

Сазанова А. В., соискатель Института экономики и предпринимательства, г. Москва,
anna-sazanova@yandex.ru

Таратухина Ю. В., канд. филол. наук, доцент кафедры «Инновации и бизнес в сфере ИТ» НИУ ВШЭ, г. Москва, *jtaratuhina@hse.ru*



О МЕТОДАХ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЯН В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

В статье рассматриваются отдельные характеристики ментальности россиян, влияющие на их экономическое поведение. Раскрываются показатели этнометрического и ценностного подходов, концепция «унаследованной иррациональности» в контексте экономической ментальности россиян, а также характеристики поведения российского менеджмента.

Ключевые слова: экономическое поведение, менталитет, этнометрический подход, концепция «унаследованной иррациональности», культура предпринимательства.

Введение

В настоящей работе рассматривается связь между национальной ментальностью и экономическим поведением индивидов в России в рамках системы экономической культуры. В целом влияние национальной ментальности на экономическое поведение населения уже исследовалось и продолжает активно исследоваться в ряде общественных дисциплин, как у нас в стране, так и за рубежом.

Как отмечает А. М. Коган, капиталистический дух изначально предопределяется менталитетом субъектов рынка. Понятие «менталитет», «ментальность» фиксирует своеобразие сознания, мышления каждого народа, отражает те его многовековые традиции, которые способствуют или не способствуют интеграции хозяйствующего субъекта в рыночную капиталистическую систему, его становлению как субъекта современного высокоразвитого капиталистического рынка XXI века. Ментальность хозяйствующих

субъектов, адекватная рыночной, капиталистической системе, проявляется, реализуется в их капиталистическом духе¹.

Следует отметить, что существует огромное количество вопросов, на которые экономическая теория даже сегодня не может дать однозначного ответа. Отсутствие полных данных о поведенческих особенностях не позволяет досконально изучить поведение людей в сфере хозяйственной деятельности человека. Именно поэтому в данной работе будет затронут вопрос человеческой психики и психогеномики.

Ю. Я. Ольсевич в своей книге утверждает: «в экономических теориях психика человека представлена не менее противоречиво, чем в концепциях психологов»².

¹ Коган А. М. Духовные основы конкурентоспособной экономической системы: теория М. Вебера и современность (контуры проблемы) // Современная конкуренция. 2011, № 3 (27). С. 11.

² Ольсевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009.

Кроме того, поведение людей в процессе хозяйственной деятельности описывается с использованием методов, которые «рождены» психологией, социологией, политологией, лингвистикой, историей и иными науками об обществе.

Основные показатели этнометрического подхода Г. Хофстеде

Одной из самых известных концепций измерения экономической ментальности представителей разных наций является «поведенческая экономика» А. Тверски и Д. Канемана. Другой — этнометрия Г. Хофстеде³, представляющая собой направление этносоциальных исследований, в котором анализируются ментальные характеристики различных этнических групп и социальных типов предпринимательства. В теоретической части данной работы используются положения концепции Г. Хофстеде.

Интересно рассмотреть специфику экономической ментальности жителей России, опираясь на этнометрический подход, разработанный Г. Хофстеде, который выделил несколько основополагающих аспектов, характеризующих специфику поведенческой коммуникации в разных культурах.

К таким аспектам относятся:

- самоориентация личности, оцениваемая индексом индивидуализма/коллективизма;
- ориентация на власть и авторитет, измеряемая степенью иерархической дистанционности;
- готовность к риску, уровень которой определяется степенью избегания неопределенности;
- мужской или женский стиль деловых взаимоотношений, ориентированный на достижения;
- долгосрочная ориентация — показатель социального прагматизма и стратегической ориентации на будущее.

Рассмотрим соотношение «индивидуализм/коллективизм». В настоящее время считается, что степень российского индивидуализма растет вместе с ростом среднего класса. Особенно это заметно в крупных городах и городах-миллионниках. Коллективистские ценности на настоящий момент явно доминируют в российской системе ценностей, однако следует отметить, что индекс индивидуализма/коллективизма сильно зависит от географического фактора. По мере перемещения на юг и восток России и в сельские регионы степень коллективизма изменяется в сторону повышения.

Степень иерархической дистанционности или индекс «Высокая и низкая дистанция власти». По мнению Г. Хофстеде, Россия характеризуется как страна, имеющая одну из самых высоких дистанций власти в мире и находится в одном ряду с Китаем, странами Арабского мира, Индией и др. Уважение к власти и силе находится в ряду наиболее значимых ценностей для россиян и играет немаловажную роль в российской системе менеджмента.

По параметру степени избегания неопределенности Россия относится к ряду стран с высокой степенью избегания неопределенности. Это объясняет ту легкость, с какой россияне идут на риск. Риск, удаль и «авось» присущи русскому характеру и отражены в менталитете и национальной когнитивной картине мира и поведенческих моделях. В деловой культуре россиянам часто присущ ментальный и поведенческий иррационализм, чувство миссионерства и исключительности и культивирование подхода «win-lose».

По параметру мужского или женского стиля деловых взаимоотношений Российское пространство неоднозначно. Россия занимает срединное положение между женственными и мужественными культурами, склоняясь больше, однако, в сторону мужественности. С. П. Мясоедов утверждает, что «мужественность» в России — удел элиты, больших городов и формирующегося среднего класса. В малых городах и сельской

³ Hofstede G. Culture's Consequences, International Differences in Work Related Values, Sage, 1980. — 236 p.

местности доминирует женский тип культуры⁴.

В столичных городах и городах-миллионниках преобладает мужской стиль, характеризующийся напористостью, жесткостью, стремлением к материальному успеху в ущерб интересу к другим людям и т. п. В маленьких городах эта тенденция прослеживается слабее.

Параметр, называемый Хофстеде *долгосрочной ориентацией*, в настоящей работе будет представлять для нас наибольший интерес. Данный показатель отражает то, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее.

По мнению С. П. Мясоедова, в отношении фактора времени различия между большими и малыми городами России, ее европейской и азиатской частями достаточно велики. В мегаполисах время, как правило, линейно, спрессовано и дорого ценится. На юге и востоке страны, в малых населенных пунктах линейность и ценность времени уменьшается. Оно растягивается, оно перестает носить векторный характер и начинает приобретать характер спирали. На первый план выходят личные отношения. В северной части России распространена моноактивность деловой культуры, на юге, напротив, прослеживается полиактивность.

Влияние ценностей на поведение (концепция Ш. Шварца)

Под ценностями традиционно принято понимать представления о важных и значимых вещах в жизни. Все базовые национальные и культурные ценности, как правило, лежат в сфере следующих дихотомий: открытость новому опыту — приверженность традициям, стремление к власти — гармония в отношениях и т. п.

Если глубже вникать в генезис ценностей, то в такую ценность, как «открытость

изменениям», входит самостоятельность, риск и новизна, гедонизм; ценность «сохранение» подразумевает под собой безопасность, порядок, стремление к традициям; «забота» содержит в себе толерантность, равенство; «самоутверждение» — достижения, власть и богатство.

Типичный представитель Западной и Северной Европы высоко ценит новизну, самостоятельность, возможность хорошо проводить время. В Центральной и Восточной Европе данные ценности не так ярко выражены. Здесь значимой является безопасность. Для россиян безопасность вообще доминирующая ценность, что нередко находит отражение в деловых отношениях. Также россияне больше других европейцев ориентированы на самоутверждение (достижения, социальная значимость, власть) и меньше других европейцев ценят альтруистические проявления.

В экономически благоприятных странах альтруистические ценности стоят намного выше, чем в России. У россиян существует мнение, что добиться успеха можно лишь в жесткой конкуренции с другими. Россиянам, так же, как североамериканцам и некоторым народам Европы, присущ индивидуализм, однако у всех остальных народов индивидуализм не обязательно подразумевает под собой жесткую конкуренцию.

Концепция «унаследованной иррациональности» в контексте экономической ментальности россиян

Психологические основы экономического поведения рассматриваются главным образом в рамках концепции «основы экономического поведения» или «мейнстрим экономического поведения», использующей такую модель экономического поведения, в основу которой положены следующие допущения или аксиомы:

- 1) индивид действует рационально;
- 2) индивид стремится максимизировать свое благосостояние.

⁴ Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур. М.: Дело, 2003.

При этом индивид пользуется определенными целями и средствами. Выбор целей определяется индивидуальными предпочтениями и, как правило, иррационален. Средства достижения заданных целей выбираются человеком рационально. Отсюда следует, что в рамках данной модели человек в экономической деятельности иррационально ставит перед собой некие цели и рационально реализует их.

Однако существуют и другие допущения и аксиомы, описывающие экономическое поведение, которые разделяется большинством ученых. Это допущения о том, что психика и поведение человека на 50% зависят от генетической предрасположенности, а на 50% всецело подвластны воспитанию и «окружающей среде», в которой обитает человек.

Например, исследуя первоосновы рыночной, капиталистической системы, А. М. Коган фиксирует внимание на том, что истоки капиталистического духа даны или не даны рабочему от рождения, у одних людей существует генетическая предрасположенность к рыночной капиталистической деятельности, у других — к занятиям музыкой, литературой, спортом и пр. Истоки капиталистического духа субъектов рынка — духа экономической предприимчивости и работы по найму — даны от природы не всем людям, не все они предрасположены к предпринимательству или к работе по найму⁵.

Синтез разных подходов к описанию экономического поведения позволяет сделать предположение, что российская экономическая ментальность состоит из «унаследованной иррациональности». Такая унаследованная иррациональность есть не что иное, как 50%-ный вклад генетической предрасположенности.

Согласно проведенным исследованиям группы ученых под руководством В. З. Та-

рантулы, выделяют три фактора формирования генетической предрасположенности, а именно:

1) генетическая наследственность составляет основу человеческого поведения;

2) генетически передаются не только общечеловеческие черты поведения, но и психические различия между людьми;

3) для понимания людей в любой сфере деятельности надо исходить из реальной генетической основы, из психики⁶.

Следовательно, у разных психогеномных типов людей не может быть одинакового подхода к жизненным ценностям, к таким понятиям, как «благосостояние» и «максимизация благосостояния». Соответственно, разные типы предпринимательства, например, западный и российский, могут приносить плоды своей хозяйственной деятельности только в своем социуме. «Каждый социальный тип предпринимательства обладает генетической памятью, входит в ядро трудовой культуры и устанавливает свои правила игры». В реальной жизни мы видим, что невозможно импортировать тип западного предпринимательства.

Наряду с существующими различиями культурных ценностей у различных слоев общества (индексами) и их влиянием на специфику экономического поведения, в России сегодня отмечается высокая степень отсутствия доверия к государству со стороны домохозяйств. Между тем именно локальные цели домохозяйств являются побудительными мотивами, стимулирующими успешную предпринимательскую деятельность.

То есть наблюдается институциональное недоверие к государству и элите при принятии долгосрочных решений, что отчасти связано с различиями типов психики существующей элиты и остальной массы населения, а, следовательно, и той окружающей среды, которая вырабатывает нормы поведения.

⁵ Коган А. М. Духовные основы конкурентоспособной экономической системы: теория М. Вебера и современность (контуры проблемы) // Современная конкуренция. 2011, №3 (27). С. 11.

⁶ Тарантул В. З. Геном человека. Энциклопедия, написанная четырьмя буквами. М., 2003.

Влияние институциональной зависимости на принятие решений представителями среднего класса

В течение истории только XX–XXI веков мы наблюдаем, как в ходе социальных изменений неоднократно происходит образование новой элиты, другие слои постепенно люмпенизируются, и между двумя критическими массами формируется «средний класс». Под средним классом будем понимать группы людей в соответствии с признаками, описанными в работе Л. А. Беляевой⁷.

Россия и на сегодняшний день представляет из себя развивающуюся страну с элементами рыночной экономики: страну богатых и бедных. Появившаяся прослойка нового среднего класса живет одним днем, находясь в постоянном беспокойстве за свое будущее. Спасение «среднего класса» — дело рук самого «среднего класса»: каждый выживает, как может. Однако даже те институты, которые во всем мире служат инструментами, обеспечивающими достойную старость работающего среднего класса, не подкреплены никакими гарантиями со стороны государства.

Очевидно, что проблема формирования и обеспечения среднего класса не существует сама по себе, она вытекает из другого более сложного явления, такого как институциональное доверие, т. е. доверие к правительству, государству. Таким образом, принятие решения отдельно взятым человеком о своем пенсионном обеспечении и защите своего будущего всецело зависит от институционального доверия, т. е. доверия к власти, бизнесу, СМИ и другим организациям. Именно эти организации, главным образом, влияют на формирование общественных «правил игры».

⁷ Беляева Л. А. Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001.

На поведение покупателя в рамках существующей экономической системы влияет низкое институциональное доверие. Аналогичное низкое институциональное доверие при принятии решений было отмечено в разные временные отрезки развития государства. Из этих доводов следует объяснение унаследованной иррациональности среди граждан, определяющей поведенческие особенности, которые нашли отражение в культурных индексах.

Характеристики поведения российского менеджмента

По мнению С. П. Мясоедова касательно специфики российского менеджмента, существует несколько мифов: об иррациональности управления в России, об уникальности российской деловой культуры, о влиянии территориальных и климатических факторов на особенности характера и поведения россиян. Данные мифы и стереотипы существенно влияют на модели поведения и подходы к решению задач в российской деловой культуре.

Одними из типичных особенностей поведения являются привычка к авралам и нелюбовь к ритмичной работе, что этимологически издавна обусловлено интенсивной работой в течение короткого лета и вялым ритмом жизни зимой. Отсюда следует обычное явление работать рывками, выполнять огромный объем работы за короткий промежуток времени, откладывать все до последнего.

Следующая характерная особенность, по мнению вышеперечисленных исследователей — подозрительность в отношении иностранцев и незнакомцев, которая действительно имела место в российской ментальности еще задолго до советского времени.

Следующей характерной особенностью являются пессимистические ожидания, зависть, круговая порука.

В настоящий момент нельзя не признать тот факт, что традиционная российская де-

ловая культура со временем трансформировалась.

В книге С. П. Мясоедова⁸ выделены некоторые особенности поведения российских менеджеров. По результатам оценки экспертов-практиков, их основными качествами являются: жесткость, авторитарность, неумение делегировать функции, готовность к риску, переоценка собственного профессионализма, склонность делать ставку больше на эмоции, а не на разум, привычка строить бизнес на личных контактах. В процессе деятельности идет ориентация на отношения, а не на результат. Часто можно отметить недостаток инициативы, самодисциплины и самомотивации, упование на «авось», легкую адаптацию к стрессам и переменам.

Заключение

Можно сделать вывод о том, что Россия представляет собой страну с высоким уровнем дистанции власти, повышенным индексом коллективизма и отличным от западного «духа капитализма», что неизменно находит отражение в том числе и в экономическом поведении россиян. Что касается такого критерия, как ориентация на долгосрочность, то Россию можно назвать обществом с краткосрочной ориентацией. Это, в частности, подтверждается неуверенно-

⁸ Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур. М.: Дело, 2003.

стью в завтрашнем дне, отсутствием интереса к долгосрочным инвестициям, многочисленными барьерами современным предпринимателям и т. п.

Список литературы

1. Афанасенко И. Д. Россия в потоке времени. История предпринимательства. СПб.: «Издательство «Третье тысячелетие», 2003.
2. Беляева Л. А. Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001.
3. Крысько В. Т. Этнопсихология и межнациональные отношения. Курс лекций. М., 2002.
4. Коган А. М. Духовные основы конкурентоспособной экономической системы: теория М. Вебера и современность (контуры проблемы) // Современная конкуренция. 2011, №3 (27). С. 11.
5. Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур. М.: Дело, 2003.
6. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
7. Латов Н., Латов Ю. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей. Экономика и социальная психология. С 80–102.
8. Ольсевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009.
9. Тарантул В. З. Геном человека. Энциклопедия, написанная четырьмя буквами. М., 2003.
10. Hofstede G. Culture's Consequences, International Differences in Work Related Values, Sage, 1980. — 236 p.

A. Sazanova, Applicant in Institute of Economics and Entrepreneurship, Moscow, anna-sazanova@yandex.ru

J. Taratukhina, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Innovation and Business in Information Technologies, National Research University Higher School of Economics, Moscow, jtaratukhina@hse.ru

METHODS FOR ANALYZING THE ECONOMIC BEHAVIOR OF THE RUSSIANS IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article examines the some characteristics of the Russians mentality that affect on their economic behavior. In context of the economic mentality of Russians, authors reveal ethnometric and value approaches, the concept of «inherited irrationality» and characteristics of Russian management behaviors.

Key words: economic behavior, mentality, ethnometric approach, the concept of «inherited irrationality», entrepreneurial culture.