

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Выпускная квалификационная работа на тему:

**ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

по направлению подготовки 37.03.01 - Психология основная
образовательная

Исполнитель:

Обучающийся 4 курса

Очная форма обучения

Ганболд Мунхзул

_____ (подпись)

Рецензент:

к-т психол. Наук, тренер конс-т,

Кузьмина Наталья Евгеньевна

_____ (подпись)

Научный руководитель:

д-р психол. наук, профессор

Гуриева Светлана Дзахотовна

_____ (подпись)

Санкт-Петербург

2018

АННОТАЦИЯ

В исследовании «Ценностные ориентации и модели экономического поведения молодых предпринимателей» приняли участие 122 человек Российской национальности, в возрасте от 18 до 35 лет. Культура и ценности, задаваемые ей, находятся в тесной взаимосвязи с экономическим развитием общества. Проанализировав связь культуры и ценностей с индивидуальным экономическим поведением. Есть предположение о том, что ценности взаимосвязаны с поведением человека, еще не получило достаточной эмпирической проверки. 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.

Обработка данных велась в SPSS, был использован корреляционный анализ. Объектом 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. Было выявлено какие ценности взаимосвязаны экономически-прогрессивных и экономически-регрессивных форм поведения, встречающихся в современном российском обществе. А также была выявлена взаимосвязь факторов с экономически-прогрессивным и экономически-регрессивным поведением.

ABSTRACT

In the study “Value orientations and models of economic behavior of young entrepreneurs” took part 122 people of Russian nationality, aged from 18 to 35. The culture and values given to it are in close relationship with the economic development of society. By analyzing the relationship of culture and values with individual economic behavior, an assumption came to that values are interrelated with human behavior, has not yet received sufficient empirical verification. In literature there is practically no data on what values determine economic behavior, and how values with behavior are interrelated. There is also an alternative explanation for behavior that depends more on the situation, rather than on personal characteristics, including value orientations.

Data processing was conducted in SPSS, correlation analysis was used. The object of research is the value sphere of personality, the subject is the interconnection of values and economic behavior. The purpose of the study is to identify the nature and direction of the relationship between the values of the individual, conditioned by culture, and assessments of situations of economic behavior on the example of Russian culture. Results reflected that the certain values are interconnected with the economically progressive and economically regressive forms of behavior encountered in modern Russian society. And also, the correlation of factors with economically progressive and economically regressive behavior was revealed.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. Теоретические подходы к изучению экономического поведения..	9
1.1. Изучение экономического поведения в психологии.	9
1.2. Психология принятия экономических решений	24
1.3 Культурно-ценностные ориентации личности	31
1.4 Конфликтная теория Яниса и Манна по принятию решений и МОПР	38
Глава 2. Методологические основы эмпирического исследования ценностных ориентаций и моделей экономического поведения.....	46
2.1. Программа исследования	46
2.2. Описание выборки исследования	47
2.3. Процедура проведения и методы исследования.....	48
2.3.1. Опросник исследования ценностей Ш. Шварца (SVS).	48
2.3.2. Методика моделей экономического поведения	50
2.3.3. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация. Корнилова Т.В.	51
2.3.4. Блок персональных данных	52
2.4. Математико-статистические методы обработки данных.....	52
Глава 3. Исследование ценностных ориентаций и моделей экономического поведения.....	53
3.1. Результаты исследования	53
3.2. Обсуждение результатов	66
ВЫВОДЫ.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
ЛИТЕРАТУРА	74
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	83

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время развивается большое количество прикладных направлений социальной психологии, в том числе, экономическая психология. (А.Б. Купрейченко, А.Л. Журавлев, А.Н. Демин, А.Н. Лебедев, А.Л. Свенцицкий, В.А. Хащенко, В.В. Новиков, В.П. Позняков, И.Е. Задорожнюк, О.С. Дейнека, Т.В. Фоломеева, Е.В. Шорохова, и др.) Исследования на тему экономического сознания и экономического поведения становится актуальной в сфере экономики и психологии. В конце XX века исследования показывают значительное изменение экономического поведения соединена с преобразованиями социально-экономического характера. На экономическое сознание значительное влияние имеет культура общества, она меняется незаметно и медленно в отличии от социально-экономических преобразований.

В США экономическая психология с 90-х годов XX века существует как отдельная отрасль психологии. В Европе – как сфера экономической психологии. В литературе зарубежной понятие «экономическое сознание» используется как понятие – «экономическое поведение». Данное понятие изучается в поведенческой экономике, где говорится о модели «рационального человека», то есть Homo Economicus. Далее модель Homo Economicus была признана дефективным, т.е. человеку свойственна ограниченная рациональность и альтруистическое поведение.

В отечественной психологии она заявлена как одна из ветвей социальной психологии – направление экономической психологии (О.С. Дейнека, В.В. Спасенников, И.В. Троицкая, Э.Х. Локшина). В экономической психологии исследования стали сосредоточиваются на некоторые основные направления [Kirchler & Holzl, 2006]: изучается распространенные контексты экономического поведения – предпринимательское поведение, финансовое

поведение, потребительское поведение, досуговое поведение и поведение на рынке труда. С желанием преодолеть ограничения экономической теории, изучаются альтруистические поведения – кооперация, справедливость, взаимность, также концепции полезности, выбора и предпочтений. Следовательно, важны направление исследований экономической социализации.

Ценности и культура имеют темную взаимосвязь с экономическим развитием общества [Лебедева Н.М., 2007]. В данной работе ведется анализ связи культуры и ценностей с экономическим поведением. Предположением является то, что взаимосвязь ценности с поведением человека нуждается в более подробной эмпирической проверке [Bardi A., & Schwartz, S. H., 2003]. В литературе тяжело найти данные про те ценности, которые обуславливают экономическое поведение, и каким образом эти ценности взаимосвязаны с поведением человека. Также есть альтернативная теория о том, что поведение зависит в большей степени от ситуации, а не от личностных и ценностных характеристик [Росс Л., Нисбетт Р., 1999].

Теоретическую значимость данного исследования обуславливает то, что его можно поместить в более широкий контекст исследований взаимосвязи уровней сознания человека и его поведения. В качестве практической значимости исследования следует указать его актуальность предпринимательскому поведению в социально-экономическом контексте, т. к. здесь появляется возможность выявить ценности, способствующие прогрессивному экономическому, и 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 – поведение, которое ведет к экономической стагнации в долгосрочной перспективе.

Объект исследования – это ценностная сфера личности, а предметом исследования является взаимосвязь ценностей и экономического поведения.

Целью исследования является выявление специфики взаимосвязи между культурными ценностями личности и оценки ситуаций экономического поведения.

Теоретическая гипотеза исследования – наличие взаимосвязи между ценностями и оценками моделей экономического поведения.

Для осуществления цели исследования, решения поставленных задач и проверки выдвинутой гипотезы были использованы следующие методики:

1. Методики сценариев экономического поведения», которая представляет собой короткие поведенческие сценарии (модели поведения), взятые из реальной жизни.

2. Методика измерения ценностей индивидуального и культурного уровня (Ш. Шварц, SVS, перевод и адаптация Н.М. Лебедевой);

3. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация. Корнилова Т.В.

Ш. Шварц определяет культурные ценности как представления, разделяемые обществом как относительно стабильные, и формирующие групповые цели и убеждения [98,23]. В данной работе осуществляется анализе ценностей индивидуального уровня, т. к. этот уровень в большей степени

соответствует целям, задачам и методологии исследования. Ш. Шварц и В. Билски выявили теорию динамических отношений, они объединили ценности по соотношению мотивов поведения и подходящих им поступков, выявив типологию противоречий между ценностями [Schwartz S. H., 1992]. Ценности Самоопределения (Универсализм, Благожелательность) и Ценности Сохранения (Безопасность, Конформность, Традиция) противоречат ценностям Самоутверждения (Власть, Достижение, Гедонизм) и ценностям Открытости изменениям (Стимуляция, Самостоятельность). Исходя из этого, выводится следующие исследовательские гипотезы:

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 взаимосвязь латентных переменных или факторов с прогрессивным и регрессивным экономическим поведением.

Глава 1. Теоретические подходы к изучению экономического поведения

1.1. Изучение экономического поведения в психологии.

Экономическая сфера является центральной в жизни общества, следовательно, важно изучить влияние данной сферы на социум и психику человека. Во-первых, экономическое поведение в зависимости от некоторых закономерностей создает макроэкономику. Дж. Акерлоф доказал, что финансовый кризис произошел в результате силы не рационального экономического поведения общества [Akerlof et al., 2009]. Во-вторых, экономическое развитие страны зависит от экономического поведения граждан: финансового, предпринимательского, налогового и коррупционного поведения [Портер, 2002]. В-третьих, изучение экономического поведения имеет прикладное значение для организаций: проявление закономерности поведения увеличивает эффективность работы.

В настоящее время можно утверждать о наличии нескольких контрадиктирующих парадигм изучения экономического поведения. Формирование междисциплинарного подхода является значительным направлением развития в исследовании экономического поведения [Akerlof et al, 2009].

Определение экономического поведения

В отечественной и зарубежной литературе доступно множество определений экономического поведения, рассматривающих это в различных аспектах. Часто экономическое поведение определяется как поведение в экономической сфере жизни [Lea et al., 1993; Lea, 1999]. Но такое широкое определение не охватывает весь спектр видов экономического поведения. К

примеру, фертильное поведение является обычным предметом изучения поведенческой экономики [Becker, 1981], так как оно подразумевает принятие большого количества экономических решений.

О.С. Дейнека определяет экономическое поведение как поведение, вызванное экономическими стимулами, и деятельность хозяйствующего субъекта [Дейнека, 2000].

Современный экономический словарь предлагает понимать под экономическим поведением *поведение*, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора [Райзберг и др., 2007]. Отметим, что данное определение описывает реализацию поведения, чем само поведение. Кроме того, было эмпирически обосновано, что человеку не всегда свойственна рациональность [Kahneman, 2003].

Наиболее цитируемой в зарубежной литературе определению, это отношение между ограниченными ресурсами, имеющими альтернативные варианты применения, и результатами их применения [Robbins, 1936]. С точки зрения психологии, наиболее правильным представляется определять экономическое поведение как поведение людей, в котором имеют место принятие экономических решений, а также детерминанты и последствия экономических решений [Лебедева и др., 2007].

Задачей поведенческой экономики является повышение объяснительной силы экономической теории с помощью психологических оснований экономического поведения [Camerer et al., 2004].

Поведенческая экономика: модель человека

К. Бруннер, М. Йенсен, У. Меклинг [Brunner, 1987; Jensen et al., 1994] описали модель человека экономике, аббревиатурой REMM, она расшифровывается как Ресурсный, Оценивающий, Максимизирующий Человек (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man).

К характеристикам человека экономического, относят следующие [Радаев, 2005]. Эгоизм, независимость, информированность.

Ограничения модели человека в экономике Homo Economicus были доказаны экспериментально: свойственность ограниченной рациональности [Kahneman et al, 1979], альтруистического поведения, недостаточного самоконтроля [Fehr et al., 2003]. Но поведенческая экономика только добавляет корректировки в экономическую модель человека, не внося новую модель: например, построение карт ограниченной рациональности [Kahneman, 2003] и применение ограниченной силой воли в модели агентов [Gul et al., 2001].

Методология исследований

У поведенческой экономики отмечается особым методологическим аппаратом исследований. Данные собираются в рамках экспериментов, поведенческих игр, компьютерных симуляций и полевых данных, а результаты лабораторных экспериментов критикуются довольно активно. В настоящее время в исследованиях используется технологии нейросканирования: позитронно-эмиссионной томография, функциональный ядерно-магнитный резонанс, электронная и магнитная энцефалография, они используются вместе с наблюдением экономического поведения в лабораторных условиях [Bernheim, 2009; Camerer et al. 2005]. Следует

отметить обширное использование в моделировании экономического поведения эконометрики и статистики.

Основные категории поведенческой экономики: суждение и выбор

Область исследования в поведенческой экономике разделяется на две основные категории: суждение и выбор [Advances in Behavioral Economics, 2003; Frederick, 2003]. Исследования *суждений* (*judgments*) относятся к оценке вероятности событий. Экономический выбор, зависит от прогноза, который индивид делает на основании собственных суждений, которые являются относительно рациональными. В поведенческой экономике предлагаются когнитивные факторы, определяющие неточность суждений:

Эвристики и отклонения (*heuristics and biases*). Эвристики являются автоматически используемыми когнитивными механизмами, которые упрощают процесс принятия решений. Суждения, которые получаются с помощью эвристик, отчасти оказываются верными [Tversky et al., 1974]. Эвристики доступности (*availability heuristics*), репрезентативности (*representativeness heuristics*), эффект якоря (*anchoring*) являются наиболее изучаемыми [Advances in Behavioral Economics, 2003; Zimmerman, 2009]. Эвристика доступности определяет события, которые являются более вероятными и легче извлекаемыми из памяти. Она относится к специфическим отклонениям: к проклятию знания (*curse of knowledge*; индивиду с определенным знанием, трудно предположить о том, что другие не обладают им) и ошибке ретроспекции (*hindsight bias*; вероятность уже произошедших событий кажется сильнее не произошедших). Эвристика репрезентативности выявляет случай объектов, классифицирующийся в соответствии их с каким-либо типичным примером. Примером является эвристика ошибка игрока, когда

люди ожидают выпадения одного результата после выпадения другого результата, когда это событие является независимым. Д. Канеман и А. Тверски [Tversky et al., 1974] описывают эвристики, которые имеют положительный эффект, несмотря на возможные ошибки, они позволяют давать быстрые решения.

Мышление о желаемом (*wishful thinking*) – склонность интерпретировать факты в соответствии с желаемыми исходами [Babcock et al., 1997].

Влияние порядка поступившей информации (*order effects*): более новая информация имеет большее влияние на суждения (*recency effect*), как и повторяющаяся старая информация (*primacy effect*) [Babcock et al., 1997]. Основным фактором – это предпочтения (*preferences*), которые влияют на выбор экономического агента. В стандартной экономической теории предпочтения определяются как постоянные и независимые, а в поведенческой экономике предоставляются ограничения для понимания предпочтений:

Эффект фрейминга (*framing effects*) показывает, что выражаемые предпочтения зависят от способа, которым они были преподнесены выбирающему [Tversky et al., 1981].

Эффект якоря (*anchoring effect*), влияет на предпочтения [Ariely et al., 2003].

Зависимость от способа извлечения (*method of eliciting preferences*) описывает способ извлечения предпочтений (т. е. задачу, в рамках которой происходит выбор) выводит значение, в частности приводя к феномену обращения предпочтений (*preference reversals*) [Hsee et al. 1999; Grether et al., 1979].

Эффект контекста (*context effect*) относится к предпочтению одного объекта другому от того, в зависимости альтернативы входящих в набор. К примеру, было выявлено о непропорциональным предпочтениям людей компромиссным вариантам.

Новые исследования относятся на феномен связанной произвольности (*coherent arbitrariness*) [Ariely et al., 2003; Ariely et al., 2006]: люди могут демонстрировать непоследовательные предпочтения, но они действуют согласно рациональным принципам экономики, когда есть шаблон действий [Advances in Behavioral Economics, 2003].

Основные направления современных исследований

Зависимость от точки отсчета и избегание потерь (Reference-dependence and loss aversion). Согласно классической теории потребления, предпочтения инвариантны текущим владениям (*endowment*) или потреблению. Тем не менее, современные исследования показывают, что предпочтения зависят от точки отсчета, которой пользуется индивид. Чаще всего в качестве этой точки отсчета выступает то, чем индивид обладает в настоящее время (*current endowment*): по всей видимости, людям в большей степени не нравится терять блага из набора их текущего потребления, чем нравится приобретать другие блага. «Эффект владения» (*endowment effect*) был продемонстрирован Д. Канеманом и Р. Талером (R. Thaler) [Kahneman et al., 1990; Kahneman et al., 1991]. Половине исследуемой группы выдали кофейные чашки. Этой половине задали вопрос, по какой наименьшей цене они готовы продать эти чашки. В это же время другая половина испытуемых, у которых чашек не было, отвечали на вопрос, за какую сумму они готовы купить чашки. Согласно классической теории, разницы между ценами

продажи и покупки быть не должно. Однако средние цены равнялись \$5,79 и \$2,25. Это говорит о том, что те, кто обладает кружкой, ценят ее больше, чем те, кто ей не обладает.

Феномен *избегания потерь* (*loss aversion*) сводится к наблюдению, что люди действуют так, чтобы избежать краткосрочных потерь, которые они «не любят» в большей степени, чем «любят» долгосрочную прибыль. Это явление также было подтверждено эмпирическими данными, например, в исследовании нью-йоркских таксистов, которые уходили с работы раньше в те дни, когда быстро достигали «целевой» дневной прибыли; и наоборот, стремились дольше работать, когда клиентов было мало, чтобы избежать «потерь» [Camerer et al., 1997]. Феномен избегания потерь может объясняться тем, что агенты обладают слишком коротким горизонтом планирования, и потери в их сознании не уравниваются прошлой или будущей прибылью. Предпочтения в риске и неопределенности. Теория ожидаемой полезности (*expected utility*), которая используется в экономической теории, где предполагается, что индивид решает полезность возможных результатов, сопоставленных с весами соответствующих вероятностей. Ограничения этой теории были обнаружены эмпирически, в настоящее время больше внимания уделяется более психологически реалистичным теориям, одной из них является теория перспектив (*prospect theory*) [Kahneman et al., 1979]; ее расширение – кумулятивная теория перспектив (*cumulative prospect theory*) [Kahneman et al., 1992].

Теория перспектив, которая возникла в следствии с обобщение эмпирических данных, она описывает, процесс совершения выбора индивидов в ситуациях, где подразумевается риск и неопределенность. Данный процесс можно выделить на две стадии: редактирование (*editing*) и оценка (*evaluation*).

На стадии редактирования индивиды, используют эвристику, определяя возможные результаты и устанавливая точку отсчёта, определяют меньшие и большие результаты. На стадии оценки индивиды оценивают полезность на основе вероятностей и потенциальных результатов, где выбирается альтернатива с самой высокой полезностью. В теории перспектив учитывается феномен избегания потерь и эффект зависимости от точки отсчета: здесь функция полезности выводится в асимметричную S-образную форму, что означает избегание индивидом риска при выигрышах и склонность к риску при потерях.

Модель гиперболического временного дисконтирования (*hyperbolic time discounting*), позволяет сделать важный вывод: люди принимают дальновидные решения, если планируют заранее, действуют за краткосрочной выгодой, если затраты или приобретения безотлагательны [Benzion et al., 1989; Holcomb, et al., 1992; Horowitz, 1999].

Многие важные решения в жизни человека, как финансовое поведение, сбережения, инвестирование в образование, здоровье, преступления и зависимое поведение имеют затраты и выгоды, которые возникают в различные периоды времени. Следовательно, благодаря эффекту безотлагательности (*immediacy effect*), самоконтроль (*self-control*) становится важной темой исследований в поведенческой экономике, которая имеет прикладное значение в контексте национальных сбережений, здравоохранения, пенсионного обеспечения государства [O'Donoghue et al., 1999; Akerlof, 1991; Laibson, 1997; Kumru et al., 2008].

Справедливость и социальные предпочтения (*fairness and social preferences*). Базовое предположение экономической теории подразумевает,

что люди действуют максимально в сторону собственного благосостояния, но в эмпирических данных выявляется значительное влияние представления о справедливости на экономическое поведение. Эксперименты показывают, что люди действуют с мотивацией наказать либо вознаградить, с желанием сделать результат более справедливым с их точки зрения [Advances in Behavioral Economics, 2003; Kumru et al., 2008]. Примером является исследование «игры-ультиматума» (ultimatum game) [Guth et al., 1982], выдавались определённое количество денег одному из участников, ему дают разделить в любом соотношении между собой и своим партнером (партнеры не были знакомы и знали, что больше они не встретятся). Партнер мог принять 1 из 2х решений принять предложение (тогда оба игрока получали деньги в соответствии с определенным соотношением), либо отклонить его (тогда ни один из игроков не получал ничего). В данном исследовании, большинство игроков предлагали партнерам суммы от трети до половины, а их партнеры отклоняли предложения с менее чем одной пятой суммы в половине случаев. Игроки выбирали потерю денег, чтобы наказать, нечестных, по их мнению, игроков. Ультимативные игры позволяют исследовать, мотивацию поведения людей [Тугарёва, 2009].

Развитие поведенческой экономики

Р. Талер [Thaler, 2000], широко-известный специалист в области поведенческой экономики, предсказывает направления развития науки, сводя их к превращению модели Homo Economicus в Homo Sapiens:

Р. Талер описывает нынешние модели человеческого поведения как гиперрациональные, так как они не подходят реальному поведению людей.

Появляющиеся тенденции развития поведенческой экономики говорят о взаимодействии с психологической наукой. Международные конференции по поведенческой экономике, которые проводятся ассоциациями исследователей SABE (Society for Advancement of Behavioral Economics) и ICABEEP (International Confederation for the Advancement of Behavioral Economics and Economic Psychology), предоставляют площадку для дискуссий разным специалистам социальных наук. Все же на данный момент поведенческая экономика сконцентрирована на провалах традиционной экономики и предлагает некоторые изменения для их компенсации [Pesendorfer, 2006].

Экономической психологии: модель человека

В. Автономов пишет, что «психологи определяют поведение человека не рациональностью, а чем-то другим: для бихевиоризма – механизмом подкрепления такого варианта поведения, для фрейдизма – подсознательно мотивацией, для психологии развития – стадией когнитивного развития индивида, для социальной психологии – социальным контекстом и его восприятием. Даже представители когнитивной психологии, стоящие в данном аспекте ближе всего к экономистам, подчеркивают влияние на поведение индивида специфических особенностей, которыми характеризуется его механизм обработки информации» [Автономов В.С., 1998].

О.С. Дейнека, выделяя связь экономики с общепсихологическими концепциями, выводит три взаимосвязанные составляющие экономического поведения [Дейнека, 2000]: когнитивные, аффективные, мотивационные компоненты.

Методология исследований в рамках экономической психологии

Анкетный опрос. Ограниченность этого метода: с помощью опроса исследуется только когнитивный компонент, аффективный и мотивационный компоненты не рассматриваются.

Лабораторный эксперимент, ограничения: лабораторные закономерности часто могут быть спроецированы на реально экономическое поведение. Наблюдение. Метод используется в анализе вторичных данных (потребительского поведения и поведения на рынке труда). Анализ происходит с помощью математико-статистического аппарата, полученные модели имеют описательный характер. И.В. Григорьева, отмечая ограничения современной экономической психологии выводит, что это «отсутствие критического осмысления методологических подходов, адекватных анализу современного состояния изучаемых систем», подверженных постоянным и непредсказуемым изменениям.

Основные направления исследований и базовые теоретические концепции

В исследованиях экономического поведения рассматриваются распространенные контексты: потребительское поведение, финансовое поведение, предпринимательство, поведение на рынке труда, досуговое поведение (leisure behavior). В преодолении ограничений экономической теории изучается альтруистическое поведение (реципрокность, справедливость, кооперация). Экономическое поведение рассматривается в связи с экономическим сознанием человека, которое регулирует экономическое поведение [Журавлев, Позняков, 2004].

Потребительское поведение

Данное направление является наиболее развитым и изучаются «индивиды, группы или организации и процессы, с помощью которых они выбирают, получают, используют и утилизируют продукты, услуги, опыт или идеи, удовлетворяющие их потребности, а также то, какие эффекты оказывают эти процессы на потребителя и общество» [Hawkins et al., 1998]. Исследуется покупательское поведение, в котором человек выступает в трех различных ролях: пользователя, плательщика и покупателя (user, payer and buyer) [Engel et al., 2001]. Также потребительское поведение детей в процессе социализации представляют интерес для исследователей [Гусева, 2005].

Модель черного ящика – это модель принятия решения покупки, влияющие факторы: среды (стимулы среды и маркетинговые) и покупателя (личностные факторы: аттитюды, мотивация, личностные черты; факторы процесса принятия решения: идентификация проблемы, поиск информации, оценка альтернатив и т. д.) [Sandhusen, 2000; Давыдов, 2007; Маевский и др., 2007].

Лояльность к бренду – продолжительная расположенность к бренду [Ehrenberg et al., 1999a]. Теория Дирихле описывает модель лояльности, которая может предсказать характеристики лояльности, как доля покупок и средняя покупка, в условиях стабильности рынка [Ehrenberg et al., 1999b]. Д.В. Рук и М.П. Гарднер выявили, возникновение импульсивного потребления в эмоциональных состояниях, как скука, тревога и фрустрация. Развлекательный шопинг – потребительская активность, нацеленная на удовлетворение потребности в стимуляции [Boedeker, 1995a; Boedeker, 1995b].

Зависимое покупательское поведение (addictive buying, иногда addictive spending) – аддиктивная и/или компульсивное качество, которое проявляется в возникающих мотивах, приносящих удовольствие или облегчение, но наносящих вред индивиду и его окружению [Natarajan et al., 1991].

Финансовое поведение

Сбережения. Психологический анализ сбережений в значительной степени отличается от экономического анализа, в котором индивиды представлены как рациональные агенты, максимизирующие свое благосостояние. Мотивы, эффекты субъективного восприятия времени (effects of subjective timing), факторы планирования являются основными темами исследований [Fisher et al., 2010].

Мотивы сбережений выявлены, как иерархическая структура, где включен мотив управления деньгами (cash management), мотив буфера (buffer motive – для возможности пережить финансовые трудности), мотив целей сбережений (saving goals motive), и мотив управления состоянием (wealth management motive). [Lindqvist, 1981].

Неопределенность относительного будущего, ассоциирующаяся с финансовыми рисками, заставляет людей разработать план сбережений и преодолеть стремление тратить деньги, как они поступают. Отложенное вознаграждение (delayed gratification), этот термин является основополагающим для психологических исследований [Groenland, 1999]. Факторы, влияющие на планирование сбережений, исследуют неопределенность, предвидение, саморегуляция, бережливость, самоэффективность (self-efficacy).

Кредиты, долги и проблемные долги (credit, debts and problem debts). Теоретически, долги являются противоположностью сбережениям – это аспект межвременного выбора (intertemporal choice). Дж. Катона [Katona, 1975] отметил, желание взять на себя кредитные обязательства указывает на высокий уровень финансовой уверенности. Объем кредитных обязательств варьируется в разные периоды времени и неравномерно распределен в популяции. Долги и проблемные долги (т. е. те, где нет возможности расплатиться), распространены с меньшим доходом и высокими необходимыми затратами. Психологические и поведенческие факторы, которые предсказывают поведение по отношению к кредитам и долгам, рассматривают установки относительно долгов, локус контроля (люди с внешним локусом контролем с большей вероятностью берут на себя долги), личность (среди банкротов непропорционально большее количество экстравертов), модели потребительского поведения, референтные группы (если это группы с высоким достатком), а также стили и стратегии управления деньгами [Кузина, 2004].

Предпринимательское поведение

Психология рассматривает факторы предпринимательской деятельности: когнитивные, мотивационные и социальные характеристики. Когнитивная характеристика - восприимчивость к возможностям (alertness to opportunities). Предприниматели в целом более восприимчивы и проявляется это в способности увидеть рыночные возможности [Kirzner, 1973]. Были выделены следующие мотивационные характеристики: потребность в независимости и достижении, высокий энергетический уровень, выносливость, уверенность в себе, умеренная склонность к риску [Hisrich et al., 1998]. Социальными предикторами предпринимательства являются семья, наличие образца

подражания (role model), социальные сети, в которые включен предпринимательское поведение [Hisrich, 1999]. К важным сферам исследования относятся нормы и принципы поведения, этические вопросы [Hisrich, 1999].

Поведение на рынке труда

Размер денежной компенсации в экономической теории является одним из основных факторов, определяющих экономическое поведение на рынке труда. Данные показывают, разное поведение на рынке труда возникает, когда экономические факторы контролируются [Maani, 1999]. Считается, что экономические факторы влияют на экономическое поведение, после прохождения через личностные фильтры. Это объясняет, повышение заработной платы, которое не приводит к увеличению предложения труда.

1.2. Психология принятия экономических решений

В экономике важной задачей является принятие решений, интересом исследований являются особенности процесса принятия экономических решений, в таких исследованиях изучается поведение индивида в последующем порядке. Подходы к принятию решения делятся на нормативный и дескриптивный, данные подходы относятся к поведенческой экономике, в которой описываются закономерности поведения людей в экономической сфере.

Классификация принятия решений делится по типу решаемых субъектом задач и по опосредствующему психологическому процессу [Корнилова Т.В., 2003]. В исследованиях экономического поведения классификация по типу решаемых субъектом задач делится на 2 разные типы задач, следовательно, направления исследований тоже разделяется, например, открытые и закрытые задачи по Ю. Козелец-кому.

В литературе психологии принятия решений установилось разделение на сами задачи и проблемы, а не на их типы. В этой дихотомии можно разделить 2 области исследований – решением проблем (problem solving) и принятием решений (decision making), – каждое из них исследует процесс принятия решений. Процесс ПР делится на два вида:

- 1) ПР при решении задач
- 2) ПР при решении проблем.

Данное деление основывается на отличиях проблемы от задачи, относящихся к существенным характеристикам проблем: комплексность, сетевой характер, непрозрачность и динамичность и т. д. [Дёрнер Д., 1997].

Нормативный подход

Нормативный подход – это подход, основанный на зависимости процесса принятия решения от рассмотрения чего-либо в качестве задачи. Данный подход к изучению принятия решений (экономических) основан на принятии решений как решении определенных задач, с четко заданными границами. Ю. Козелецкий описывает понимание задачи как розыгрыш, в котором с альтернативы и совокупности соответствующих исходов наступают с распределением различных вероятностей [Козелецкий Ю., 1979].

В рамках данного подхода процессы принятия решений исследуются абстрагированно от субъективных, психологических факторов, с акцентированием внимания на разработке правил, процедур, в определенном смысле – идеальных способов и «рецептов» решения задач, т. е. в значительно большей степени внимание уделяется тому, как должны приниматься решения, а не тому, как это происходит на самом деле [Карпов А.В., 2005]. В данном случае при исследовании принятия экономических решений одно из основных допущений заключается в том, что человек делает рациональный выбор.

Большинство нормативных моделей, различаясь в деталях, в целом достаточно сходны. В них выделяется общая последовательность этапов выработки решения:

1. Определение проблемной ситуации, требующей выхода из нее посредством принятия определенного решения. На данном этапе предполагается диагностика ситуации, описание особенностей ее содержания, выявление ее ключевых противоречий и т. д.

2. Анализ содержания проблемной ситуации, включающий информационный анализ с целью уменьшения ее неопределенности,

определение основных «ограничивающих факторов», которые обычно и порождают проблему, требующую принятия решения, и формулировка основных требований к принимаемому решению.

3. Формулировка альтернатив включает в себя поиск, выявление, а также генерацию новых, т. е. не заданных нормативно, возможных выходов из проблемной ситуации.

4. Оценка альтернатив по системе сформулированных критериев и в соответствии с основными целями деятельности.

5. Выбор альтернативы. На данном этапе действует принцип максимизации: выбирается та альтернатива, которая максимизирует возможные выгоды и минимизирует убытки.

6. Реализация принятого решения.

7. Контроль за исполнением, оценка эффективности и коррекция решения. Оценка и коррекция происходят путем сравнения полученных результатов и сформированных на начальных этапах ожиданий. В результате схема принятия решений приобретает вид замкнутого кольца [Карпов А.В., 2005].

Решение определенной задачи, в соответствии с представленными этапами, представляет собой замыкающийся алгоритм, на каждом этапе которого ключевым пунктом становится оценка полезности того или иного действия, а также последствий выбираемых альтернатив. Наиболее ярко нормативная теория представлена в моделях ожидаемой полезности.

Нормативный подход (модели ожидаемой полезности, в частности) рассматривает индивида, как определенного специалиста по принятию решений, умеющего четко оценить альтернативы и выбрать оптимальный

способ работы с информацией. Решающаяся индивидом задача, имеет четко прописанные границы. Но хотя экономическая деятельность включается в принятие решений при решении четко поставленных задач, но в большей степени характеризуется принятием решений при решении комплексных проблем.

Дескриптивный (психологический) подход

С осознанием ограниченности подхода к человеку как рациональному экономическому субъекту в экономической и психологической науках сформировался дескриптивный подход, концентрируется на психологических факторах принятия решения(процесс).

Обобщив разные исследования, можно выделить несколько основных причин, из-за которых люди принимают нерациональные решения: 1) ограниченная возможность получения возможных альтернатив; 2) ограниченная возможность просчитать возможные последствия альтернативы; 3) недостаток информации для принятия оптимального решения; 4) недостаток времени для принятия решения; 5) недостаточность информации вследствие неопределенности внешней среды; 6) при принятии решения индивид руководствуясь противоречивыми целями, не может выбрать оптимальную альтернативу.

В своей монографии Д. Канеман и А. Тверски описывают экономические эвристики, которые люди обычно используют в принятии решений. Авторы утверждали, что эвристики упрощают процесс принятия решений в условиях неопределенности, ставя под сомнение возможность прогнозировать поведение индивида [Fontana G., Gerrard B., 2004].

Авторы рассматривали феномены:

1. Сверхдоверие – когда люди чрезмерно доверяют своим суждениям, особенно в случаях, когда при выносе суждений о прошлых событиях. Например, люди переоценивают суждения о вероятности изменения курса акций на бирже, если в прошлом у них был соответствующий опыт.

2. Стремление к исключению риска – когда индивиды соглашаются на средние (и хуже) альтернативы, с опасением больших потерь [Ларичев, 2000]. Величина риска зависит от субъективной оценки вероятности наступления события, а восприятие риска зависит от предубеждений или склонностей [Hermalin B., Isen A., 2008]. Кроме этого, на индивидуальное восприятие риска влияет не только оценка величины последствия, но также обыденность рискованной ситуации, наличие или отсутствие группового давления, социальный статус человека, его психологические особенности и т. д.

Факторы принятия экономических решений

Индивидуально-личностные характеристики

Сложные целостные комплексы личностных качества влияют на процесс принятия решений, а не на полученный результат.

Стоит рассмотреть индивидуально-личностные факторы, как интуиция и настроение. Интуиция важна в решении рискованных экономических задач. Интуиция – способность находить правильное решение проблемы, без логического объяснения [Warneryd, K. E., 1993].

Настроение – умеренный положительный аффект, наиболее продуктивный для принятия экономических решений. Б. Хермалин и А. Исен

предложили модель, которая описывает взаимосвязь между эмоциональными состояниями человека и принятием экономических решений. Авторы предлагают модель, аффект в самом начале процесса принятия решений влияет на предпочтение в выборе альтернатив, предпочтение в свою очередь определяет решение, которое изменяет общее эмоциональное состояние индивида к моменту окончания принятия решения, и уже новое эмоциональное состояние становится началом для выбора предпочтений в следующем процессе принятия решений [Hermalin B., Isen A., 2008].

Преобладание некоторых эмоций (гнев и страх) приводит к принятию более рискованных решений, а позитивное эмоциональное состояние приводит к выборам стратегии альтруизма [Bonini N.].

Социально-демографические характеристики

Отдельно рассматривается влияние социально-демографических характеристик на процесс принятия экономических решений.

Влияние семейных ролей на процесс принятия экономических решений, было показано, что решение партнера, связанное с проведением времени, рассматривается как справедливое только тогда, когда это приводит к увеличению заработной платы [Antonides, Kroft, 2005].

Факторы социального контекста и взаимодействия

Влияние социального контекста может быть связано со способностью людей, которые могут заботиться о своем социальном статусе, и это будет существенно корректировать их поведение [Antonides G., Kroft M., 2005]

Принятие экономического решения, связанное с ситуацией взаимодействия с другими людьми, ключевым фактором, влияющим на

качество и специфику принимаемого решения, является доверие к партнеру. Фактор доверия/недоверия связан с первым впечатлением, неосознанно складывающееся о партнере. Высокое доверие ведет к принятию решений с большим риском.

Дескриптивный (психологический) подход, рассматривает процесс принятия решений как процесс решения задач. Отличием является решение задачи, рассматривающийся в условиях неопределенности, это все еще довольно узкое представление о задаче, что подтверждается принципом организации исследований, в которых в качестве стимульного материала выступают простые задачи по распределению денег или определению вероятности наступления события.

1.3 Культурно-ценностные ориентации личности

Понятие «ценностные ориентации» еще не имеет единого толкования. В большинстве психологических словарей, ценностные ориентации выражают внутреннюю основу отношений человека к различным ценностям [Психологический словарь, 1983]. Л.О. Лотар отмечает, что в ценностных ориентациях отражается особый вид отношений индивида к ценностям [Лурье С.В., 1997]. С позиции Б.Г. Ананьева, ценностные ориентации личности составляет направленность личности на те или иные ценности [Ананьев Б.Г., 1968]. Согласно определению, М. Рокича, ценностные ориентации — это «устойчивое убеждение, что определенный способ поведения или конечная цель существования предпочтительнее с личной и социальной точек зрения, чем противоположный или обратный способ поведения, или конечная цель существования» [Леонтьев Д.А., 1992, Берри Дж., 2007]. И.С. Кон считает, что ценностные ориентации — ориентации, направленные на какие-то социальные ценности. В свою очередь, ориентации — «система установок, в свете которых индивид (группа) воспринимает ситуацию и выбирает соответствующий образ действия» [Кон И.С., 1967, Лотар Л.О., 1990].

Следовательно, выделяется пять основных точек зрения относительно этого понятия, согласно которым ценностные ориентации могут рассматриваться как:

- Отношение личности к жизненным ценностям или объектам окружающей действительности.
- Стремление, интерес личности к жизненным ценностям.
- Направленность личности на ценности.
- Представление личности о жизненных ценностях.
- Установка личности на жизненные ценности.

В структуре личности ценностные ориентации образуют осознаваемый, уровень предрасположенностей к определенному восприятию условий деятельности, их оценке, поведению в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Ценностные ориентации ответственны за обеспечение целостности и устойчивости личности, за определение структуры сознания и стратегии деятельности, за контролирование и организацию мотивационной сферы. [Дюркгейм Э., 1991]

Журавлева Н.А в своей работе посвященной динамике ценностных ориентаций личности в российском обществе выделяла 5 основных функций ценностных ориентаций:

1. Функция целеполагания. Ценностные ориентации, ориентируя человека среди объектов природного и социального мира, выступают как один из механизмов целеполагания.

2. Оценочная функция. Система ценностных ориентаций вызывает определенное эмоциональное отношение личности к разным сторонам и явлениям жизни на основе личного опыта, которое выражается в определении значимости полученных знаний в конкретной или гипотетически возможной ситуации с точки зрения индивида, группы, общества.

3. Мотивационная функция. Ценности могут приобретать качества реально действующих мотивов и источников осмысленности бытия, которые ведут к росту и совершенствованию личности в процессе собственного последовательного развития [Журавлева Н.А., 2006]. К.А. Абульханова-Славская и А.В. Брушлинский описывают роль смысловых представлений в организации системы ценностных ориентаций:

- принятии (или отрицании) и реализации определённых ценностей
- усилении (или снижении) их значимости;
- удержании (или потере) этих ценностей во времени.

4. Функция саморегуляции. Специфика действия ценностных ориентаций состоит в том, что они функционируют не только как способы рационализации поведения, их действие распространяется не только на высшие структуры сознания, но и на те, которые обычно обозначаются как подсознательные структуры. Они определяют направленность воли, внимания и интеллекта [Здравомыслов А.Г., 1986].

5. Контролирующая функция. Заключается в отслеживании уровня освоения ценностных ориентаций личностью в конкретных социокультурных условиях развития общества. С.Л. Рубинштейн говорил, что ценность - значимость чего-то в мире для человека. А важнейшую функцию ценностей – функцию ориентира поведения способна выполнять только признаваемая ценность. Ценностная ориентация обнаруживает себя в определённой направленности сознания и поведения, проявляющихся в общественно значимых делах и поступках [Рубинштейн С.Л., 1976].

В качестве основных характеристик феномена ценностных ориентаций можно выделить следующие:

- субъективность (ценностные ориентации представляют собой результат отражения, осмысления и оценки личностью окружающей действительности)
- структурность (ценностные ориентации включают в себя когнитивный, оценочный и поведенческий компоненты)

- иерархичность (ценностные ориентации связаны иерархически, между ними существуют отношения сравнительной значимости)
- избирательность ценностей для личности
- целостность (внутренняя связанность всей системы ценностных ориентаций)
- динамичность и относительная устойчивость системы ценностных ориентаций.

В качестве основных факторов формирования культурно-ценностных ориентаций можно выделить следующие:

- присущие обществу моральные принципы
- культурный опыт
- внутрисемейная атмосфера
- личный опыт

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование системы ценностей происходит при непосредственном существенном влиянии культурных особенностей общества на разных его уровнях.

Культурно-ценностные ориентации в работах Ш.Шварца

Исследования ценностных ориентаций обычно проводятся на двух уровнях анализа:

1. Личность (индивидуальные различия)
2. Культура (различия в социальной культуре).

В первом случае в качестве единицы анализа выступает только личность, а во втором – целые социальные группы. Второй уровень исследования уместен, когда ценности характеризуют социальную культуру общества или группы людей. Согласно Шварцу, преобладающие ценностные установки в обществе могут составлять основную характеристику данной культуры. Эти ценностные установки выражают понятия о культурных идеалах. Саму культуру Шварц рассматривает как латентную, гипотетическую переменную, которую можно измерить через ее проявления. Лежащие под ними нормативные ценностные предпочтения влияют на эти проявления и сообщают им определенную степень согласованности.

В концепции Ш. Шварца, основной характеристикой культурно-ценностных ориентаций является их вариативность. Адаптация обществ к эпидемиям, технологическому развитию, росту благосостояния, контакту с другими культурами и экзогенным факторам ведет к изменениям в ценностных установках культуры. Культурные ценностные установки эволюционируют и изменяются с течением времени, по мере того как общества предлагают решения этих проблем. Шварц использует набор базовых социальных проблем, отобранных на основе их центральности для жизни обществ, чтобы вывести измерения для сравнения культуры. Он выводит культурные ценностные ориентации как своеобразные социальные ответы на ключевые проблемы общества.

В его теории описываются три биполярных измерения культуры, представляющие собой альтернативные решения каждой из трех проблем, которые встают перед всем обществами: принадлежность против автономии, иерархия против равноправия и мастерство против гармонии. Акцент общества на одном полюсе какого-либо измерения культурной ориентации

обычно сопровождается отсутствием акцента на противоположном полюсе, относительно которого есть тенденция конфликта. Ценностные культурные ориентации взаимосвязаны между собой, что определяет их совместимость. Так как некоторые ориентации имеют общие положения и могут порождать сходные ожидания.

Данная концепция легла в основу разработанного Шварцем нового теоретического и методологического подхода к изучению ценностей. Он исходил из того, что наиболее существенный содержательный аспект, лежащий в основе различий между ценностями, — это тип мотивационных целей, которые они выражают. Потому он объединил отдельные ценности в типы ценностей в соответствии с общностью их целей. Шварц обосновывал это тем, что обнаруживаемые во всех культурах базовые человеческие ценности — это те, которые представляют универсальные потребности человеческого существования (биологические потребности, а также необходимость в управлении социальным взаимодействием и условия функционирования группы). Он отобрал ценности, выявленные предыдущими исследователями, а также обнаруженные им самим в религиозных и философских трудах, посвященных ценностям разных культур. Затем Шварц сгруппировал их в десять базовых мотивационно отличающихся типов. Краткое определение мотивационных типов соответственно их центральной цели

- власть (Power) — социальный статус, доминирование над людьми и ресурсами;
- достижение (Achievement) — личный успех в соответствии с социальными стандартами;

- гедонизм (Hedonism) — наслаждение или чувственное удовольствие;
- стимуляция (Stimulation) — волнение и новизна;
- самостоятельность (Self-Direction) — самостоятельность мысли и действия;
- универсализм (Universalism) — понимание, терпимость и защита благополучия всех людей и природы;
- доброта (Benevolence) — сохранение и повышение благополучия близких людей;
- традиция (Tradition) — уважение и ответственность за культурные и религиозные обычаи и идеи;
- конформность (Conformity) — сдерживание действий и побуждений, которые могут навредить другим и не соответствуют социальным ожиданиям;
- безопасность (Security) — безопасность и стабильность общества, отношений и самого себя. [97]

Основываясь на представленных мотивационных типах, для измерения и проверки валидности культурных ценностных ориентаций, Шварцем был разработан кросскультурно-валидный опросник ценностей, включающий 56 (иногда 57) вопросов.

Ценности и ценностные ориентации рассматриваются как правило как индивидуальные формы репрезентации общественных ценностей. Таким образом, ценностные ориентации представляют собой ключевые способы функционирования ценностей на уровне личности. Концепция же Ш. Шварца апеллирует к ориентациям, которые характеризуют культуру в целом, а не отдельных людей. Ориентации являются внешними по отношению к людям,

они обнаруживаются в специфике стимулов и ожиданий, с которыми сталкиваются члены культурной группы. Таким образом, эта концепция культуры отличается от взглядов на нее как на психологическую переменную.

1.4 Конфликтная теория Яниса и Манна по принятию решений и МОПР

Здесь описывается инструмент для измерения моделей принятия решений, определенных в теории принятия решений Яниса и Манна (1977). Янис и Манн начинаются с предположения о том, что стресс, вызванный решающим конфликтом, является основным фактором, определяющим неспособность достичь высокого качества принятия решений. Психологический стресс, возникающий в результате принятия решения, связан, по крайней мере, с двумя источниками: озабоченность серьезными личными, материальными и социальными потерями, которые могут быть понесены независимо от выбранной альтернативы; и обеспокоенность по поводу потери репутации и чувства собственного достоинства, если решение идет не так. В соответствии с общей моделью существуют основные формы преодоления стресса:

- Несогласованная приверженность. Лицо, принимающее решения, игнорирует информацию о риске потерь и решает, самодовольно, продолжать нынешний курс действий.
- Неопределенное изменение. Лицо, принимающее решения, некритически принимает какой-либо новый курс действий, наиболее важный или наиболее рекомендуемый.
- Оборонительное избегание. Лицо, принимающее решения, избегает конфликта, откладывая ответственность перед кем-то другим

или создавая желаемые рационализации для поддержки наименее нежелательной альтернативы. Каждое из этих выражений защитного избегания связано с неполной и часто предвзятой оценкой информации, приводящей, в свою очередь, к ошибочным решениям. Оборонительное избегание связано с высоким стрессом.

- **Сверхбдительность.** Лицо, принимающее решения, безумно ищет выход из дилемм. Из-за временного давления, лицо, принимающее решения, импульсивно захватывает спешно изобретенные решения, которые, похоже, обещают немедленное облегчение. Полный спектр последствий выбора игнорируется из-за эмоционального волнения, упорства и ограниченного внимания. В более экстремальной форме сверхбдительность представляет собой «паническое» состояние, в котором лицо, принимающее решение, колеблется между неприятными альтернативами. Гиперчувствительность связана с тяжелым эмоциональным стрессом.

- **Бдительность.** Задачи, принимающие решения, которые должны быть достигнуты в результате решения, собирают множество альтернатив, тщательно исследуют релевантную информацию, непреднамеренно ассимилируют информацию и тщательно оценивают альтернативы, прежде чем делать выбор. Бдительность связана с умеренным уровнем психологического стресса. Согласно согласованной модели, бдительность - единственный способ справиться с ситуацией, который позволяет рационально и рационально принимать решения.

Модель Яниса и Манна (1977), по сути, является социально-психологической теорией принятия решений, в которой присутствуют или отсутствуют три предшествующих условия для определения зависимости от

конкретного шаблона совпадения. Три условия: (1) осознание серьезных рисков относительно предпочтительных альтернатив, (2) надежду на лучшую альтернативу и (3) убеждение в том, что есть достаточное время для поиска и обсуждения до принятия решения. Бдительность, например, зависит от выполнения вышеупомянутых трех условий, тогда как защитное уклонение вызвано пессимистическим убеждением в том, что существует небольшая перспектива решения хорошего решения дилеммы.

Предполагается, что одни и те же шаблоны находятся в репертуаре каждого лица, принимающего решения, хотя будут отдельные различия в тенденции полагаться в целом на диапазон не бдительных шаблонов преодоления (защитное уклонение и сверхбдительности), чтобы избежать или избежать неотложные решения. Признается, что индивидуальные переменные и другие характеристики лица, принимающего решения, такие как тревога признаков, привычный стиль совладания и возможности обработки информации, имеют важное значение для предрасположенности к использованию того или иного шаблона и частоты использования (Janis and Mann, 1977, стр. 71; Janis, 1982, pp. 332 - 3). Мы также ожидаем, что индивидуальные различия в толерантности к психологическому стрессу, предрасположенности к оптимизму / пессимизму (см. Scheier and Carver, 1985) и чувствительности к временному давлению заставят лиц, принимающих решения, чаще зависеть от конкретных излишних шаблонов совпадения при обращении решения. Это наблюдение представляет собой обоснование для измерения и изучения индивидуальных различий в сообщениях об использовании основных моделей принятия решений.

Опросник принятия решений Флиндерса (Mann, 1982) предназначен для оценки предпочтительных шаблонов или стратегий поведения человека для

решения проблемы принятия решений. Основываясь на модели решения решений Janis and Mann (1977), МОПР измеряет три из шаблонов принятия решений, определенных в теории (бдительность, сверхбдительность и защитное предотвращение).

Субстанционный модели

Пять основных моделей могут быть постулированы из контекстной модели принятия решений Янисом и Манном. Три основных шаблона преодоления бдительность, сверхбдительность, избегание и три формы прокрастинация (промедление, прохождение и рационализация) могут быть сгруппированы теоретически в следующие модели:

- Модель 1 представляет собой двухфакторную модель, включающую бдительность как один фактор, а остальные модели совпадения - как другие. Логика этой модели проистекает из описания бдительной обработки информации Янисом и Манном как единственного адаптивного способа принятия решений, в то время как остальные шаблоны заключены в скобки вместе как дефектные и неадаптивные шаблоны совпадения (см. Mann et al., 1989).

- Модель 2 представляет собой трехфакторную модель, включающую в себя бдительность, сверхбдительность и оставшиеся схемы предотвращения оборонного противодействия (см. Burnett et al., 1989). Логика, лежащая в основе этой модели, заключается в том, что бдительность и сверхбдительность – это два совершенно разных способа принятия решений, тогда как тенденция защитного уклонения в различных формах (промедление, прохождение и рационализация) представляет собой единую конструкцию.

- Модель 3 представляет собой шестифакторную модель, в которой каждая из шести шкал делает отдельный и уникальный вклад в конструкцию решения. Следствием этой модели является то, что различие между промедлением, провалом и рационализацией справедливо, поскольку они, как и бдительность и сверхбдительность, составляют особые факторы.

- Модель 4 является расширением модели 1. В этой модели бдительность стоит отдельно как один фактор, в то время как неадаптивный стиль принятия решений – это фактор второго или более высокого порядка, в который подаются сверхбдительность и различные формы защитного уклонения.

- Модель 5 является продолжением Модели 2. В этой модели, которая соответствует назначению Яниса и Манна трех основных способов справиться с проблемой (бдительность, сверхбдительность и защитное уклонение), бдительность и сверхбдительность являются отдельными факторами, тогда как защитное уклонение - это фактор более высокого порядка с промедлением, выкапыванием и рационализацией как

Все модели, начиная от простых структур (модель 1) и заканчивая сложными (например, модель 5), согласуются с теорией принятия решений, поскольку набор шаблонов совпадений можно концептуализировать так:

- (1) Адаптивные и неадаптивные стратегии (следовательно, Модели 1, 4)
- (2) Принятие решений по сравнению с стратегиями предотвращения принятия решений (следовательно, Модели 2, 5)

(3) Специальные и альтернативные стратегии для решения проблемы (отсюда Модель 3).

Основная цель настоящего исследования было изучение факториальной валидности МОПР путем тестирования вышеперечисленных основных моделей и определения того, какой из них дает наилучшие результаты для эмпирических данных. Вторая цель - оценить пригодность инструмента для исследований процессов принятия решений в образцах из разных стран. До сих пор опубликованные исследования, использующие МОПР, были ограничены Австралией (например, Burnett et al., 1989), США (Burnett, 1991) и Испании (Barbero et al., 1993). Действительность инструмента также зависит от степени, в которой он явно подходит для использования в самых разных странах. В целом, в настоящем исследовании предлагается изучить факториальную справедливость DMG Flinders как инструмента для измерения самооценки моделей принятия решений. Это будет сделано путем оценки того, какая из лучших моделей измерений лучше всего собирает данные из крупных образцов респондентов из шести стран, которые завершили МОПР.

Разработка и пробация англоязычной модели и разработке МОПР на основе опросника Флиндерса [Mann et al., 1997] выделила 4 фактора: Бдительность (Vigilance), Избегание (Back-Passing), Прокрастинация (Procrastination) и Сверхбдительность (Hypervigilance).

Букину пишет [Bouckenooghe et al., 2007], что бдительность положительно связана с когнитивной мотивацией (как потребностью в познании, что определялось как «тенденция вовлекаться в «мышление» и сложные когнитивные процессы, получая от этого удовольствие»), а остальные 3 шкалы МОПР в это время показали отрицательную связь с когнитивной мотивацией. Следующий показатель когнитивной мотивации,

потребность в когнитивной структуре, значительно связан с восприятием неопределенности (ambiguity) в ответах, мнениях и оценках как негативной.

По результатам опроса в условиях повседневной жизни и деятельности, удалось выявить различие стилей принятия решения между студентами, которые были склонны к алкоголизму и азартным играм. Авторы предположили, что биологическая предрасположенность к «зависимой личности», которая проявляется в избегании и импульсивности. [Phillips, Ogeil, 2011].

После более подробных исследований стало понятно то, что хронические зависимые демонстрировали более низкие показатели по фактору бдительности (положительному копингу) и более высокие по прокрастинации (отрицательному копингу). По Карточному Айова-тесту (Iowa Gambling Task) лица, употребляющие кокаин, также показывают плохие результаты, поскольку выбирают колоды с большими выигрышами в краткосрочной перспективе, которые также дают большие убытки; у принимающих амфетамины также нарушено отражение вероятностей исхода при моделировании условий принятия решений [Gorodetzky et al., 2011]. На клинических выборках было также показано, что хотя бдительность не связана с депрессивной симптоматикой, но с нею положительно связаны все три негативные стратегии принятия решений по МОПР [Di Schiena et al., 2013].

В целом рассмотрена бдительность как свойство, способствующее продуктивному принятию решений. На основании этого руководствовались общей гипотезой о том, что оно может быть охарактеризовано как склонность к активному покою, как готовности личности к принятию условий неопределенности и гибким стратегиям принятия решений, что базируется на подстораживании и позитивном принятии изменчивости и неопределенности,

требующих субъектного вклада в принятии решений (как прилагаемых усилий и результирующих новообразований). Не изученными до сих пор при этом остаются связи этого свойства (и других шкал МОПР) с личностными особенностями, проявляемыми в регуляции принятия условий неопределенности: готовностью к риску, ГН/ИТН, готовностью полагаться на интуицию, рефлексивностью. В этих исследованиях принятия решения именно названные свойства выступили в качестве тех характеристик интеллектуально-личностного потенциала человека, которые в первую очередь связаны с особенностями его выборов в условиях неопределенности [Корнилова и др., 2010]. Также отсутствуют данные о связях шкал МОПР с показателями интеллекта.

До сих пор в российском психодиагностическом инструментарии не были представлены шкалы бдительности и сверхбдительности, хотя обосновывались схожие – субъективной рациональности и импульсивности.

Результаты апробации С.А. Корнилова свидетельствуют о пригодности построенной модели, отражающей факторную структуру данных, была зафиксировано отсутствие гендерных и классовых различий.

Глава 2. Методологические основы эмпирического исследования ценностных ориентаций и моделей экономического поведения

2.1. Программа исследования

Объект исследования – 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.

– выявление, какие ценности лежат в основе экономически-прогрессивных и экономически-регрессивных форм поведения, встречающихся в современном российском обществе.

Теоретической гипотезой исследования – предположение о наличии взаимосвязи между ценностями и оценками моделей экономического поведения.

Исходя из теории динамических отношений (Ш. Шварц, В. Билски), 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 теории Яниса и Манна по принятию решений, была выведена следующая гипотеза:

3. Факторы Сверхбдительности, Избегания и Прокрастинации отрицательно взаимосвязаны с экономически-прогрессивным поведением, а Фактор Бдительности положительно.

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.
4. Определить латентные переменные, которые являются предикторами экономически-регрессивного и экономически-прогрессивного поведения.

2.2. Описание выборки исследования

Всего в исследовании приняли участие 122 человек, из них 67 женщины и 55 мужчин в возрасте от 18 до 35 лет. Средний возраст респондентов на момент исследования составил 23 лет.

Из 122 опрошенных людей 67% имеют неполное высшее образование, 16% - аспирантура, ученая степень (кандидат, доктор), 17% имеют полное высшее образование.

По месту жительства 48% респондентов проживают в Санкт-Петербурге, 37% - в Москве и остальные 15% в других областях России.

2.3. Процедура проведения и методы исследования

Для достижения поставленных задач использовались следующие методики:

1. Методика измерения ценностей индивидуального и культурного уровня (Ш. Шварц, SVS, перевод и адаптация Н.М. Лебедевой);
2. Методика сценариев экономического поведения;
3. Корнилова Т.В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация
4. Блок персональных данных.

Процедура исследования. Эмпирическое исследование представляло собой интернет-опрос респондентов при помощи социально-психологического опросника. На его заполнение уходило 30–40 мин.

2.3.1. Опросник исследования ценностей Ш. Шварца (SVS).

Для исследования использовался опросник Шварца, перевод Н.М. Лебедевой для исследования ценностных ориентаций.

Опросник Шварца включает 57 ценностей, представляющих 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) противоречат ценностям самовозвышения – акцентирования «самости» (Власть, Достижение, Гедонизм).

2.3.2. Методика моделей экономического поведения

Методика сценариев экономического поведения – оригинальная разработка Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований (ГУ-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, представленного в сценарии (деятельностный компонент), и оценка типичности поведения героев ситуации (когнитивный компонент).

Следовательно, 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, показывают свое представление о должном поведении в различных повседневных ситуациях, отражающих экономическую реальность.

2.3.3. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация. Корнилова Т.В.

В опроснике выделены шкалы, которые вызвали интерес другим особенностям, проявляемых субъектом при принятии решений: избегание самостоятельного принятия решения и откладыванию решений, что можно связывать с прокрастинацией, а также неоправданному метанию между разными альтернативами (сверхбдительностью/Hypervigilance). В целом опросник является средством диагностики составляющих стиля принятия решений.

Опросник включает 22 утверждения, согласие с которыми оценивается испытуемым по 3-х балльной шкале (см. Приложение). Он позволяет диагностировать четыре свойства, трактуемые как продуктивный (бдительность) и непродуктивные копинги (избегание, прокрастинация и сверхбдительность) в ситуации принятия решения.

2.3.4. Блок персональных данных

В блок персональных данных вошли вопросы о возрасте, поле, месте учебы/работы респондента, регионе проживания. По данным этого блока высчитывалось 5 независимых переменных, измеренных в номинальных шкалах (пол, возраст, место учебы/работы, национальность, регион), которые далее использовались в описании выборки.

2.4. Математико-статистические методы обработки данных

На данный момент существует три наиболее популярные программы для статистической обработки данных: R, IBM SPSS Statistics Version 21, Statistica 12.0. В данном исследовании математический анализ и статистическая обработка экспериментальных данных, полученных в процессе исследования, проводились с использованием программного пакета IBM SPSS Statistics Version 21 как наиболее доступного. Вычислялись одномерные статистики: средние значения. Для выявления достоверности различий для двух связанных выборок использовался корреляционный анализ.

Глава 3. Исследование ценностных ориентаций и моделей экономического поведения

3.1. Результаты исследования

Табл. 1.

Средние показатели частоты выбора у женщин сценариев экономического поведения.

Ситуации/шкалы	Эмоцио- нальное предпо- чтение	Готов- ность	Типич- ность
	М	М	М
1. Экономическая самостоятельность	1.32	0.89	-0.59
2. Экономия денег	0.34	0.49	0.56
3. Долговременная перспектива в экономическом поведении	1.28	1.49	-0.43
4. Экономность в экономическом поведении	1.08	1.07	-0.47
5. Экономическая интерес	-0.32	0.37	0.56
6. Приоритет закона над	0.92	0.37	-1.04
7. Экономическая активность	1.64	1.49	-0.58
8. Неприемлемость кредитов	0.55	0.68	-0.71
9. Распределение финансового вознаграждения, по справедливости	1.62	1.49	0.19
10. Неподверженность импульсивным покупкам	0.10	0.34	0.22
11. Приоритет творчества да деньгами в работе	0.98	0.61	-0.51

Табл. 2.

Средние показатели частоты выбора у мужчин сценариев экономического поведения.

Ситуации/шкалы	Эмоцио- нальное предпо- чение	Готов- ность	Типич- ность
	М	М	М
1. Экономическая самостоятельность	1.26	0.35	-0.57
2. Экономия денег	-0.13	0.26	1
3. Долговременная перспектива в эк. поведении	1.62	1.13	-0.57
4. Экономность в экономическом поведении	1.06	1.06	-0.8
5. Экономическая интерес	0.31	0.88	0.57
6. Приоритет закона над прибылью	0.2	-0.35	-1.48
7. Экономическая активность	1.8	1.66	-0.82
8. Неприемлемость кредитов	1.08	0.93	-0.95
9. Распределение финансового вознаграждения, по справедливости	1.53	1.44	0.08
10. Неподверженность импульсивным покупкам	1.28	1.11	0.28
11. Приоритет творчества да деньгами в работе	0.73	0.22	-0.68

Табл. 3.

Средние показатели частоты выбора ценностей у мужчин и женщин.

Ценности	М	Ж
Безопасность	4.99	4.35
Конформность	4.76	4.04
Традиции	3.65	2.11
Благожелательность	5.31	4.89
Универсализм	4.77	4.63
Самостоятельность	5.33	5.45
Стимуляция	4.31	3.92
Достижение	4.72	4.49
Власть	4.77	4.53
Гедонизм	3.88	1.26

По данным средних показателей не было существенной разницы при выборе сценариев экономического поведения между людьми женского и мужского пола. Также данные по средним значениям ценностных ориентаций женщин и мужчин показали различия в ценностях Гедонизма и Традиции, где в обоих случаях показатели выбора мужчин были выше.

Табл.4.

Корреляционный анализ взаимосвязей ценностей культуры индивидуального уровня и оценок моделей экономического поведения.

	Предикторы									
	Безопасность	Конформность	Традиция	Благожелательность	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижение	Власть

1. Экономическая самостоятельность	Эмоциональное предпочтение							,216*	,250**	,227*		,209*	
	Готовность								,264**		,194*	,295**	
	Типичность								,419**				
2. Экономия денег	Эмоциональное предпочтение												
	Готовность												
	Типичность								-,186*				
3. Долговременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение										,249**	,267*	
	Готовность											,312*	
	Типичность	-,270*						-,364*	,217*				
4. Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение												
	Готовность												
	Типичность												
5. Экономический интерес	Эмоциональное предпочтение											,284*	
	Готовность											,266*	,196*
	Типичность							,195*	,203*				
6. Приоритет закона над прибылью	Эмоциональное предпочтение	,188*	,287**	,232*	,245**	,194*							
	Готовность		,214*	,237*	,216*								
	Типичность			,245**									
7. Экономическая активность	Эмоциональное предпочтение												
	Готовность												
	Типичность												

8.Неприемлимость кредитов	Эмоциональное предпочтение			-.195*			.289*				
	Готовность										
	Типичность								.305*	.280*	
9.Распределение финансового вознаграждения по справедливости.	Эмоциональное предпочтение										
	Готовность		-.191*		.370*		.310*				
	Типичность	-.334*									
10.Неподверженность импульсивным покупкам	Эмоциональное предпочтение				.217*	-.263*					
	Готовность					-.288*			-.209*		
	Типичность	-.264*									
11.Приоритет творчества над деньгами в работе	Эмоциональное предпочтение					.196*			-.252**		
	Готовность										
	Типичность										

* достоверно на уровне $p < 0,05$

** достоверно на уровне $p < 0,01$

Условные обозначения к рисунку 1:

Установки в моделях экономического поведения:

1. Эмоциональное предпочтение —————

2. Готовность —————

3. Типичность —————

1. прямая корреляционная связь ($p < 0.01$) -----

2. прямая корреляционная связь ($p < 0.05$) —————

3. отрицательная корреляционная связь ($p < 0.05$) \longleftrightarrow
4. отрицательная корреляционная связь ($p < 0.01$) \longrightarrow

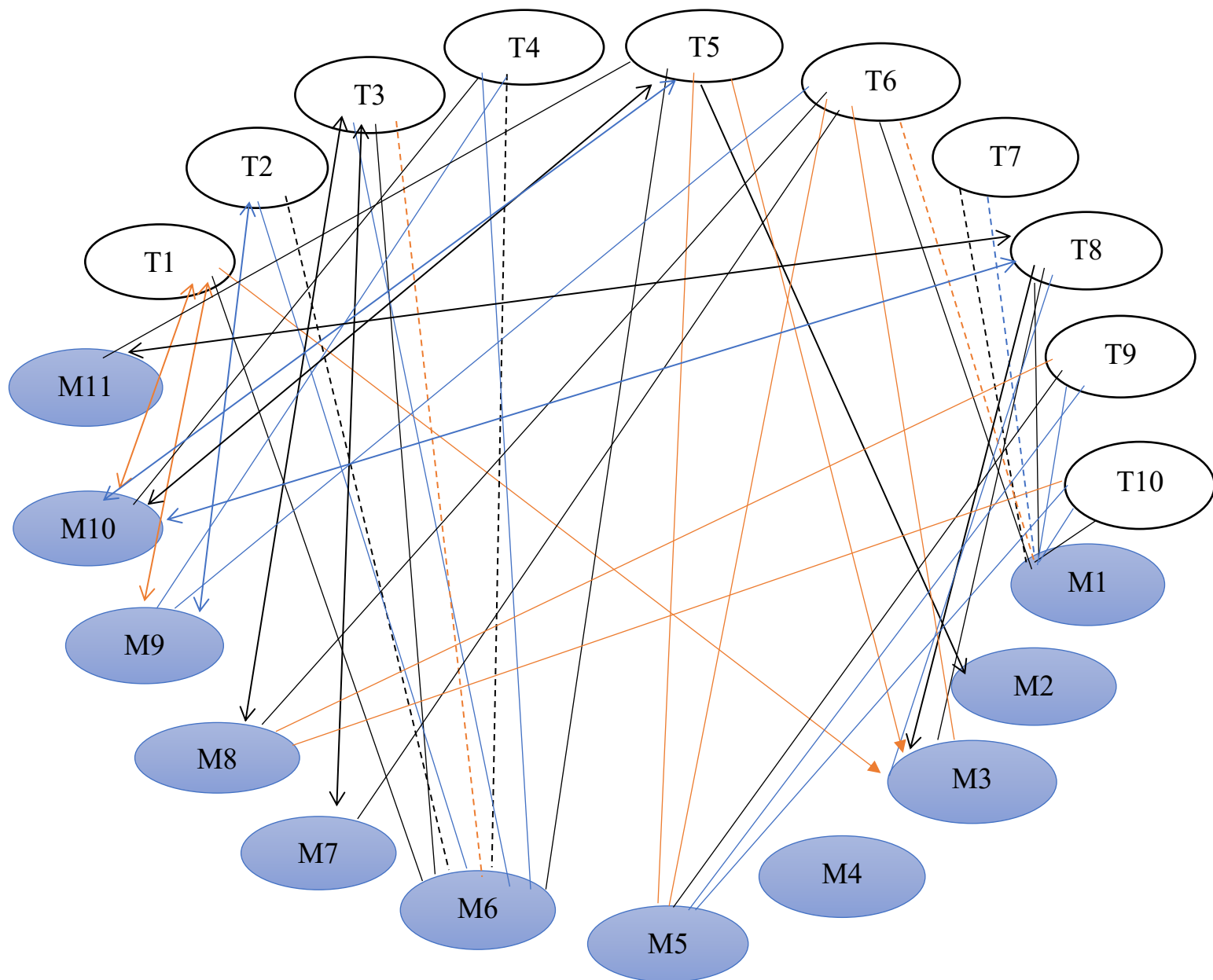


Рис.1. Корреляционная плеяда взаимосвязей ценностей культуры индивидуального уровня и оценок моделей экономического поведения

Условные обозначения к рисунку 1:

Ценности:

- T1 – Безопасность
- T2 – Конформность
- T3 – Традиции
- T4 – Благожелательность
- T5 – Универсализм
- T6 – Самостоятельность
- T7 – Стимуляция
- T8 – Гедонизм
- T9 – Достижение
- T10 – Власть

Модели экономического поведения:

- M1 – экономическая самостоятельность
- M2 – экономия денег
- M3 – долгосрочная перспектива
- M4 – расточительность
- M5 – экономический интерес
- M6 – приоритет закона над прибылью
- M7 – экономическая активность
- M8 – неприемлемость кредитов
- M9 – распределение финансового вознаграждения по справедливости
- M10 – неподверженность импульсивным покупкам
- M11 – Приоритет творчества над деньгами

1. Позитивная эмоциональная оценка и готовность следовать модели экономической самостоятельности положительно взаимосвязаны с ценностями Самостоятельности, Стимуляции, Гедонизма и Власти. Измерение готовности поведения положительно взаимосвязаны с ценностями Стимуляции, Достижения и Власти. Также модель поведения типичности отрицательно взаимосвязаны с ценностью Традиции и положительно взаимосвязаны с ценностью Самостоятельности. Следовательно, установка на экономическую самостоятельность и инициативу связаны с этими ценностями положительно.

2. Предпочтение экономии денег отрицательно взаимосвязано с ценностью Универсализма.

3. Позитивная эмоциональная оценка долговременной перспективы в экономическом поведении отрицательно взаимосвязана с ценностью и Гедонизма и положительно взаимосвязана с ценностью Достижения. Установка готовности поведения положительно взаимосвязана с ценностью Достижения. Оценка типичности установки положительно связана с ценностями Универсализма и Самостоятельности.

5. Позитивная эмоциональная оценка на интерес в экономическом поведении положительно взаимосвязана с ценностью Достижения. Установка на интерес в экономическом поведении положительно связана с ценностью Достижения и отрицательно взаимосвязана с ценностью Власти. Оценка типичности установки положительно взаимосвязана с ценностями Самостоятельности и Универсализма.

6. Позитивная эмоциональная оценка приоритета закона над прибылью положительно связана с ценностями Безопасности, Конформности, Традиции, Благожелательности и Универсализма. Готовность к данному виду поведения – ценности Конформности, Традиции, Благожелательности. Оценка типичности установки положительно взаимосвязана с ценностью Традиции.

7. Позитивная эмоциональная оценка на экономическую активность в экономическом поведении положительно взаимосвязана с ценностью Самостоятельности и отрицательно с ценностью Традиции.

8. Позитивная эмоциональная оценка «Неприемлемость кредитов» в экономическом поведении отрицательно взаимосвязана с ценностью Традиции, а ценностью Самостоятельности – положительно. Оценка типичности установки на использование кредитов положительно связана с ценностями Достижения и Власти.

9. Установка на распределение финансового награждения на основе справедливости в экономическом поведении связана с ценностью Конформности отрицательно и положительно связана с ценностями Благожелательности и Самостоятельности. Оценка типичности установки на распределение финансового награждения на основе справедливости отрицательно связана с ценностью Безопасности.

10. Позитивная эмоциональная оценка к неподверженности импульсивным покупкам положительно связана с ценностью благожелательности и отрицательно с ценностью универсализма. Установка на неподверженность импульсивным покупкам отрицательно связана с ценностями Универсализма и Гедонизма. Оценка типичности установки отрицательно связана отрицательно с ценностью Безопасности.

11. Позитивная эмоциональная оценка к приоритету творчества над деньгами в работе положительно связана с ценностью Универсализма и отрицательно связана с ценностью Гедонизма.

Табл. 5

Корреляционный анализ взаимосвязей факторов и оценок моделей экономического поведения.

		Предикторы			
		Бдительность	Избегание	Прокрастинация	Сверхбдительность
1. Экономическая самостоятельность	Эмоциональное предпочтение		-,243**		

	Готовность		-,391**	-,295**	-,211*
	Типичность	,208*			
2. Экономия денег	Эмоциональное предпочтение	,244**	,218*		
3. Долговременная перспектива в экономическом поведении	Готовность		-,187*		
	Типичность	,217*			
5. Экономический Интерес	Эмоциональное предпочтение				
	Готовность		-,187*	-,217*	
6. Приоритет закона над прибылью	Эмоциональное предпочтение		,215*		
7. Экономическая активность	Эмоциональное предпочтение		-,195*		
	Готовность		-,358**	-,277**	-,326**
8. Неприемлимость кредитов	Готовность	,229*			
	Типичность				
9. Распределение финансового Вознаграждения, по справедливости.	Типичность				-,221*
10. Неподверженность	Эмоциональное	,214*			

импульсивным покупкам	предпочтение				
	Готовность	,239*			
	Типичность		-,210*	-,240*	-,211*
11.Приоритет творчества над деньгами в работе	Готовность	-,221*			

* достоверно на уровне $p < 0,05$

** достоверно на уровне $p < 0,01$

Условные обозначения к рисунку 2:

<p>Модели экономического поведения:</p> <p>М1 – экономическая самостоятельность</p> <p>М2 – экономия денег</p> <p>М3 – долговременная перспектива</p> <p>М5 – экономический интерес</p> <p>М6 – приоритет закона над прибылью</p> <p>М7 – экономическая активность</p> <p>М8 – неприемлемость кредитов</p> <p>М9 – распределение финансового вознаграждения по справедливости</p> <p>М10 – неподверженность импульсивным покупкам</p> <p>М11 – Приоритет творчества над деньгами</p>	<p>Факторы принятия решения:</p> <p>Ф1 Бдительность</p> <p>Ф2 Избегание</p> <p>Ф3 Прокрастинация</p> <p>Ф4 Сверхбдительность</p>
--	--

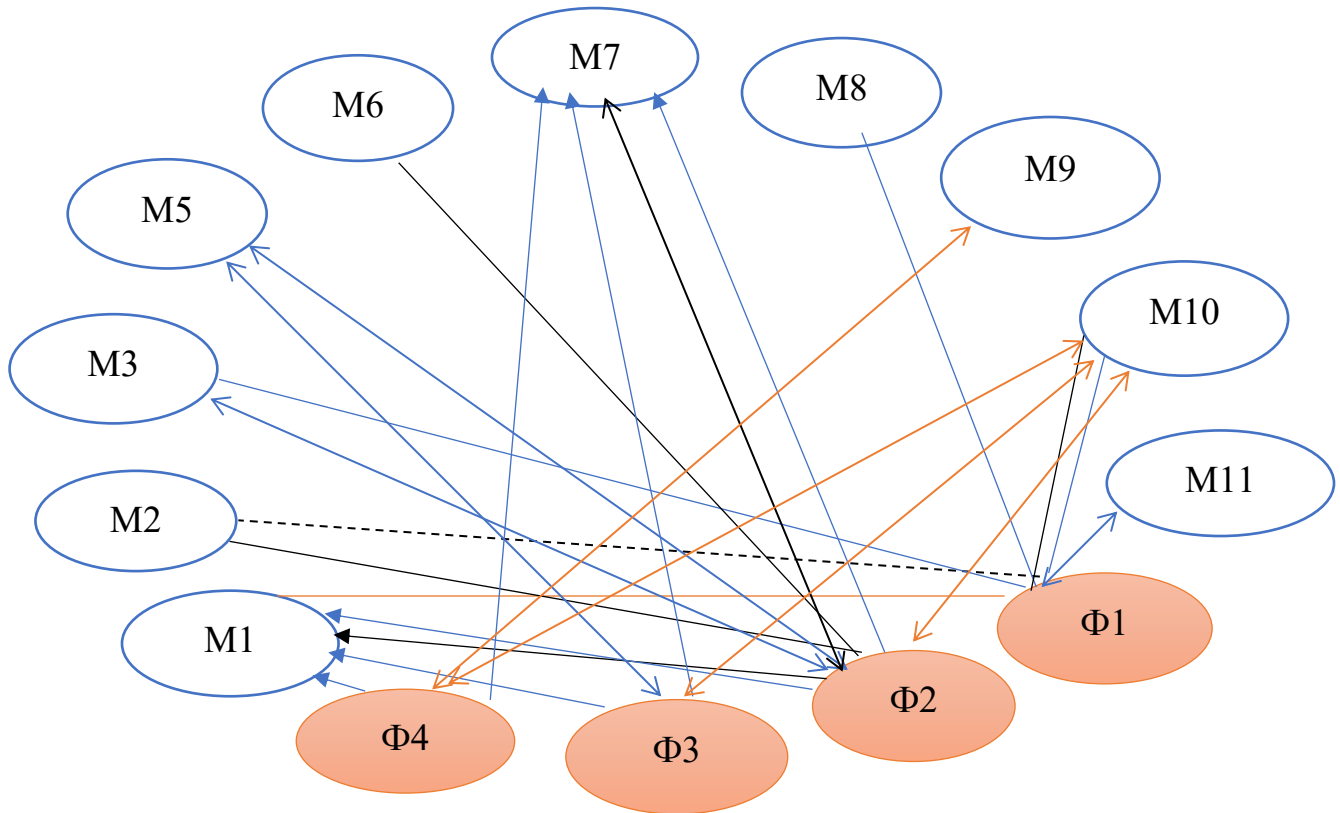


Рис 2. Корреляционная плеяда взаимосвязей факторов и оценок моделей экономического поведения.

Установки в моделях экономического поведения:

- 1. Эмоциональное предпочтение —————
- 2. Готовность —————
- 3. Типичность —————

- 1. прямая корреляционная связь ($p < 0.01$) - - - - -
- 2. прямая корреляционная связь ($p < 0.05$) —————
- 3. отрицательная корреляционная связь ($p < 0.05$) ←————→
- 4. отрицательная корреляционная связь ($p < 0.01$) —————→

1. Фактор Бдительности отрицательно взаимосвязан:

- в оценке типичности установки с поведением приоритета творчества над деньгами.
- в установке готовности с приоритетом творчества над деньгами в работе.
- в позитивной эмоциональной оценке с поведением экономии денег.

Он также *положительно* взаимосвязан:

- в позитивной эмоциональной оценке с поведением экономической самостоятельности, неподверженности импульсивным покупкам и долговременной перспективе.
- в установке готовности с неприемлемостью кредитов и неподверженностью импульсивным покупкам.

2. Фактор Избегания отрицательно взаимосвязан:

- в позитивной эмоциональной оценке с поведением экономической самостоятельности и экономической активности.
- в установке готовности с экономической самостоятельностью, долговременной перспективой в экономическом поведении, экономической активности и экономическим интересом.
- в оценке типичности установки с поведением неподверженности импульсивным покупкам.

Также он *положительно* взаимосвязан:

- в позитивной эмоциональной оценке с поведением экономии денег и приоритета закона над прибылью.

3. Фактор Прокрастинации отрицательно взаимосвязан:

- в установке готовности с поведением экономической самостоятельности, экономическим интересом и экономической активностью.

- в оценке типичности установки с поведением неподверженности импульсивным покупкам.

4. Фактор Сверхбдительности отрицательно взаимосвязан:

- в установке готовности с экономической самостоятельностью и экономической активностью.

- в оценке типичности установки с неподверженностью импульсивным покупкам и распределением финансового вознаграждения, по справедливости.

3.2. Обсуждение результатов

Результаты корреляционного анализа подтвердили теоретическую гипотезу о взаимосвязи между ценностями культуры и оценками ситуаций экономического поведения. Тем не менее, исходя из достаточно низких значений, можно говорить лишь о тенденциях во взаимосвязях между ценностями и поведением: очевидно со вмешательством других факторов. Кроме этого, не все модели экономического поведения показали связи с ценностями. Например, условия экономического поведения расточительности/экономности.

С экономически-прогрессивным поведением («экономическая самостоятельность», «экономическая самостоятельность», «долговременная перспектива», «экономическая активность», «интерес в экономическом

поведении», «распределение финансового вознаграждения по справедливости», «неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни») связаны ценности Власти, Достижения и 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 Достижения и Власти скорее направлены на поиск более эффективных путей приложения сил, позитивные изменения.

С экономически-прогрессивным поведением, такие как «экономическая самостоятельность», «долговременная перспектива», «экономическая активность», «распределение финансового вознаграждения по справедливости», «неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни», «неподверженности импульсивным покупкам» отрицательно связаны, то есть противостоят ценности блока Сохранения (ценности Безопасности, Конформизма и Традиции). Таким образом, наша гипотеза о связи ценностей блока Сохранение (ценности Традиции и Конформизма) подтверждается. Ценности Безопасности, Традиции и Конформизма в наибольшей степени взаимосвязаны с сохранением стабильности, граничащей с экономической стагнацией. Например: 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 интересная тенденция взаимосвязи ценности Самостоятельности с большим количеством экономических поведений не зависимо прогрессивное либо регрессивное, это может объясняться тем, что средний возраст выборки 23 года, и в этом периоде жизни данная ценность является очень важной не зависимо от ситуации, что совпадает с результатами статьи Буравлевой про ценностные ориентации студентов. [Буравлева Н. А., 2011] Еще было замечена взаимосвязь ценности из блока Самоутверждения – Гедонизма, данная ценность проявила взаимосвязь с экономически-регрессивными поведением («кратковременная перспектива», «подверженности импульсивным покупкам», «приоритет денег над творчеством»). Гедонизм также способствует экономической пассивности, приспособляемости к ситуации, возможно, потому что данное поведение требует от человека меньше ресурсов, легче реализуется. Универсализм же, связан со сбережением времени, желанием быстрого удовлетворения потребности, интереса к экономическому развитию, предпочтением планирования потребительского поведения и желанием работать в предпочитаемом стиле. Люди, разделяющие данную ценность, с большей вероятностью будут ставить свои цели и желания выше экономического блага, но в то же время проявлять навык управления денежными средствами.

Также стоит отметить взаимосвязь моделей экономического поведения «Экономической самостоятельности», являющейся экономически-прогрессивным поведением, и «Приоритета закона над прибылью», являющейся экономически-регрессивным поведением, с большим количеством ценностей. «Экономической самостоятельности» взаимосвязана с ценностями Самостоятельности, Стимуляции, Достижения, Власти и Гедонизма. «Приоритета закона над прибылью» взаимосвязан с ценностями

Безопасности, Конформизма, Универсализма, Благожелательности и больше всего с ценностью Традиции. Следовательно, здесь выделяется предпочтение Россиян экономического развития для удовлетворения желаний наслаждения и достижения статуса автономности. Также видно предпочтение сохранения общественного благополучия, следование устоявшимся общественным правилам и устоев, т.е. некое стремление сохранить стабильность противодействует стремлению экономически-прогрессивных действий для достижения важных целей. Однако, в исследовании «Индивидуальных ценностей и моделей экономического поведения» О.Б. Павленко было выявлено экономически-прогрессивное поведение обуславливается ценностями Конформизма и Традиции, что показывало о тенденции оценивать экономически-прогрессивное поведение как присущее культуре.

Фактор Бдительности положительную взаимосвязь показывают экономически-прогрессивные поведения, таких как «экономическая самостоятельность», «экономия денежных средств», «долговременная перспектива», «неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни», «неподверженности импульсивным покупкам». Также, факторы Прокрастинации, Сверхбдительности и Избегания показывают отрицательную связь экономически-прогрессивные поведения («экономическая самостоятельность», «долговременная перспектива», «экономический интерес», «экономическая активность», «распределение финансового вознаграждения по справедливости», «неподверженности импульсивным покупкам»). Следовательно, гипотеза о положительной взаимосвязи фактора Бдительности с экономически-прогрессивными поведениями и отрицательной взаимосвязи факторов Прокрастинации, Сверхбдительности и Избегания с экономически-прогрессивными

поведениями подтверждается. Однако, с фактором Избегания были выявлены положительные связи с экономически-прогрессивными поведением экономии денег и неподверженности импульсивным покупкам, также была выявлена отрицательная связь с фактором Бдительности с экономически-регрессивным поведением приоритетом творчества над деньгами в работе. Следовательно, результаты говорят о склонности избегания планирования сбережений и малой возможности собирания информации с приоритетом важности творческого развития над экономического благополучия в деятельности.

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 взаимосвязано в различной степени с ценностями блока Открытость изменениям (Самостоятельность) и ценностями блока Самоутверждение (Власть, Достижение). Данные ценности являются предикторами стремления к экономической самостоятельности, успешности и самореализации в профессии, ориентации на долгосрочное взаимовыгодное партнерство, на активные действия в сфере экономики, на разумное потребление кредитов и денежных средств в повседневной жизни, на справедливое вознаграждение.

3. Экономически-прогрессивное поведение отрицательно взаимосвязано с ценностями Традиции, Конформизма и Безопасности. Данные ценности способствуют проявлениям экономической пассивности, недальновидности в экономических решениях и следованию устоявшимся неэффективным моделям.

4. Экономически-прогрессивное поведение положительно взаимосвязано со свойством Бдительности (вигильности), а со свойствами Прокрастинации, Сверхбдительности и Избегания – отрицательно. Данные факторы принятия решения является предиктором выраженности готовности к продуктивным стратегиям принятия решения независимо от контекста ситуации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В исследовании была рассмотрена проблема взаимосвязи ценностей культуры и факторов принятия решений с моделями экономического поведения. В следствии было обнаружено, что эта взаимосвязь действительно существует, в обоих случаях, однако проявляется по-разному на различных измерениях экономического поведения. Были обнаружены определенные закономерности в этих взаимосвязях и сделаны предположения об их природе. Были выявлены ценности, которые способствуют и противодействуют экономически-прогрессивным моделям поведения: экономическая самостоятельность, экономическая самостоятельность, долгосрочная перспектива, экономическая активность, интерес в экономическом поведении, распределение финансового вознаграждения (по справедливости), неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни, неподверженности импульсивным покупкам. Также были выявлены факторы принятия решения, которые способствуют и препятствуют экономически-прогрессивным моделям поведения.

Методика поведенческих сценариев имеет потенциал для совершенствования и дальнейшей валидации. Кроме этого, действительно возникают 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 неполной информации. Достаточно сложно просчитать долгосрочные последствия своего поведения, однако именно ориентация на долгосрочную или краткосрочную перспективу

и послужила тем, что разграничило экономически-прогрессивное и экономически-регрессивное поведение соответственно.

В перспективе планируется проведение сравнительного анализа выявленных взаимосвязей между различными подгруппами выборки (например, этническими группами, возрастными группами и т. д.). Который позволит определить, 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб: Экономическая школа, 1998. – 229 с.
2. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. Л.: Изд-во ЛГУ, 1968. 338с.
3. Берри Дж., Пуртинга А.Х., Сигалл М.Х., Дасен П.Р. Кросс-культурная психология. Исследования и применение. Харьков: Гуманитарный Центр, 2007.
4. Гусева Т.В. Потребительское поведение детей старшего дошкольного возраста в процессе социализации: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. – Ярославль, 2005. – 24 с.
5. Давыдов А.А. Модернизация России, полезный опыт Китая и теория сложных систем. – М.: РОС, 2010. (URL: http://www.ssarss.ru/files/File/info/Modernization_Russia.pdf, <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/336568.html>)
6. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2000. – 160 с.
7. Дёрнер Д. Логика неудачи: стратегическое мышление в сложных ситуациях. – М.: Смысл, 1997.
8. Дюркгейм Э. Ценностные и реальные суждения. [Электронный ресурс] // Социологические исследования. 1991. № 2. с.106-114. [Обращение к документу: 20 мая 2014]. Режим доступа: <http://society.polbu.ru/dyrkgeim_sociology/ch16_i.html>.
9. Журавлёв А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: Теоретические проблемы и направления эмпирических исследований. Психология. Журнал Высшей Школы Экономики. Том 1. № 3. – С. 46–64

10. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Издво «Институт психологии РАН», 2006.с
11. Здравомыслов А.Г. Потребности. Интересы. Ценности. М.: Политиздат, 1986. 223с
12. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределённости: Правила и предубеждения / Пер с англ. – Харьков: Изд-во Институт прикладной психологии Гуманитарный центр, 2005.
13. Карпов А.В.. Психология менеджмента: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2005.
14. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. – М., 1979.
15. Кон И.С. Социология личности. М.: Политиздат, 1967. 383с.
16. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2003.
17. Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 1, № 3. – С. 83–105.
18. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных Странах: Учебник. – М.: Логос, 2000.
19. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений. – М., 2000.
20. Лебедева Н.М. Базовые ценности русских на рубеже XXI века // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 3. – С. 73–87.
21. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Толерантность в межкультурном диалоге. – М.: Институт этнологии и антропологии РАН, 2005. – 369 с.
22. Лебедева Н.М., Татарко А. Н. Ценности культуры и развитие общества. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 527 с.
23. Лебедева Н.М., Ясин Е.Г. Культура и инновации: к постановке проблемы // Форсайт. 2009. № 2 (10). – С.16–26.

24. Леонтьев Д.А. Методика изучения ценностных ориентаций. М.: Изд-во «Смысл», 1992. 17с.
25. Лотар Л.О. О ценностях и ценностных ориентациях в системе идейно-воспитательной работы ССНМ // Молодежь в условиях радикальных перемен современного общества. М., 1990. С. 148-155.
26. Лурье С.В. Историческая этнология 1-е изд. М.: Аспект Пресс, 1997. - 448 с.
27. Маевский В., Чернавский Д. О рациональном поведении реального потребителя// Вопросы экономики. 2007. № 3. – С. 71–85.
28. Портер М. Установки, ценности, убеждения и микроэкономика процветания / Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу // Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. – М. 2002. – С.15–37.
29. Психологический словарь / Под ред. В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова. М.: Педагогика, 1983. 448с
30. В.В. Экономическая социология: Учеб. пособие для вузов. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. – 603 с.
31. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М., 2007. – 495 с.
32. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. – М., 1999. – 429 с.
33. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии. -М.: Просвещение, 1976.
34. Тугарёва Е.В. Мотивация и наблюдаемое поведение: данные экспериментальных исследований поведения в ультимативных сделках

- // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2009. Т. 6, № 2. – С. 79–96.
35. *Advances in Behavioral Economics*/ Ed. by C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin. USA: Princeton University Press. 2003. – 740 p.
36. Akerlof G. A. Procrastination and Obedience// *American Economic Review*. 1991. Vol. 81 (2). – P. 1–19.
37. Akerlof G.A., Shiller R. *Animal Spirits: How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism*. – NJ: Princeton University Press, 2009. – 264 p.
38. Antonides G., Kroft M. Fairness judgments in household decision making // *Journal of Economic Psychology*, 2005. Vol. 26. – P. 902–913.
39. Ariely D., Loewenstein G., Prelec D. Coherent arbitrariness: Stable Demand Curves without stable Preferences// *Quarterly Journal of Economics*. 2003. Vol. 118 (1). – P. 73–105.
40. Ariely D., Loewenstein G., Prelec D. Tom Sawyer and the construction of value// *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2006. Vol. 60. – P. 1–10.
41. Babcock L., Loewenstein G. Explaining bargaining impasse: the role of self-serving biases// *Journal of Economic Perspectives*. 1997. Vol. 11. – P. 109–126.
42. Babcock L., Loewenstein G., Issacharoff S. Creating Convergence: Debiasing Biased Litigants// *Law & Social Inquiry*. 1997. Vol. 22 (4) – P. 913–925.
43. Barbero, I., Vila, E., Macia, A., Perez-Llantada, C. and Navas, M. 'Adaptacion Espanola del Cuestionario DMQ11 de Leon Mann', *Revista de Psicologia General y Aplicada*, 46 (1993), 333–8.

44. Bardi A., & Schwartz, S. H. Values and behavior: Strength and structure of relations // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2003. Vol. 29. – P. 1207–1220.
45. Becker G. A Treatise on the Family. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981. – 288 p.
46. Bernheim D. On the Potential of Neuroeconomics: A Critical (but Hopeful) Appraisal // *American Economic Journal: Microeconomics*. 2009. Vol. 1 (2). – P. 1–41.
47. Boedeker M. New-type and Traditional Shoppers: a comparison of two major consumer groups// *International Journal of Retail and Distribution Management*. 1995. Vol. 23 (3). – P. 17–26.
48. Boedeker M. Optimum stimulation level and Recreational Shopping tendency// *European Advances in Consumer Research/ Ed. by H. Flemming*. Provo, UT: Association for Consumer Research, 1995. Vol. 2. – P. 372–380.
49. Bonini N. Introductory article: explaining economic decisions // *Mind and society*
50. Bouckenoghe D., Vanderheyden K., Mestdagh S., van Laethem S. Cognitive motivation correlate of coping style in decisional conflict. *The Journal of Psychology*, 2007, 141(6), 605–625., 2009. Vol.8. – P. 1–6.
51. Brunner K. The perception of Man and the Concpetion of Society: Two Approaches to Understanding Society// *Economic Inquiry*. 1987. Vol.25. – P. 367–388.
52. Burnett, P. `Decision making style and self-concept', *Australian Psychologist*, 26 (1991) 55–8.
53. Burnett, P. C., Mann, L. and Beswick, G. `Validation of the Flinders Decision Making Questionnaire in course decision making in students', *Australian Psychologist*, 24 (1989), 285–92.

54. Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics// *Journal of Economic Literature*. 2005. Vol. XLIII (March). – P. 9–64.
55. Ehrenberg A., Scriven J. Brand Loyalty// *Elgar companion to consumer research and economic psychology/* Ed. by P.E. Earl, S. Kemp. UK, Cheltenham: Edward Elgar pub, 1999. – P 170–179.
56. Ehrenberg A., Uncles M.D. Understanding Dirichlet-Type Markets// *The R&D Research Report*. London: South Bank University, February 1999. Vol. 1. – 58 p.
57. Engel J.F., Blackwell R., Miniard P. Consumer behavior// *Journal of Retailing* (9th edition). 2001. Vol. 77 № 3. – P. 299–318.
58. Fisher P., Montalto C. Effect of saving motives and horizon on saving behaviors// *Journal of Economic Psychology*. 2010. Vol. 31 (1). – P. 92–105.
59. Fischhoff, B., Nadai, A., & Fischhoff, I. Investing in Frankenfi rms: Predicting socially unacceptable risks. *The Journal of Psychology and Financial Markets*. 2001. Vol. 2. – P. 100–111.
60. Fontana G., Gerrard B. A Post Keynesian theory of decision making under uncertainty // *Journal of Economic Psychology*, 2004. Vol. 25. – P. 619–637.
61. Frederick S. *Ambiguity and Logic*. USA: Cambridge University Press, 2003. – 164 p.
62. Grether D., Plott C. Economic Theory of Choice and Preferences Reversal Phenomenon// *American Economic Review*. 1979. Vol. 69 (4). – P. 623–638.
63. Gul F., Pesendorfer W. Temptation and self-control // *Econometrica*. 2001. Vol. 69 (6). – P. 1403–1435.
64. Guth A., S.-Y. Pi. Fluctuations in the new infl ationary universe// *Physical Review Letters*. 1982. Vol. 49. – P. 1110–1113.

65. Hawkins R., Greene W., Kandel E. Classical conditioning, differential conditioning, and second-order conditioning of the *Aplysia* gill withdrawal reflex in a simplified mantle organ preparation // Behavioral neuroscience. 1998. Vol. 112. – P 636–645.
66. Hermalin B., Isen A. A model of the effect of affect on economic decision making // Quant Market Economic, 2008. Vol. 6. – P. 17–40.
67. Hisrich R., Peters M. Entrepreneurship: Stating, Developing and Managing a New Venture. Chicago: Irwin-McGraw-Hill, 1998. – P. 60.
68. Hsee C., Loewenstein G., Blount S., Bazerman M. Preference Reversals between Joint and separate evaluation of options: a theoretical analysis // Psychological Bulletin. 1999. Vol. 125(5). – P. 576–590.
69. Janis, I. and Mann, L. Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment, New York: The Free Press, 1977.
70. Janis, I. (ed.) Counselling on Personal Decisions, New Haven: Yale University Press, 1982.
71. Jensen M., Meckling W. The Nature of man. // Journal of Applied Corporate Finance. 1994. Vol. 7(2). – P. 4–19.
72. Kahneman D. Maps of bounded rationality // American Economic Review. December 2003. Vol. 93 (5). – P. 1449–1475.
73. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47 (2). – P. 263–291.
74. Kirchler E., Holzl E. Twenty-five years of the Journal of Economic Psychology (1981–2005): A report on the development of an interdisciplinary field of research // Journal of Economic Psychology. 2006. Vol. 27 (6). – P. 793–804.
75. Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press, 1973. – 246 p.

76. Laibson D. Golden Eggs and hyperbolic Discounting// Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112 (2). – P. 375–405
77. Lea S. Credit, Debt and Problem Debts. //Elgar companion to consumer research and economic psychology/ Ed. by P.E.Earl, S.Kemp. UK, Cheltenham: Edward Elgar pub, 1999. – 649 p.
78. Lea S., Webley P., & Walker C. Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use// Journal of Economic Psychology. 1995. Vol. 16. – P. 681–701
79. Mann, L., Beswick, G., Allouache, P. and Ivey, M. 'Decision workshops for the improvement of decision making skills and confidence', Journal of Counselling and Development, 67 (1989), 478–81.
80. Mann L., Burnett P., Radford M., Ford S. The Melbourne Decision Making Questionnaire: An Instrument of Measuring Patterns for Coping with Decisional Conflict. Journal of Behavioral Decision Making, 1997, 10(1), 1–19.
81. Natarajan R., & Goff B. Compulsive Buying: Journal of Social Behavior and Personality. 1991. Vol. 6 (6). – P. 307–328.
82. O'Donoghue T, Rabin M. Doing it now or later// American Economic Review. 1999. Vol. 89. – P. 103–124.
83. Pesendorfer W. Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics// Journal of Economic Literature. 2006. Vol. XLIV. – P. 712–721.
84. Phillips J.G., Ogeil R.P. Decisional styles and risk of problem drinking or gambling. Personality and Individual Differences, 2011, 51(4), 521–526.
85. Robbins L. The Place of Jevons in the History of Economic Thought// Manchester School of economics and social studies. 1936. Vol. 7. – P. 1–17.

- 86.Sandhusen R. Marketing. USA: Barrons Educational Series Inc, 2000. – 559 p.
- 87.Schwartz S., Bilsky W. Toward A Universal Psychological Structure of Human Values // J. of Personality and Social Psychology. (Vol.53). 3, (1987) pp. 550-562
- 88.Schwartz S. H. Basic Human Values: An Overview, 1992.
- 89.Schwartz, S.H., & Bilsky, W. Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. V. 58. – P. 878–891.
- 90.Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases// Science, New Series. 1974. Vol. 185. № 4157. – P. 1124–1131.
- 91.Tversky A., Kahneman D. The framing of decisions and the psychology of choice// Science, New Series. 1981. Vol. 211 № 4431. – P. 453–458
- 92.Warneryd, K.E. The psychology of saving. Cheltenham; Northampton Edward Elgar, 1993. – P. 389.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Анкета эмпирического исследования

Дорогой друг!

Мы изучаем, какое влияние современные изменения в российском обществе оказывают на людей, их ценности и поведение. Просим Вас принять участие в исследовании и заполнить анкету (на условиях полной анонимности). Пожалуйста, внимательно следуйте инструкциям и не пропускайте ни одного вопроса.

1. При ответе на эту часть анкеты Вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?». Ваша задача – указать, в какой степени каждая ценность является для вас ведущим принципом в Вашей жизни. Используйте цифровую шкалу, приведенную ниже. Чем больше цифра, тем более важна для Вас эта ценность как ведущий принцип в ВАШЕЙ жизни. Также 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.

В пустой ячейке слева 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).

Как руководящий принцип в моей жизни, эта ценность:

Противо- положна моим цен- ностям	Не важна	Почти не важна	Мало- важна	Имеет некоторую важность	Относи- тельно важна	Важна	Очень важна	Наи- важ- ней- шая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7

ЦЕННОСТИ (группа 1)

- 1 ___ РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)
- 2 ___ ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)
- 3 ___ ВЛАСТЬ (контроль над другими, доминирование, господство)
- 4 ___ УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)
- 5 ___ СВОБОДА (свобода мыслей и поступков)
- 6 ___ ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не на материальных вещах)
- 7 ___ ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (я небезразличен другим людям)
- 8 ___ СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность в обществе)
- 9 ___ ИНТЕРЕСНАЯ ЖИЗНЬ (захватывающие приключения)
- 10 ___ СМЫСЛ ЖИЗНИ (наличие жизненных целей)
- 11 ___ ВЕЖЛИВОСТЬ (хорошие манеры)
- 12 ___ БЛАГОСОСТОЯНИЕ (деньги, материальное благополучие)
- 13 ___ НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность моей страны от врагов)

- 14___САМОУВАЖЕНИЕ (уверенность в ценности своей личности, достоинство)
- 15___ВЗАИМОУСЛУЖЛИВОСТЬ (стремление не остаться в долгу)
- 16___ТВОРЧЕСТВО (изобретательность, уникальность, неповторимость)
- 17___МИР НА ЗЕМЛЕ (отсутствие войн и конфликтов) 18___УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение обычаев, обрядов) 19___ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость) 20___САМОДИСЦИПЛИНА (сдержанность, сопротивляемость соблазнам) 21___УЕДИНЕНИЕ (право на частную жизнь)
- 22___ЗАЩИТА СЕМЬИ (безопасность тех, кого мы любим)
- 23___СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ (одобрение и уважение со стороны других)
- 24___ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ («растворение» в природе, соединение с ней)
- 25___РАЗНООБРАЗИЕ ЖИЗНИ (новизна, изменения, вызовы судьбы)
- 26___МУДРОСТЬ (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни)
- 27___АВТОРИТЕТНОСТЬ (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения)
- 28___НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА (близость, дружеская поддержка)
- 29___МИР ПРЕКРАСНОГО (красота природы и искусства)
- 30___СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (устранение несправедливости, забота о слабых)

ЦЕННОСТИ (группа 2)

- 31 ___ НЕЗАВИСИМОСТЬ (уверенность в своих силах, самодостаточность)
- 32 ___ УМЕРЕННОСТЬ (избегание крайностей в чувствах и поступках)
- 33 ___ ВЕРНОСТЬ (преданность друзьям, своим ближним)
- 34 ___ ЧЕСТОЛЮБИЕ (усердие в работе, целеустремленность)
- 35 ___ ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям)
- 36 ___ СКРОМНОСТЬ (умеренность, стремление держаться в тени)
- 37 ___ ОТВАГА (поиск приключений, стремление к риску)
- 38 ___ ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (сохранение природы)
- 39 ___ ВЛИЯНИЕ (воздействие на события, других людей)
- 40 ___ УВАЖЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, СТАРШИХ (почтение)
- 41 ___ ВЫБОР СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (самостоятельность в выборе)
- 42 ___ ЗДОРОВЬЕ (отсутствие физических и душевных недугов)
- 43 ___ УМЕЛОСТЬ (компетентность, эффективность, продуктивность)
- 44 ___ ДОВОЛЬСТВО СВОИМ МЕСТОМ В ЖИЗНИ (смирение с жизненными обстоятельствами)
- 45 ___ ЧЕСТНОСТЬ (подлинность, искренность)
- 46 ___ СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ПУБЛИЧНОГО ОБРАЗА (защита своего «лица»)

- 47___ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ (осознание своего долга, обязательств)
- 48___ ИНТЕЛЛЕКТ (логика, мышление)
- 49___ ПОЛЕЗНОСТЬ (приносить пользу другим людям)
- 50___ НАСЛАЖДЕНИЕ ЖИЗНЬЮ (получать удовольствие от еды, любви, отдыха и т. д.)
- 51___ БЛАГОЧЕСТИЕ (хранение веры, следование религиозным убеждениям)
- 52___ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (надежность, верность в деле и слове)
- 53___ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ (интерес ко всему, исследовательская жилка)
- 54___ УМЕНИЕ ПРОЩАТЬ (готовность простить ошибки других)
- 55___ ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА (стремление к достижению целей)
- 56___ ЧИСТОПЛОТНОСТЬ (аккуратность, стремление к чистоте)
- 57___ ПОТАКАНИЕ СЕБЕ (делать то, что приятно)

2. Далее вам будет предложен ряд ситуаций, которые происходят с нами и с окружающими нас людьми в повседневной жизни. Пожалуйста, прочитайте внимательно эти ситуации и оцените по предложенным шкалам свое отношение к поведению героев ситуаций.

2.1 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?*

	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	
Александр								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

2.2. 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?

	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Вадим
Анна								
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

2.3. 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 нескоро, а деньги нужны сейчас, поэтому лучше ограничиться единичной поставкой. *Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?*

	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Николай
Юрий								
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	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Николая является типичным для большинства представителей

народа								моего народа
--------	--	--	--	--	--	--	--	--------------

2.4. 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?*

	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	
Игорь								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								Поведение Владимира является

ся типичным для большин- ства предста- вителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	ляется типич- ным для боль- шинства пред- ставителей моего народа
---	---	---	---	---	---	---	---	--

2.5. 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	Абсо- лютно согла- сен	Со- гла- сен	Ско- рее согла- сен	Затруд- няюсь отве- тить	Ско- рее согла- сен	Со- гла- сен	Абсо- лютно согла- сен	Константин
Мне больше нравится поведение Андрея	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Константина
Я сам								Я сам

поступил бы как Андрей	3	2	1	0	1	2	3	поступил бы как Константин
Поведение Андрея является типичным для большинства представите- лей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Константина является типичным для большинства представите- лей моего народа

2.6. При поступлении на работу Кирилла 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	Абсо- лютно согла- сен	Со- гла- сен	Ско- рее согла- сен	Затруд- няюсь отве- тить	Ско- рее согла- сен	Со- гла- сен	Абсо- лютно согла- сен	Петр
Мне больше								Мне больше

нравится поведение Кирилла	3	2	1	0	1	2	3	нравится поведение Петра
Я сам поступил бы как Кирилл	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Петр
Поведение Кирилла явля- ется типичным для большин- ства предста- вителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Петра являет- ся типичным для большин- ства предста- вителей моего народа

2.7. 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?*

	Абсо- лютно	Со- гла-	Ско- рее	Затруд- няюсь	Ско- рее	Со- гла-	Абсо- лютно	
Людмила								Нина

	согласен	сен	согласен	ответить	согласен	сен	согласен	
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 большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Нины является типичным для большинства представителей моего народа

2.8. 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?*

	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	
Антон								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

2.9. 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?*

	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	
Владимир								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 пред-	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Николая является типичным для большинства пред-

ставителей мо- его народа								ставителей моего народа
---------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------

2.10. 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?*

	Абсо- лютно согла- сен	Со- гла- сен	Ско- рее согла- сен	Затруд- няюсь отве- тить	Ско- рее согла- сен	Со- гла- сен	Абсо- лютно согла- сен	
Елена								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 являет-								Поведение На- тальи являет-

ся типичным для большин- ства предста- вителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	ся типичным для большин- ства предста- вителей моего народа
---	---	---	---	---	---	---	---	--

2.11. 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?*

	Абсо- лютно согла- сен	Со- гла- сен	Ско- рее согла- сен	Затруд- няюсь отве- тить	Ско- рее согла- сен	Со- гла- сен	Абсо- лютно согла- сен	
Дмитрий								Иван
Мне больше нравится пове- дение Дмитрия	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится пове- дение 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

3. Люди отличаются по тому, как они принимают решения. Пожалуйста, укажите, как именно Вы принимаете решения, – для каждого вопроса выберите (обведите) ответ, наиболее соответствующий Вашему обычному стилю принятия решений:

1	Когда я принимаю решение, у меня возникает ощущение, как будто мне безумно не хватает времени.	Неверно для меня	Иногда верно	Верно для меня
2	Я предпочитаю рассматривать все альтернативы.	1	2	3
3	Я предпочитаю оставлять принятие решений другим людям.	1	2	3
4	Я пытаюсь найти недостатки у всех альтернатив.	1	2	3

5	Я трачу много времени на мелкие дела, прежде чем приступаю к принятию основного решения.	1	2	3
6	Я продумываю лучший способ исполнения решения.	1	2	3
7	Даже после принятия решения я откладываю на потом его исполнение.	1	2	3
8	При принятии решений я предпочитаю собирать большое количество информации.	1	2	3
9	Я избегаю принимать решения.	1	2	3
10	Когда мне нужно принять решение, я жду долгое время перед тем, как начать о нем думать.	1	2	3
11	Мне не нравится брать на себя ответственность за принятие решений.	1	2	3
12	Я стараюсь иметь четкое представление о своих целях, перед тем как сделать выбор.	1	2	3
13	Возможность того, что какая-то мелочь пойдет «не по плану», вынуждает меня резко изменить решение.	1	2	3
14	Если решение может быть принято мной или другим человеком, я дам другому человеку это сделать.	1	2	3
15	Когда я сталкиваюсь с трудной проблемой, я обычно пессимистичен относительно возможности найти хорошее решение.	1	2	3

16	Я тщательно все обдумываю перед тем, как сделать выбор.	1	2	3
17	Я не принимаю решения, пока в этом нет острой необходимости.	1	2	3
18	Я отсрочиваю принятие решений до последнего момента.	1	2	3
19	Я предпочитаю, чтобы решения принимались теми, кто в большей степени информирован, чем я.	1	2	3
20	После того, как я принял решение, я трачу много времени, убеждая себя, что оно было правильным.	1	2	3
21	Я откладываю принятие решений.	1	2	3
22	Я не могу мыслить трезво, если мне нужно принять решение в спешке.	1	2	3

Примечания. «Неверно для меня» кодируется как «1», «Иногда верно» как «2», «Верно для меня» как «3».

4. Укажите, пожалуйста, Ваши:

пол _____ возраст _____

национальность _____

где Вы учитесь или кем работаете в настоящее время? _____

место, где вы живете в настоящее время (город, село, район,

область) _____

5. Какое у Вас образование? (Поставьте галочку после того варианта ответа, который более всего Вам подходит.)

1. неполное среднее и ниже _____

2. среднее общее _____

3. среднее специальное _____

4. незаконченное высшее _____

5. высшее, аспирантура, ученая степень

(кандидат, доктор) _____

Благодарю вас за помощь в исследовании!