

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

В.Л. Тамбовцев

**Миф о «культурном коде»
в экономических исследованиях**

Москва
2016

Тамбовцев В.Л. Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях. М.: Институт экономики РАН, 2016 – 28 с.

Доклад посвящен критическому анализу современного подхода к включению фактора культуры в экономические исследования. Национальная культура в этих исследованиях рассматривается как реифицированная сущность, измеряемая социетальными ценностями, и часто трактуется в различных контекстах как «культурный код». В докладе обсуждаются работы, в которых такое понимание опровергается, и предлагается альтернативная методология экономического анализа культурных феноменов: каждая массовая культурная практика должна изучаться отдельно, и всякий раз следует проводить анализ выгод и издержек всех вовлеченных в конкретные процессы лиц.

Ключевые слова: культура, экономический рост, культурный код, реификация, социетальные ценности, культурные практики.
JEL: E02, O17, O43, Z10.

Vitaly Tambovtsev. The Myth of the “Culture Code” in Economic Research, 2016. - 28 p.

The report is devoted to the critical analysis of today’s mainstream approach to the inclusion of the factor of culture in economic research. National culture is treated in this framework as a reified entity measured by societal values and is persistently included as a “culture code” throughout different contexts. The report presents evidence contradicting this treatment, and an alternative methodology for economic analysis of cultural phenomena is suggested, namely that each mass cultural practice should be analyzed on a “case-by-case” basis, comparing stakeholders’ costs and benefits.

Keywords: culture, economic growth, culture code, reification, societal values, cultural practices.
JEL: E02, O17, O43, Z10.

Настоящий доклад основан на публикации статьи В.Л.Тамбовцева «Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях в журнале «Вопросы экономики». 2015. №12. С.85-106

Оглавление

Введение	4
ГЛАВА I. Культура как система ценностей: измерение и использование в экономическом анализе.....	5
ГЛАВА II. Реификация культуры и культурный код.....	8
ГЛАВА III. Проблема целостности и определяющего характера социетальной культуры.....	12
ГЛАВА IV. Альтернативное понимание и измерение культуры....	15
ГЛАВА V. Культура как деятельность и экономический анализ...	18
Литература	22

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях выхода мировой экономики из кризиса резко усилилась важность понимания причин и источников роста, развития и модернизации. Кризис подчеркнул неоднородность мировой экономики, разнообразие реакции отдельных стран на произошедшие изменения.

В одних правительства восприняли кризис как очередное проявление «созидательного разрушения», как стимул к поиску новых подходов, реализации новых возможностей; в других взоры обратились к «славному прошлому», к попыткам найти внешних врагов — виновников кризиса и восстановить «все как было». При этом собственная экономическая политика, часто усугублявшая негативное влияние динамики общемировых экономических условий, объявлялась совершенно правильной и не требовавшей каких-либо изменений по *внутренним* причинам.

Классическая теория экономического роста, восходящая к трудам А. Смита и Д. Рикардо, включала три основных фактора производства — труд, капитал (инвестиции) и землю (природные ресурсы)¹.

Позже к ним были добавлены такие факторы, как технологии (Romer, 1986), институты (Rodrik et al., 2004; Robinson et al., 2005) и культура (Licht et al., 2007).

Именно последний из них — с акцентом на специфике российской национальной культуры, на наличии в ней коренного, не изменявшегося веками и не подлежащего изменению без утраты национальной идентичности «культурного кода» — трактуется в нынешних условиях в нашей стране рядом исследователей, публицистов и политиков как конечная причина принципиальных отличий российской экономики от других. В «культурном коде» они видят основание не только бесполезности, но и вредности применения в ней подходов и мер экономической политики, которые обеспечивали и обеспечивают рост, развитие и модернизацию других национальных экономик.

Оставляя в стороне чисто идеологический аспект так называемого «цивилизационного подхода», рассмотрим *научные* (теоретические и эмпирические) аргументы в пользу определяющего влияния национальной культуры на экономическое развитие и рост, а также контраргументы, подчеркивающие, что культура, как и многое другое, *влияет* на экономику, но *не предопределяет* ее характер.

¹ Представления о природных ресурсах как основе экономического роста были поколеблены Дж. Саксом и Э. Уорнером (Sachs, Warner, 1995).

ГЛАВА I. Культура как система ценностей: измерение и использование в экономическом анализе

Понятие культуры, несмотря на его широкое использование в разных отраслях науки об обществе, не имеет в настоящее время общепринятого определения. Если в середине XX в. А. Кребер и К. Клакхон (Kroeber, Kluckhohn, 1952) насчитали 164 определения культуры, то в начале XXI в. их число превысило 500 (Кравченко, 2000. С. 271). Вплоть до начала 1980-х годов в прикладных экономических исследованиях феномен культуры — как объясняющий либо как объясняемый фактор — фактически не фигурировал по вполне понятной причине отсутствия достаточно массовых данных, полученных на основании использования более или менее валидных измерителей. Ситуация изменилась после публикации Г. Хофстеде, который не только предложил операционализацию культуры в виде *системы социетальных ценностей*, но и провел масштабное международное исследование, которое дало основания построить индикаторы национальных культур, позволившие проводить количественные межстрановые сопоставления (Hofstede, 1980). В дальнейшем ценностное понимание (национальной) культуры стало почти всеобщим, а измерения культуры пополнились дополнительными международными проектами, в которых начали накапливаться обширные статистические базы (Inglehart et al., 2004; Schmitt et al., 1993; House et al., 2001). Массовое принятие исследователями подхода Хофстеде объясняется, с нашей точки зрения, предоставляемой им возможностью перейти от чисто качественного к количественному анализу связей культур с иными сторонами и сферами экономической, социальной и политической жизни.

Хофстеде трактует культуру как «коллективное программирование разума, которое отличает членов одной группы или категории от других» (Hofstede, 1991. P. 4). Такое программирование осуществляется посредством социализации членов группы, привития им определенной системы ценностей. Последние понимаются как «общая склонность предпочитать определенное состояние дел другим», образующая «ключевой элемент культуры» (Hofstede, 1991. P. 35). При этом сам Хофстеде четко различает ценности каждого отдельного индивида и социетальные ценности, характеризующие группу (или категорию) в целом и отличающие ее от других групп: «Трудно найти индивида, который ответил бы на каждый вопрос точно так, каков усредненный ответ в его или ее группе: „средняя личность“ в стране не существует» (Hofstede, 1991. P. 253). Соответственно социетальная культура понимается как статистический агрегат, *базирующийся* на индивидуальной «общей склонности» предпочитать одни ситуации другим, но *выявляемый* путем формирования и интерпретации кластеров («измерений» культуры).

На основании статистической обработки нескольких десятков тысяч индивидуальных ответов Хофстеде выявил пять измерений социетальных культур:

- дистанция (по отношению к) власти (PDI) (оценка по шкале «высокая/низкая»);
- избегание неопределенности (UAI) (оценка по шкале «высокое/низкое»);
- индивидуализм (IDV) (оценка по шкале «индивидуализм/коллективизм»);
- маскулинность (MAS) (оценка по шкале «маскулинность/феминность»);
- долгосрочная ориентация (LTO) (оценка по шкале «высокая/низкая»).

Схожим путем идут создатели альтернативных систем измерения социетальных культур, хотя, в силу использования иных первичных анкет, получают другие «измерения» культур на уровне национальных (страновых) сообществ. «Опросы индивидов относительно их установок, ценностей или каких-либо форм поведения для измерения психологических конструктов являются общим методом. Усредняя ответы, мы будем оценивать средний уровень соответствующего психологического конструкта внутри выбранной группы» (Fischer, 2006. P. 1420). Общепринятость такого подхода не лишает его весьма значительных проблем, возникающих при попытке трактовать упомянутые средние (и более сложные статистические агрегаты, например, кластеры, главные компоненты и т. п.) как характеристики некоторых целостностей, существующих как самостоятельные объекты, вне и помимо индивидов, оценки и суждения которых отражались в первичных измерениях.

Основная методическая проблема связана со значительной чувствительностью агрегатов к набору исходных данных. Как следствие, интерпретация результатов эконометрических расчетов, в которых они используются в качестве переменных, будут сильно зависеть от параметров выборки, на базе которых строились такие агрегаты. Приведем несколько примеров проявления этой проблемы.

Первый связан с выводами Р. Инглхарта и его коллег, анализировавших связь между «материалистическими» и «пост-материалистическими» ценностями и экономическим ростом (Granato et al., 1996). Основываясь на выборке из 25 стран, они показали, что культурные установки на достижение² (achievement) и экономность (thrift) *положительно* влияют на экономический рост в долгосрочной перспективе, в то время как приоритет «постматериалистических» ценностей влияет на него *отрицательно*. Более поздние расчеты продемонстрировали, однако, что эти связи и влияния *неустойчивы* как к составу выборки, так и к анализируемому периоду, то есть фактически представляют собой *артефакты*, а не реально существующие зависимости (Edwards, Patterson, 2009; Hanson, 2009).

Второй пример касается также работы Инглхарта (и его коллеги К. Вельцеля) (Inglehart, Welzel, 2006). Согласно развиваемой ими теории последовательности человеческого развития, ставшей популярной среди теоретиков модернизации и политиков, первично *экономическое* развитие: оно порождает *культурные* изменения (в системе ценностей), позволяющие осуществить *демократизацию* общества. Эту логику авторы выводят из статистического анализа соответствующих данных по странам, население

² Внимание к связи «достижительности» и экономического роста возросло после выхода книги Д. МакКлиланда (McClelland, 1961), логически привлекательные выводы которого, однако, не нашли впоследствии эмпирического подтверждения (Beugelsdijk, Smeets, 2008).

которых составляет 85% общей численности населения Земли. Однако последующий анализ практически тех же данных, проведенный В. Спайзером и др. (Spaiser et al., 2014), использовавшими разработанный ими новый подход — метод байесовских динамических систем (Ranganathan et al., 2014), показал, что фактически последовательность изменений другая: защита прав человека и демократизация *предшествуют* повышению приоритета ценностей эмансипации — личной автономии и гендерного равенства. Более того, исследования показали, что с ростом уровня развития человеческого потенциала в стране повышается сначала уровень развития демократии, а лишь затем — уровень эмансипации (индивидуальных свобод), причем эти изменения происходят после того, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) превысит некоторый уровень. При этом анализ выявил, что более высокий уровень эмансипации обуславливает *границу* роста богатства общества: достигая высокого уровня демократии и индивидуальных свобод, общества как бы стремятся к некоторому равновесию, которое не поддерживает дальнейший экономический рост. Подчеркнем, что эти два примера приведены здесь не для того, чтобы показать ошибочность концепций Инглхарта, а с целью продемонстрировать, что использование в эконометрическом «макроанализе» агрегатных статистических характеристик социетальных культур требует повышенного внимания к методологии исследования, включая как выбор переменных (измерителей культуры), так и технику их обработки.

Это обстоятельство подчеркивает третий пример. Дж. Капас, отметив неудовлетворительность измерения культуры уровнем обобщенного доверия³, провела исследование связи *индивидуальных* ценностей и экономического развития (Kapras, 2014), используя данные международного проекта Ш. Шварца (Schwartz Values Survey). Межстрановой анализ показал, что индивидуальные ценности, измеренные по Шварцу, *не влияют* на экономическое развитие — при условии контроля индикатора качества формальных институтов. Этот результат отличается от полученных при иных индикаторах ценностей — индекса культуры, построенного на основе измерителей ценностей по Инглхарту (World Values Survey), и уровня индивидуализма, измеренного по Хофстеде. Их использование свидетельствует о том, что ценности *влияют* на экономическое развитие. Тем самым получается, что ответ на центральный вопрос всего направления «макроанализа» о влиянии культуры на экономическое развитие зависит от того, какие измерители ценностей включаются в эконометрический анализ.

³ С этим трудно не согласиться, поскольку уровень обобщенного доверия в стране, как показал ряд эмпирических исследований (Beugelsdijk, 2006; Rothstein, Stolle, 2008; Herreros, 2012), определяется в первую очередь качеством формальных институтов. Поэтому обобщенное доверие не может служить, например, корректным измерителем культуры и/или неформальных институтов, действующих в той или иной стране, хотя именно так его используют (см., например: Tabellini, 2010; Williamson, 2009 и др.).

ГЛАВА II. Реификация культуры и культурный код

Отмеченная выше проблематичность включения измерителей социетальной культуры в макроэкономический анализ⁴ дает основания предполагать, что она обусловлена пониманием культуры, на котором основаны эти измерители: трактовка культуры как самостоятельного объекта, существующего вне индивидов.

В понимании национальной культуры фактически с начала ее научного исследования сосуществовали и конкурировали два подхода. В рамках одного, восходящего к Э. Тайлору (Tylor, 1871) и А. Креберу (Kroeber, 1917)⁵, культура трактовалась как нечто «надорганизменное» (superorganic), согласованное и целостное (холистическое). В рамках второго, одним из основателей которого был Б. Малиновский (Malinowski, 1926)⁶, — как совокупность процессов, происходящих в обществе, включенных в общество, разрозненных и противоречивых. Первый подход фактически означает *реификацию* культуры, рассмотрение ее как отдельной от людей «вещи», обладающей собственной сущностью и независимым существованием. Он породил такое научно-публицистическое явление, как *культурный детерминизм*, то есть представления о культуре как факторе, определяющем если не все, то большинство общественных процессов, включая экономические. Второй подход подчеркивал производность культуры от человеческой деятельности, ее неотделимость от последней. В наши задачи не входит анализ развития этих подходов, их перекрестной критики и т. п. — это вопросы внутренней жизни антропологии и культурологии. Нас интересуют здесь только *последствия* принятия одной из этих позиций для методологии исследования влияния национальной (социетальной) культуры на экономические процессы.

В настоящее время преобладают в экономических исследованиях культуры первое, холистическое, понимание, а также детерминистский подход (McSweeney, 2009; Taras et al., 2010). Как представляется, это обусловлено широким использованием результатов и данных Хофстеде, точнее, их явной или неявной *интерпретацией* со стороны его последователей и ряда оппонентов⁷. Дело в том, что сам Хофстеде *несчитает*, что социетальная культура (как система ценностей) отделима от индивидов, о чем ясно говорит название одной из его статей — «Измерения не существуют...», где под измерениями имеются в

⁴ Схожие проблемы существуют и на микроуровне, в рамках применения индикаторов культуры в исследованиях по менеджменту. Ограниченные рамки данной статьи не позволяют проанализировать эту предметную область.

⁵ Культура — «это сложное целое, включающее знания, убеждения, искусство, право, мораль, обычаи и любые другие способности и привычки, приобретенные человеком как членом общества» (Tylor, 1871. P. B; цит. по: Soares et al., 2007).

⁶ «Реальность человеческой культуры — не последовательная или логическая схема, а скорее бурлящая смесь конфликтующих принципов» (Malinowski, 1926. P. 121; цит. по: Soares et al., 2007).

⁷ По мнению М. Морриса, причина преобладания такого подхода более глубокая — это «встроенная в человеческий мозг склонность к эссенциализму» (Morris, 2014. P. 14).

виду перечисленные выше пять измерений культуры (Hofstede, 2002). Тем не менее, как утверждается в недавней публикации Шварца, социетальная культура — это «гипотетическая, латентная, нормативная система ценностей, которая поддерживает и оправдывает функционирование социетальных институтов. Как таковая, культура является внешней по отношению к индивидам» (Schwartz, 2014. P. 5)⁸.

Реифицированная культура не может не обладать свойством *устойчивости во времени*. И действительно, как пишет Хофстеде, «культуры, особенно национальные, чрезвычайно устойчивы во времени... Различия между национальными культурами в конце последнего столетия были уже легко узнаваемы в 1900, 1800 и 1700 гг., если не раньше. Нет никаких оснований считать, что они не останутся легко узнаваемыми по крайней мере до 2100 г.» (Hofstede, 2001. P. 34—36). Эмпирические подтверждения этого тезиса как минимум противоречивы. В литературе действительно представлено значительное число свидетельств того, что изменения в социетальных культурах происходят весьма медленно (их обзор см., например, в: Schwartz, 2009). Вместе с тем имеются также свидетельства достаточно быстрого изменения культурных ценностей (Фаис, 2003; Dmáková, 2006 и др.).

В рамках холистического («цивилизационного») понимания культур неизбежно возникает вопрос об источниках их устойчивости, воспроизводства во времени, а также различий между культурами⁹. Ведь и поведение людей как носителей этих культур, и социально-экономическая среда, в которой они действуют, постоянно изменяются. В литературе обсуждается несколько таких источников (и механизмов): *институционализация* (Zucker, 1977), то есть механизмы внешнего принуждения к вовлечению в те или иные поведенческие практики, ранее осуществлявшиеся исключительно по выбору их субъектов; *имитация* (Bryson, 2014), или индивидуальное обучение, возможность которого обеспечена наличием в человеческом мозге так называемых «зеркальных нейронов» (Rizzolatti, Craighero, 2004); *модульное устройство когнитивных механизмов*, «встроенных» в мозг, что позволяет без изменения переносить из поколения в поколение базовые представления о мире, его устройстве и т. п. (Sperber, Hirschfeld, 2004). Что же касается причин дифференциации устойчивых культур, то их можно найти в концепции *множественных равновесий* (Cohen, 2001).

С нашей точки зрения, наиболее значим среди названных механизмов первый, в то время как второй и третий, опирающиеся на генетические особенности человеческого мозга, имеют более широкие функции, чем

⁸ Заметим, что ранее у Шварца социетальная культура характеризовалась в первую очередь ценностями, разделяемыми членами сообщества, а также уровнем ценностного консенсуса индивидов (Schwartz, 2006; Schwartz, Sagie, 2000).

⁹ Очевидно, что в рамках альтернативного «процессного» понимания эти вопросы не принципиальны, поскольку между культурами не возводятся разделяющие их границы, культурные процессы переплетаются и перекрещиваются. В нем относительно устойчивые целостности в совокупном культурном процессе не столько существуют «сами по себе», сколько определяются исследователями (в том числе непрофессиональными, то есть самими индивидами, которые задумываются над отличиями между собой и «другими», формируют стереотипы восприятия других, оказывающиеся, как правило, неточными или просто ошибочными, см.: Terracciano et al., 2005).

обеспечение устойчивости культур. Правда, механизм институционализации¹⁰ предполагает понимание социетальной культуры скорее как совокупности норм, чем как системы ценностей, однако это не умаляет его объяснительной значимости. И хотя у устойчивости самих социальных норм обнаруживаются генетические (нейро-) корни (Buckholtz, Marois, 2012), как представляется, для понимания (относительной) устойчивости культур достаточно опираться на (относительную) устойчивость норм.

Такое объяснение, однако, по каким-то (предположительно — идеологическим) причинам не устраивает часть исследователей, ищущих иные основания устойчивости культур. Анализ показывает, что среди них встречаются как явные, так и неявные, требующие изучения контекста. К первым относятся, например, так называемые «институциональные матрицы X и Y» С. Г. Кирдиной¹¹, ко вторым — понятие «культурного кода» (КК).

Необходимо подчеркнуть, что выражение «культурный код» имеет два разных смысла — семиотический и политико-публицистический. В рамках *семиотической* трактовки «код культуры понимается как „сетка“, которую культура „набрасывает“ на окружающий мир, членит, категоризирует, структурирует и оценивает его» (Красных, 2002. С. 232). Другими словами, КК — это знания индивида, обусловленные его знакомством с феноменами той или иной культуры, которые позволяют ему трактовать различные явления внешнего мира — природные и социальные — как *знаки*, имеющие значение и смысл. Так, белый цвет в большинстве культур Запада имеет смысл чистоты, в то время как в Индии — это цвет траура. Как отмечал А. Моль, «все то, что сверх набора знаков заранее известно как получателю, так и отправителю сообщения, мы будем называть „кодом“» (Моль, 1973. С. 130). Таким образом, семиотический КК — это общее знание группы, позволяющее (но не предписывающее!) ее членам сходным образом интерпретировать (осмысливать) различные вещи, свойства и отношения как знаки. Именно с существованием разных КК связаны многочисленные факты взаимного непонимания людей, обладающих несовпадающими «фоновыми» знаниями. Устранить такое непонимание (при желании) легко посредством прямой коммуникации, позволяющей пополнить эти знания для участников взаимодействия¹².

Второй, политико-публицистический смысл термина «культурный код», как показывает анализ контекстов, в которых он употребляется, ближе всего к системе социетальных ценностей общества. Так, комментарий информагентства «Финмаркет» к исследованию, посвященному влиянию ценностей на поведение фирм с точки зрения принятия ими рисков (Mihet, 2012), получил заголовок «Модернизация России мешает ее культурный код»¹³. А. Верижников, реконструируя КК России по текстам песен поп-культуры, хотя и ссылается на его семиотическое понимание К. Рапая (Rapaille, 2006. P. 5), формулирует свои выводы в терминах, близких к измерениям Хофстеде

¹⁰ Термин «институционализация» присущ скорее языку социологии, чем экономической теории, где принято говорить о возникновении или формировании институтов.

¹¹ Детальный критический разбор подхода Кирдиной представлен в: Бессонова, 2007, что позволяет не анализировать его здесь.

¹² Подробный анализ функционирования семиотического КК дан в: Enfield, 2000.

¹³ <http://www.finmarket.ru/main/article/3033422>

(маскулинность/фемининность, детскость/сенильность, гиперактивность/лень) (Верижников, 2008). В диалоге А. Кончаловского и А. Аузана понятие КК также явно связывается с набором основных ценностей, свойственных тому или иному обществу (стране)¹⁴.

Но если КК — всего лишь удвоение понятия социетальной культуры, имеет ли смысл уделять ему большое внимание, говорить о мифе «культурного кода» и т. п.? По нашему мнению, делать это нужно, поскольку именно в концепции КК особенно выпукло представлены два теоретически и практически важных момента: во-первых, это *определяющее влияние культуры* на ход практически всех значимых социальных, экономических и политических процессов в той или иной стране (нации), а во-вторых — *целостность и неизменяемость* культуры как следствие неизменяемости ее КК. Иными словами, концепция КК — это разновидность концепций культурного *детерминизма*, в практическом плане означающая бессмысленность попыток изменить *status quo*, пойти «против своего культурного кода».

¹⁴ Андрей Кончаловский vs. Александр Аузан: У русского человека нет желания быть богатым // Сноб. 2015. 25 февр. <http://snob.ru/selected/entry/88524>. Более широкий обзор публицистических употреблений термина «культурный код» представлен в: Трудолюбов, 2013.

ГЛАВА III. Проблема целостности и определяющего характера социетальной культуры

Развернутое исследование, в котором реализованы идеи культурного детерминизма, — при чрезвычайно широком понимании культуры, отождествляющем ее с совокупностью неформальных институтов, — предпринято недавно А. Алесиной и П. Джулиано (Alesina, Giuliano, 2013). Схожей точки зрения придерживаются также ряд отечественных экономистов (Ясин, 2007, 2014; Лебедева, 2007; Лебедева, Татарко, 2009; Медведева, Медведев, 2010; Аузан и др., 2011; Нифаева, Нехамкин, 2013).

Однако если культура определяет в различных сообществах практически все — от системы политической власти до тонких параметров финансовой сферы, то что определяет характеристики самой культуры в той или иной стране? Является ли любая культура, столь жестко предопределяющая возможности и ограничения развития стран, *однородным монолитом*, действующим на людей независимо от их воли и сознания? Факты свидетельствуют об обратном.

Начнем с громкого тезиса о «столкновении цивилизаций» (Huntington, 1993), весьма привлекательного для ряда отечественных публицистов. Обстоятельный статистический анализ динамики уровней защиты прав человека в разных цивилизациях, проведенный недавно У. Коулом (Cole, 2013), выявил лишь слабое подтверждение этого тезиса, особенно в той части, где предсказывается усиление культурного конфликта в связи с «западными» стандартами прав человека. Малозначимым с точки зрения влияния на практику защиты прав человека в странах, отнесенных к разным цивилизациям, оказалось и окончание «холодной войны», что прямо противоречит утверждениям С. Хантингтона. Используя данные за 1989—2007 гг. по 20 странам, представляющим 55% населения Земли, И. Уз показал, что различия между западными и не-западными культурами несколько возросло, но не потому, что они движутся в разных направлениях, а потому, что в ходе движения в одном — «западном»! — направлении скорость первых выше скорости вторых (Uz, 2015).

В какой мере социетальные культуры обуславливают ценности «принадлежащих» к ним индивидов? Эмпирически установлено, что страновые «общекультурные» факторы объясняют только 2—4% вариации в индивидуальных ценностях (Green et al., 2005; McSweeney, 2009 и др.). Поэтому некорректно утверждать, что социетальная культура *предопределяет* индивидуальные ценности. Это четко подтверждает, например, исследование Р. Фишера и Шварца, показавшее, что индивидуальные ценности, «соотносящиеся с автономией, связанностью (relatedness) и компетентностью, везде демонстрируют высокую значимость и высокий уровень консенсуса [между индивидами]» во всех исследованных странах и культурах (Fischer, Schwartz,

2011. P. 1127). Об ограниченности культурного влияния на индивидуальное развитие ясно свидетельствуют исследования Ч. Хельвига (Helwig, 2006).

Далее, эмпирический анализ показал, что фундаментальное, с точки зрения большинства исследователей и практиков, противопоставление индивидуалистических и коллективистских культур вовсе не является столь фундаментальным. Исходя из эволюционного понимания культуры как механизма адаптации к внешней среде, Д. Ойзерман и ее коллеги отмечают, что «в зависимости от требований ситуации адаптивными являются как стратегии, ориентированные на индивидуализм, так и стратегии, ориентированные на коллективизм; следовательно, человеческий мозг, скорее всего, способен мыслить в обоих этих модусах» (Oyserman et al., 2002. P. 110).

Внутренняя неоднородность социетальных культур прослеживается на уровне городов одной страны (Plaut et al., 2012) и регионов (Talhelm et al., 2014). Важные наблюдения были сделаны в сфере взаимодействия культуры и поведения предприятий. Так, в работах Б. Герхарта показано, что большинство вариаций в корпоративных культурах не объясняется различиями национальных культур, измеряемых индексами Хофстеде и GLOBE (Gerhart, 2008a; 2008b). В весьма представительном обзоре исследований, посвященных выявлению связей между характеристиками национальных культур, с одной стороны, и переменными, описывающими разные аспекты организационного поведения, — с другой (Tsui et al., 2007), показано, что каких-либо результатов обобщающего характера здесь пока не получено. Вместе с тем проведенные к тому времени исследования выявили значительное число *частных, локальных* зависимостей, представляющих несомненный интерес с точки зрения целей нашей статьи. Наконец, нельзя не упомянуть исследование, посвященное корректности отождествления культуры, измеряемой социетальными ценностями, и страны, в которой расположена изучаемая фирма (Sawang et al., 2006). Авторы, изучая поведение работников фирм, расположенных в Австралии, Сингапуре и Шри-Ланке, пришли к выводу, что *страна (нация) и совокупность социетальных ценностей — отнюдь не одно и то же*, они не могут считаться взаимозаменяемыми в статистическом анализе.

Приведенные результаты эмпирических исследований (число подобных работ много больше, в журнальной статье можно упомянуть лишь малую их часть) однозначно свидетельствуют о том, что, во-первых, национальные культуры *разнородны*, их нельзя рассматривать как единые, целостные системы (разумеется, если не считать, как Шварц, что культуры существуют независимо от людей) и, во-вторых, их параметры — социетальные ценности — *влияют* на поведение индивидов и фирм, но *не определяют* его. С точки зрения методологии включения фактора культуры в экономический анализ это означает, что реифицированная трактовка культуры, присущая большинству таких исследований, — не лучшая основа для ее измерения¹⁵. Озвучиваемые иногда исследователями суждения о том, что ценностные измерители культуры имеет смысл использовать потому, что «так проще измерять», и, кроме того, потому что имеются соответствующие базы данных, нельзя признать убедительными оправданиями такого использования. Безусловно, данные о весе

¹⁵ Развернутая критика ценностного понимания социетальной культуры дана в: Morris, 2014.

индивидов гораздо проще собирать, чем данные об уровне их интеллекта (IQ); более того, вес индивида *косвенно* отражает уровень его IQ, поскольку (за исключением случаев эндокринных заболеваний) излишняя полнота вряд ли свидетельствует о высоком интеллекте. Однако никому из исследователей человеческого интеллекта почему-то не приходит в голову использовать в качестве измерителя интеллекта вес индивида.

В прикладном плане это означает, что рекомендации относительно того, какие виды экономической деятельности «соответствуют» культуре страны, а какие — нет (их не надо пытаться в ней развивать¹⁶), лишены научных оснований. Итак, в силу внутренней неоднородности групп (в частности, обществ, населения стран и т. п.) использовать социетальные ценности для объяснения действий отдельных индивидов и поведения фирм в стране — именно они обуславливают состояние экономики стран (разумеется, вместе с внешними факторами) — значит совершать так называемую «экологическую ошибку» (Brewer, Venaik, 2014), то есть приписывать статистические характеристики и соотношения, существующие на уровне *группы*, каждому *элементу* этой группы.

Есть и еще одно важное обстоятельство, свидетельствующее о неадекватности ценностного понимания культуры задачам встроить ее в экономический анализ. Дело в том, что ценности *непосредственно* не влияют на поведение, что наглядно доказал еще классический натурный эксперимент Р. Лапьера (LaPiere, 1934). Схема «ценности → действия», которая была популярна у социальных психологов несколько десятилетий назад, усилиями многих исследователей давно трансформировалась в схему, хорошо понятную экономистам: «ценности → *ограничения* → действия», где в качестве ограничений в разных моделях выступают различные феномены — от тех или иных видов норм (Cialdini et al., 1990) до так называемой самодейственности, то есть уверенности индивида в том, что у него достаточно ресурсов и способностей, чтобы осуществить свои намерения (Bandura, 1977). Социетальная культура (культурный контекст) также выступает одним из посредников между ценностями и действиями, ограничивая (а иногда и детерминируя) *варианты* допустимого поведения (Roccas, Sagiv, 2010). В этой связи неудивительно, что даже в такой значимой для многих людей сфере, как религия, совпадение верований, убеждений, ценностей и фактического поведения скорее исключение, чем правило (Chaves, 2010).

¹⁶ Примером могут служить известные выводы Хофстеде: в странах с маскулинной культурой эффективны производство массовой продукции, тяжелая индустрия, основная химия; в странах с феминной культурой следует заниматься штучным производством, индивидуализированными услугами, сельским хозяйством и биохимическими производствами; там, где избегание неопределенности слабо выражено, следует заниматься инновациями, а там, где оно сильно, продуктивно высокоточное производство и т. п. (Hofstede, Hofstede, 2005. P. 240).

ГЛАВА IV. Альтернативное понимание и измерение культуры

Приведенные выше данные показывают, что реифицированная трактовка культуры и ее ценностное измерение не позволяют корректно включать фактор культуры в экономический анализ. Это заставляет кратко очертить ее иное понимание.

Последовательным критиком трактовки культуры как целостности (entity), ключевыми компонентами которой выступают ценности, является Ш. Китаяма. Он отмечает, что общепринятый метод измерения ценностей и установок может фиксировать не глубинные структуры сознания и подсознания, а ситуативную реакцию респондентов. Поэтому нет оснований предполагать, что выявленная таким способом совокупность ценностей предопределяет все поведение индивидов. С его точки зрения, более реалистично понимание культуры «как динамической системы, составленной из многих слабо организованных, часто причинно связанных элементов — значений, практик и соотносящихся с ними ментальных процессов и откликов» (Kitayama, 2002. P. 92). Тем самым «системный подход к культуре в явной форме признает, что все психологические процессы и механизмы потенциально доступны всем народам и культурам» (Kitayama, 2002. P. 93)¹⁷. Легко видеть, что системное понимание фактически сближается с «перечислительными» определениями культуры, отличительной чертой которых является затруднительность измерения, препятствующая применению такого понимания в экономических исследованиях.

Альтернативной реифицированному пониманию культуры выступает, как отмечалось выше, ее *процессное* понимание, в чем-то схожее с «перечислительными» трактовками, однако отличающееся от них тем, что в нем на передний план выходят именно процессы, то есть последовательность некоторых действий, изменений и т. п. Более детально мы рассмотрим это понимание в заключительном разделе статьи, попытавшись связать его с новой методологией включения фактора культуры в экономический анализ, здесь же остановимся на других альтернативах ценностному измерению национальных культур.

Социальные аксиомы. Подход, предложенный К. Леунгом, М. Бондом и их коллегами, основан на предпосылке о том, что культуры различаются тем, как люди видят устройство окружающего их мира (Leung et al., 2002). Если ценности репрезентируют *ситуации* (состояния), оцениваемые как желательные или нежелательные, то социальные аксиомы репрезентируют связи между индивидом и миром, а также внутри (социального) мира.

¹⁷ Схожей точки зрения придерживаются Д. Ойзерман и ее коллеги, подчеркивающие стохастический, а не детерминированный характер связи культурных универсалий и поведенческих актов (Oyserman et al., 2014).

Обработка эмпирических данных позволила выявить пять обобщенных «измерений» такого видения: *цинизм* — негативный либо позитивный взгляд на природу человека; *социальная сложность* — уверенность во множестве или единственности пути достижения цели; *награда за усилия* — уверенность (или ее отсутствие) в том, что усердие «по жизни» вознаграждается; *духовность* — вера в существование сверхъестественного или ее отсутствие; *управление судьбой* — убежденность в предопределенности жизненных событий либо в том, что человек сам определяет свой жизненный путь.

Эмпирический анализ показал, что социальные аксиомы обладают значительной предсказательной способностью, особенно в ситуациях, когда намечаемое действие зависит от того, как, по мнению его субъекта, будут вести себя другие (Kurman, 2011). Это сближает данный подход с трактовкой культуры как совокупности дескриптивных норм (см. далее).

Каждое из приведенных «измерений» состоит из ряда «частных» аксиом, общий список которых в принципе открыт, как открыт и перечень самих «измерений». Так, недавно в качестве независимого измерения была предложена и эмпирически обоснована социальная аксиома убежденности в том, что социальные отношения — это игра с нулевой суммой, что чей-то выигрыш обязательно влечет чей-то проигрыш (Rózycka-Tran et al., 2015). Очевидно, наличие или отсутствие такой убежденности у индивида потенциально значимо во всех сферах жизни — от взаимодействия с соседями до международных отношений.

Препятствует (хочется надеяться — временно) использованию этого подхода в экономическом анализе ограниченность базы эмпирических данных по странам мира. Естественно, как и для любого макроизмерения культуры, здесь важно не совершать экологическую ошибку.

Рыхлость/плотность культуры. Этот подход, развиваемый М. Гельфанд с коллегами, предполагает оценку национальной культуры с точки зрения уровня жесткости социальных норм и санкций за их нарушение (Gelfand et al., 2006). Данный параметр проявляется на всех уровнях — общества в целом, различных организаций, индивидуального поведения — и влияет на широкий спектр экономических и социальных явлений и процессов. Так, показано, что он воздействует на различия в понимании феномена лидерства в разных странах (Dickson et al., 2012), на уровень дискреционности в действиях менеджмента (Crossland, Hambrick, 2011) и т. п. Единственная претензия, которую можно предъявить этому подходу — рыхлость/плотность характеризует не только (и не столько) культуру, сколько всю *институциональную среду* страны, включая совокупность вводимых государством законов и правил. В этой связи сомнение вызывает обоснованность соединения в данной характеристике жесткости собственно норм и жесткости *механизмов принуждения* к их исполнению: как показывает опыт (в том числе отечественный), жесткие нормы могут исполняться избирательно, то есть не жестко.

Культура как совокупность интерсубъективных представлений. В отличие от двух предыдущих, это направление изучения культуры не является более или менее целостным, не обладает даже общей терминологией. Общим для него является трактовка культуры как совокупности представлений ее «участников» о преобладающих в ней ценностях и убеждениях. Если эти

представления оказываются совпадающими, они трактуются не как индивидуальные, а как интересубъективные. Ч.-Ю. Чиу и соавторы определяют интересубъективные представления о культуре как «убеждения и ценности, которые участники культуры воспринимают как те, которые должны быть широко распространены в их культуре» (Chiu et al., 2010. P. 482). Легко видеть, что это определение очень близко к понятию *дескриптивной нормы* — представлениям членов некоторой группы о том, какое поведение, *по их мнению*¹⁸, является типичным (широко распространенным) в различных ситуациях для других ее членов. Именно так предлагают трактовать индивидуализм/коллективизм Р. Фишер и его коллеги (Fischer et al., 2009). Преимущества такого понимания культуры его сторонники видят в значительной объясняющей силе норм (Shteynberg et al., 2009), с чем, конечно, трудно не согласиться (Rimal, Real, 2003). Однако интересубъективный подход сталкивается как минимум с двумя проблемами: как «участники» культуры идентифицируют других ее участников и как — в какой форме и где — существуют интересубъективные представления? (Fischer, 2012). Без убедительного ответа на эти вопросы трудно говорить о перспективности данного направления, хотя расширение понятия культуры за счет включения в него, наряду с ценностями, также и норм (даже в вычурной форме «интерсубъективных представлений»), является его безусловно позитивной чертой.

Завершив этот краткий и неполный обзор неценностных измерений культур как целостностей, перейдем к характеристике принципиально иного понимания национальной культуры.

¹⁸ Разумеется, это мнение может быть ошибочным, см.: Miller, McFarland, 1987

ГЛАВА V. Культура как деятельность и экономический анализ

Вероятно, одним из наиболее общих можно считать понимание культуры как «любого поведения, рутинно усваиваемого от представителей своего вида негенетическим путем. Наречие „рутинно“ означает, что такое поведение разделяется некоторым значительным подмножеством взрослой части популяции» (Bryson, 2009. P. 78).

Коль скоро не предопределенное генетически поведение достаточно массовое, оно, как представляется, является и повторяющимся (в определенных ситуациях), что сближает его с понятием *практики*. В понимании последней мы следуем А. Реквицу, согласно которому практика — это «рутинизированный тип поведения, состоящий из нескольких взаимосвязанных элементов: форм физической активности, форм ментальной активности, „вещей“ и их использования, базовых знаний в форме понимания, ноу-хау, эмоциональных состояний и мотиваций» (Reckwitz, 2002. P. 249).

Значимость практик для исследования социальных (в том числе экономических и политических) процессов подчеркнул недавно К. Бюгер (Bueger, 2014. P. 386). Он обратил внимание на то, что в них отражается как явное, так и неявное (*tacit*) знание, которым располагают индивиды, в силу чего они *онтологически первичны* по отношению к различным структурным компонентам сообществ — институты, социетальные ценности и т. п.

Понимание культуры как массовой деятельности¹⁹, как совокупности практик не означает, что в культуре нет ничего, кроме практик. Ведь субъекты практики, индивиды, сознательно или бессознательно обрабатывая воспринимаемую ими информацию, строят разнообразные обобщения, модели мира, социальные аксиомы и т. п.: «Мы рассматриваем культуру как социально интерактивный процесс конструирования, включающий два основных компонента: культурные практики и культурную интерпретацию. Оба компонента культурных процессов по своей природе кумулятивны, поскольку происходят как между поколений, так и внутри них» (Greenfield et al., 2003. P. 462). Важно только подчеркнуть, что «более высокие» уровни культуры, часто выделяемые исследователями (Erez, Gati, 2004), по содержанию могут сильно отличаться от представлений о них у массовых создателей культуры, в силу чего объяснительные возможности этих «более высоких» уровней неочевидны.

Различие между ценностным (и другими реифицированными) и деятельностным пониманием содержания культуры группы (сообщества) можно метафорически охарактеризовать так: согласно первому, групповая культура — это *пересечение* индивидуальных культурных деятельностей (практик, включая семиотические практики), согласно второму — это их *объединение*, включая все «более высокие» конструкты, которыми располагают и обмениваются

¹⁹ Перефразируя заголовок статьи Э. Даля (Dahl, 2014), можно сказать, что культура — это не то, что люди имеют, а то, что они делают.

индивиды. Поскольку консенсус (как пересечение) может устанавливаться относительно весьма небольшого числа ценностей и других конструктов (Wan et al., 2010), культура как консенсус представляет очень «бедное» описание разнообразия ценностей и других конструктов индивидов, «принадлежащих» одной культуре. Как отмечают М. Кеммельмайер и Ю. Кюннен, «искушение трактовать культуру и культурные различия как „вещь“ очень сильно. Однако исследования в социальной психологии культуры и смежных дисциплинах продемонстрировали, что лучше понимать культуру как процесс» (Kemmelmeier, Kühnen, 2012. P. 171).

Трактовка культуры как совокупности практик и стоящих за ними конструктов (и другой информации) сталкивается с проблемой отграничения ее (и культурных практик) от других сфер жизни общества — например экономики. Одна из традиций ответов на этот вызов была сформулирована К. Гирцем: культура — «это не сила, не то, чему могут быть причинно атрибутированы социальные явления, поведения, институты или процессы; это контекст, внутри которого они могут быть внятно — детально — описаны» (Geertz, 1973. P. 14; цит. по: Schudson, 1989. P. 153). Развивая эту мысль, М. Шадсон писал: «Вопрос о влиянии культуры безответен, поскольку культура неотделима от социальных структур, экономики, политики и других характеристик человеческой деятельности» (Schudson, 1989. P. 153). Понятно, что эти оценки относятся именно к культуре как *некоторому целому*, а не к отдельным феноменам или компонентам культуры.

С нашей точки зрения, культурные практики могут быть отделены от других практик. Основанием для их отделения могут послужить так называемые *культурные универсалии*, то есть типы действий, которые присутствуют *во всех человеческих сообществах* и обеспечивают базовую функцию культуры — адаптацию этих сообществ к меняющейся среде, их выживание (Murdock, 1945; Brown, 1991; Buss, 2001 и др.). Культурные универсалии (в том или ином их перечне) относятся к культуре как совокупности не predetermined генетически типов поведения, в то время как способы и *формы реализации* культурных универсалий, то есть различные практики, бытующие в том или ином сообществе, представляют собой собственно *культуры этих сообществ*. Иными словами, культуры сообществ (в том числе национальные культуры) выделяются по *нефункциональным* признакам, их отличают друг от друга характеристики, которые незначимы с точки зрения функции человеческой культуры в целом, то есть с точки зрения адаптации к внешней среде. Такой подход полностью соответствует, например, исследовательской практике в археологии, где культуры различаются по *нефункциональным* признакам: орнаменту на керамических изделиях, штриховке каменных орудий и т. п.

В целом в рамках процессной парадигмы культура трактуется как эволюционирующее «соединение плохо организованных идей и практик, которые разделяются (хотя и несовершенно) среди совокупности взаимозависимых индивидов и передаются через поколения для координации индивидуальных целей, преследуемых в рамках совместного проживания» (Chiu et al., 2011. P. 4). Понятно, что в рамках такого понимания вопрос об измерении реифицированной культуры отпадает — в силу отсутствия реификации.

Как в таком случае ввести феномен культуры в экономические исследования? По нашему мнению, альтернативный ныне преобладающему подходу состоит в «поштучном» анализе воздействия тех или культурных феноменов (относительно массовых культурных практик) на экономические процессы. В качестве примера можно сослаться на исследование экономических последствий распространенного в Южной Африке обычая «лоболо» (Ansell, 2001), состоящего в уплате семье невесты значительных сумм в денежной или натуральной форме, схожего с известным в тюркоязычных сообществах обычаем («калым»). Такого рода анализ, будучи вполне позитивным, дает одновременно основания и для нормативных рекомендаций, в зависимости от знака совокупных издержек и выгод для всех стейкхолдеров.

Подобных примеров можно привести гораздо больше, однако и данный пример хорошо иллюстрирует суть предлагаемого подхода: предметом анализа влияния культурных феноменов на экономику в первую очередь должны стать (относительно) массовые культурные практики, то есть практики, массовые в той или иной группе индивидов: наемные работники, мелкие предприниматели, региональные политики и т. п.

* * *

Т. Фридман, комментируя соотношение экономики и культуры, отметил: «Сводить функционирование национальной экономики только к культуре смехотворно, но и анализировать ее без учета культуры столь же смехотворно, хотя именно так и хотели бы сделать многие экономисты и политологи» (Friedman, 2007. P. 562). Проблема заключается в том, *как именно* учитывать культуру в экономическом анализе. Мы попытались показать, что объяснения макро-, мезо- и микро-характеристик экономики через фикцию реифицированной социетальной культуры и фиксирующего ее ценностного «культурного кода» как минимум непродуктивны (если не прибегать к оценке Фридмана).

Более продуктивно изучать феномены культуры «поштучно», «по-институтно», оценивая влияние на экономические процессы каждого отдельного культурного феномена, а не всей их совокупности, поскольку все имеющиеся «совокупные» измерители устроены так, что в них влияние культуры неотделимо от влияния формальных институтов — начиная с ценностей и кончая доверием. Следовательно, говорить, что измерено влияние целостной культуры, а не совокупной институциональной среды, можно, лишь убедительно отграничив их друг от друга, что, как правило, невозможно. Поэтому можно сказать, что установление эконометрической связи каких-то параметров социетальной культуры и некоторых макроэкономических переменных фиксирует возникновение *проблемы* для микроэкономического исследования, для выявления того, какие именно из культурных феноменов и с помощью каких механизмов приводят к макроэкономическим последствиям. Разумеется, покомпонентный, «штучный» анализ влияния феноменов культуры на экономику не позволяет делать громких заявлений (типа «культура правит» или «культурный код мешает модернизации»), однако предоставляет широкие

возможности для *позитивного эмпирического исследования* воздействия конкретных черт культуры на те или иные экономические процессы на разных уровнях.

Литература

1. Аузан А. А., Архангельский А. Н., Лунгин П. С., Найшуль В. А. (2011). Культурные факторы модернизации. М.; СПб.: Фонд «Стратегия 2020». [Auzan A. A., Arhangelskiy A. N., Lungin P. S., Nayshul V. A. (2011). Cultural factors of modernization. Moscow, St. Petersburg: Fondation “Strategiya 2020”. (In Russian).]
2. Бессонова О. Э. (2007). Феномен теории институциональных матриц: реставрация устаревшей парадигмы // Экономическая наука современной России. № 2. С. 23—33 [Bessonova O. E. (2007). Phenomenon of the “institutional matrixestheory”: Restoration of the out-of-date paradigm. Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii, No. 2, pp. 23—33. (In Russian).]
3. Верижников А. (2008). Песни о главном: «Владимирский централ» и «Белые розы» как символы российской идентичности // Индустрия рекламы. № 10. С. 90—94. [Verizhnikov A. (2008). Songs on the main things: “Vladimirskiy bastille” and “White roses” as Russian identity’s symbols. Industriya Reklamy, No. 10, pp. 90—94. (In Russian).]
4. Кравченко А. И. (2000). Культурология: Словарь. М.: Академический проект. [Kravchenko A. I. (2000). Culturology: A dictionary. Moscow: Akademicheskij proekt. (In Russian).]
5. Красных В. В. (2002). Этнопсихоллингвистика и лингвокультурология. М.: Гнозис. [Krasnykh V. V. (2002). Ethno-linguistics and cultural linguistics. Moscow: Gnozis. (In Russian).]
6. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. (2009). Культура как фактор общественного прогресса. М.: Юстицинформ. [Lebedeva N. M., Tatarko A. N. (2009). Culture as factor of social progress. Moscow: Yustitsinform (In Russian).]
7. Лебедева Н. М. (2007). Культура и экономическое развитие: существует ли связь? // Модернизация экономики и общественное развитие. Т. 2 / Отв. ред. Е. Г. Ясин. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ. С. 220—231 [Lebedeva N. M. (2007). Culture and economic development: Is there a linkage? In: E. G. Yasin (ed.). Economic modernization and social development, Vol. 2. Moscow: HSE Publ., pp. 220—231. (In Russian).]
8. Медведева Е., Медведев А. (2010). Как появилась рыночная экономика и возможна ли она в современной России. М.: М-Студио. [Medvedeva E., Medvedev A. (2010). How did market economy emerge, and is it possible in contemporary Russia. Moscow: M-Studio. (In Russian).]
9. Моль А. (1973). Социодинамика культуры. М.: Прогресс. [Moles A. (1973). Sociodynamics of culture. Moscow: Progress (In Russian).]
10. Нифаева О., Нехамкин А. (2013). Формирование цивилизованной модели российской экономики. Институциональный подход. М.: Наука. [Nifaeva O., Nekhamkin A. (2013). Russian economy’s civilizational model formation: Institutional perspective. Moscow: Nauka (In Russian).]

11. Трудолюбков М. (2013). Культурный код: Шифровка из центра // Ведомости. 23 сент. [Trudolyubov M. (2013). Culture code: Cryptogram from the center. Vedomosti, September 23. (In Russian).]
12. Фаис О. Д. (2003). Модернизация в Сардинии и этно-культурные трансформации. М.: Изд. РУДН. [Fais O. D. (2003). Modernization at Sardinia and ethno-cultural transformations. Moscow: RUDN Publ. (In Russian).]
13. Ясин Е. (2007). Модернизация и общество // Вопросы экономики. № 5. С. 4—29. [Yasin E. (2007). Modernization and society. Voprosy Ekonomiki, No. 5, pp. 4—29. (In Russian).]
14. Ясин Е. Г. (2014). Влияние культуры на модернизацию России: Доклад к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, НИУ ВШЭ, Москва, 1—4 апр. М.: Издат. дом ВШЭ. [Yasin E. G. (2014). Cultural influence on Russian modernization. Paper presented at the XV International conference on economic and social development, Higher School of Economics, Moscow, April 1—4. (In Russian).]
15. Alesina A., Giuliano P. (2013). Culture and institutions. NBER Working Paper, No. 19750.
16. Ansell N. (2001). “Because it’s our culture!” (Re)negotiating the meaning of lobola in Southern African secondary schools. *Journal of Southern African Studies*, Vol. 27, No 4, pp. 697—716.
17. Bandura A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, Vol. 84, No. 2, pp. 191—215.
18. Beugelsdijk S. (2006). A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 30, No. 3, pp. 371—387.
19. Beugelsdijk S., Smeets R. (2008). Entrepreneurial culture and economic growth. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 67, No. 5, pp. 915—939.
20. Brewer P., Venaik S. (2014). The ecological fallacy in national culture research. *Organization Studies*, Vol. 35, No. 7, pp. 1063—1086.
21. Brown D. E. (1991). *Human universals*. N. Y.: McGraw-Hill.
22. Bryson J. J. (2009). Representations underlying social learning and cultural evolution. *Interaction Studies*, Vol. 10, No. 1, pp. 77—100.
23. Buckholtz J. W., Marois R. (2012). The roots of modern justice: cognitive and neural foundations of social norms and their enforcement. *Nature neuroscience*, Vol. 15, No. 5, pp. 655—661.
24. Bueger C. (2014). Pathways to practice: praxiography and international politics. *European Political Science Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 383—406.
25. Buss D. M. (2001). Human nature and culture: An evolutionary psychological perspective. *Journal of Personality*, Vol. 69, No. 6, pp. 955—978.
26. Chaves M. (2010). Rain dances in the dry season: Overcoming the religious congruence fallacy. *Journal for the Scientific Study of Religion*, Vol. 49, No. 1, pp. 1—14.
27. Chiu C.-Y., Gelfand M. J., Yamagishi T., Shteynberg G., Wan C. (2010). Intersubjective culture: The role of intersubjective perceptions in cross-cultural research. *Perspectives on Psychological Science*, Vol. 5, No. 4, pp. 482—493.

28. Chiu C.-Y., Leung A. K.-Y., Hong Y.-Y. (2011). Cultural processes: An overview. In: A. K.-Y. Leung, C.-Y. Chiu, Y.-Y. Hong (eds.) *Cultural processes: A social psychological perspective*. N. Y.: Cambridge University Press, pp. 3—22.
29. Cialdini R. B., Kallgren C. A., Reno R. R. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 58, No. 6, pp. 1015-1026.
30. Cohen D. (2001). Cultural variation: considerations and implications. *Psychological Bulletin*, Vol. 127, No. 4, pp. 451-471.
31. Cole W. M. (2013). Does respect for human rights vary across “civilizations”? A statistical reexamination. *International Journal of Comparative Sociology*, Vol. 54, No. 4, pp. 345—381.
32. Crossland C., Hambrick D. C. (2011). Differences in managerial discretion across countries: how nation-level institutions affect the degree to which CEOs matter. *Strategic Management Journal*, Vol. 32, No. 8, pp. 797—819.
33. Dahl Ø. (2014). Is culture something we have or something we do? From descriptive essentialist to dynamic intercultural constructivist communication. *Journal of Intercultural Communication*, No. 36.
34. Dickson M. W., Castaño N., Magomaeva A., Den Hartog D. N. (2012). Conceptualizing leadership across cultures. *Journal of World Business*, Vol. 47, No. 4, pp. 483—492.
35. Drnáková L. (2006). Cultural values in transition environment — assessment based on international social survey programme data (Discussion Paper No. 2006-159). Charles University, Center for Economic Research and Graduate Education.
36. Edwards M. S., Patterson D. (2009). The influence of cultural values on economic growth: An expanded empirical investigation. *Journal of Political Science*, Vol. 37, pp. 148—73.
37. Enfield N. J. (2000). The theory of cultural logic: How individuals combine social intelligence with semiotics to create and maintain cultural meaning. *Cultural Dynamics*, Vol. 12, No. 1, pp. 35—64.
38. Erez M., Gati E. (2004). A dynamic, multi-level model of culture: From the micro level of the individual to the macro level of a global culture. *Applied Psychology*, Vol. 53, No. 4, pp. 583—598.
39. Fischer R. (2006). Congruence and functions of personal and cultural values: Do my values reflect my culture’s values? *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 32, No. 11, pp. 1419—1431.
40. Fischer R., Ferreira M. C., Assmar E., Redford P., Harb C., Glazer S., Cheng B. S., Jiang D. Y., Wong C., Kumar N., Kaertner J., Hofer J., Achoui M. (2009). Individualism—collectivism as descriptive norms: Development of a subjective norm approach to culture measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 40, No. 2, pp. 187—213.
41. Fischer R. (2012). Intersubjective culture: Indeed intersubjective or yet another form of subjective assessment? *Swiss Journal of Psychology*, Vol. 71, No. 1, pp. 13—20.
42. Friedman T. L. (2007). *The world is flat 3.0: A brief history of the twenty-first century*. N. Y.: Picador.
43. Geertz C. (1973). *The Interpretation of Cultures*. N. Y.: Basic Books.

44. Gelfand M. J., Nishii L. H., Raver J. L. (2006). On the nature and importance of cultural tightness-looseness. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 91, No. 6, pp. 1225—1244.
45. Gerhart B. (2008a). Cross cultural management research: Assumptions, evidence, and suggested directions. *International Journal of Cross Cultural Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 259—274.
46. Gerhart B. (2008b). How much does national culture constrain organizational culture? *Management and Organization Review*, Vol. 5, No. 2, pp. 241—259.
47. Granato J., Inglehart R., Leblang D. (1996). The effect of cultural values on economic development: Theory, hypotheses, and some empirical tests. *American Journal of Political Science*, Vol. 40, No. 3, pp. 607—631.
48. Green E. G. T., Deschamps J.-C., Páez D. (2005). Variation of individualism and collectivism within and between 20 countries: A typological analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 36, No. 3, pp. 321—339.
49. Greenfield P. M., Keller H., Fuligni A., Maynard A. (2003). Cultural pathways through universal development. *Annual Review of Psychology*, Vol. 54, pp. 461—490.
50. Hanson J. K. (2009). Cultural values and economic growth: A new look at past findings. Paper presented at the annual meeting of the Midwest Political Science Association, April 2—5.
51. Helwig C. C. (2006). The development of personal autonomy throughout cultures. *Cognitive Development*, Vol. 21, No. 4, pp. 458—473.
52. Herreros F. (2012). The state counts: State efficacy and the development of trust. *Rationality and Society*, Vol. 24, No. 4, pp. 483—509.
53. Hofstede G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage.
54. Hofstede G. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage.
55. Hofstede G., Hofstede G. J. (2005). *Cultures and organizations: Software of the mind* (2nd ed., revised and expanded). N. Y.: McGraw-Hill.
56. Hofstede G. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.
57. Hofstede G. (2002). Dimensions do not exist — a reply to Brendan McSweeney. *Human Relations*, Vol. 55, No. 11, pp. 1355—1361.
58. House R. J., Javidan M., Dorfman P. (2001). The GLOBE project. *Applied Psychology: An International Review*, Vol. 50, No. 4, pp. 489—505.
59. Huntington S. P. (1993). The clash of civilizations? *Foreign Affairs*, Vol. 72, No. 3, pp. 22—49.
60. Inglehart R., Welzel C. (2006). *Modernization, cultural change and democracy: The human development sequence*. N. Y.: Cambridge University Press.
61. Inglehart R., Basanez M., Deiz-Medrano J., Halman L., Luijkx R. (eds.) (2004). *Humanbeliefs and values: A cross-cultural sourcebook based on the 1999—2002 values surveys*. Mexico City: Siglo XXI.
62. Kapas J. (2014). How culture matters: The impact of individual values on development. International Institute of social and economic sciences. Paper presented at the 14th International Academic Conference, Malta, October 28.

63. Kemmelmeier M., Kühnen U. (2012). Culture as process: The dynamics of cultural stability and change. *Social Psychology*, Vol. 43, No. 4, pp. 171—173.
64. Kitayama S. (2002). Culture and basic psychological processes-toward a system view of culture: Comment on Oyserman et al. *Psychological Bulletin*, Vol. 128, No. 1, pp. 89—96.
65. Kroeber A. L., Kluckhohn C. (1952). Culture: A critical review of concepts and definitions. *Papers of the Peabody Museum of American Archaeology and Ethnology*, Harvard University, Vol. XLVII, No. 1. Cambridge, MA.
66. Kroeber A. L. (1917). The superorganic. *American Anthropologist*, Vol. 19, No. 2, pp. 163—213.
67. Kurman J. (2011). What I do and what I think they would do: Social axioms and behaviour. *European Journal of Personality*, Vol. 25, No. 6, pp. 410—423.
68. LaPiere R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, Vol. 13, No. 2, pp. 230—237.
69. Leung K., Bond M. H., de Carrasquel S. R., Munoz C., Hernandez M., Murakami F., Yamaguchi S., Bierbrauer G., Singelis T. M. (2002). Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions. *Journal of Cross—Cultural Psychology*, Vol. 33, No. 3, pp. 286—302.
70. Licht A. N., Goldschmidt C., Schwartz S. H. (2007). Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 35, No. 4, pp. 659—688.
71. Malinowski B. (1926). *Crime and custom in savage society*. N. Y.: Harcourt Brace.
72. McClelland D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: D. Van Nostrand.
73. McSweeney B. (2009). Dynamic diversity: Variety and variation within countries. *Organization Studies*, Vol. 39, No. 9, pp. 933—957.
74. McSweeney B. (2009). Incoherent culture. *European Journal of Cross-Cultural Competence and Management*, Vol. 1, No. 1, pp. 22—27.
75. Mihet R. (2012). Effects of culture on firm risk-taking: A cross-country and cross-industry analysis. *IMF Working Paper*. No. WP/12/210.
76. Miller D. T., McFarland C. (1987). Pluralistic ignorance: When similarity is interpreted as dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 53, No. 2, pp. 298—305.
77. Morris M. W. (2014). Values as the essence of culture: Foundation or fallacy? *Journal of Cross—Cultural Psychology*, Vol. 45, No. 1, pp. 14—24.
78. Murdock G. P. (1945). The common denominators of culture. In: R. Linton (ed.). *The science of man in the world crisis*. N. Y.: Columbia University Press, pp. 123—142.
79. Oyserman D., Kemmelmeier M., Coon H. M. (2002). Cultural psychology, a new look: Reply to Bond (2002), Fiske (2002), Kitayama (2002), and Miller (2002). *Psychological Bulletin*, Vol. 128, No. 1, pp. 110—117.
80. Oyserman D., Novin S., Flinkenflogel N., Krabbendam L. (2014). Integrating culture as situated- cognition and neuroscience prediction models. *Culture and Brain*, Vol. 2, No. 1, pp. 1—26.
81. Plaut V. C., Markus H. R., Treadway J. R., Fu A. S. (2012). The cultural construction of self and well-being: A tale of two cities. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 38, No. 12, pp. 1644—1658.

82. Ranganathan S., Spaiser V., Mann R. P., Sumpter D. J. T. (2014). Bayesian dynamical systems modelling in the social sciences. *PLoS ONE*, Vol. 9, No. 1: e86468.
83. Rapaille C., (2006). *The culture code: An ingenious way to understand why people around the world live and buy as they do*. N. Y.: Broadway Books.
84. Reckwitz A. (2002). Toward a theory of social practices: A development in culturalist theorizing. *European Journal of Social Theory*, Vol. 5, No. 2, pp. 243—263.
85. Rimal R. N., Real K. (2003). Understanding the influence of perceived norms on behaviors. *Communication Theory*, Vol. 13, No. 2, pp. 184—203.
86. Rizzolatti G., Craighero L. (2004). The mirror-neuron system. *Annual Review of Neuroscience*, Vol. 27, pp. 169—192.
87. Robinson J. A., Acemoglu D., Johnson S. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. In: P. Aghion, S. Durlauf (eds.) *Handbook of economic growth*, Vol. 1A. Amsterdam: Elsevier, pp. 386—472.
88. Roccas S., Sagiv L. (2010). Personal values and behavior: Taking the cultural context into account. *Social and Personality Psychology Compass*, Vol. 4, No. 1, pp. 30—41.
89. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, No. 2, pp. 131-165.
90. Romer P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5, pp. 1002-1037.
91. Rothstein B., Stolle D. (2008). The state and social capital: An institutional theory of generalized trust. *Comparative Politics*, Vol. 40, No. 4, pp. 441-459.
92. Różycka-Tran J., Boski P., Wojciszke B. (2015). Belief in a zero-sum game as a social axiom: A 37-nation study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 46, No. 4, pp. 525—548.
93. Sachs J., Warner A. (1995). Natural resource abundance and economic growth. NBER Working Paper, No. 5398.
94. Sawang S., Oei T. P. S., Goh Y. W. (2006). Are country and culture values interchangeable? A case example using occupational stress and coping. *International Journal of Cross Cultural Management*, Vol. 6, No. 2, pp. 205—219.
95. Schmitt M. J., Schwartz S., Steyer R., Schmitt T. (1993). Measurement models for the Schwartz values inventory. *European Journal of Psychological Assessment*, Vol. 9, No. 2, pp. 107—121.
96. Schudson M. (1989). How culture works: Perspectives from media studies on the efficacy of symbols. *Theory and Society*, Vol. 18, No. 2, pp. 153—180.
97. Schwartz S. H. (2006). A theory of cultural value orientations: Explication and applications. *Comparative Sociology*, Vol. 5, No. 2-3, pp. 136—182.
98. Schwartz S. H. (2009). Causes of culture: National differences in cultural embeddedness. In: A. Gari, K. Mylonas (eds.) *Quod erat demonstrandum: From Herodotus' ethnographic journeys to cross-cultural research*. Athens: Pedio Books, pp. 1—12.

99. Schwartz S. H. (2014). Rethinking the concept and measurement of societal culture in light of empirical findings. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 45, No. 1, pp. 5—13.
100. Schwartz S. H. (2014). Societal value culture: Latent and dynamic. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 45, No. 1, pp. 42—46.
101. Schwartz S. H., Sagie G. (2000). Value consensus and importance: A cross-national study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 31, No. 4, pp. 465—497.
102. Shteynberg G., Gelfand M. J., Kim K. (2009). Peering into the “magnum mysterium” of culture: The explanatory power of descriptive norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 40, No. 1, pp. 46—69.
103. Soares A. M., Farhangmehr M., Shoham A. (2007). Hofstede’s dimensions of culture in international marketing studies. *Journal of Business Research*, Vol. 60, No. 3, pp. 277—284.
104. Spaizer V., Ranganathan S., Mann R. P., Sumpter D. J. T. (2014). The dynamics of democracy, development and cultural values. *PLoS ONE*, Vol. 9, No. 6: e97856.
105. Sperber D., Hirschfeld L. A. (2004). The cognitive foundations of cultural stability and diversity. *Trends in Cognitive Sciences*, Vol. 8, No. 1, pp. 40—46.
106. Tabellini G. (2010). Culture and institutions: economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8, No. 4, pp. 677—716.
107. Talhelm T., Zhang X., Oishi S., Shimin C., Duan D., Lan X., Kitayama S. (2014). Large-scale psychological differences within China explained by rice versus wheat agriculture. *Science*, Vol. 344, No. 6184, pp. 603—608.
108. Taras V., Kirkman B.L., Steel P. (2010). Examining the impact of culture’s consequences: a three-decade, multilevel, meta-analytic review of Hofstede’s cultural value dimensions. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 95, No. 3, pp. 405—439.
109. Terracciano A., Abdel-Khalek A. M., Adam N., Adamovova L. et al. (2005). National character does not reflect mean personality trait levels in 49 cultures. *Science*, Vol. 310, No. 5745, pp. 96—100.
110. Tsui A. S., Nifadkar S. S., Ou A. Y. (2007). Cross-national, cross-cultural organizational behavior research: Advances, gaps, and recommendations. *Journal of Management*, Vol. 33, No. 3, pp. 426—478.
111. Tylor E. B. (1871). *Primitive culture*. London: John Murray.
112. Uz I. (2015). Do cultures clash? *Social Science Information*, Vol. 54, No. 1, pp. 78—90.
113. Wan C., Torelli C. J., Chiu C. (2010). Intersubjective consensus and the maintenance of normative shared reality. *Social Cognition*, Vol. 28, No. 3, pp. 422—446.
114. Williamson C.R. (2009). Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance. *Public Choice*, Vol. 139, No. 3—4, pp. 371—387.
115. Zucker L. G. (1977). The role of institutionalization in cultural persistence. *American Sociological Review*, Vol. 42, No. 5, pp. 726—743.

Научный доклад

Тамбовцев В.Л.

Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях

Подписано в печать 04.02.2016.
Зак. 2. Тир. 50 экз. Объем 1,6 уч.-изд. л.
Отпечатано в ИЭ РАН
