

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ЭТНОКУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

Рассматривается проблема взаимосвязи ментальности и экономического поведения человека. Страна наиболее успешно проявляет себя в тех секторах, которые отвечают исторически сложившимся условиям и национальному характеру в наибольшей степени.

Розглядається проблема взаємозв'язку ментальності та економічної поведінки людини. Країна найбільш успішно проявляє себе в тих секторах, які відповідають історично сформованим умовам і національному характеру в найбільшою мірою.

The problem of the mentality and the relationship of economic behavior. Country of the most successful shows itself in those sectors which are responsible historically conditions and national character the most.

Введение. Трансформационные процессы связаны с переходом общества из одного состояния в другое. Происходящие изменения в сознании людей, менталитете, традициях, в существующих системах ценностей являются наиболее болезненными в этом переходе. Возрастает интерес к влиянию разнообразных факторов на поведение людей, а именно поведения экономического. Зарекомендовавшие себя способы экономической модернизации в других странах почему-то не срабатывают в Украине.

По мнению ряда ученых, национальность — категория этническая, а нация — социально-историческая. Когда мы говорим о гражданах Украины, то мы говорим о государственной принадлежности. Когда говорим о национальности — мы говорим об этносе [1].

В последние годы в контексте исследования институционального реформирования в странах постсоветского пространства наблюдается неослабевающий интерес ученых-экономистов к проблемам экономической ментальности. Сравняется собственная экономическая ментальность с ее национальными особенностями с европейской и «рыночной ментальностью».

Существуют общие для украинцев, русских и европейцев общечеловеческие ценности, такие, например, как образование, профессионализм, просвещение, любовь к своей стране, чувство патриотизма, культура своего народа, история, желание справедливости, уважение к традициям, чувство юмора, темперамент, отзывчивость, коммуникабельность. Однако даже при совпадении таких универсальных ценностей могут возникать некоторые барьеры. Ведь порой одни и те же понятия у людей разных национальностей отражаются несхожим образом и имеют свои особенности в их трактовке.

Именно расположение Украины между цивилизациями Запада и России стало глубинной основой ее двойственности.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема экономического поведения и экономической психологии нашла свое отражение в работах философов, экономистов, социологов разных стран. Вопросами национального менталитета занимались такие ученые как Ш. Блондель [2], Л. Февр [3], Е. Дюркгейм [4], М. Вебер [5]. Среди российских и украинских исследователей этими вопросами занимались такие известные ученые как Л. М. Гумилев [6], А. Я. Гуревич [7], Л. Я. Косалс [8], М. С. Грушевский [9], Г. С. Сковорода [10] и др. Если мы проанализируем труды этих и других ученых (А. Смит, Д. Кейнс, А. Маршалл, С. Булгаков, Н. Бердяев, В. Соловьев, Э. Фромм), то увидим различные подходы и концепции в описании

действия рыночного механизма и поведения человека в рыночных условиях. В работах исследователей встречаются как представления о том, что «невидимая рука» рынка практически решает чуть ли не все проблемы социального существования, так и о разрушительном действии рыночного механизма на жизнедеятельность людей.

Однако проблема рыночного сознания как одного из аспектов экономического поведения исследована далеко не полностью.

Цель статьи: анализ влияния ментальности на экономическое поведение человека как субъекта рынка; выявление факторов, формирующих способность менталитета народа к психологическому восприятию рыночных отношений.

Результаты исследования. Особенности культуры, религии, идеологии, психологии, этноса оказывают существенное влияние на усредненное экономическое поведение. Поэтому можно рассматривать вопрос влияния специфики этнического поведения на экономическую сферу. Мотивы экономического поведения зависят от моральных ценностей людей, их жизненного опыта, взглядов и убеждений, традиций, религии, привычек. Они определяются общественными психологическими установками, ценностями общества, той социальной группы, к какой принадлежит данный индивид, семьи, где он живет и воспитывался, коллектива, в котором он работает. Человек с его психологией, особыми чертами культуры и морали вносит свою специфику в усредненное экономическое поведение. Один и тот же вид деятельности на одном и том же месте разные люди выполняют по-разному, с разной эффективностью. Многочисленными исследованиями доказано, что экономическое поведение, хотя и состоит из собственных норм и правил, все же состоит в прямой зависимости от культуры окружающей среды — национальных и этнических особенностей данного народа.

М. Вебер выделял идеологию как один из важнейших элементов существования этноса. Идеология в значительной степени обуславливает уровень развития экономики и производственных отношений. При исследовании влияния национальной особенностей на экономику выделяются характерные для этнических групп черты национальной психологии. Под этим подразумевают обычно национальные традиции, обычаи, идеологию, культуру. На формирование этнического характера оказывает влияние длительная эволюция, исторические события и внешние условия. Известно, например, что традиционные восточные общества отличаются крайним консерватизмом, новации воспринимаются ими достаточно трудно. Бывшие советские азиатские республики в условиях экономического кризиса и высокого уровня безработицы гораздо сильнее тяготеют к сельской жизни, чем русские, что также объясняется традиционным вековым укладом жизни.

При характеристике среднего экономического поведения используют понятие «экономический человек». С этим понятием обычно связывают экономическое поведение ряда классических рыночных наций — англичан, немцев, голландцев и др. У славянских народов, заселяющих восточную часть Евразии, экономисты-исследователи выделяют наличие большого числа «неэкономических» людей. Также надо принимать во внимание и то, что исторически на этой территории живет более ста других наций, чье поведение может еще более отличаться от сложившихся рыночных стереотипов.

Как пример можно рассмотреть различные типы финансирования активов. Каково оптимальное соотношение собственного и заемного капитала в имуществе фирмы? Заметим, что по поводу привлечения заемных средств в зарубежной практике существуют различные, порой противоречивые, точки зрения.

Так, на Западе распространено мнение, что доля собственного капитала должна быть достаточно велика — 0,6 (или 60 %). Напротив, многим японским компаниям свойственно стремление к увеличению доли заемного капитала — до 80 %.

Такой подход к соотношению собственного и заемного капитала можно объяснить различной природой инвестиционных потоков.

В США основной поток инвестиций поступает от населения, в Японии — от банков. Поэтому для японской компании высокое значение коэффициента концентрации заемного капитала свидетельствует о высокой степени доверия к корпорации со стороны банков, а значит, о ее финансовой надежности. Напротив, низкое значение этого коэффициента

свидетельствует о неспособности получить кредиты в банке, что является определенным предостережением инвесторам и кредиторам.

Лучшему пониманию национальных особенностей экономического поведения может способствовать условная классификация национальных культур на культуры «глубоких и неглубоких традиций». Культура «глубоких традиций» означает, что в межличностных отношениях большую роль играет интуиция и ситуация, фон, а также традиция. В таком обществе сурово придерживаются договоренностей, достигнутых в устном общении, и особой необходимости в письменном контракте не возникает. Такие типичные культуры «глубоких традиций» существуют в некоторых арабских и азиатских странах.

Культура «неглубоких традиций» прямо противоположна: межличностные отношения строго формализованы, в общении используются четкие формулировки, значения которых не зависят от ситуаций и традиций. Деловые отношения требуют обязательного оформления детализированных контрактов. Культура «неглубоких традиций» имеет место в промышленно развитых странах Запада.

Признание решающего влияния национально-государственного и этнического факторов на экономическое поведение привело к тому, что в современной социологической литературе возникли типологии национальных культур, в основу которых были заложены важнейшие ценностные ориентации и верования. По результатам исследований голландских ученых Г. Хофстеде и Ф. Тромпенаарса выявлены большие различия одной страны от другой. Степень социального неравенства между людьми, которая для населения конкретной страны считается допустимой или нормальной, оказалась достаточно большой в России, Китае, Западной Африке; коллективизм превалирует над индивидуализмом в Индонезии, Китае, Гонконге. Странами с преимуществом в обществе «мужских» образцов поведения оказались США, Япония, Германия, тогда как более «женскими» являются Голландия, Бельгия, Россия. Не любят риска в Японии, Франции и России, тогда как в Индонезии, Гонконге и США риск считают обычным делом.

Следовательно, можно считать, что все указанные особенности существенно влияют на экономическое поведение индивидов в различных странах. Высокий показатель степени социального неравенства между людьми способствует централизации, тогда как незначительные разрывы в этом показателе выдвигают на первый план децентрализацию. Коллективизм способствует коллективным усилиям и семейному предпринимательству, тогда как индивидуализм стимулирует поиск личной выгоды и профессиональную мобильность. «Мужской» показатель способствует соревнованию, утилитаризму, тогда как «женский» стимулирует развитие солидарности и сочувствия к ближнему.

Выводы. С вхождением Украины в международный простор увеличивается и количество деловых контактов с зарубежными партнерами, что предусматривает знание определенных национально-культурных и этнических особенностей той или иной страны.

Следует принимать во внимание также и другие конкретные социально-экономические условия — кризис или подъем экономики, возрастной состав населения и т.п. Все это оказывает влияние на поведение людей и общества в целом. Мировой опыт свидетельствует, что страна наиболее успешно проявляет себя в тех секторах, которые отвечают исторически сложившимся условиям и национальному характеру в наибольшей степени. Их развитие стимулирует другие отрасли. С определенного момента экономика начинает функционировать как единый комплекс.

С одной стороны, характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений оказывают влияние на процесс формирования этнического характера, с другой — его же особенности воздействуют на динамику социально-экономических отношений.

Это важно для формирования более реалистических представлений о действенности, результативности и возможных перспективах социально-рыночного реформирования в соответствующем данной стране сегменте постсоветского пространства.

Литература:

1. Герцен А.И. Собр. соч / А. И. Герцен. — Т. 7. — М., 1956. — 231 с.
2. Blondel Ch. Einführung in die Kollektivpsychologie. — Wien, 1948.

3. Февр Л. Как жить историей / Февр Л. // Бой за историю Пер. с фр. — М. : Наука, 1991. — 519 с.
4. Дюркгейм Э. Коллективный ритуал // Религия и общество: Хрестоматия по социологии религии / пер. В. И. Гараджи; сост. В. И. Гараджа, Е. Д. Руткевич. — М. : Аспект Пресс, 1996. — С. 469-471.
5. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.kara-murza.ru/books/Weber/index.html>
6. Гумилев Л. Н. География этноса в исторический период / Л. Н. Гумилев [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://gumilevica.kulichki.net/works.html>
7. Гуревич А.Я. От истории ментальностей к историческому синтезу / А. Я. Гуревич // Споры о главном: Дискуссии о настоящем и будущем исторической науки вокруг французской школы «Анналов». — М., 1993. — С. 16-29.
8. Косалс Л. Я. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России / Л. Я. Косалс, Р. В. Рывкина // Социологические исследования. — 2002. — №4. — С. 13-21.
9. Грушевський М. Хто такі українці і чого вони хочуть / М. Грушевський. — К. : Т-во Знання, 1991. — 240 с.
10. Сковорода Г. Дослідження, розвідки, матеріали : збірник наук. праць / Г. С. Сковорода // АН України, Інститут філософії. — К. : Наукова думка, 1992. — 382 с.

Надійшла до редколегії 24.02.2012 р.