

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

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 статье 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.

Объектом нашего исследования является ценностная сфера личности, *предметом* – взаимосвязь ценностей и экономического поведения. *Цель исследования* – выявление характера и направленности взаимосвязи между ценностями личности, обусловленными культурой, и оценками ситуаций экономического поведения на примере российской культуры. Мы выявим, какие ценности лежат в основе экономически-прогрессивных и экономически-регрессивных форм поведения, встречающихся в современном российском обществе.

Теоретической гипотезой исследования является предположение о наличии взаимосвязи между ценностями и оценками моделей экономического поведения. Поясним, что мы имеем в виду под «моделями экономического поведения». Новизна нашего подхода к исследованию взаимосвязей ценностей и поведения состоит в использовании новой социально-психологической методики – «Методики сценариев экономического поведения», которая представляет собой короткие поведенческие сценарии (модели поведения), взятые из реальной жизни. Данная методика позволяет в какой-то мере решить проблему исследования социального поведения в «полевых условиях» – путем опроса респондентов, а не наблюдения за их реальным поведением. Респонденты оценивают поведение героев ситуаций по шкалам, фиксирующим их эмоциональную оценку ситуации, готовность к следованию поведенческим паттернам и оценку типичности данного поведенческого паттерна для культуры.

Вслед за Ш. Шварцем мы определяем *ценности культуры* (культурные ценности) как относительно стабильные, разделяемые всеми членами общества представления о том, что хорошо и желательно в данной культуре (культурные идеалы), формирующие и оправдывающие индивидуальные и групповые убеждения, цели и действия [Schwartz, 1992; Лебедева, 2007]. Согласно концепции Ш. Шварца, в понятие *ценности культуры* входит два уровня: индивидуальный и групповой. Их главное отличие в том, что *культурные ценности группового уровня* определяют способы решения разными обществами базовых проблем регулирования человеческой деятельности, а *ценности индивидуального уровня* являются универсальными для всех людей во всех культурах; культурные различия могут лишь проявляться в степени относительной выраженности тех или иных ценностей у большинства членов данной культуры [Карандашев, 2004]. В нашей работе мы остановимся на анализе ценностей индивидуального уровня, т.к. этот уровень в большей степени соответствует целям, задачам и методологии исследования.

На индивидуальном уровне Ш. Шварцем было выделено 10 типов ценностей, классифицированных на основе десяти различных типов мотивации человека: *Самостоятельность* (свобода мысли и действия, потребность в автономии и независимости); *Стимуляция* (новизна и состязательность в жизни, полнота жизненных ощущений); *Гедонизм* (удовольствие, чувственное наслаждение,

наслаждение жизнью); *Достижение* (достижение личного успеха); *Власть* (доминирование, влияние на других людей); *Безопасность* (стабильность, безопасность и гармония общества, семьи и самого индивида); *Конформность* (ограничение действий и побуждений, причиняющих вред другим или нарушающих социальную гармонию); *Традиция* (уважение и поддержание обычаев, принятие и признание идей, существующих в определенной культуре и религии); *Благожелательность* (поддержание и повышение благополучия людей, с которыми человек находится в контакте); *Универсализм* (понимание, благодарность, терпимость и поддержание благополучия всех людей и природы) [Schwartz, 1992]. Ш. Шварц и В. Билски объединили данные ценности, исходя из логики отношений между мотивами поведения и соответствующими им поступками, предложив типологию противоречий между ценностями [Schwartz et al., 1990]. Ценности *Сохранения* (*Безопасность, Конформность, Традиция*) противоречат ценностям *Открытости изменениям* (*Стимуляция, Самостоятельность*). Здесь налицо явная оппозиция между ценностью автономии взглядов и действий индивида и ценностью сохранения традиций, поддержания стабильности общества. Ценности *Самопреодоления* – выхода за пределы собственного Эго (*Универсализм, Благожелательность*) – противоречат ценностям *Самоутверждения* – акцентированию «самости» (*Власть, Достижение, Гедонизм*). Здесь налицо также явная оппозиция между заботой о благе других и стремлением к доминированию над другими. Исходя из *теории динамических отношений* (Ш. Шварц, В. Билски), нами были выведены следующие исследовательские *гипотезы*:

1. Ценности *Сохранения* отрицательно взаимосвязаны с экономически-прогрессивным поведением.
2. Ценности *Открытости изменениям* и *Самоутверждения* положительно взаимосвязаны с экономически-прогрессивным поведением.

Исходя из цели исследования и выведенных исследовательских гипотез, мы выделим следующие основные задачи:

1. Проверить предположение о наличии взаимосвязи ценностей культуры и оценок поведенческих сценариев, подтвержденной статистически.
2. Определить те ценности, которые являются предикторами экономически-прогрессивного поведения, заложенного в поведенческих сценариях.

3. Определить те ценности, которые являются предикторами экономически-регрессивного поведения, заложенного в поведенческих сценариях.

МЕТОДИКА

Участники исследования. В исследовании приняли участие 630 респондентов из нескольких регионов Российской Федерации, разного возраста и рода занятий. Опрос проводился в 2010 г. В таблице 1 представлена характеристика участников исследования.

Таблица 1. Состав выборки

Регион	Кол-во человек	Возраст	Пол		Всего
			Муж.	Жен.	
Москва	255	$Me = 21$	109	146	N = 630
Ставропольский край	108	$Me = 20$	33	75	
Республика Северная Осетия – Алания	45	$Me = 31$	17	28	
Чеченская республика	37	$Me = 30$	16	21	
Кабардино-Балкарская республика	101	$Me = 28,5$	48	53	
Чукотский автономный округ	84	$Me = 31$	39	45	

Процедура исследования. Эмпирическое исследование представляло собой интервьюирование респондентов при помощи социально-психологического опросника. Бланки опросника предъявлялись исследователем респонденту или группе респондентов, и каждый участник исследования заполнял опросник индивидуально. На его заполнение уходило 30-40 мин. Заполненные бланки опросника респонденты отдавали интервьюеру для дальнейшей обработки.

Методики и переменные. Опросник содержал следующие блоки:

- I. Методика измерения ценностей индивидуального и культурного уровня (Методика Schwartz Values Survey (SVS));
- II. Методика сценариев экономического поведения;
- III. Блок персональных данных.

Для исследования ценностей культуры использовалась *методика Ш. Шварца* [Schwartz, 1992], позволяющая выявлять ценности на индивидуальном и культурном уровне. Показатели по блоку индивидуальных ценностей использовались далее как независимые переменные во множественном регрессионном анализе.

II блок опросника представляет *методика сценариев экономического поведения* – оригинальная разработка Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований Экспертного института НИУ ВШЭ. Методика предназначена для изучения экономических установок респондентов относительно повседневных ситуаций, связанных с экономическим выбором. Она состоит из 11 ситуаций/сценариев, связанных с деловым взаимодействием и принятием экономических решений в условиях неопределенности. Участники, принимая заданные условия ситуации, совершают то или иное действие, осуществляют тот или иной выбор. Каждый из сценариев строится на биполярных измерениях экономического поведения. Сценарии оцениваются респондентом по трем шкалам: эмоциональное отношение (аффективный компонент установки), готовность следовать тому или иному образцу экономического поведения, представленному в сценарии (деятельностный компонент) и оценка типичности поведения героев ситуации (когнитивный компонент).

Таким образом, оценка каждой ситуации позволяет зафиксировать оценку типичности определенного поведения (и как следствие скрывающихся за ним ценностей) для определенной культуры, а также зафиксировать возможное рассогласование между аффективной оценкой ситуации и поведением в данной ситуации. Данная методика также позволяет снизить социальную желательность ответов, так как экономические измерения заложены в ситуации неявно для респондентов и они, идентифицируя себя с теми или иными героями сценария, показывают свое представление о должном поведении в различных повседневных ситуациях, отражающих экономические реалии. В Приложении приводится текст методики.

В *блок персональных данных* вошли вопросы о возрасте, поле, месте учебы/работы респондента, регионе проживания, национальности. По данным этого блока высчитывалось 5 независимых переменных, измеренных в номинальных шкалах

7. Экономическая пассивность	Эмоциональное предпочтение			.14**							.04
	Готовность		.11*	.23** *				.13*			.06
	Типичность										
8. Неприемлемость кредитов	Эмоциональное предпочтение										
	Готовность						.14*				.04
	Типичность										
9. Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение										.06
	Готовность		-.11*	-.12*							.05
	Типичность										
10. Неподверженность импульсивным покупкам	Эмоциональное предпочтение										
	Готовность										.06
	Типичность		-.13*								.03
11. Приоритет денег над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение										
	Готовность										.06
	Типичность			-.13*							.02

Примечание: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$; β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии; R^2 – доля дисперсии.

Позитивная эмоциональная оценка и готовность следовать модели экономического патернализма отрицательно взаимосвязаны с ценностями *Благожелательности* и *Власти*. Таким образом, установка на экономическую самостоятельность и инициативу связаны с этими ценностями положительно.

Предпочтение экономии времени отрицательно взаимосвязано с ценностями *Конформизма* и *Универсализма* и, наоборот, эмоциональное предпочтение экономии денег в ущерб экономии времени связано с данными ценностями положительно. При этом ценность *Традиции* показала положительную взаимосвязь с измерением «типичность поведения» для полюса «экономия времени».

Позитивная эмоциональная оценка долговременной перспективы в экономическом поведении положительно взаимосвязана с ценностью *Самостоятельности*. Установка на долговременную перспективу в экономическом поведении положительно связана с ценностями *Благожелательности* и *Достижения*. Оценка типичности установки на долговременную ориентацию в отношениях с партнерами по бизнесу положительно связана для респондентов с ценностями *Конформизма* и *Гедонизма*.

Позитивная эмоциональная оценка расточительности в экономическом поведении взаимосвязана с ценностью *Гедонизма*. Готовность к данному виду поведения – с ценностями *Стимуляции* и *Достижения*.

Оценка типичности установки на заинтересованность в экономике положительно взаимосвязана с ценностями *Конформизма* и *Универсализма*.

Оценка типичности модели «Приоритет прибыли над законом» отрицательно взаимосвязана с ценностью *Традиции*.

Установка на экономическую пассивность положительно взаимосвязана с ценностями *Традиции*, *Конформизма* и *Гедонизма*.

Ситуация «Неприемлемость кредитов» практически не показала значимых связей с ценностями, за исключением ценности *Самостоятельности*, положительно взаимосвязанной с установкой на отказ от использования кредитов в пользу самостоятельной покупки.

Позитивная эмоциональная оценка установки на распределение финансового награждения на основе равенства положительно взаимосвязана с ценностью *Гедонизма*, готовность следовать данной модели поведения положительно взаимосвязана с ценностями *Конформизма* и *Традиции*.

Готовность к совершению импульсивных покупок положительно связана с ценностями *Гедонизма* и *Достижения*.

Установка на приоритет творчества над материальным вознаграждением положительно взаимосвязана с ценностью *Самостоятельности*; оценка типичности установки на данное поведение положительно взаимосвязана с ценностью *Традиции*.

Ценность *Безопасности* не показала значимых взаимосвязей ни с одним из сценариев экономического поведения. Ценность *Конформизма* взаимосвязана с оценками типичности таких измерений, как «экономическая самостоятельность», «долговременная перспектива в экономическом поведении», «интерес к экономике», «подверженность импульсивным покупкам»; также эта ценность взаимосвязана с готовностью к проявлению экономической пассивности и распределению вознаграждения на основе равенства, а не справедливости, и эмоциональным предпочтением экономии денег, а не времени. Ценность *Традиции*, как и ценность *Конформизма*, также показала достаточно большое количество взаимосвязей с оценками сценариев экономического поведения. Так, ценность *Традиции* позитивно

взаимосвязана с установками на проявления экономической пассивности и распределение вознаграждения по принципу равенства. Также данная ценность взаимосвязана с оценкой типичности полюсов «экономия времени», «приоритет закона над прибылью» и «приоритет творчества над денежным вознаграждением». Ценность *Благожелательности* показала положительные связи с экономической самостоятельностью, а также готовностью к долгосрочным партнерским отношениям в бизнесе. Ценность *Универсализма* положительно взаимосвязана с предпочтением экономии денег при пользовании услугами; также данная ценность взаимосвязана с оценкой типичности проявления интереса к экономике в противоположность экономической индифферентности. Ценность *Самостоятельности* взаимосвязана с эмоциональным предпочтением установки на долговременную экономическую ориентацию, а также – с установкой на творческий компонент в работе в ущерб материальному и установкой совершать дорогостоящую покупку на собственные средства, не прибегая к услугам кредитования. Ценность *Стимуляции* показала лишь одну значимую положительную взаимосвязь – с готовностью к расточительности в экономическом поведении. Ценность *Гедонизма* также положительно взаимосвязана с расточительностью и, кроме этого, с экономической пассивностью, готовностью совершать импульсивные траты и распределять блага по принципу равенства, а не справедливости. Ценность *Власти* показала взаимосвязь с экономической самостоятельностью в принятии решений.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты множественного регрессионного анализа подтвердили теоретическую гипотезу о взаимосвязи между ценностями культуры и оценками ситуаций экономического поведения. Тем не менее, исходя из достаточно низких значений скорректированной доли дисперсии, мы можем говорить лишь о тенденциях во взаимосвязях между ценностями и поведением: очевидно вмешательство других факторов. Кроме этого, не все предложенные нами модели экономического поведения показали большое количество связей с ценностями. Например, ситуации, относящиеся к проблемам пользования услугами кредитования частными лицами, экономической осведомленности/безразличия в вопросах накопления средств, соотношения творчества/материальной заинтересованности в работе в меньшей степени

затрагивают систему ценностей участников исследования, чем другие экономические дилеммы.

С экономически-прогрессивным поведением, а именно с полюсами: «экономическая самостоятельность», «долговременная перспектива», «экономическая активность», «распределение финансового вознаграждения по справедливости», «приоритет наличия творчества в работе» связаны ценности *Благожелательности*, *Власти*, *Достижения*, *Самостоятельности*. Таким образом, подтверждается гипотеза о том, что ценности блока ***Открытость изменениям*** (*Самостоятельность*) и ценности блока ***Самоутверждение*** (*Власть*, *Достижение*) благоприятствуют экономически-прогрессивному поведению. Ценности *Самостоятельности* в большей мере определяет такое поведение, которое не преследует своей целью немедленную выгоду, а направлено на долгосрочную перспективу, творчество, самореализацию. Ценности *Власти* и *Достижения* скорее направлены на поиск более эффективных путей приложения сил, позитивные изменения. Ценность *Благожелательности*, относящаяся к блоку ценностей *Самопреодоления*, взаимосвязана с моделями, направленными на достижение долгосрочного сотрудничества с партнерами и самореализацию в бизнесе.

С экономически-регрессивным поведением («экономическая пассивность», «распределение благ на основе равенства, а не справедливости», «расточительность», «совершение импульсивных покупок») взаимосвязаны ценности *Традиции*, *Конформизма*, *Гедонизма*, *Стимуляции*. Таким образом, наша гипотеза о связи ценностей блока ***Сохранение*** (ценности *Традиции* и *Конформизма*) подтверждается, однако кроме ценностей данного блока, подобное поведение также взаимосвязано с ценностями из других блоков – ценностями ***Открытости изменениям*** (*Стимуляция*) и ***Самоутверждения*** (*Гедонизм*). При этом *Стимуляция* и *Гедонизм* способствуют в первую очередь росту потребления – высоким тратам, совершению импульсивных покупок (хотя для стимуляции экономики данное поведение предпочтительно). Гедонизм также способствует экономической пассивности, приспособляемости к ситуации, возможно, потому, что данное поведение требует от человека меньше ресурсов, легче реализуется. Также было выявлено, что ценность *Достижения* тоже положительно взаимосвязана с потреблением, что, как уже было отмечено, может способствовать экономическому росту. *Универсализм* же, наоборот, связан со

снижением потребления. Люди, разделяющие данную ценность, с большей вероятностью предпочтут сэкономить свои деньги в ущерб времени. Ценности же *Традиции* и *Конформизма* в наибольшей степени взаимосвязаны с сохранением стабильности, граничащей с экономической стагнацией: полюсом «экономическая пассивность» (сохранения за собой старого рабочего места, которое не устраивает, боязнь нового), а также с распределением благ на основе равенства всех сотрудников, а не их реального вклада.

Также была выявлена тенденция во взаимосвязи ценностей *Конформизма* и *Традиции* со шкалой типичности поведения. Так, эти ценности взаимосвязаны с оценкой когнитивного компонента установки на экономически-прогрессивное поведение: на приоритет творческой составляющей в работе и приоритет закона над прибылью, на долговременную перспективу в бизнесе, на экономическую самостоятельность, интерес к экономике и др. Возможно, это может быть объяснено тем, что людям непросто оценить типичность поведения для ближайшего окружения: когнитивная оценка в большей степени стереотипна и шаблонна, чем эмоциональная и поведенческая. Таким образом, получается, что чем более значимы для человека данные ценности полюса сохранения, тем с большей вероятностью он оценит экономически-прогрессивное поведение как типичное для своей культуры, однако сам будет следовать в большей мере экономически-регрессивным моделям поведения. Эта тенденция выявляет противоречия в российской культуре и неготовность к позитивным изменениям на индивидуальном уровне.

Заключение

В нашем исследовании была рассмотрена проблема взаимосвязи ценностей культуры и моделей экономического поведения. Мы обнаружили, что эта взаимосвязь действительно существует, однако проявляется по-разному на различных измерениях экономического поведения. Были обнаружены определенные закономерности в этих взаимосвязях и сделаны предположения об их природе. Также были выявлены ценности, которые способствуют и, наоборот, не способствуют экономически-прогрессивным моделям поведения: экономической самостоятельности и экономической грамотности, творческой самореализации в работе и долговременной ориентации в делах, разумному потреблению и справедливому распределению благ.

Несмотря на то, что биполярные измерения экономического поведения были тщательно отобраны для построения методики, они не универсальны, и предложенные сценарии далеко не исчерпывают всего разнообразия экономического поведения людей. Следовательно, методика поведенческих сценариев нуждается в дальнейшей валидации и апробации. Кроме этого, имеют место некоторые трудности в определении экономически-прогрессивного и экономически-регрессивного поведения: далеко не все ситуации можно однозначно отнести к тому или иному типу. Зачастую люди руководствуются ситуативным выбором наиболее эффективного поведения в конкретной ситуации, так как действуют в условиях неполноты информации. Достаточно сложно просчитать долгосрочные последствия своего поведения, однако именно ориентация на долгосрочную или краткосрочную перспективу и послужила для нас тем, что разграничило экономически-прогрессивное и экономически-регрессивное поведение.

В перспективе можно провести сравнительный анализ выявленных взаимосвязей между различными подгруппами выборки (например, этническими группами, возрастными группами и т.д.). Так, интересно посмотреть, влияют ли значимые различия в ценностях и моделях поведения различных групп на характер взаимосвязей ценностей и поведения. Если взаимосвязи ценностей и поведения будут стабильны, несмотря на указанные различия, то можно будет говорить об их универсальном характере. Таким образом, дальнейшие исследования в данной области могут привести к обнаружению важных закономерностей, что позволит лучше понять экономическое поведение людей и природу социально-экономических процессов.

ВЫВОДЫ

1. Ценности взаимосвязаны с поведенческими сценариями, описывающими модели экономического поведения респондентов, однако эти связи опосредуются другими факторами, неучтенными в исследовании.
2. Экономически-прогрессивное поведение положительно взаимосвязано с ценностями *Достижения*, *Власти*, *Самостоятельности* и *Благожелательности*. Данные ценности являются предикторами стремления к экономической активности, успешности и самореализации в профессии,

ориентации на долгосрочное взаимовыгодное партнерство, разумного потребления.

3. Экономически-прогрессивное поведение отрицательно взаимосвязано с ценностями *Традиции*, *Конформизма*, *Гедонизма*. Данные ценности способствуют проявлениям экономической пассивности, недальновидности в экономических решениях и следованию устоявшимся неэффективным моделям.
4. Оценки по шкале типичности экономически-прогрессивного поведения (когнитивному компоненту установки) положительно взаимосвязаны с ценностями *Конформизма* и *Традиции*, что говорит о тенденции оценивать экономически-прогрессивное поведение как присущее культуре. При этом данные ценности положительно взаимосвязаны с аффективными и деятельностными компонентами установки на экономически-неэффективные модели поведения.

ЛИТЕРАТУРА

- Карандашев В.Н.* Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. – СПб.: Речь, 2004. – 70 с.
- Культура имеет значение. М.: Изд-во московской школы политических исследований, 2002. 315 с.
- Лебедева Н.М.* Культура как фактор общественного прогресса / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408 с.
- Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 527 с.
- Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. – М.: 1999. 429 с.
- Bardi A., & Schwartz, S. H.* Values and behavior: Strength and structure of relations // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2003. Vol. 29. P. 1207-1220.
- Schwartz S. H.* Basic Human Values: An Overview, 1992.
- Schwartz S. et al.* Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2001. V. 32. P. 519-542.
- Schwartz S.H., & Bilsky W.* Toward a theory of the universal structure and content of values: Extensions and cross-cultural replications // *J. of Personality and Social Psychology*. 1990. V. 58. P. 878-891.

Методика сценариев экономического поведения

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

3. Юрий и Николай – совладельцы фирмы. Они заключили контракт с японской фирмой на одновременную поставку бытовой техники в Россию. Японцы были заинтересованы в том, чтобы развивать долгосрочный бизнес, и предложили Юрию и Николаю организовать этот бизнес в России, вложив в него выручку от первой поставки. Юрий согласился, но Николай сказал, что он против: вложение окупится не скоро, а деньги нужны сейчас, поэтому лучше ограничиться единичной поставкой.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Юрий	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Николай
Мне больше нравится поведение Юрия	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Николая
Я сам поступил бы как Юрий	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Николай
Поведение Юрия является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Николая является типичным для большинства представителей моего народа

4. К мэру города N пришли два заместителя с просьбой рассудить их. В процессе подготовки к юбилею города один из них – Владимир – предлагал устроить дорогостоящий салют и пригласить известных артистов. Главный аргумент Владимира – денег в бюджете города достаточно, чтобы позволить себе такое мероприятие. Другой зам – Игорь – был против таких затрат и предлагал ограничиться выступлением местных исполнителей и народным гулянием. Главный аргумент Игоря – деньги лучше сэкономить.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Игорь	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Владимир
Мне больше нравится поведение Игоря	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Владимира
Я сам поступил бы как Игорь	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Владимир
Поведение Игоря является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Владимира является типичным для большинства представителей моего народа

5. Два друга, Андрей и Константин, хорошо зарабатывают и стремятся сберечь деньги. Константин откладывает деньги на депозит в Сбербанк, получая стабильный процент, а Андрей пытается постигнуть «экономические премудрости» и научиться извлекать прибыль из вложенных денег. Он читает различные журналы и газеты по экономике и вкладывает деньги в паевые фонды, акции, при этом иногда ошибается, а иногда вкладывает удачно. Константин считает, что Андрей зря тратит время и нервы, так как в итоге прибыль у Андрея получается примерно такая же, как и у Константина в Сбербанке.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Андрей	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Константин
Мне больше нравится поведение Андрея	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Константина
Я сам поступил бы как Андрей	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Константин
Поведение Андрея является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Константина является типичным для большинства представителей моего народа

6. При поступлении на работу, Кирилл предупредили, что его официальная зарплата будет небольшой, а ее большая часть будет «в конверте». Кирилл отказался, сказав, что лучше пусть его зарплата будет меньше, но вся будет официальной, и он будет «чист» перед законом. На следующий день, его новый коллега, Петр, узнав об его отказе, усмехнулся, сказав, что лично он спокойно получает и будет дальше получать «серую» зарплату, которая заметно больше официальной.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Кирилл	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Петр
Мне больше нравится поведение Кирилла	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Петра
Я сам поступил бы как Кирилл	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Петр
Поведение Кирилла является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Петра является типичным для большинства представителей моего народа

7. Людмила и Нина 12 лет работали бухгалтерами в небольших фирмах. Их подруга работала в крупной западной компании и порекомендовала их своему руководству как хороших специалистов, когда в ее компании открылись вакансии бухгалтеров с высоким окладом. Однако в компанию брали только после прохождения трехмесячного испытательного срока. За это время место бухгалтера на прежней работе могло быть занято. Людмила уволилась и пошла на испытательный срок в западную компанию, а Нина предпочла не рисковать и остаться на прежнем месте работы.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Людмила	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Нина
Мне больше нравится поведение Людмилы	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Нины
Я сам поступил бы как Людмила	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Нина
Поведение Людмилы является типичным для	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Нины является типичным для

большинства представителей моего народа								большинства представителей моего народа
---	--	--	--	--	--	--	--	---

8. Антон и Сергей хотят приобрести автомобили. Антон думает взять кредит, так как хочет совершить покупку быстрее, пусть даже на не слишком выгодных для себя условиях. Сергей же, не имея, как и Антон, достаточных средств на полную оплату стоимости автомобиля в настоящий момент, решает отложить покупку и накопить деньги на автомобиль, не прибегая к кредитованию.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Антон	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Сергей
Мне больше нравится поведение Антона	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Сергея
Я сам поступил бы как Антон	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Сергей
Поведение Антона является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Сергея является типичным для большинства представителей моего народа

9. Две рабочие группы несколько месяцев работали над реализацией общего проекта. Когда цель была достигнута, их руководители - Николай и Владимир - решили премировать сотрудников. Николай распределил премии в соответствии с трудовым вкладом сотрудников: чем большую работу выполнил сотрудник, тем большее вознаграждение он получил. Владимир выдал всем своим сотрудникам одинаковое вознаграждение независимо от их вклада.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Владимир	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Николай
Мне больше нравится поведение Владимира	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Николая
Я сам поступил бы как Владимир	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Николай
Поведение Владимира является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Николая является типичным для большинства представителей моего народа

10. Две подруги, Елена и Наталья, решили пройтись вместе по магазинам. Обе выбрали себе новые наряды. Несмотря на то, что вещи стоили достаточно дорого, Елена решила сделать покупку в этот же день. Наталья же решила дождаться распродажи и приобрести выбранные комплекты со скидкой или же поискать подобные вещи в других магазинах.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Елена	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Наталья
Мне больше нравится поведение Елены	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Натальи
Я сам поступил бы как Елена	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Наталья
Поведение Елены является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Натальи является типичным для большинства представителей моего народа

11. Дмитрий и Иван – выпускники художественного училища, начинающие свою трудовую карьеру. Среди подходящих предложений на рынке труда они нашли две вакансии. Одна вакансия предполагала работу в недавно открывшейся дизайн-студии за небольшой оклад, но с широкими возможностями для творчества. Другая – работу в крупном рекламном агентстве с высокой оплатой труда, но с достаточно рутинными обязанностями: оформлением рекламных щитов. После некоторых раздумий, Дмитрий решил попробовать себя на первую вакансию, а Иван – на вторую.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Дмитрий	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Иван
Мне больше нравится поведение Дмитрия	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Ивана
Я сам поступил бы как Дмитрий	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Иван
Поведение Дмитрия является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Ивана является типичным для большинства представителей моего народа