

© 2017 г.

Игорь Грошев

доктор экономических наук, доктор психологических наук, профессор,
заместитель директора Научно-исследовательского института
образования и науки

(e-mail: aus_tgy@mail.ru)

Алексей Краснослободцев

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
НИИ образования и науки

О ВЛИЯНИИ КУЛЬТУРЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Авторы рассматривают культурную природу экономических процессов и механизмов, показывая при этом, что культура формирует сдвиги в векторе экономического развития страны, в частности, посредством традиций, религии и языка. Рассмотрена категория культурной неоднородности как источника инновационных решений и повышения производительности труда. Сделан вывод о том, что необходим механизм умелого управления влиянием культуры на экономическое развитие страны.

Ключевые слова: бизнес, культура, культурная неоднородность, культурные нормы, религия, страна, человеческий капитал, экономика страны, экономические показатели, экономический рост, экономическое поведение, язык.

Культурные компоненты как факторы, детерминирующие экономическое развитие страны, давно являются предметом исследования различных экономических школ, однако в основном за рубежом. Благодаря многочисленным эмпирическим изысканиям удалось идентифицировать не только социально-психологическую, но и экономическую значимость культурных составляющих, таких как организационные нормы, особенности языка и ментальности, религиозные вероисповедания и ряда других. «Вся история экономического развития страны определяется ее культурой», отмечал Д. Ландес¹.

Культура имеет во многом определяющее значение для роста экономического богатства стран, для здоровья, развития и уровня удовлетворенности человека. Существует ряд культурных факторов, косвенно определяющих экономический уклад страны на микро- и макроуровне. Это этничность, межличностное доверие, нормы обобщенной морали² и другие факторы, влияющие, в частности, на перераспределение благ в экономике, экономический рост, склонность к сбережению/

¹ Landes D. The wealth and poverty of Nations: why some are so rich and some so poor. /N.Y.: Norton, 1998. XXII. P. 142.

² Термин, определяющий характер следования правилам доброго тона в отношении к другим членам социума. Ограниченная мораль обозначает следование нормам в отношении близких родственников, друзей и людей, проживающих или находящихся рядом.

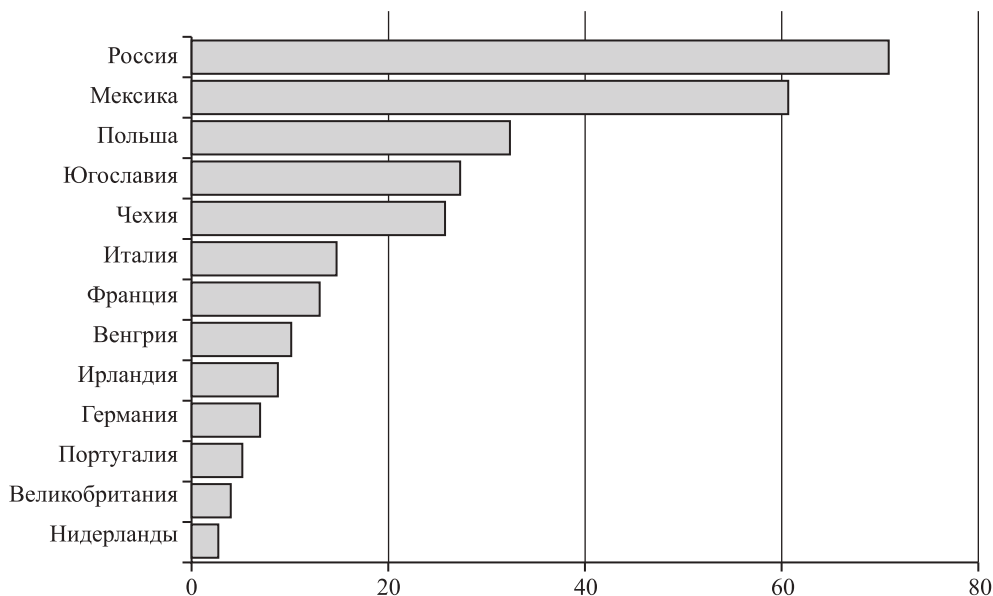


Рис. 1. Гипотетический прирост изменения ВВП стран мира при установлении уровня доверия в них, как в Швеции (в %)

потреблению, а также экономические взаимоотношения в различных управленческих цепочках.

Культурная природа экономических процессов и механизмов: микро-, мезо- и макроэффекты. Многие экономические процессы и механизмы в экономическом организме любой страны детерминированы культурной природой, которая обладает микро-, мезо- и макроэффектами. Микровоздействия культурной составляющей помогают идентифицировать детали и механизмы влияния культуры на экономическое развитие страны в целом, то есть уже на уровне макроэффектов.

Согласно Д. Белану и С. Кнаку, культурная составляющая в лице норм обобщенной морали приводит к значительному росту душевых доходов в стране: подъем на один пункт корреляционной зависимости провоцирует рост на 3600 долларов [1]. Другие исследователи сформировали доказательную базу, интерпретирующую вклад культуры в структуру ВВП страны [2]. Так, доверительные взаимоотношения, качественно выстроенные по подобию Швеции, смогут увеличить ВВП, например, в Африке на 546%, России – 69%, Чехии – 29%, Италии – 17%, Германии – 7%, Великобритании – 5% и т.д. (рис. 1).

Уровень межличностного доверия является категорией наследуемой и прописывается в «ДНК» культурных норм страны. Последние могут быть привиты в семье или являться результатом взаимодействия с окружающей средой посредством интериоризации позитивного опыта. Успех любого функционирующего бизнеса в стране, как и организация работы

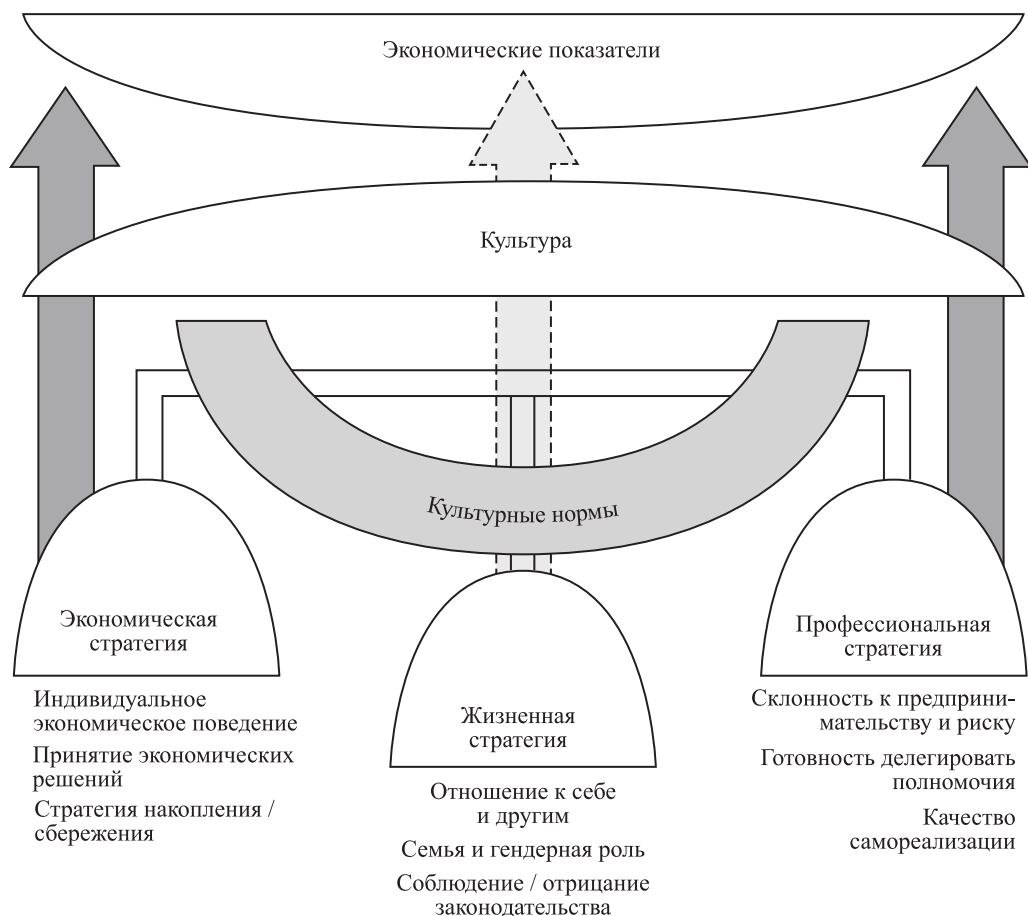


Рис. 2. Модель процесса воздействия культурных норм на экономические показатели

внутри компании, определяются, прежде всего, уровнем доверия между людьми. Высокий уровень доверия предоставляет менеджерам возможность использовать практику делегирования полномочий/задач/ответственности. Следовательно, подчиненные приобретают некоторую свободу принятия решений и реализации поставленных задач. Все это напрямую сказывается на динамике бизнеса в стране, которая зависит, в первую очередь, от более низких уровней исполнения производственных, управленческих и других процессов [3]. Низкий же уровень межличностного доверия провоцирует постоянную подозрительность, смещает акценты с продуктивного выполнения организационных задач на постоянный контроль.

Специфика многих экономических/политических институций складывается из своеобразного синтеза культурных норм резидентов и реализуется в формальных/неформальных форматах рынка труда, финансовых рынков, этичности бизнес-практик, судебной системы и прочее [4].

Таким образом, можно утверждать, что культурные нормы, если не всегда прямо, то опосредованно формируют результативность экономического роста и прибыльность хозяйствующих субъектов [5] (рис. 2).

Культура формирует сдвиги в векторе экономического развития страны и процессах экономического взаимодействия. Культурный аспект находит свое отражение не только в контексте индивидуального поведения, но и в рамках становления и работы различных общественных (общественно-экономических) институтов страны. В некотором смысле можно говорить о том, что культура вступает в конкурентную борьбу с ними, формируя сдвиги в векторе экономического развития страны и процессах экономического взаимодействия [6]. К примеру, деятельность на рынке труда такого института как профсоюз детерминирована качеством межличностных отношений в структуре экономики. Высокое доверие людей друг к другу проецируется на формат деятельности профсоюзов, которым в большей степени делегируются вопросы представления интересов рабочего персонала в переговорных процессах со всеми заинтересованными сторонами. Сильный профсоюз способен довести до сведения руководства представления рядовых сотрудников, например, о способах усовершенствования рабочего процесса и тем самым повысить производительность труда персонала организации. При низком уровне доверия сотрудники не могут организовать коллективное действие и делегировать представление своих интересов профсоюзу и, как следствие, в поисках защиты обращаются к государству. В итоге, выстраиваются две принципиально разные системы защиты прав работников.

Другой пример. В странах Северной Европы в случае потери человеком работы государство гарантирует ему помощь в поиске нового места работы, но не дает ему «защиты от увольнения». Напротив, в Южной Европе, где уровень доверия заметно ниже, государство берет на себя функции регулирования рынка труда, устанавливая жесткие правила для работодателя, которые затрудняют увольнение сотрудников. «Северная» модель отношений между государством, работодателями и работниками более гибкая и эффективная, чем «южная», в которой производительность компаний снижается из-за невозможности уволить неквалифицированный персонал [7].

Религия, традиции, этика, язык и время, как культурные категории и материал для формирования экономической конъюнктуры страны и индекса ее счастья. Степень межличностного доверия во многом опирается на совокупность традиций, в том числе на преобладающую в стране религию. Если центр доверия концентрируется внутри семейного круга без проекции на внешнее окружение, экономика становится фрагментированной. Активное взаимодействие людей конструктивно воздействует на локальную экономику и тем самым способствует синергии. Такие

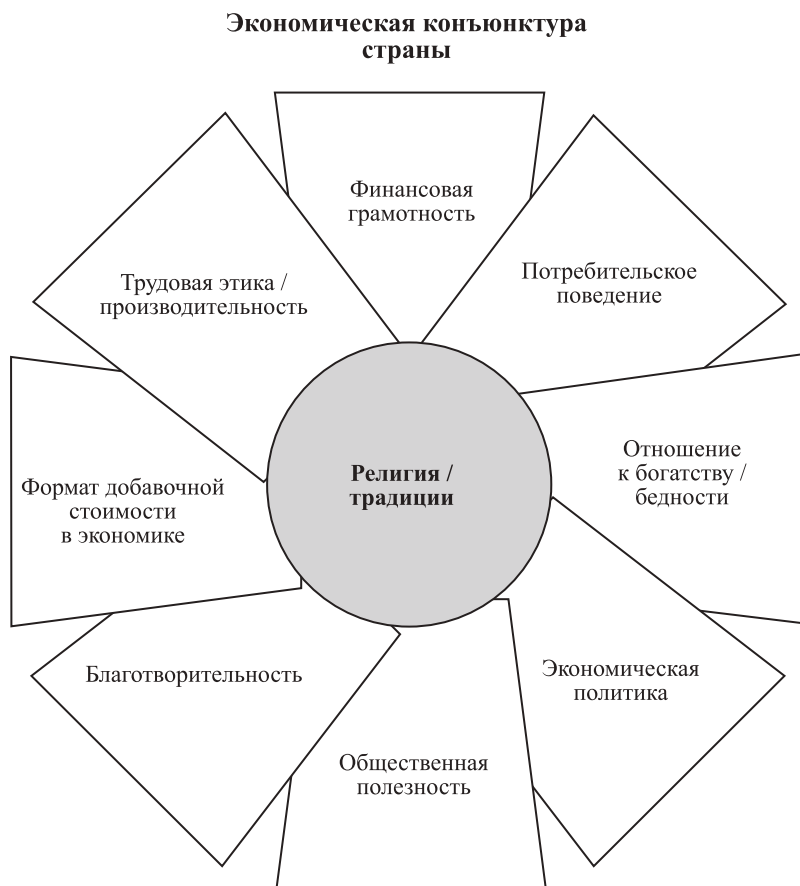


Рис. 3. Роль религии и традиций в формировании экономической конъюнктуры страны

категории в культуре, как традиции и религия, во многом формируют условия экономического развития страны (рис. 3).

Религия и традиции в значительной мере программируют определенное отношение людей к богатству / бедности / благотворительности, определяют категорию общественной полезности и формат создания добавочной стоимости в экономике, формируют отношение к труду, установку на овладение финансовой грамотностью, этические нормы в экономике. Все это находит конкретное выражение в экономической политике.

В данном контексте представляет интерес мотивация на основе религиозной привязки, выявленная Р. М. Макклири и Р. Д. Баро в результате масштабного исследования на материале разных стран. Так, вера в рай или просто в жизнь после смерти, не оказывает столь сильного влияния на мотивацию человека в роли сотрудника организации как вера в ад: негативная мотивация — страх, в этом случае оказывается

«результативней» [8]. Такая категория как вера выступает в роли некоторого защитного буфера, помогающего справляться с внешними экономическими шоками, такими как безработица, болезнь, кризис [9].

Согласно мнению ряда зарубежных ученых-экономистов, общая картина такова: более религиозные страны (по уровню посещаемости религиозных событий) имеют относительно невысокие налоги. К примеру, Скандинавские страны, при невысоком уровне религиозности проводят активную политику перераспределения. Напротив, США демонстрируют более высокий уровень религиозности и серьезную оппозицию широкой политике перераспределения [7].

Относительно *трудовой этики* важным предстает вопрос рефлексии собственного труда и его результатов. Например, для немцев характерно работать продуктивно и ответственно. Если на предприятии есть какая-то потенциальная проблема, если что-то недоделано, немец не оставит это без внимания. Он не уйдет до тех пор, пока не закончит (причем качественно) свою работу, даже если ему не заплатят за сверхурочные. Более того, если стоит задача доналадить производственную линию, рабочий внимательно все изучит, поймет, сколько времени ему потребуется, и будет действовать в точном соответствии с графиком, который предварительно согласует с начальством. Таким образом, обычные рабочие в Германии фактически выступают в роли менеджеров на своем уровне [10].

В России ситуация иная: неизвестно, когда и как рабочий выполнит задание, и сколько раз при этом он будет обращаться с вопросами к руководителю. В силу русской ментальности, чтобы получить на выходе нужный результат, требуется предельно четко, детально и структурированно поставить задачу, исключить додумывание и переделывание чего-либо по собственному усмотрению, а также разработать реально работающую систему мотивации сотрудников, а не формальные её протоколы [11].

В чем-то профессиональная культура русских сходна с американской. В Америке сотрудники тоже знают свое дело, но там, в отличие от Германии, никто не будет переживать из-за недоработок. Если помимо тех задач, решение которых входит в его обязанности, американец столкнется с какой-либо, пусть даже самой маленькой проблемой, он и не подумает ею заняться.

Еще одной реперной точкой корреляции культурных и экономических переменных являются язык и время (отношение ко времени). Язык относится к таким культурным предикторам экономического поведения, которые не просто формируют базу для выражения того, о чем думает человек, но и в некоторой степени создают механику того, как человек думает и выстраивает собственное целеполагание [12].

Структура языка, точнее его грамматическая основа, порой выступает уникальной точкой дифференциации экономических паттернов поведения, а культура при этом задает «нормальное» видение личностью своего прошлого, настоящего и будущего, легитимирует образы времени. Так, отсутствие различий между настоящим и будущим временем порождает осознание близости будущего, ведь ментально оно никак не форматируется в особые от настоящего рамки. Выделение будущего времени отдельной категорией формирует осознание его некоторой отдаленности, дисконтированности, ирреальности. Поэтому для человека, разделяющего грамматически настоящее и будущее, категория ответственности в отложенном контексте кажется менее значимой. Будущее нивелируется настоящим, где требуется принимать решения здесь и сейчас. Согласно исследованию М. К. Чена, уровень сбережений в ВВП выше в тех странах, где говорят на языках со слабым разделением настоящего и будущего. Уровень сбережений в странах, говорящих с четким разделением времен, меньше на 4,7% [13]. Еще одним примером и доказательным фактом являются результаты исследования, проведенного Э. Фишером и Р. Рейбером на выборке собственников и генеральных директоров фирм, отличающихся друг от друга темпами роста [14]. Как оказалось, руководители быстрорастущих компаний характеризуются несколькими особенностями. Во-первых, они склонны видеть настоящее и будущее своих организаций симультанно. Они отчетливо представляют себе всю цепочку шагов, связывающую сегодняшние действия с намеченной отдаленной целью. Более того, они склонны рассказывать о будущем, используя глаголы в настоящем времени. Будущее для них как бы уже присутствует в настоящем, образуя тем самым «временной горизонт организации» [15], определяющий, в свою очередь, особенности отношения ко времени в маркетинге, а также корреляцию между долгосрочностью временного горизонта организации и уровнем её инновационности и конкурентоспособности.

Время — неосвязаемый, но очень важный ресурс жизни как отдельного человека, так и общества в целом. Время необратимо и неосознано, но у людей, умеющих им пользоваться, оно трансформируется в материальную и духовную культуру общества той или иной страны, делая его счастливее и богаче или же несчастнее и беднее. Ресурс времени во многом зависит от того, как он используется и организуется. Вряд ли кто-нибудь будет спорить о необходимости планирования во времени, значимость и эффективность которого доказывается во многих исследованиях. Так, к примеру, в одном из исследований американских социальных экономистов анкетирование 217 вице-президентов 109 крупнейших корпораций показало, что руководители, составляющие планы своей работы, добивались большего успеха по показателям отношения прибыли к объему реализации. Оказывается, как большие, так и малые

фирмы, регулярно планирующие свою деятельность, имеют самые высокие темпы роста¹. В другом исследовании изучалась работа 36 американских фирм в фармацевтической, пищевой, химической, сталелитейной, нефтяной и машиностроительной отраслях экономики. В течение 7 лет наблюдений было выявлено, что те фирмы, которые использовали формальное планирование, по таким показателям как прибыль на инвестированный капитал, доход на акции, имели более высокие доходы, чем те компании, которые этого не делали².

Люди и страны могут сильно отличаться в своем отношении ко времени в зависимости от культурных (характеризующих культуру общества) переменных (исследование Г. Хофстеда [16]), уровня образования населения, места жительства, религиозности, экономического положения, демографического, полового (гендерного) и возрастного состава населения, географического (климатического) расположения, уровня интеллектуального развития общества, социальной стратификации (классовости), глубины истории страны (странового нарратива), ментальных моделей (менталитета/ментальности), культурно-специфических особенностей (образа страны и мира в целом). Кроме того, отношение ко времени зависит от того, какое полушарие мозга является ведущим, диктуется и социальными условиями жизни, общественными ритмами, институциональным (индустриальным) временем, являющимся неотъемлемой ценностью культуры, и рядом других переменных.

Для людей с левым ведущим полушарием и для стран, где живут такие же люди, время продвигается от прошлого к будущему, большее значение придается планированию и распределению времени, в котором каждое событие отмечается достижением определенного результата. Такое время получило название *линейное*. Для людей с правым ведущим полушарием и соответствующих стран, время обретает возможность как бы «застывать» на месте, протекать в один момент. Такое время получило название *симультанное*.

Линейное и симультанное время определяют и другими словами. Линейное — как сквозное, симультанное — как включенное. Различия между ними выявили Дж. Коннор и Дж. Сеймор³. В обобщенном виде существующие различия представлены в таблице 1.

Западный тип мышления (маскулинный) обычно связывают с левополушарным, то есть аналитико-рациональным подходом к деятельности и времени. Деятельность разбивается на отдельные операции, требующие точно определенных и конкретных затрат времени, что в итоге приводит к желаемому результату. Маскулинность прямо связана с полихронностью и протяженностью временной перспективы, ориентацией

¹ О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в НЛП. Режим доступа: lib.ru/NLP/nlp.txt.

² Там же.

³ Там же.

Таблица 1

Различия между временами

Существующие различия между временами	
Название времени	
Сквозное	Включенное
Линейное	Симультанное
Полушарное преимущественно	
Левополушарное	Правополушарное
Гендерная направленность	
Маскулинность Мужественность (по Г. Хофстеду)	Фемининность Женственность (по Г. Хофстеду)
Разделение ролей между полами	
Общества с жёстким социальным разделением	Общества со слабым социальным разделением
Движение времени	
Время движется	Время останавливается
Проживание жизни	
Идет в ногу со временем	Идет как бы сквозь время
Направленность движения времени	
Движение времени идет слева направо	Движение времени идет от конца к началу и в будущее
Восприятие событий	
Диссоциировано-отвлечённое – как бы со стороны	Включенно-ассоциированное, по типу «здесь и сейчас»
Обращенность к жизни	
На будущее	К прошлому
Планирование	
Важно	Неважно
Ориентация затрат времени и деятельности	
На результат	На процесс
Наиболее свойственно типу мышления	
Западному	Восточному
Подход к решению возникающих проблем, поставленных задач и выполнению деятельности	
Целеполагающий (аналитико-рациональный)	Проблемно-ориентированный
Доминирующая культура	
Страны с более мужественными культурами	Страны с более женственными культурами
Страны	
Япония, Германия, Австрия, Швейцария и др.	Норвегия, Франция, Испания, Россия и др.

на планирование своего будущего и нередко интерпретируется как ориентация на достижения и самостоятельное продвижение к долгосрочным целям. В восточном, правополушарном (условно фемининном, женственном), проблемно-ориентированном подходе ко времени важнее оказывается процесс, нежели результат.

В частности, например, русским присущ проблемно-ориентированный подход, то есть наблюдается большая ориентация на процесс решения проблем, а не на достижение целей. На Западе же распространен целеполагающий подход, где доминирующее значение имеет именно достижение цели. Россия, согласно кросс-культурным исследованиям [17], относится к так называемым «полихронным культурам», характеризующимся стремлением к одновременному выполнению нескольких дел, а также относительно низкой ценностью времени и его планирования. Проблемно-ориентированное мышление требует больше ресурсов, отнимает много энергии и генерирует больше отрицательных эмоций, однако имеет свою фундаментальную основу. Целеполагающий подход формирует установку на движение вперед. В какой-то мере целеполагающее мышление является более конкурентоспособным и экономически выгодным для отдельной организации, общества и страны в целом. Кроме того, значимым фактором является отношение руководителя (лидера) страны к видению им прошлого, настоящего и будущего как своей жизни, так и жизни общества, которое он возглавляет¹, гибкость его временной ориентации, способность успешно действовать в различных временных режимах, согласовывая друг с другом различные временные перспективы, технологические и рыночные циклы, управление задачами, имеющими различные временные ограничения, удержание разнонаправленных и разноскоростных политических, общественных и экономических процессов в рамках единого стратегического времени, как внутри страны, так и вне нее.

По отношению ко времени выделяется тип государственного устройства², который не только определяет время как экономический ресурс, но и выстраивает конкуренцию за время в обществе. В авторитарном государстве, не способном в настоящем наладить экономику и нормальную жизнь общества, власть ориентирует людей на будущую хорошую жизнь и постоянно «кормит» народ обещаниями о том, как хорошо ему будет жить в будущем. Происходит ориентация на процесс, при использовании институтов принудительной нормализации и тотализации биографических схем через семью, школу, вуз и место работы, формировании и формализации «дисциплинарного пространства» (М. Фуко) общества. Тотализация перспектив общества служит одним из механизмов, поддерживающих

¹ До настоящего времени данный аспект проблемы специально не изучался, хотя и признается важным фактором в управлении, в том числе и государством.

² Сатаров Г. Фальстарт. Режим доступа: <http://www.ej.ru/?a=note&id=10742>.

доминирующее представление о времени в той или иной культуре, способствующих/препятствующих экономическому развитию/угасанию страны. Тому пример, создание образа линейного механического времени как инструмента манипулирования обществом в период правления Б. Муссолини в Италии, А. Гитлера в Германии и др. В хорошо организованном демократическом государстве ориентация деятельности направлена на результат, а не на процесс. Важным оказывается то, что конкретно должно быть достигнуто к определенному сроку. Поэтому так видна и ощутима разница по уровню жизни между демократическим устройством государства и общества и его авторитарным устройством.

Индекс счастья страны и её культурные особенности также неразрывно связаны между собой. Счастье — это своеобразный экономический индекс, который в любом обществе преломляется через культурную призму. Индекс счастья страны, как показывают проведенные международной организацией «World Values Survey» (WVS)¹ исследования, зависит от экономического положения в стране и ее культуры.

Сегодня в мире существуют многочисленные научные методики, позволяющие определить, насколько человек счастлив². К настоящему времени проведено уже более 50 международных конференций с целью выработки методик расчета валового национального счастья (ВНС) на основе оценки экономической ситуации в стране и удовлетворенности жизнью её населения. Это попытка определить жизненный стандарт через экономические, социально-психологические и холистические ценности. Смысл последнего понятия состоит в развитии такой экономики, которая соответствовала бы уникальной культуре, основанной на духовных ценностях того или иного государства.

Британская организация «Новый экономический фонд» разработала свою систему измерения — «Индекс всемирного счастья». При этом население само оценивает степень своего благополучия и удовлетворенности потребностей жизни. Этот индекс определяется с помощью широкомасштабных социологических опросов относительно различных сторон человеческой жизнедеятельности (определяются, например, степень удовлетворенности доходом, жилищными условиями, работой медицинских учреждений, социальных служб, отношение к различным политическим структурам т.д.).

Специалисты исследовательского центра New Economics Foundation (NEF) определяют счастье на основе трех показателей. Первое — субъективное ощущение счастья, второе — средняя продолжительность жизни

¹ Международная организация «World Values Survey» каждые четыре года исследует удовлетворённость жизнью граждан более чем пятидесяти стран мира (подробнее см.: http://en.wikipedia.org/wiki/World_Values_Survey и <http://www.worldvaluessurvey.org>).

² Вряд ли профессионалы в полной мере уверены, что при этом можно учесть все показатели. Но «хрупкую материю» под названием «счастье», также можно анализировать, моделировать и даже прогнозировать.

и третье — территориальные экологические потребности страны. Последнее обстоятельство показывает, какая территория требуется в год жителю конкретной страны, чтобы поддерживать сегодняшний уровень потребления. Считается, что чем меньше этот показатель, тем лучше — значит территория используется максимально эффективно. Наивысший индекс счастья, которого можно достичь согласно этой методике, — 83,5 балла, и пока — а были обследованы 178 стран, включая Россию — его не достигла ни одна страна. По результатам этих исследований на 1-м месте оказалось островное государство в южной части Тихого океана Вануату. Люди здесь довольны своей судьбой, живут около 70 лет и не вредят окружающей среде. В первую десятку попали Гватемала, Сальвадор, Гондурас, Колумбия: в этих странах наносится малый ущерб планете, и люди там вполне довольны жизнью, хотя ее средняя продолжительность невысока. При этом крупные промышленно развитые страны оказались в списке гораздо ниже. Великобритания и США уступили место Ливии, Габону и Азербайджану. Россия в данном исследовании занимает 137-е место.

Выводы из этих сложных исследований дают огромный простор для размышлений. Например, когда речь идет о понятии «субъективная или психологическая бедность». Любопытно, что жители России считают себя гораздо беднее, чем это есть на самом деле. Цифры разнятся более чем вдвое — в России более 20% «бедных» по мнению Всемирного банка и до 42% по внутрироссийским исследованиям. Привычка «прибедняться» дает себя знать. Она совсем не такого невинного свойства, как принято думать. Почему-то каждый из россиян уверен, что сосед всегда живет лучше, чем он. На языке психологов и специалистов по экономике счастья, — это субъективная или психологическая бедность. Удовлетворенность жизнью — понятие очень широкое и очень разное в разных странах. Там, где человек более свободен от штампов приобретательства и накопительства, он чувствует себя намного более счастливым.

Американские и британские ученые совместно составили первую в мире «Карту счастья мира»¹, исходя из ряда критериев, таких, как здоровье, благосостояние населения, уровень образования, культурные особенности, национальное единство, красота местных пейзажей и др. В результате работы получился список, в котором каждой из 178 стран, чьи данные изучались, был присвоен индекс (коэффициент) счастья. В таблице 2 приведены некоторые результаты данного исследования.

¹ В этом исследовании был проанализирован огромный массив данных, результаты сотен различных исследований ЮНЕСКО (UNESCO), ЦРУ (CIA), Всемирной организации здравоохранения (WHO) и ряда других крупных организаций, изучавших разнообразные демографические данные. Вся эта информация базируется на социологических исследованиях, проведенных с 80 тысячами респондентов почти из всех уголков мира. Хотя, конечно, эти данные лишь относительно объективны и вызывают много вопросов, но тем не менее исследователи считают, что им удалось выявить уровень счастья во всем мире и определить, где и насколько счастливы люди, и как счастье распределяется по планете.

Таблица 2

Индекс счастья разных стран мира

Место страны в рейтинге	Страна	Индекс счастья
<i>Первая двадцатка самых счастливых стран</i>		
1	Дания	4,24
2	Швейцария	4,21
3	Австрия	4,18
4	Исландия	4,15
5	Багамские острова	4,13
6	Финляндия	4,11
7	Швеция	4,09
8	Бутан	4,04
9	Бруней	4,01
10	Канада	3,98
11	Ирландия	3,9
12	Люксембург	3,84
13	Коста-Рико	3,7
14	Мальта	3,68
15	Нидерланды	3,51
16	Антигуа и Барбуда	3,4
17	Малайзия	3,37
18	Новая Зеландия	3,35
19	Норвегия	3,19
20	Сейшельские Острова	3,1
.....		
23	США	2,34
.....		
35	Германия	2,28
.....		
41	Великобритания	2,13
.....		
44	Доминиканская Республика	1,87
.....		
58	Израиль	1,74
.....		
62	Франция	1,43
.....		
65	Киргизия	1,42

Таблица 2 (окончание)

Место страны в рейтинге	Страна	Индекс счастья
.....		
80	Узбекистан	2,01
.....		
82	Китай	1,28
.....		
90	Япония	1,26
.....		
94	Таджикистан	1,20
.....		
101	Казахстан	1,15
.....		
108	Россия	–1,01
.....		
113	Ливан	–1,03
.....		
125	Индия	–1,06
.....		
139	Эстония	–1,1
.....		
142	Латвия	–1,13
143	Литва	–1,14
144	Азербайджан	–1,15
.....		
146	Украина	–1,26
.....		
153	Туркменистан	–1,31
154	Армения	–1,32
.....		
161	Молдова	–1,49
.....		
176	Демократическая республика Конго	–1,69
177	Зимбабве	–1,94
178	Бурунди	–2,18

Самой счастливой страной мира ощущают себя датчане, и не случайно, что Дания оказалась на 1-м месте. Следом за ней идут Швейцария — на втором месте и Австрия — на третьем. Великобритания занимает — 41-е место, а Франция — 62-е место. Россия с ее широким климатическим спектром и нестабильно развивающейся экономикой находится, по заключению WVS, на 108-м месте с коэффициентом счастья минус 1,01, что подтверждает наличие корреляционных связей между особенностями культуры страны и их влиянием на ее экономическое развитие. Впрочем, еще хуже чувствуют себя украинцы, которые занимают 146-е место — также с отрицательным индексом. Замыкают список ряд африканских стран: Демократическая республика Конго (176-е место), Зимбабве (177-е) и Бурунди (на последнем, 178-м месте). Кстати, США в этом рейтинге стоят на скромном 23-м месте, с коэффициентом счастья 2,34. В целом граждане Латинской Америки, Западной Европы и Северной Америки чувствуют себя гораздо счастливее тех, кто живёт в Восточной Европе. Кроме того, как следует из приведенной таблицы, наиболее удовлетворены жизнью граждане все-таки развитых стран.

Исследование также показало, что рост благосостояния человека совсем не гарантирует счастье: за последние полвека мало изменилось число довольных жизнью в благополучных промышленных странах, хотя доходы их граждан значительно выросли. Важно отметить, что так происходит только в богатых странах: материальные блага играют существенную роль, когда их мало, потом — всё меньшую. Более того, стремление к материальным благам мешает людям чувствовать себя счастливыми. В обеспеченных странах не слишком большую роль играет и уровень образования. Чаще всего источниками счастья называют благополучный брак, хороших друзей. Важно также, чтобы работа соответствовала интересам и возможностям человека, а отдых был хорошо организованным и интересным. Кроме того, представления о счастье определяются культурными традициями, историей страны. Рецепты счастливой жизни у разных народов неодинаковы. Так, если американцу для счастья нужен высокий уровень самоуважения, складывающийся из личной успешности и степени самореализации, то японцу гораздо важнее соответствовать ожиданиям общества и ближайшего окружения. Счастье японца — в выполнении обязанностей перед семьей и социальной группой, а, следовательно, в уровне самодисциплины и готовности к сотрудничеству. Делает ли религиозность людей более счастливыми? Исследования установили, что религиозные люди счастливее неверующих. Вера наполняет их жизнь глубоким смыслом, они легче переносят невзгоды, менее опасны для окружающих. Способность быть счастливым во многом индивидуальна. Как показали исследования, счастливые люди любят себя, верят в себя, считают себя умными, здоровыми и социально благополучными. Они не склонны драматизировать ситуацию,

когда случается что-либо плохое, и полагают, что сами управляют своей жизнью. Очень полезной для счастья чертой характера оказалась и общительность. Нельзя забывать и об изменении представлений о счастье и несчастье в зависимости от обстоятельств. Конечно, субъективные оценки людьми своего счастья трудно назвать точными, однако, измерения показали высокую информативность полученных сведений. Если это исследование и не идеально, оно достаточно качественное. Пока эта карта единственная в мире.

Расчет индекса счастья еще далек от совершенства. Сегодня нет единого мнения, как измерять человеческое и экономическое благополучие и счастье. Но можно полагать, что именно эти индикаторы дадут в будущем более широкое представление о состоянии общества, чем показатели ВВП, и индекс счастья может стать новым способом измерения качества жизни [18].

Культурная неоднородность в стране – источник инновационных решений и повышения производительности труда. Команды или группы (коллективы), состоящие из людей разной культурной принадлежности, составляют «сердце» процесса глобализации. Культурная неоднородность в стране может быть источником инновационных решений и повышения производительности труда. Многие мультикультурные организационные единицы в виде проектных и рабочих групп, производственных отделов или отделов менеджмента являются типичными составными частями мира международного делового сотрудничества. Возрастающая популярность межкультурных проектных и рабочих групп, отделов объясняется тем, что бизнесмены считают их более инновационными, креативными коллективами, а их участников более компетентными и гибкими [19]. Культурные различия привносят разные подходы и практики решения проблем, что в итоге приводит к возникновению новых продуктов. Если эти команды будут управляться талантливым менеджментом, который будет способен находить пути максимального использования «разницы потенциалов», то они способны продемонстрировать выдающиеся результаты благодаря возросшей конкурентоспособности и автономии, которые являются условиями успешного существования глобального рынка [20].

Однако культурная неоднородность способна внести диссонанс в коллективные проекты с участием представителей разных культур. Работая в коллективе, люди больше доверяют сотрудникам идентичной культурной группы, аргументируя позицию общим знаменателем ценностей, приоритетов и бизнес-практик. Так, сотрудники стараются снизить транзакционные издержки, выраженные во времени, затраченном на переговоры, выстраиванием межличностной базы взаимоотношений. К тому же присутствует социальный эффект репутационного значения: люди больше заботятся о собственной репутации в среде «своих». Выявлено, например, что в странах с высоким уровнем культурной дифференциации,

экономическая активность концентрируется в поле этнически однородных групп. Во многом такой подход позволяет преодолевать несовершенное законодательство и отсутствие здоровой конкуренции [21].

При высоких темпах экспансии бизнеса за пределы национальных границ и вовлечения большего круга специалистов с различными культурными установками, эффективный кросскультурный менеджмент выходит на первый план в бизнес-практиках. Многочисленные кросскультурные проблемы современного бизнеса в различных странах кроются в противоречивом отношении к рабочему процессу в новых социальных и культурных условиях, которые выражены различиями в стереотипах мышления между определенными группами сотрудников, потребителем и производителем/владельцем бренда. Дифференциация ценностей и приоритетов разных культур создают барьеры на пути выработки единого решения.

Основное противоречие современного мира в том, что несмотря на активные глобализационные процессы, менеджеры так и не научились использовать потенциал синергии от взаимодействия в различных культурных средах. При этом соприкосновение культур различных форматов, например, в организации встречается чаще, чем многие управленцы уделяют этому внимание, поскольку сам бизнес, как правило, представлен различными региональными и локально-территориальными особенностями. Другими словами, менеджеры работают не только с явно дифференцированными внешними культурами, но и в условиях многих внутристрановых полиэтнических культур [22].

Следовательно, культурная компонента в одном случае может ориентировать всех заинтересованных участников процесса на показатели экономического благосостояния, извлечение прибыли и выгоды от использования рабочей силы, с другой стороны, выстраивать социальную мотивацию, в том числе государственных институтов, стимулируя социально-экономические инвестиции в широкий спектр инициатив. В идеальном варианте культура формирует баланс интересов участников экономических отношений, так как в настоящее время основным ресурсом оказываются не финансовые или материальные активы, и даже не человеческие ресурсы, а интеллектуальный и социальный капиталы. Ключевыми становятся такие феномены, как креативность, эмоции, доверие, знания, переживание и организация времени, коллективный разум.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что культурная природа экономических процессов и механизмов, характеризуясь микро-, мезо- и макроэффектами, формирует сдвиги в векторе экономического развития страны и процессах экономического взаимодействия. При этом культура, традиции, религия, язык и отношение ко времени, как культурные категории, являясь материалом для формирования экономической конъюнктуры страны, создают позитивный / негативный / индифферентный образ национального будущего страны, который выполняет

определенные социально-психологические функции. Учитывая, что культурная неоднородность в любой стране является источником инновационных решений и повышения производительности труда, необходимо умело управлять влиянием культуры на экономическое развитие.

Литература

1. *Balan D.J., Knack S.* The correlation between human capital and morality and its effect on economic performance: Theory and evidence // *Journal of Comparative Economics*. 2012. Vol. 40. No 3. P. 457–475.
2. *Algan Y., Cahuc P.* Civic virtue and labor market institutions // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2009. Vol. 1. No 1. P. 111–145.
3. *Bloom N., Sadun R., Van Reenen J.* The organization of firms across countries // *Quarterly Journal of Economics*. 2012. Vol. 127. No 4. P. 1663–1705.
4. *Tabellini G.* Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe // *Journal of the European Economic Association*. 2010. Vol. 8. No 4. P. 677–716.
5. *Грошев И.В., Краснослободцев А.А.* Ресурсный потенциал организационной культуры // *Общество и экономика*. 2015. № 11–12. С. 100–116.
6. *Aghion P., Algan Y., Cahuc P.* Can policy affect culture? Minimum wage and the quality of labor relations // *Journal of the European Economic Association*. 2011. Vol. 9. No 1. P. 3–42.
7. *Борисова Е.И., Кулькова А.Ю.* Культура, имена и экономическое развитие // *Вопросы экономики*. 2016. № 1. С. 85–102.
8. *McCleary R.M., Barro R.J.* Religion and economy // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20. No 2. P. 49–72.
9. *Clark A.E., Lelkes O.* Deliver us from evil: Religion as insurance // *PSE Working Papers*. 2005. No 4. P. 25–43.
10. *Ивкин Е.* «Вводить для русских управляемую демократию — бред», <https://slon.ru/posts/53401>.
11. *Грошев И.В.* Экономические преобразования и ментальность россиян: есть ли взаимодействие? // *Общество и экономика*. 2005. № 10–11. С. 192–221.
12. *Boroditsky L.* Lost in Translation: New cognitive research suggests that language profoundly influences the way people see the world; A different sense of blame in Japanese and Spanish // *Wall Street Journal*. 2010. July 23. P. 8–10.
13. *Chen M. K.* The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets // *American Economic Review*. 2013. Vol. 103. No 2. P. 690–731.
14. *Fischer E., Reuber A.R., Hababou M., Johnson W., Lee S.* The Role of Socially Constructed Temporal Perspectives in the Emergence of Rapid-Growth Firms // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 1977. Vol. 22. No 2. P. 13–30.
15. *Нестик Т.А.* Отношение к времени в малых группах и организациях / М.: Издательство «Институт психологии РАН», 2011.
16. *Hofstede G.* Culture's consequences: International differences in work related values / Beverly Hills, CA: Sage, 1980; *Hofstede G., Bond M. H.* The Confucius connection: From cultural roots to economic growth // *Organizational Dynamics*. 1988. Vol. 16 (4). P. 4–21.
17. *Льюис Р.* Деловые культуры в международном менеджменте. 2-е изд. / М.: Изд-во Дело, 2001.
18. *Кательникова Я.В., Самсонова Т.В.* Индекс счастья как новый способ измерения качества жизни // *Человек и его здоровье*. 2008: Материалы 81-й конференции СПбГМА им. И.И. Мечникова / СПб.: СПбГМА им. И.И. Мечникова. 2008. С. 145–146.
19. *Зачиняев С.Н.* Управление организационным конфликтом в поликультурной организации (на примере производственных предприятий): дис. ...канд. экон. наук. Курск, 2014.
20. *Безуглова Н.П.* Культура как ресурс экономики // *Преподаватель XXI век*. 2010. № 3. С. 227–234.
21. *Miguel E., Gugerty M. K.* Ethnic diversity, social sanctions, and public goods in Kenya // *Journal of Public Economics*.— 2005. Vol. 89. No 11–12. P. 2325–2368.
22. *Зачиняев С.Н.* Организационно-методические рекомендации эффективного управления организационным конфликтом в поликультурной организации // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*. 2014. № 11 (139). С. 190–194.