озабочены проблемой денег, чем все остальные.

Экспериментальные исследования показывают, что поведение человека в ситуациях, где он оперирует деньгами, достаточно предсказуемо, хотя в некоторых случаях может и не соответствовать схемам классических экономических теорий.

Исследователи А. Фернам и М. Аргайл предприняли попытку собрать вместе и проанализировать все основные теории, взгляды и исследования относительно психологии денег. В их работах рассматриваются различные аспекты отношения людей к деньгам, уделяется внимание взаимоотношениям детей и подростков с деньгами, рассматривается тема «семейных» денег, зарабатывания, расходования денег, поиска связи между деньгами и ощущением человеком счастья.

В России в качестве опросника для изучения монетарных установок чаще всего используется адаптированный вариант

опросника А. Фернама. В литературе можно обнаружить следующие сведения об адаптации и применении данного опросника в нашей стране: О.С. Дейнека (варианты из 70 и 47 вопросов), А.Б. Фенько (60 вопросов), А.А. Капустин (70 вопросов). Оригинальный и, возможно, самый большой опросник предложен Е.В. Тугаревой и И.Ю. Красиковой – «Изучение отношения к деньгам» (362 вопроса), на основании которого построена типология монетарных отношений.

## **7. Экономические представления и установки**

### ***а) Экономические представления личности:***

– представление об изменении своего благосостояния за последние 2 года (вопрос № 14 анкеты, приложение А);

– представление об изменении в собственном материальном благосостоянии в будущем году (вопрос № 15 анкеты, приложение А);

Данные вопросы заимствованы из работы [Современная психология..., 2002].

### ***б) Экономические установки личности.***

В исследовании оценивалась выраженность двух противоположных установок респондентов – установки на экономическую самостоятельность и установки на экономический патернализм. Установки оценивались с помощью шкал Лайкерта. Респондентам предлагалось суждение, отражающее установку, а затем требовалось выразить степень своего согласия с данным суждением по 5-балльной шкале от 1 («абсолютно не согласен») до 5 («абсолютно согласен»).

1) *Установка на экономическую самостоятельность.* Респонденту предлагался вопрос следующего содержания: «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий». Далее требовалось выразить степень своего согласия с данным утверждением по 5-балльной шкале.

2) *Установка на экономический патернализм.* Данная установка оценивалась с помощью суждения «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от экономического положения

моей страны», с которым также было необходимо выразить степень согласия по 5-балльной шкале.

Данные вопросы предложены сотрудниками лаборатории и впервые опубликованы в работе Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко «Ценности культуры и развитие общества» [Лебедева, Татарко, 2007].

### **8. Ассоциации, связанные с понятием «деньги».**

Для изучения ассоциаций, связанных с деньгами, использовался опросник «Нравственная оценка денег» Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко [Журавлев, Купрейченко, 2007, с. 455]. Респонденту давалась инструкция следующего содержания: «Оцените, пожалуйста, насколько в Ваших представлениях понятие «деньги» связано с понятиями, перечисленными ниже. Для этого приведите на шкале цифру, соответствующую Вашему мнению, где 1 – степень связи самая низкая, 5 – степень связи самая высокая». Далее предлагался для оценки список из 15 понятий: *Правдивость, Беспринципность, Ответственность, Достижения, Справедливость, Свобода, Здоровье, Терпимость, Зависимость, Комфорт, Развлечения, Цинизм, Власть, Сила, Безопасность.*

В оригинальном варианте методики респонденту предлагается список из 25 понятий, но в исследовании мы сократили его до 15.

### **9. Методика моделей экономического поведения**

Разработка сценарной методики моделей социального и экономического поведения проводилась в два последовательных этапа.

Основной целью первого этапа было определение общей методологии конструирования данной методики и создание структуры опросника. В качестве основания для конструирования методики был выбран сценарный подход П. Смита и его коллег и выбранные сотрудниками Лаборатории культурные измерения: коллективизм – индивидуализм (в понимании Г. Хофстеда и Г. Триандиса), иерархия – равноправие (в понимании

Ш. Шварца). Основная задача заключалась в том, чтобы разработать сценарии социального и экономического поведения, описывающие следующие сочетания измерений: иерархия – индивидуализм, иерархия – коллективизм, равноправие – индивидуализм, равноправие – коллективизм. Все разработанные сценарии описывали социально значимые ситуации, оказывающие влияние на социально-экономическое развитие, например: дать или брать взятку (коррупция), внедрять или не внедрять инновации, идя на риск, и т. д.

Для оценки предложенных сценариев были разработаны шкалы, являющиеся разновидностью шкалы Р. Лайкерта, фиксирующие: отношение к описанной ситуации, готовность вести себя подобно участникам ситуации и воспринимаемую типичность представленной ситуации по 5-балльной шкале (см. Пример 1). Оценка каждой ситуации по данным шкалам позволяет зафиксировать типичность определенного поведения (и, как следствие, стоящих за ним ценностей) для определенной культуры, а также зафиксировать возможное рассогласование между оценкой ситуации и поведением в ней. Например, индивиды могут оценить ситуацию с предложением и принятием взятки как несправедливую и не заслуживающую оправдания и в тоже время вести себя подобным образом (см. Пример 1).

#### *Пример 1 – Сценарий социально-экономического поведения и шкалы оценки*

---

Александр нарушил правила дорожного движения и был остановлен сотрудником ГИБДД, который изъял водительское удостоверение и объяснил, что его необходимо направить в суд, который установит меру наказания – лишение права управлять транспортным средством на срок от 4 до 6 месяцев. Александру лишение прав создавало большие трудности, так как автомобиль требовался ему постоянно в работе. Однако сотрудник ГИБДД не торопился оформлять протокол, и Александр понял намек – сотрудник ГИБДД вымогает взятку. Хотя Александр был противником взяток, поскольку это нарушение закона, он заплатил сотруднику ГИБДД и получил свои документы обратно...

Как Вы оцениваете поведение Александра?

Поведение Александра вызывает у меня негативные чувства	1	2	3	4	5	Поведение Александра вызывает у меня позитивные чувства
На месте Александра я поступил (-ла) бы точно так же	1	2	3	4	5	Я бы никогда так не поступил (-ла)
В целом, для россиян такое поведение нехарактерно	1	2	3	4	5	Такое поведение очень характерно для россиян

**Примечание:** первая из шкал является шкалой оценки эмоционального предпочтения, вторая – готовности, третья – типичности поведения для россиян.

В результате корректировки предложенных сценариев в окончательный вариант методики вошло 12 ситуаций. Для измерения «иерархия – индивидуализм» были сформулированы ситуации, описывающие лишение сотрудника премии или проявление терпения ради повышения. Для измерения «иерархия – коллективизм» – ситуации, описывающие посещение корпоративной вечеринки без желания, «привязки» выдаваемой премии к статусу сотрудника, а также устройство на работу «по знакомству». Измерение «равноправие – индивидуализм» описывалось ситуациями, в которых герои выбирали творческую работу, демонстрировали верность собственным политическим убеждениям и справедливость в распределении ресурсов. Отдельным измерением было выделено «коррупционное поведение» – плата сотруднику ГИБДД, плата медперсоналу, отказ платить за зачет.

На втором этапе после апробации был разработан новый вариант методики поведенческих сценариев с акцентом именно на экономическом поведении. Однако если в предыдущем случае мы подбирали ситуации, наиболее типичные для российской культуры, то в данном случае мы пошли иным путем. Предварительно нами были разработаны 11 биполярных измерений экономического поведения (которые приведены ниже), под которые уже разрабатывались конкретные ситуации:

1. «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность».
2. «Экономия времени – экономия денег».
3. «Кратковременная – долговременная ориентация (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 – по справедливости».
10. «Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам».
11. «Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе».

Ниже, в качестве примера приводятся ситуации для оценки первых двух измерений. Остальные ситуации можно найти в Приложении А.

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.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Анна	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Вадим
Мне больше нравится поведение Анны	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Вадима
Я сам поступил бы, как Анна	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы, как Вадим
Поведение Анны является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Вадима является типичным для большинства представителей моего народа

Каждая ситуация сопровождалась тремя шкалами, основанными на трех компонентах социальной установки: аффективном (эмоциональное предпочтение), поведенческом (готовность действовать, как действует один из персонажей ситуационного сценария) и когнитивном (типичность описанного поведения для окружения респондента). 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.

Респонденту предлагалось оценить поведение героев ситуации, отметив на 7-балльных 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»).

### 10. Методики исследования представлений о справедливости

Для исследования двух компонентов *дистрибутивной справедливости* была использована авторская методика [Гулевич, Голыничик, 2004]. Методика включала в себя описание 2 ситуаций. В первом случае указывалось, что в организации была введена новая система материального поощрения сотрудников; во втором речь шла о социальных льготах. После каждого описания следовали четыре условия, соответствующие двум дифференциру-



ющим (беспристрастности – распределению по трудовому вкладу, усилиям – по стажу работы) и двум недифференцирующим (потребностям – наличию материальных проблем, равенству) нормам дистрибутивной справедливости. Респонденты должны были оценить справедливость реализации каждой из них, используя 5-балльную шкалу.

Так, первое описание звучало следующим образом: «В организации введена новая система материального поощрения сотрудников. Оцените ее справедливость при условии, что: «Вознаграждение определяется трудовым вкладом: чем большую работу выполнил сотрудник, тем выше его вознаграждение», «Вознаграждение зависит от потребностей сотрудника: чем больше он нуждается в деньгах, тем выше вознаграждение», «Вознаграждение зависит от стажа работы: чем дольше сотрудник проработал на данном предприятии, тем выше вознаграждение», «Все сотрудники, занимающие одну и ту же должность, получают одинаковое вознаграждение». Второе описание имело аналогичный вид, за исключением последовательности норм и вводной инструкции, из которой следовало, что: «Организация предоставляет своим сотрудникам социальные льготы (например, частично оплачивает их образование, предоставляет бесплатные путевки в дома отдыха и т. д.)». Как и в первом случае, респондентам надо было оценить справедливость этих льгот при соблюдении четырех описанных выше принципов. Полностью методика исследования приведена в Приложении А.

## Глава 7. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ<sup>10</sup>

Культура и ценности, задаваемые ей, находятся в тесной взаимосвязи с экономическим развитием общества [Культура имеет значение, 2002; Лебедева и др., 2007; Лебедева, 2009]. В настоящей главе 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 [Bardi et al., 2003]. 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 [Росс и др., 1999].

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.

---

<sup>10</sup> Глава подготовлена при поддержке программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г. (проект ТЗ 62.0 «Роль социокультурного контекста и ценностей в социально-экономическом поведении в современной России») и при поддержке программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ» (проект № 10-04-0014 по конкурсу «Учитель – ученики» 2010–2011 гг.).