

ГОДИШНИК НА СОФИЙСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“

СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ

Том 21, 2022

ANNUAL OF SOFIA UNIVERSITY “ST. KLIMENT OHRIDSKI”

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

Volume 21, 2022

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ И БОГАТСТВО НА НАРОДИТЕ

ТЕОДОР СЕДЛАРСКИ

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Стопански факултет

Катедра Икономика

e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Teodor Sedlarski. INDIVIDUALISM, COLLECTIVISM, AND THE WEALTH OF NATIONS

This article summarizes findings in the contemporary economic literature related to the cultural dimension of individualism-collectivism and its impact on economic growth and development. The relative economic advantages of both types of cultures are being laid out. The channels through which individualist or collectivist self-perception and cultural beliefs influence economic outcomes are most often cited to be behavioral specifics, different institutional development paths, the motivation to compete and innovate, the quality of governance, the implications for economic activity of social capital and insurance networks. As successful economic examples rooted in both types of cultures exist in the past and present, the question which culture will dominate the economic future seems to have a less obvious answer than usually assumed by Western authors in the past decades.

Key words: individualism, collectivism, economic culture, self-perception, game equilibria, economic growth, economic development, governance, institutional change, cultural beliefs, static efficiency, dynamic efficiency, networks, social capital, innovation.

JEL: Z1, O43, O31, O17, B15, D02

УВОД. КУЛТУРА И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Един от централните въпроси в научната литература, посветена на икономическия растеж и развитие, е защо различията в нивото на доходите между държавите са толкова значителни и устойчиви (*Reinert, 2019; Джанг, 2015; Аджемоглу, Робинсън, 2013; North, 2005; 1981; Hall, Jones, 1999; Mankiw, 1995*). След десетилетия опити да бъдат установени причините, въпросът продължава да озадачава икономистите, като по-голямата част от отговорите са свързани с разликите в производителността. Широко се приема, че сред най-ефективните инструменти за стимулиране на икономическия растеж и повишаване на производителността са иновациите, които създават нови стоки и услуги за стопанството наред с нови начини за производство на съществуващите стоки и услуги. Редица изследвания установяват теоретично и емпирично, че културата играе ключова роля за стимулиране на иновациите и обяснява в голяма степен дългосрочния икономически растеж.

Ролята на културата за икономическото развитие е предмет на изследване още в работите на немската историческа школа в края на XIX век (срв. със *Седларски, 2015, 142 – 159*) и особено след добилата широка популярност книга на Макс Вебер „Протестантската етика и духът на капитализма“ (*Вебер, 2005 [1920]*) тя заема важно място в научния дебат в икономиката. Тезата на Вебер е, че протестантската етика и калвинизмът са решаващият фактор за развитието на капитализма в началните му фази. Тя е противоположна на идеите на Маркс, за когото културата (като „надстройка“) е следствие от равнището на стопанското развитие и икономическите интереси на различните социални класи (които съставляват „базата“ на социално-икономическата система, вж. *Маркс, 1983, срв. с Леонидов, Седларски, 2017, 327 – 328*). Съвременни икономически историци, като *Landes (1998)* и *Мокуг (2010)*, подчертават ключовата роля именно на културата в обяснението на индустриалната революция (вж. *Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011*).

В икономическата литература културата се определя най-често като набор от ценности и вярвания, които хората имат относно това как работи светът (природата и обществото), както и нормите на поведение, произтичащи от този набор от ценности. Културата, следователно, влияе не само на социалните норми, но и на икономическото поведение, като например склонността към спестяване или към създаване на иновации, решенията за броя на децата в семействата, за предлагането на работна сила, за инвестициите в образование, размера на даренията за благотворителни каузи или желанието да се допринесе за публичните блага. Културата е пряко свързана с институциите в смисъл, че тя, подобно на неформалните норми и фор-

малните политически или правни институции, изследвани от нобеловия лауреат Дъглас Норт (*Hopm, 2000; North, Wallis, Weingast, 2009; North, 2005; 1981*), налага ограничения върху индивидуалното поведение. Автори като Roland (2004) подчертават, че културата (или комплексът от неформални институции в изследователската рамка на новата институционална икономика) се изменя по-бавно от политическите и правните институции и може да се твърди, че в действителност тя има ключово значение за развитието на формалните институции и дългосрочния растеж (срв. със *Седларски, 2009; 2010; 2011; 2013; 2013а; North, 2005; Колев, 2017; вж. Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011*).

През последните години видимостта на значението на споделените културни норми за различния светоглед и визия за бъдещето на изповядващите ги групи направи отново много актуални изводите от изследванията на културните измерения на Хеерт Хофстеде (вж. *Хофстеде, Хофстеде, Минков, 2020*). В бившите социалистически страни тези резултати бяха добре познати сред социалните учени в началните години на прехода, когато – заедно с тезата на Макс Вебер за различния успех в икономическата сфера на католици и протестанти и идеите на Самюъл Хънтингтън за особеностите и „сблъсъка“ на съвременните човешки „цивилизации“ – бяха използвани за търсене на отговор относно принципната възможност за приспособяване на източноевропейските общества към пазарния социално-икономически ред, наложил се на Запад. Днес за много по-широка публика е очевидно противопоставянето на „културни типове“ дори в рамките на едни и същи общества под влиянието на глобализацията, трансформирането на традиционните култури с поколенческата промяна – както на Запад, така и на Изток. Обяснителната стойност на културните измерители на Хофстеде изглежда по-голяма от всякога на нивото на сблъсъците на социални групи със свои култури на националните политически и социални сцени, на поколенията служители в бизнес организациите и държавните структури, дори в областта на теоретичните търсения в обществените науки, предопределящи траекториите на бъдещото развитие и растеж.

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ И КОЛЕКТИВИЗЪМ

Измерението индивидуализъм – колективизъм е считано от редица социални психолози за най-плодотворната концепция при обяснението на културни различия (вж. например *Oyserman, Coon, Kimmelman, 2002; Kashima, Kashima, 2003; срв. с Kyriacou, 2016*). Като правило индивидуалистичните общества се отличават с хлабави връзки между индивидите, като се очаква всеки да носи бремето на грижата за себе си и непосредственото

си семейство. Обратно, в колективистичните общества хората се раждат в силно обвързани групи, които предлагат сигурност в замяна на неоспорвана лоялност (вж. *Хофстеде, Хофстеде, Минков, 2020*). Индивидуалистичните общества поставят правата над задълженията, подчертават личния контрол, автономност и постижения, докато колективистичните налагат взаимни задължения и очаквания в рамките на вътрешните групи, членовете на които считат, че имат общи съдби и цели (*Hofstede, 1980; Schwartz, 1990; Triandis, 1995; Kyriacou, 2016*).

Социалният психолог Хари Триандис (*Triandis, 1995*) също изтъква, че „може би най-важното измерение на културно различие в социалното поведение – сред множеството култури на света – е относителният фокус върху индивидуализма или колективизма“. В по-индивидуалистичните общества хората се държат по-скоро като *homo economicus* – избират действия, които максимизират личния им егоистичен интерес. От друга страна, в по-колективистичните общества поведението наподобява най-общо това на *homo sociologicus* – действията са направлявани от норми, очаквания и от интересите на социалните групи, от които индивидите са част. Според Триандис „в индивидуалистичните култури социалното поведение на повечето хора е определено в голяма степен от лични цели, които само частично могат да се припокриват с целите на колективите. ... Когато между личните и груповите цели настъпи конфликт, се счита за приемливо индивидът да постави личните пред колективните цели. Обратно, в колективистичните култури социалното поведение се определя предимно от цели, споделени от даден колектив и ако има конфликт между личните и колективните цели, се счита за социално желателно да се поставят колективните пред личните цели“ (*Triandis, 1995*). Множество изследователи търсят отговор на въпроса как преобладаващото разпространение на колективизма или индивидуализма в дадено общество е свързано с равнището на икономическо развитие (вж. *Ball, 2001*). Нееднократно се подчертава, че посоката на причинността може да е двойна: колективистичният или индивидуалистичният характер на обществото определя траекторията на неговото икономическо развитие, но едновременно с това икономическият растеж и промяната в стопанската структура изменят ориентацията на обществото към индивидуализъм или колективизъм.

Подчертавайки личната свобода и постиженията, индивидуалистичната култура приписва висок социален статус на лични резултати от типа на важни открития, иновации, значими художествени или хуманитарни произведения и всякакви успешни дейности, които отличават индивида от останалите. Обратно, колективизмът подчертава значението на вградеността на хората в социалната им група. Колективистичната култура насърчава вписването и обезкуражава противопоставянето и открояването от

другите. Platteau (2000) илюстрира особеностите на колективната култура с примери от африканските общества. Той установява, че в тях на по-производителните индивиди се гледа с подозрение и те биват принуждавани да споделят своя излишък с останалите в общността. Съществуват колективни санкции за забогателите, които приемат формата на остракизъм, понижаване на социалния статус или дори насилие срещу тях. Общностите често използват например обвинения в магьосничество, за да наказват алчността, користолюбието или намеренията на дадени членове да се преселят извън общността. Зад тези наказания стои страхът, че сплотеността на общността ще бъде подкопана и че човек, който се окаже по-успешен, може лесно да напусне селото или да престане да преразпределя излишъка от храна и продукция. В свои изследвания Baland et al. (2011), Comola, Fafchamps (2010) и Jakiela, Ozier (2016) показват как в африканските села хората, натрупали някакви спестявания, искат да запазят тази информация скрита от другите и дори са готови да платят, за да запазят в тайна спестяванията си (Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011). Примери, близки до описаните модели на поведение, могат да бъдат намерени на практика във всяка колективистична култура, включително в страните на Източна Европа или Русия (за България вж. Колев, 2017; Аврамов, 2007; Хаджийски, 2002; за тезата, че комунистическият режим е следствие от съществуващи отдавна конкретни културни нагласи, а не причина за тяхното налагане впоследствие, срв. с Бердяев, 1996, вж. също Тойнби, 1995, т. 3).

Най-известният и широко използван измерител за индивидуализма или колективизма на дадена култура е разработеният от Хофстеде (2001) *индекс на индивидуализма*. Първоначално Хофстеде провежда проучвания сред служители на IBM, като изследва хора с еднакви работни позиции в подразделенията на компанията в близо 30 страни, за да измери културните им различия. След множеството последващи проучвания днес разполагаме с данни за културното измерение индивидуализъм – колективизъм за повече от 80 страни (вж. Хофстеде, Хофстеде, Минков, 2020). Индексът на Хофстеде (подобно на други измерители на индивидуализма и колективизма) използва широк набор от въпроси, за да установи културните ценности на хората. Въпросите се отнасят до стойността на личното време, свободата, интересната и пълноценна работа и др. Високата субективна оценка на индивидуалните свобода, възможности, постижения, напредък, признание са свързани с високи стойности на индекса на индивидуализма, а отдаването на голямо значение на хармонията, сътрудничеството, отношенията с началниците, обратно – с ниски. С други думи, индексът на индивидуализма на Хофстеде оценява степенята, в която в културата е възприето, че хората трябва по-скоро да се грижат сами за себе си, вместо да бъдат силно интегрирани и лоялни към сплотена група. Индивидите в страни с високо ниво

на индекса ценят личната свобода и статус, докато хората в страни с ниско ниво на индекса ценят хармонията и съгласието. Великобритания, САЩ и Нидерландия обикновено се нареждат сред най-индивидуалистичните страни, докато Пакистан, Нигерия и Перу са сред най-колективистичните (срв. с *Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011*).

РАЗЛИЧНИ ВЪЗПРИЯТИЯ ЗА АЗ-А

Себевъзприятието е от ключово значение за човешкото поведение. То е в основата на начина на взаимодействие с другите и на придаването на значения при интеракцията със социалната среда. Според Markus, Kitayama (1991) източниците на културното разграничение между индивидуализма и колективизма могат да бъдат открити в коренно различните възприятия за себе си. Авторите разграничават *независим* и *взаимозависим* Аз, като първият се свързва с индивидуализма, а вторият – с колективизма (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Независимият Аз извлича своята идентичност само от вътрешните качества на индивида. Счита се, че тези атрибути отразяват същността на индивида, стабилни са във времето и различните контексти, а комбинацията от вътрешните качества се разглежда като уникална за всеки човек. Тези индивидуални вътрешни особености са важни за определянето, регулирането и оттам предвидимостта на поведението на даден индивид. *Взаимозависимият Аз*, обратно, извлича своята идентичност по същество от отношенията с другите. Аз-ът не представлява отделна, изолирана идентичност, а е вграден в социалната група и може да бъде разбран само във връзка с тази група. От гледна точка на *Взаимозависимия Аз* индивидуалното поведение произтича от ролите, които играем в различни социални контексти и от възприятието на реакцията на другите към поведението ни, както и от обективно наблюдавания ефект от собствените ни действия върху останалите в групата (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Тези различни самовъзприятия не са само абстрактни теоретични категории. Те са регистрирани в емпирични межкултурни психологически изследвания. Например в някои проучвания респондентите от индивидуалистични страни (САЩ, Великобритания, Австралия, Канада, Швеция и др.) се самоописват чрез твърдения за своите вътрешни психологически характеристики, личностни черти и способности. За разлика от тях индивидите от колективистичните култури (африканци, малайзийци, източноазиатци, американски индианци и т.н.) се описват чрез своите релационни роли в обществото. Например проучване на Ma, Schoenemann (1997) за установяване на евентуални културни различия между американски студенти

и представители на племената масаи и самбуру в Кения разкрива, че 48% от американците се самоописват с твърдения за психологически характеристики срещу само 2% от кенийците. Обратно, 60% от самоописанията на кенийците съдържат твърдения за роли и членство в групи, срещу само 7% за американците (Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

Различията във възприятието за себе си имат важни последици: свързани са с това по какъв начин хората се самоопознават, за колко важно считат да са последователни в представата за себе си, дали си приписват заслуги за положителни развития, а вината за негативни последици отдават на външни фактори (англ. self-serving biases), доколко е силна вътрешната им необходимост да се виждат в положителна светлина, какви са различните им стратегии за контрол и емоционални реакции (Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

Първото разграничение се отнася до самопознанието. *Независимият Аз* се стреми да опознае себе си чрез интроспективно търсене. За разлика от него *Взаимозависимият Аз* опознава себе си чрез оценката на другите. В колективистичните култури хората – противно на тези в индивидуалистичните общества – постоянно са наясно как изглеждат в очите на останалите. Психолозите наричат тази особеност „обективно самосъзнание“. Интересни са резултатите от свързаното с това проучване на Heine et al. (2008). На студенти в японски университети и на студенти в северноамерикански университети (Университета на Пенсилвания и Университета на Британска Колумбия) са дадени тестове в нормално изглеждаща класна стая и в класна стая с голямо огледало. Наличието на огледало не оказва влияние върху поведението на японските студенти, т.е. върху нивото им на самокритичност или склонността им да преписват (задачата е да напишат колкото се може повече думи за емоции за 2 минути с таймер, но без надзор). За разлика от тях студентите от Северна Америка са по-самокритични пред огледалото и вероятността да преписват видимо намалява. Тези резултати съответстват на допускането, че японците постоянно са в състояние на обективно самосъзнание: наличието на подтик за засилване на обективното самосъзнание няма ефект върху поведението им. За северноамериканските студенти обаче – за които се предполага, че не са в постоянно състояние на обективно самосъзнание – подтикът, предоставен от огледалото, оказва непренебрежим ефект (Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

Различните концепции за собствения Аз водят до различия и в степента на самосъгласуваност/последователност на представата за себе си. *Независимият Аз* поставя голям акцент върху вътрешната съгласуваност и я счита за важна за самооценката, дори и да се постига с цената на социална негъвкавост. Всъщност отсъствието на самосъгласуваност би се възприело като проблем на Аз-а и би навредило на самочувствието. Противно на неза-

висимия, *Взаимозависимият Аз* набляга на приспособяването към социалния контекст и гъвкавостта с цената на жертването на самосъгласуваността. Именно тази адаптивност е от решаващо значение за самочувствието. Проучванията показват, че японските участници описват себе си по различни начини в зависимост от това кой присъства в стаята, докато американските дават еднакво описание за себе си (*Kanawaga, Cross, Markus, 2001*). Например японските студенти са склонни да бъдат по-самокритични, когато присъства професор. Корейците променят начина, по който се описват в зависимост от ситуацията (бидейки с родители, романтичен партньор, професор, приятели и др.), но не и американците (*Suh, 2002*). Вследствие на тези различия азиатците подкрепят с по-голяма готовност противоречиви възгледи за своята личност (например интровертни и екстровертни едновременно) (*Choi, Choi, 2002*), както и по-противоречиви вярвания за реалността (т.нар. *наивен диалектизъм*, вж. *Peng, Nisbett, 1999*) (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Наред с това хората от индивидуалистичните култури имат по-силна нужда от „самоусъвършенстване“ и по-ясно изразена склонност към самоприписване на заслуги (англ. *self-serving biases*) в сравнение с хората от колективистичните култури. Под необходимост от самоусъвършенстване се разбира постоянната мотивация да виждаш собственото си Аз в по-положителна светлина. Всъщност откриването на отрицателни черти в себе си е по-вредно за самочувствието тъкмо на *Независимия Аз*, защото тези черти ще се възприемат като присъщи на личността му въобще. За разлика от него нуждата от самоусъвършенстване е по-слаба за *Взаимозависимия Аз*, който вижда себе си като много по-променлив. Проучванията показват, че по-колективистичните мексиканци, американските индианци, чилийците и фиджийците имат по-малко положителен възглед за себе си в сравнение с индивидуалистичните „западняци“ (вж. проучванията, цитирани в *Heine, 2010*). По подобен начин източноазиатците имат много по-слабо изразена склонност да си приписват заслуги от хората в англосаксонските култури (*Mezulis et al., 2004*) (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Друг ефект от различията в концепцията за собствения Аз е свързан с това, което се описва като първичен и вторичен контрол. Първичният контрол се отнася до действия, насочени към промяна на външната действителност, докато вторичният контрол е психологическо приспособяване към околния свят. В индивидуалистичната култура *Независимият Аз* се възприема като стабилен, а светът подлежи на целенасочено изменение. Хората в тази култура ще развият стратегии за първичен контрол, за да постигнат своите цели и желания. За разлика от тях в колективистичната култура *Взаимозависимият Аз* се схваща като променлив, докато на света се гледа като на нещо неизменно. Индивидите в тази култура ще са склонни да участват пре-

димно във вторични стратегии за контрол, повлиявайки психологическото отражение на реалността върху тях, вместо да се опитват да променят самата реалност. Очаквано, в допитвания американците са склонни да декларират повече преживявания от типа на първичния контрол и съответно се чувстват по-малко горди от примерите за успешно психологическо приспособяване в своите лични биографии в сравнение с японците (*Morling et al.*, 2002).

Обичайните емоционални реакции също се различават в зависимост от разликите в концепциите за собствения Аз. *Взаимозависимият Аз* цени повече междуличностната хармония, докато *Независимият Аз* поставя ударението върху това как случващото се отразява на индивида и му помага да се открои. Например проучванията отчитат сред японците повече положителни чувства, свързани с междуличностно ангажиращи ситуации (уважение, приятелски обмен), докато у американците повече положителни чувства се пораждат от ситуации, несвързани с междуличностен обмен (гордост, чувство за превъзходство) (*Kitayama et al.*, 2000). Тези различия в емоционалните реакции намират израз и в по-високата обвързаност на оценките за удовлетвореността от живота със спазването на социалните норми в колективистичните култури (*Suh et al.*, 1998) (*Gorodnichenko, Roland*, 2012; 2011; за социалната природа на субективно декларираните нива на житейско щастие вж. *Седларски*, 2018; 2019; 2020а).

ПОВЕДЕНЧЕСКИ И МОТИВАЦИОННИ РАЗЛИЧИЯ

Съществуват също редица поведенчески особености, които произтичат от различните културнообусловени възприятия на Аз-а. Едната се отнася до разликите в нивото на полагащите усилия от отделните хора. Според възгледа на *Независимия Аз* основните характеристики на индивида не се изменят съществено през целия му живот, докато според гледището на *Взаимозависимия Аз* индивидът е много по-гъвкав и може да се променя и самоусъвършенства чрез индивидуални усилия. Ето защо в колективистичните култури отговорът на претърпян неуспех ще бъде да се положат повече усилия, за да се постигне в крайна сметка успехът. Един пример е посещението на повече частни уроци, за да се повишат оценките в училище. В колективистичните култури индивидуалните постижения се разглеждат повече като следствие от положени усилия, отколкото като резултат от присъщи способности. За разлика от тях, в индивидуалистичните култури се набляга много повече на индивидуалните способности като причина за успеха. Следователно индивидуалната реакция спрямо неуспеха ще бъде по-скоро търсене на алтернативни дейности или професии, които са по-подходящи за вродените лични таланти. Психологически експерименти не

само са регистрирали тези различия в поведението, но и са установили някои интересни следствия. Например хората от колективистичните култури могат да бъдат манипулирани да мислят, че способностите са важни за някоя конкретна задача, но подобна манипулация няма да има успех сред субектите от индивидуалистичните култури, които по принцип вече разсъждават по този начин. Обратно, индивиди от индивидуалистични култури, но не и от колективистични, могат да бъдат манипулирани да приемат, че усилията са важни за изпълнението на дадена задача (Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011; срв. с Heine et al., 2001).

Основна мотивационна разлика между индивидуалистичната и колективистичната култура е необходимостта да изпъкваме срещу нуждата да се вписваме. И двата типа мотивации присъстват в двете култури, но първият е по-силно изразен в индивидуалистичната, а вторият – в колективистичната. Това различие е установено в многобройни експерименти (срв. с Kim, Markus, 1999). Например в едно проучване сред американци и източноазиатци от участниците се очаква да изберат една от голям брой предложени писалки. По-голямата част от писалките са от един цвят, а малък брой – от друг. Американците са склонни да избират писалка с цвета на малцинството, докато източноазиатците – с цвета на мнозинството. По същия начин, когато са помолени да оценят различни видове форми, американците са склонни да оценят необичайните и редки форми като по-желани, докато източноазиатците са склонни да оценяват по-често срещаните форми като по-желани. Тези различия в поведението обикновено се използват от рекламодателите. Рекламите, насочени към американци, показват как закупуването на дадена стока ще ги направи уникални, докато рекламите, насочени към източноазиатци, подчертават как купуването на стоката ще ги направи като останалите (срв. за емпиричните свидетелства в Kim, Markus, 1999; вж. Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

Мотивационните разлики се простират и до правенето на избор по принцип. *Независимият Аз* набляга на самостоятелността на избора, не повлиян от мнението на другите, докато *Взаимозависимият Аз* е загрижен повече за груповите цели и е много по-склонен да промени поведението си с цел по-добра координация на общността, с която се чувства свързан. Например в колективистичните култури изборът на съпруг или на работа по-често е поверен на семейството, отколкото лично на индивида, в сравнение с индивидуалистичните култури. Проучванията показват, че американските деца от европейски произход предпочитат задачи, които са избрали сами, докато азиатско-американските деца приемат по-добре задачи, избрани за тях от членове на групата им от близки, но реагират отрицателно, когато непознат извън непосредствената им общност прави избор за тях (Iyengar, Lepper, 1999; Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

Тази разлика между „вътрегруповото“ и „извънгруповото“ поведение може отчасти да обясни по-високите нива на *общо (генерализирано) доверие* в индивидуалистичните култури в сравнение с колективистичните (вж. *Yamagishi, Yamagishi, 1994*). Значението на това обстоятелство за икономическото развитие е голямо – съществува значителна по обем научна литература, свидетелстваща за ефектите на доверието върху икономическите резултати (за обзор вж. например *Фукуяма, 1997; Седларски, 2013а*). Установена е положителна зависимост между доверието и индивидуализма в едно общество и разглежданото поведенческо различие може да е едно от обясненията за нея (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Поведенческото разграничение между „вътрегруповата“ и „извънгруповата“ сфера на социална активност има отражение и върху релационната мобилност. Естествено е да се очаква по-високо ниво на релационна мобилност в индивидуалистичните култури и по-ниско ниво на мобилност в колективистичните. В индивидуалистичната култура на една връзка се гледа като на форма на взаимен обмен. Тя се формира и поддържа, ако е взаимно изгодна и може да бъде прекратена винаги, когато се прецени, че вече не е от полза за една от страните. Така съществуващите взаимоотношения по дефиниция носят възвръщаемост, а хората променят отношенията си в зависимост от развиващите се обстоятелства и интереси. В колективистичната култура обаче човек се ражда във фиксирана мрежа от отношения, към която има задължения в дългосрочен план. Поради това той обикновено е по-малко склонен да се присъединява към нови междуличностни мрежи. В резултат на задълженията към фиксирани мрежи, съществуващите човешки взаимоотношения често носят по-малка полезност. Това е страничен ефект от до голяма степен недоброволния характер на релационните мрежи в колективистичните култури (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

В обобщение, налице е голям брой изследвания в междукултурната психология, установяващи разлики между индивидуалистичната и колективистичната култура, които обхващат различия във възгледите ни за света, познавателни, мотивационни и поведенчески различия. Множество от учените, работещи в областта, са обединени от мнението, че разграничението между индивидуализма и колективизма действително е основното съществуващо различие между културите (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*)¹.

¹ Горното изброяване на различията във възприятията на Аз-а и поведенческите особености в колективистичните и индивидуалистичните култури със сигурност ще се стори познато на по-внимателните наблюдатели на задълбочаващия се междупоколенчески разлом в социалнопсихологическите характеристики на хората у нас, родени преди края на 80-те години на XX век (формирани в еднозначно колективистичната култура) и след началото на 90-те години (при чието социално израстване роля са изиграли множество привнесени индивидуалистични културни модели в условията на глобализирания свят след падането на „Желязната завеса“).

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Кои са обаче конкретните отлики между индивидуализма и колективизма, които имат реално икономическо отражение? Изследвания, като това на Gorodnichenko, Roland (2017), откриват свидетелства, че разликите между индивидуализма и колективизма оказват влияние върху стопанското развитие например по линия на културните стимули за иновации.

Скоросни експериментални данни от множество развиващи се страни показват, че индивидите, подложени на социален натиск да споделят богатството си с родственици, използват избягващи стратегии като „прекомерно задлъжняване“ към други (за да сигнализират, че всъщност разполагат с ограничени ресурси, вж. *Baland et al.*, 2011) или намаляването на иначе доходоносни, но лесно видими инвестиции. Всичко това води до растеж, който е по-нисък от потенциалния (*Jakiela, Ozier*, 2016; срв. с *Kyriacou*, 2015). В тази връзка Platteau (2000) обръща внимание на факта, че в колективистичните общества нормите за преразпределение не се прилагат спрямо чуждите предприемачи, което е вероятна причина те да се справят относително добре в приемащите страни. От своя страна в поредица от статии Gorodnichenko, Roland (2011; 2017) обосновават тезата си, че от теоретична гледна точка директното въздействие на индивидуализма върху дългосрочния растеж не може да се приеме за еднозначно. Доколкото индивидуализмът приписва социален престиж на личните постижения, той вероятно насърчава иновациите и оттам растежа. Но и колективизмът може да допринесе за растежа, тъй като координира по-ефективно приложението на производствените фактори и колективните действия в по-общ план. Обратно, индивидуализмът може да възпрепятства растежа, понеже подронва социалната координация, докато колективизмът може да има същия отрицателен ефект, тъй като стимулира конформизма и оттам спъва индивидуалната инициатива. Авторите твърдят, че евентуалните предимства на индивидуализма биха влияли върху динамичната ефективност на стопанската система, докато тези на колективизма – върху статичната ефективност² и затова се очаква индивидуалистичните общества да изпреварват икономически колективистичните. В съответствие с главната им хипотеза обаче емпиричните свидетелства, които привеждат, потвърждават силния положителен ефект на индивидуализма върху средния продукт на работник, производителността и иновациите (срв. с *Kyriacou*, 2015).

² Т.е. в хипотетично малтусианско състояние на стопанството, където всички ресурси се потребяват, за да се осигури оцеляването на твърде разрасналото се спрямо разполагаемите блага население (срв. със *Седларски*, 2015, 131 – 141), колективистичната икономика би имала по-високо ниво на продукцията на глава от населението (*Gorodnichenko, Roland*, 2017; 2012; 2011).

Преимуществото на индивидуализма по отношение на темпа на иновациите може да бъде разбрано чрез вникване в психологическите основи на иновационния процес. Необходимостта на индивидите да се открояват от останалите и да получават награди под формата на повишен социален статус за индивидуалните си постижения произтича от особеностите на *Независимия Аз* и стремежа към самоусъвършенстване в индивидуалистичната култура. Хората виждат в постиженията си потвърждение за своите изключителни личностни черти и заложби и затова са мотивирани да открият тези уникални свои черти по пътя на постиженията. Другите хора, споделящи същата култура, ще се възхищават на постиженията им и ще ги считат за резултат от изключителни личностни качества. Ето как индивидуалните постижения повишават *социалния статус* (срв. със *Седларски*, 2014; 2015а; 2020). Обратно, стремежът към индивидуални постижения има по-малко притискащ характер в колективистичната култура, където вместо него необходимостта от вписване е тази, която има огромно значение. Колкото по-силна е способността на индивида да се вписва, толкова по-горд е той със своята гъвкавост и положените от него усилия за постигане на висока ефективност при реализирането на целите на групата. Тази способност бива признавана и почитана от групата, която на свой ред възнаграждава такъв индивид с висок социален статус (*Gorodnichenko, Roland*, 2012; 2011).

Тъй като индивидуалистичната култура възнагражда хората, които се открояват от останалите, чрез повишен социален статус, тя създава специален обществен стимул за иновации, в допълнение към стандартния паричен интерес. От друга страна, индивидуализмът може да затрудни осъществяването на колективни действия (срв. с *Олсон*, 2001; *Егберт, Седларски*, 2020; 2018) в рамките на обществото, защото индивидите преследват собствения си интерес, без да интернализират колективните цели. На другия полюс колективизмът улеснява колективните действия, тъй като индивидите интернализират груповите интереси в по-голяма степен. Колективизмът обаче насърчава и конформизма и възпира хората да предприемат действия, които биха ги открили от групата. В този смисъл е обосновано допускането, че индивидуализмът в по-голяма степен ще насърчава иновациите, а колективизмът ще има предимство при координирането на производствените процеси и при организирането на различни форми на колективни действия (*Gorodnichenko, Roland*, 2017; 2012; 2011).

Основателно е да се очаква, че разликата между индивидуализма и колективизма, изразяваща се в стремежа към индивидуални постижения при първия спрямо желанието за вписване при втория, би повлияла на сравнителните предимства и специализацията в международната търговия на отделните стопанства. Според *Gorodnichenko, Roland* (2017) страните с по-индивидуалистични култури би трябвало да се специализират в сектори с

по-голямо значение на иновациите, докато страните с по-колективистични култури следва да се специализират в сектори с по-голяма роля на координацията, т.е. където производството предполага сложни организационни и технологични процеси и успешната координация на множество дейности е ключова предпоставка за ефективна експлоатация на организациите и технологичните инсталации (срв. с *Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Gorodnichenko, Roland (2017) включват горните допускания относно въздействието на индивидуализма и колективизма в ендегенен модел на растежа, подобен концептуално на моделите, разработени от Aghion, Howitt (1998). Моделът е стандартен в повечето отношения: има конкурентен сектор, произвеждащ крайни стоки с използване на труд и междинни ресурси. Приема се, че колективистичната култура предоставя конкурентно предимство в производството на крайни стоки, но същият ефект има и по-високото качество на междинните суровини, което от своя страна е резултат от иновациите. Домакинствата притежават фирмите, които произвеждат междинни суровини и получават ползност не само от потреблението, но и от социалния престиж, свързан с производството на междинни продукти с по-високо от средното качество. Този социален престиж е по-голям в индивидуалистичните култури, отколкото в колективистичните. Качеството на междинните продукти се определя от ресурсите, вложени в изследвания, които от своя страна са функция от паричното и социалното възнаграждане на иновациите. Правителствата могат да действат и грабителски, като отчуждават рентите от иновации. Основният резултат, генериран от модела е, че индивидуализмът води до по-висок дългосрочен растеж чрез по-силни стимули за иновации поради културно обусловените социални награди. Този положителен ефект от наградите под формата на социален статус може да компенсира отрицателния ефект на грабителските институции. Въпреки че колективизмът генерира статични повишения на ефективността, той не оказва влияние върху растежа.

Авторите на изследването използват данни за генетични различия като средство за приблизително измерване на разпространението на културите съответно на индивидуализма и колективизма³ и откриват силен причинно-следствен ефект от индивидуализма върху средния доход на работник, общата факторна производителност и нивото на иновациите. Увеличение

³ По-конкретно Gorodnichenko, Roland (2017) включват в модела инструменталната променлива на евклидовото разстояние между честотата на кръвните групи в дадена страна и честотата на кръвните групи в САЩ, която е най-индивидуалистичната държава в извадката. Допуска се, че родителите предават своята култура на децата си наред със своите гени. За културното предаване обаче няма преки данни, за разлика от генетичното. В този смисъл мярката за генетично разстояние може да се разглежда като прокси измерител на културното наследяване.

на индивидуализма в размер на едно стандартно отклонение (например от стойностите на Венецуела към тези на Гърция или от нивото на Бразилия до това на Люксембург) води до увеличение от 60 до 87% в равнището на дохода, което е количествено силен ефект. Наблюдава се също значима положителна връзка между индивидуализма и иновационната активност. Емпиричните резултати потвърждават предвижданията на теоретичния модел и свидетелстват категорично, че предимствата на индивидуализма превишават неговите недостатъци, обяснявайки положителния причинно-следствен ефект от него върху богатството на народите. Потвърждава се каналът на влияние от индивидуализма през иновациите върху доходите и производителността. Друг важен извод от получените резултати е, че въпреки че страните могат да повишат общата си факторна производителност чрез по-ефективно разпространение на съществуващите знания и вследствие на по-силното желание на хората в индивидуалистичните култури да потребяват нови стоки и услуги и да възприемат нови, усъвършенствани начини за производство, индивидуализмът допринася също за създаването на ново знание. С други думи, индивидуализмът не само помага на страните да се приближат до технологичната граница, той също премества границата навън. За да се онагледят степените на влияние на индивидуализма върху икономическите резултати, е достатъчно да се разгледат разликите в икономическото представяне на италианския Юг и италианския Север. Putnam (1994) изтъква, че северна Италия е подобна в културно отношение на Швейцария и Германия (оценката на индивидуализма за тези страни е 68), докато южна Италия е близка до Испания (стойността за индивидуализма е 51). Според данните от статистическите служби на Италия, доходът в южните региони е около 50% по-малък от дохода на глава от населението в северните райони. Използвайки методологията, разработена от Hall, Jones (1999), Aiello and Scoppa (2000) оценяват разликата в общата факторна производителност в двата региона на 27%. Резултатите от регресионния модел на Gorodnichenko, Roland (2017) за отделните страни са много подобни на разликите в доходите и производителността между регионите на Италия, валидирайки по този начин оценките на параметрите в модела (вж. *Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011*).

Наред с генетичните инструментални променливи за определяне на преобладаващо индивидуалистичните или колективистични култури Gorodnichenko, Roland (2017) използват и променлива, основана на една езикова особеност на индивидуалистичните култури. По-специално, в езици, в които местоимението не може да бъде пропуснато в изречението, има по-силно разграничаване между индивида (първо лице, единствено число) и общността, а в езиците, където е допустимо местоименията да отпаднат, на това разграничение не се набляга изрично. Kashima, Kashima (1998) и

др. откриват, че невъзможността в даден език да се пропускат местоименията е силно корелирана с индивидуализма. Например английският език не позволява пропускането на местоименията и е единственият език в света, в който „аз“ (англ. “I”) се пише с главна буква. Тази инструментална променлива е използвана в Licht et al. (2007), Tabellini (2008) и други изследвания на въздействието на културата върху социално-икономическите резултати (Gorodnichenko, Roland, 2017).

ОТ ИНДИВИДУАЛИСТИЧНА КУЛТУРНА ЕВОЛЮЦИЯ КЪМ СТОПАНСКИ НАПРЕДЪК ИЛИ ОБРАТНО?

Още Макс Вебер, чието творчество може да бъде причислено към младата немска историческа школа, отбелязва конструктивната роля на индивидуализма за изпреварващото развитие на английската икономика (вж. Вебер, 2005 [1920]). Според популярната му теза една от ключовите предпоставки за налагането на капитализма в Англия, което той датира в XVI в., е разпространението на калвинизма, поставящ ударение върху „индивидуалистичните мотиви за рационално частнособственическо придобиване в резултат на лични способности и инициативност“, „в психологически аспект той разтоварил придобиването на блага от задръжките на традиционната етика и взривил оковите на стремежа към печалба не само чрез неговото легализиране, но и защото го разглеждал като пожелан от бога“ (Вебер, 2005 [1920]); срв. с Macfarlane, 1979, с. 47; Ball, 2001, с. 59; вж. Седларски, 2012). Като отдава предпочитание на рационалното мислене пред суеверието и магията, и на преследването на индивидуалния интерес над общностните връзки, протестантството помага да „се счупят оковите на родствената група“ (цит. в Macfarlane, 1979, с. 50) и да се отприщи духът на индивидуалната предприемчивост, която – според концепцията за невидимата ръка на Смит – е в основата на богатството в пазарното стопанство. Редица ранни изследователи в областта на съвременната икономика на развитието след Втората световна война повтарят идеята на Вебер за „оковите на родствеността“ като пречка пред икономическото развитие (срв. с анализа на Polanyi, 1944; Седларски, 2011a). Автори като Bauer, Yameu (1957) твърдят, че „разширеното семейство ... е пример за институция, която има множество предимства на един етап от икономическото развитие, но която по-късно може да се превърне в препятствие за стопанския напредък“ (цит. по Ball, 2001). Предимството, което разширеното семейство осигурява в едно бедно общество, е че предоставя неформална застраховка (срв. със Седларски, 2013a; Egbert, Sedlarski, 2011; Седларски, Димитрова, 2016). Недостатъкът му, когато обществото започне да се замогва, е, че задълженията

в рамките на разширеното семейство могат да притъпят индивидуалните стимули за инвестиране и натрупване на капитал – първо, защото всеки може да разчита на семейството за материална подкрепа, без да полага значителни усилия и второ, тъй като всяко натрупано богатство ще трябва да бъде споделено с многобройните роднини. Подобна гледна точка е изразена и от Lewis (1955): „Системата на разширеното семейство има значителни предимства в общества, живеещи на прага на оцеляването, но изглежда неподходяща за общества, преживяващи икономически растеж. В такива условия то почти сигурно се явява спънка за полагането на усилия ... тъй като растежът зависи от инициативността, а инициативността обикновено е задушавана, ако индивидът, полагащ усилията, е принуден да споделя печалбата с множество други индивиди, чиито претенции той не е склонен да зачита“ (цит. по Ball, 2001). В по-новата работа на Platteau (2000) също се подчертава обстоятелството, че традиционните социални мрежи предоставят неформална застраховка в случаи на лоша реколта, природни бедствия и други рискове (вж. Седларски, Димитрова, 2016). Културните норми на споделянето и егалитаризма възпрепятстват индивидите да натрупат достатъчно богатство, което да използват за лична застраховка, предотвратявайки по този начин откъсването им от застрахователните мрежи (които от своя страна се нуждаят от голям брой членове, за да бъдат ефективни). Силните връзки със семейството и общностите, на които индивидите принадлежат, могат да затруднят функционирането на стопанството и по линия на корупцията в бюрократичната система. Вместо да разпределят ресурсите и наличните работни позиции съобразно обществените цели, обвързаните със задължения към традиционните си мрежи бюрократи могат да проявят фаворитизъм и непотизъм. Тази идея може да бъде открита още у Lewis (1955, с. 114) и е централна в едно от изследванията на корупцията от Tanzi (1994). Последният твърди, че бюрократичните решения следва да бъдат вземани на основата на „принципа на отношенията на една ръка разстояние“, който „изисква личните връзки да не играят роля в икономическите решения“ (цит. по Ball, 2001). В общества, в които хората се чувстват обвързани в мрежи от социални взаимоотношения, „от държавния служител, също както от всеки друг човек, се очаква да помага на роднини и приятели чрез специално отношение или услуги, дори, ако – понякога – това поведение изисква изкривяване или дори нарушаване на административните правила и изоставяне на ‘универсалистките принципи’“. Platteau (1994, с. 798) цитира описание на точно този проблем от индийски психоаналитик: „Въпреки че един индийски професионалист или бюрократ може да се съгласи със западния си колега, че ... критерият за назначаване или повишение на дадена работна позиция трябва да бъде обективен, а решенията – основани единствено на изискванията на дейността и „особеностите на случая“,

той не би могъл да се дистанцира от културното убеждение, че неговото взаимоотношение с разглеждания за позицията индивид е най-същественният фактор за решението му. ... Верността към безлични институции и абстрактни морални понятия е без прецедент в личната му опитност. ... Вината и придружаващото я вътрешно безпокойство се възбуждат само когато определени действия се извършват в разрез с предимството на личните отношения, а не когато са нарушени чужди етични стандарти за справедливост и ефикасност” (Kakar, 1978, 125 – 126, цит. по Ball, 2001).

Изброените до тук аргументи се отнасят до механизма, по който колективистичните норми формират индивидуалното стопанско поведение и как този вид ориентирано към колектива поведение исторически е възпрепятствало икономическото развитие. Някои по-късни изследвания използват формален равновесен анализ и се фокусират върху по-дълбоката динамика на това, как колективистичните норми влияят на развитието на институциите, а характерът на институциите на свой ред оказва влияние върху траекторията на икономическото развитие. Тези изследвания продължават идеите на Дъглас Норт (North, 1981; 1989; 2005; Норт, 2000; срв. със Седларски, 2010; 2013; 2013а), проправили пътя в общоприетия икономически дискурс за анализа на взаимодействието между социалнопсихологическите нагласи, институциите и икономическите резултати в процеса на икономическо развитие (Ball, 2001).

Добилият широка популярност принос на Авнър Грайф (Greif, 1994; 1997; 2006), свързан с организацията на магребските (през XI век) и генуезките (през XII век) търговци, възприема тъкмо тази институционална перспектива. Общият организационен проблем, който и двете общества трябва да решат, е как да контролират поведението на агентите, натоварени с осъществяването на търговски сделки в далечни страни от името на принципалите си у дома. Грайф показва, че и двете организационни системи използват репутационни ефекти, за да наложат честно поведение на агентите. Разликата в развилите се институции се заключава в това, че колективистичните магребци прилагат колективно наказание на провинилите се агенти – никой магребски принципал не встъпва в отношения с агент, който веднъж е измамил някой магребски търговец, докато в индивидуалистичното генуезко общество нечестно постъпилите агенти се наказват едностранно от измамения принципал. И двата механизма за осигуряване на изпълнението на задълженията успешно решават проблема на агентските отношения, но с една съществена разлика. Докато колективистичната система на магребците е самоподдържаща се в рамките на груповите социални санкции към провинилите се, генуезката система на едностранни санкции функционира само с помощта на външен механизъм – като правна система, осигурявана от държавата, която ограничава възможността на агента

да нанася имуществени вреди на принципала. Разчитането от страна на генуезците на „формални организации, подкрепящи агентските отношения и размяната“, води до развитието на „широкообхватна правна система за регистриране и принудително налагане на изпълнението на договорите“, а „обичайното право, което е регулирало отношенията между генуезките търговци, е кодифицирано с изграждането на постоянни съдилища“. Обратно, магребците все още „склучвали договорености неформално, използвали или заимствали неформални правила на поведение и се опитвали да разрешат споровете неформално“ (Greif, 1997, 75 – 76, вж. също Ball, 2001). Възприемането от генуезците на формална правна система и договори способства за по-нататъшни институционални иновации, които насърчават развитието на търговското стопанство, включително товарителници за международната търговия и продажба на дялове от семейни предприятия. По този начин индивидуалистичната култура на генуезците води до поредица от институционални нововъведения, способстващи за по-нататъшния икономически напредък (Ball, 2001).

Kranton (1996) също стъпва върху работата на Норт относно ролята на институциите за икономическото развитие и проследява еволюцията на стопанството от система на лична размяна, основана на реципрочност, до анонимния пазарен обмен. Единият от разглежданите сценарии, произтичащи от представения модел, има за следствие, че търговията, основана на лични взаимоотношения на реципрочност, може да възпрепятства развитието на същинско пазарно стопанство. Аргументацията е свързана с разходите за търсене: ако повечето хора встъпват само в реципрочен обмен, потенциалният брой на партньорите за пазарна размяна ще бъде малък, а разходите за намирането им – големи. Ето защо продължителното съществуване на плътни междуличностни мрежи може да изтласка безличните пазари, характерни за модерното стопанство. Като пример Крантън цитира изследване на пазари в египетската столица Кайро, където „хората използват връзки, за да се сдобият със стоки и услуги и [постъпвайки така] затвърждават още повече условията, които правят прибягването до връзки успешна стратегия“. В проучването се твърди, че „тъй като някои хора използват неформални връзки за започване на работа или за сдобиване със сапун за пране, други са лишени от тях, когато бюрократите решат, че социалните служби не могат да поемат повече нови хора или когато запасите от сапун в местния кооператив привършат“ (Singerman, 1995, с. 139). Като коментира анализа на Крантън и други подобни примери, Dasgupta (2000, 388 – 390) пише, че „мрежите могат да са в разрушително конкурентни отношения с пазарите, ако са натоварени с производството и размяната на „годни за пазара“ блага чрез общностни договорки като тези, функциониращи на основата на норми на реципрочност“. Заключениеето му е, че „натрупванията в миналото на

определени видове социален капитал могат да се явят спънка пред икономическото развитие, възпрепятствайки разпространението на по-ефективни институции“ (цит. по *Ball, 2001*; срв. с *Egbert, Sedlarski, 2011*).

Множество аспекти на горните хипотези са изследвани от различни автори – от Адам Смит и други представители на класическата политическа икономия до съвременни учени, занимаващи се с проблемите на социалния капитал и гражданското общество (вж. *Ball, 2001*). Именно върху такива аргументи се изгражда преобладаващата в литературата теза, че икономическото развитие бива възпрепятствано от колективизма и насърчавано от индивидуализма. Смитовата идея за „невидимата ръка“ и модерното ѝ съответствие – първата теорема на икономиката на благосъстоянието, са класическият израз на убеждението, че преследването на личния интерес (т.е. индивидуалистичната култура) допринася за икономическото развитие и растеж. Още Адам Смит обаче е осъзнавал добре (и това се посочва изрично при подробното излагане на първата теорема на благосъстоянието), че системата на доброволна размяна, задвижвана от егоистичен интерес, може да доведе до ефективен резултат само при съвършено функционираща институционална структура на пазара (срв. със *Седларски, 2013а*). Ето защо значими приноси в икономическата теория и в анализа на политиките са посветени на проблемите на поведението на фирмите в реалната ситуация на отсъствие на съвършени пазари (срв. с *Егберт, Седларски, 2021*). От перспективата на икономическата култура сред тези изследвания интерес представляват свързаните с пазарните провали, класифицирани обикновено като дилеми на затворника, проблеми на колективното действие и публични блага. Те са от централно значение при обсъждането на противоположната на разгледаната дотук възможност – как колективистичните култури могат да бъдат полезни за икономическото развитие (*Ball, 2001*).

Съвременната икономическа наука представя в този контекст колективните социални норми преди всичко като средство за справяне с горните пазарни провали в условията на рационално-егоистична структура на стимулите пред икономическите субекти. Социалните норми се явяват един, макар и несъвършен механизъм за налагането на сътрудничество в ситуации на дилеми на затворника. Подчинението на индивидите на дадена социална норма на сътрудничество в случаи на социална дилема съответства точно на цитираната по-рано концепция на Triandis (1995) за колективистична култура, в която „социалното поведение е определено предимно от цели, споделяни от даден колектив, и ако има конфликт между личните и груповите цели, се счита за социално желано да се поставят колективните цели преди индивидуалните“. Обратно, пристъпването на правилата в ситуация на социална дилема съответства точно на определението на Три-

андис за индивидуалистична култура, където „за индивида е приемливо да поставя личните цели пред колективните“. Нещо повече, особеността, че социалните норми могат да налагат извършването на лична жертва за доброто на групата, е един от елементите на концепцията на Коулман за *социален капитал*: „Задължителна норма, която представлява особено важна форма на социален капитал в рамките на даден колектив, е нормата, че всеки трябва да пренебрегне собствения си интерес, за да действа в интерес на колектива“ (Coleman, 1990, цит. по Ball, 2001). Коулман изрично заявява следното относно ролята, която колективните норми се очаква да играят при разрешаването на социални дилеми: „Норми от този вид ... са социалният капитал, който изгражда младите нации (и който се разпръсква с напредването на възрастта им), укрепва семействата като подтиква членовете им да действат самоотвержено в интерес на семейството, насърчава развитието на зараждащи се социални движения от малки групи посветени, концентрирани навътре и възнаграждаващи се взаимно членове, и като цяло кара хората да работят за общото благо ... нормите от този вид са важни за преодоляването на проблема на публичните блага, който съществува в свързаните колективи“ (с. 311, цит. по Ball, 2001).

Допускането, че хората се мотивират по други начини извън материалния личен интерес се явява отдалечаване от чистата неокласическа икономическа теория, но то се приема все по-широко както в бързо развиващото се поле на поведенческата икономика – фокусирано особено върху раздялата с тясната теоретична конструкция на рационалното максимизиращо личната изгода поведение в традиционната икономика (срв. със Седларски, Георгиева, 2018; Седларски, Димитрова, 2014; Недев, 2019), така и в конвенционалния икономически анализ днес. Междувременно съществува голяма по обем литература с експериментални резултати, свидетелстващи убедително, че човешкото поведение се влияе от алтруизъм, от възприятието за честност и редица други психологически мотиви (Ball, 2001; Ариели, 2012; Седларски, 2018а; 2014а).

Проблемът обаче, който намира широко отражение в социоекономическите изследвания от времето на френските социалисти-утописти и Маркс насам, е, че разпространението на пазарите и търговията подкопава колективистичните културни ценности. Тази теза преобладава в популярните разбирания и има продължителна традиция в няколко направления на социалните науки. Представителен за нея е следният цитат от Ароу относно пазарите: „Гледището, че обществото е задвижвано единствено въз основа на търговията не оставя на мира чувствителните наблюдатели от дълго време, особено от ранните дни на капиталистическото господство. Идеите за общност и социална хармония се противопоставят на едно драстично орязано общество, в което индивидите се срещат само като купувачи и продавачи

на блага“ (*Arrow*, 1972, с. 346, цит. по *Ball*, 2001, с. 72). Наблюдението му е формулирано по повод на класическо изследване на Titmuss (1971), което илюстрира как пазарната размяна може да подкопае просоциалните или кооперативните норми на поведение. Титмус сравнява системата за осигуряване на кръв за лечебните заведения в САЩ, основаваща се в значителна степен на плащания в брой за дарителите на кръв и продажбата на кръвни продукти, със системата във Великобритания, която е напълно доброволческа. Титмус привежда свидетелства, че британската система е не само по-ефективна и по-сигурна по множество обективни показатели, но и че „комерсиализацията на кръвните и донорските отношения [в САЩ] потиска изразите на алтруизъм, ограничава личните и професионалните свободи, санкционира реализирането на печалби от болниците и клиничните лаборатории, легализира враждебността между лекар и пациент, подчинява ключови области на медицината на законите на пазара, натоварва с прекомерни социални разходи тези, които не могат да си ги позволят – бедните, болните, неспособните да работят – увеличава опасността от неетично поведение в различни сектори на медицинската наука и практика и води до ситуации, в които относително все повече кръв бива предоставяна от бедните, неквалифицираните, безработните, негрите и от други групи с ниски доходи и категории експлоатирани човешки популации, предлагащи големи количества кръв“ (*Arrow*, 1972, с. 344, цит. по *Ball*, 2001, с. 72).

Друг вариант на тази идея е представен обобщено от Triandis (1995). Аргументирайки в съответствие с индивидуалистичните промени в ценностите, наблюдавани от Inglehart (1997) в Световното изследване на ценностите (World Values Survey), той заявява: „когато обществото става по-... благосъстоятелно, предимствата на груповото живеене стават по-малко очевидни ... Преимуществовата на групите – като по-високата вероятност за оцеляване на всички, когато успешните и неуспешните ловци или събирачи на храна принадлежат към една и съща вътрешна подгрупа – вече трябва да бъдат сравнени с предимствата на индивидуализма под формата на свобода всеки да се занимава със своите собствени дела и да максимизира удоволствието, самоактуализацията и креативността си, без да се налага да плаща дана на отслужването на дълга си към колектива, да прави това, което се очаква от групата, да изпълнява задълженията си и пр.“ (*Triandis*, 1995, сравни с *Ball*, 2001, с. 73). Логиката тук е подобна на тезата, че колективизмът осигурява определени форми на застраховка в бедните общества, които не разполагат с формални застрахователни пазари. И Macfarlane (1979) е на мнение, че развитието на парична търговия увеличава независимостта на младото поколение от предшествашкото го, водейки до повече индивидуализъм: „Разпространението на индивидуалните права на собственост и заплащането в парична форма са сред факторите, осигуряващи на децата

ресурси да се противопоставят на бащините заповеди“ (*Macfarlane*, 1979, с. 27; срв. с *Ball*, 2001).

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ И КАЧЕСТВО НА УПРАВЛЕНИЕТО

Изследвания, като това на *Kyriacou* (2016), проследяват влиянието на разликите между обществата по отношение на колективизма и индивидуализма върху икономическото развитие през качеството на държавното управление, измервано чрез степента, в която правителството гарантира неприкосновеността на частната собственост и върховенството на правото, некорумпирано е и развива ефективна публична администрация (вж. *La Porta et al.*, 1999; *Седларски*, 2013). Голяма по обем икономическа литература се занимава с ключовото значение на доброто управление за стопанското развитие (например *Норт*, 2000; *Hall, Jones*, 1999; *Acemoglu et al.*, 2001; *Rodrik et al.*, 2004; срв. със *Седларски*, 2013; 2013а). Сигурните права на собственост и равенството пред законите окуражават инвестирането във физически и човешки капитал, както и в нови технологии, поставяйки основите за дългосрочно развитие (вж. *Acemoglu et al.*, 2002). Корупцията, на свой ред, е вредна за развитието, тъй като предполага неефективно разпределение на обществени ресурси както пряко – поради отклоняването на такива средства за частна изгода, така и непряко – понеже вреди на колективното вземане на решения (*Bardhan*, 1997). Ефективната публична администрация осигурява икономично публични блага, благоприятстващи устойчивия икономически растеж (*Mauro*, 1995; *Evans, Rauch*, 1999). В рамките на тази аналитична линия *Kyriacou* (2016) привежда свидетелства за каузалната зависимост на икономическото развитие от измерението индивидуализъм – колективизъм през влиянието му върху качеството на управлението (англ. *governance*, срв. със *Седларски*, 2013). Работата му се вписва в нарастващата по обем актуална литература относно ефектите на различни културни измерения върху качеството на управлението и оттам върху икономическото развитие (срв. с обзора на *Alesina, Giuliano*, 2015). Авторът отчита и възможността за обратната зависимост – т.е. че икономическото развитие от своя страна може да бъде важен фактор, стимулиращ както индивидуализма, така и доброто управление. Иконометричните резултати обаче подкрепят първоначалната хипотеза за посоката на влияние.

Връзката между колективизма, индивидуализма и качеството на управлението е изтъквана от множество автори. Видяхме например, че *Tanzi* (1994) описва как индивидуалистичните общества прилагат в общия случай принципа „на една ръка разстояние“, според който обществените решения

се направляват от универсалистки и обективни критерии, вместо от лични отношения и корупция. От гледна точка на колективистичните култури подобно поведение изглежда чуждо и дори неморално, тъй като противоречи на възприетите социални норми, които поставят семейството и приятелите на първо място. В машабното си произведение „Произход на политическия ред“ Франсис Фукуяма (2015; 2016) описва ранни родови държави, управлявани от семейства и приятели, които не полагат особени усилия, за да осигурят безпристрастно и равнопоставено отношение към гражданите си на основата на универсално приложими правила. Тези държави се отличават с непотизъм (покровителстване на роднини и близки), клиентелизъм и корупция. Авторът стъпва върху редица приноси от изследователското поле на новата институционална икономика и по-специално от аналитичните проекти, вдъхновени от работата на Норт (вж. *North, Wallis, Weingast*, 2009, срв. също с *Аджемоглу, Робинсън*, 2013; *Acemoglu et al.*, 2002; *Greif*, 2006; *Sokoloff, Engerman*, 2000). Макар Фукуяма да не структурира основната си аргументация около измерението индивидуализъм – колективизъм, той определя отслабването на родовите връзки и разпространението на индивидуализма като крайъгълни камъни за налагането на върховенството на правото (вж. също *Kyriacou*, 2016). В своя по-ранна работа Фукуяма (2002, 69 – 70) извежда идеята за възникването на колективизма от присъщите на висшите бозайници социално-статусни инстинкти (с т.нар. тимотичен, „горделив“, доминантен характер, срв. също с *Фукуяма*, 2006) и разпростирането им върху родовите групи, а по-късно и върху колективите на обществата и нациите. Така стремежът към по-висок статус в групата естествено преминава в желание за налагане на собствената група над останалите и става извор на колективното чувство. Именно отслабването на този природно заложен фамилизъм (поставянето на интересите на вътрешната група над тези на останалите) с напредването на цивилизационния процес прави възможно спазването на универсална рамка от общоприети правила, в която пазарната размяна може да разгърне пълния си потенциал (срв. със *Седларски*, 2013а и концепцията на Тойнби за *универсална държава* като последен стадий на човешките цивилизации, вж. *Тойнби*, 1995).

Според Scott (1972) в традиционните общества родовите връзки и практиките на размяна на насрещни подаръци са проникнали междуличностните отношения и могат да обяснят често наблюдаваната корупция в развиващите се икономики. По сходен начин Tanzi (1994) прави наблюдението, че в публичната сфера на колективистичните общества обикновено могат да бъдат открити множество клиентелистки мрежи, действащи според правила за насрещни услуги, водещи началото си от социалната организация на основата на родовите връзки. Това от своя страна става причина за честото проявление на това, което индивидуалистичните култури описват ка-

то патронажни отношения и корупция. На свой ред в работата на Танци индивидуалистичните общества са определяни като доближаващи се до Веберовия идеал за рационално-нормативна бюрокрация, в която публичните администратори се назначават и издигат на базата на личните им качества, следвайки рационални процедури и универсалистски принципи (вж. *Kyriacou*, 2016).

Фукуяма (2015; 2016) отива по-далеч и описва два биологични източника на предпочитанието на всеки индивид към членовете на вътрешната му група – родовия подбор и *реципрочния алтруизъм* или размяната на услуги/ресурси между неродствени индивиди. Според авторовата теза, ако човешкият мозък е еволюирал към фаворитизъм в рамките на вътрешната група, съществуването на общества, които са се отклонили от този модел, би трябвало да се дължи на появата на социално конструирано поведение (срв. с *Бъргър, Лукман*, 1999). По-горе посочихме, че тази проблематика е разисквана подробно от Авнър Грайф (*Greif*, 2006) в изследването му на историческото възникване на формални институции, които гарантират принудителното изпълнение на договореностите между индивиди. В работата си Грайф привежда свидетелства, подкрепящи тезата му, че в колективистичните общества хората взаимодействат най-вече с членове на вътрешните им групи (семейни, религиозни, племенни или етнически) и принудителното изпълнение се осигурява чрез неформални институции (срв. със *Седларски*, 2013; 2009). Обратно, в индивидуалистичните общества членството на хората в групи е променящо се и индивидите взаимодействат през границите на групите, а принудителното изпълнение на договорите се осъществява главно посредством специализирани организации като съдилищата (срв. отново с *North, Wallis, Weingast*, 2009; *Седларски*, 2013а). Важният извод на Грайф (*Greif*, 2006) в тази връзка е, че историческото възникване на формални институции подкрепя анонимната размяна, разширявайки размерите на пазара, което от своя страна води до увеличено разделение на труда, специализация и дългосрочен растеж (вж. *Норт*, 2000; *Wallis*, 2009; *Седларски*, 2009; 2013а, 2015).

Индивидуализмът и колективизмът водят до различни възгледи относно характера на държавното управление. Индивидуалистичната представа за правителството е свързана с повишена предпазливост към евентуални нарушения от негова страна на индивидуалния стремеж към самостоятелни постижения. Ето защо, макар индивидуалистичната култура да стимулира развитието на формално право и съдебна система като инструменти за разрешаване на конфликти между отделни лица, тя запазва принципно недоверие към изпълнителната власт и се стреми да налага ограничения на дейността на правителството. Тук правителството се разглежда от перспективата на индивида и непрекъснато се претеглят очакваните лични разходи и ползи

от дейността на държавата. Индивидуалистичната култура е отворена за институционални иновации и експериментални реформи в управлението, насочени към ограничаване на изпълнителната власт, въвеждани и отменяни (в случай на неуспех) по демократичен път. В колективистичната култура, от друга страна, изходното допускане е за доброжелателно, а не за злонамерено правителство, тъй като в нея от правителството се очаква да играе решаващата роля за осигуряване на стабилност и ред между различни общности, племена и кланове. Активната намеса на управляващите за максимизиране на социалното благополучие е желана. Необходимостта от налагане на ограничения на изпълнителната власт е принципно чужда на този начин на мислене. Нещо повече, използването на избори с реално съревнование за властта – макар и много привлекателно за индивидуалистичната култура, която цени конкуренцията между личните качества на индивидите – изглежда безвкусно и по-скоро като заплаха за хармонията в очите на членовете на колективистичните общества (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

Ценностите на свободата, равенството и братството също се пречупват различно през призмата на индивидуалистичната и колективистичната култура. Свободата е от първостепенно значение в индивидуалистичната култура, тъй като е необходимо условие за осъществяване на личните постижения. Равенството пред закона има ключова роля по същите съображения, тъй като неравенството би нарушило свободите на индивидите, защитени по-слабо от закона. Обратно, в колективистичните общества свободата се възприема като по-малко ценна, тъй като по-големите индивидуални свободи могат да застрашат вътрешногруповата хармония. Като се има предвид различното отношение към законовата защита в двата вида култури, в колективистичната култура равенството ще бъде по-малко ценено от йерархията, понеже тя допринася за по-голяма хармония в общността, особено ако начело стои доброжелателен патриарх. Що се отнася до ценността на братството, тя присъства и в двете култури, но по съвсем различни причини. В индивидуалистичната култура братската подкрепа за другите ще се основава на етични правила, определящи отговорностите на всяко лице и представата за етично поведение въобще. В колективистичната култура подобни действия се основават на възприеманите задължения към групата. Разликата може да изглежда незначителна, но е важна, тъй като етичните задължения в индивидуалистичната култура са еднакви за всички: от индивида се очаква да се държи по еднакъв начин спрямо всички останали хора. В неин противовес, в колективистичната култура задълженията в рамките на общността се схващат като съществени и много по-обвързващи, но по отношение на хората извън общността те са много по-свободно определени или изобщо не съществуват (*Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011*).

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ, ВЯРВАНИЯ, ИНСТИТУЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ

Тъй като не разполагат с общоприета теоретична рамка за целта, икономистите и стопанските историци обръщат малко внимание на взаимовръзката между културата и институционалната структура на обществата. Този пропуск стеснява възможностите за търсене на отговор на ключовия въпрос пред институционалната икономика на развитието: защо обществата не успяват да заимстват институционалната структура на икономически по-напредналите страни (срв. със *Седларски*, 2013; 2011; 2010; 2009)? Често се посочва, че необоснованото въвеждане на производствени практики от колективистичната култура в индивидуалистичната и обратно води до незадоволителни резултати. Например *Liker* (2003) отбелязва, че работата в екип и лесното постигане на консенсус са сред определящите характеристики на японския начин на правене на бизнес. Опитите за копиране на японската организация в автомобилните фабрики на САЩ обаче не успяват да допринесат за наваксване на изоставането в ефективността в сравнение с японските, тъй като американските производители на автомобили могат да възпроизведат опростените организационни структури (англ. *lean production*), но не и да имитират културата на Тойота (*Gorodnichenko, Roland*, 2017; 2012; 2011). От друга страна, *North* (1991) обръща внимание на факта, че въвеждането на конституции в Южна Америка, подобни на тази на САЩ, не довежда автоматично до демокрация (срв. също с *Sokoloff, Engerman*, 2000; *Acemoglu et al.*, 2002), а *Litwack* (1991) припомня, че организационните реформи по западен образец в Съветския съюз не създават очакваните икономически предимства.

В цитираната вече влиятелна статия „Културните влияния и организацията на обществото: историческа и теоретична дискусия на колективистичните и индивидуалистичните общества“ (*Greif*, 1994) Авнър Грайф съчетава концепции от теорията на игрите и социалните науки в сравнителен исторически анализ именно на зависимостта между култура и институционална структура. В работата се изследват културните фактори, довели до различните траектории на институционално развитие на две предмодерни общества – едното от ислямския, а другото от западноевропейския свят (магребските и генуезките търговци). Предлага се модел на икономическите трансакции, централни за две търгуващи общества, който има за цел да осветли механизма на съответната игра с множество равновесия (срв. с *Schotter*, 1981; *Sugden*, 1989). Авторът извежда теоретичната значимост на културата за формирането на институционалните структури, за т.нар. *зависимост от миналото* в стопанското развитие (англ. *path dependence*, срв. със *Седларски*, 2010) и за възпрепятстването на успешното заимстване на институции от други общества. Тъй като различните институционални

структури в късното Средновековие наподобяват някои от днешните, и то тъкмо по начин, който подчертава отликите между институционалните условия в развитите от развиващите се съвременни стопанства, може да се заключи за важността на историческа роля на отделните култури за икономическото развитие на обществата (*Greif, 1994*).

Както свидетелстват изводите от значителната по обем литература в областта на институционалната икономика (срв. със *Седларски, 2013*), организацията на едно общество – икономическите, правните, политическите, социалните и налагащите морала институции, наред със социалните конструкции, механизмите за предаване на информация и координация – влияе много силно върху икономическите резултати и растежа. Тя определя разходите за различните институционално позволени действия, както и разпределението на благосъстоянието. През последните десетилетия тези идеи са предмет на множество исторически и теоретични изследвания. Например Норт (вж. *North, 1991*; срв. със *Седларски, 2010*) прави един от основните си теоретични приноси в рамките на институционалното обяснение на икономическия растеж в исторически план с помощта на концепцията за т.нар. механизми за налагане на изпълнението на договореностите и институционалните задължения (англ. *enforcement mechanisms*; вж. *North, Weingast, 1989*; *North, Wallis, Weingast, 2009*). В контекста на възможностите за конструиране на механизми за налагане на изпълнението важно обстоятелство, посочено по-горе, е, че в колективистичните общества социалната структура е „сегрегирана“ в смисъл, че всеки индивид си взаимодейства социално и икономически предимно с членове на дадена религиозна, етническа или семейна група, в рамките на която принудителното изпълнение на договореностите се налага чрез *неформални* икономически и социални институции, а членовете на обществото се чувстват въввлечени в живота на другите в своята група. Между членовете на различните групи обаче няма сътрудничество. В индивидуалистичните общества социалната структура е „интегрирана“, т.е. икономическите взаимодействия се осъществяват между членовете на различни групи, а индивидите преминават често от една в друга общност. Принудителното налагане на изпълнението на договорите се осъществява предимно чрез *специализирани организации* като съдилищата, а социалната и икономическата автономност се цени високо. Разбира се, всяко общество се отличава едновременно с колективистични и индивидуалистични черти и класификацията им е условна (срв. с *Triandis, 1995*; вж. *Greif, 1994*).

Анализите в рамките на институционалната икономика и стопанската история подчертават особеното значение на специфичен културен елемент – *културните вярвания* (англ. *cultural beliefs*) – като съставна част на институциите, влияещ на еволюцията и устойчивостта на различните социални организации (*Greif, 1994*; *North, 2005*). Културните вярвания са

идеи и мисловни конструкции, споделяни от множество хора, управляващи взаимодействието между тях, отношенията им с чужди групи и със света на отвъдното. Те се различават от знанието по това, че не са установени емпирично, нито са изведени аналитично. Най-общо, културните вярвания на обществото се уеднаквяват и налагат в процеса на социализация. При дадени технологични условия институциите – нетехнологичните ограничения на човешките взаимодействия – са съставени от два взаимосвързани компонента: културни вярвания и организации (ендогенните човешки структури, действащи в рамките на правилата на играта, но и притежаващи способността да ги изменят). Възможностите на едно общество да се променя зависи от неговата история: институциите съчетават организации и културни вярвания, организациите подсилват културните вярвания, които са довели до тяхното създаване, а организациите и културните вярвания от миналото повлияват исторически на последователните игри, организации и равновесия.

В своята статия Грайф изтъква важноста на определено подмножество от културни вярвания, а именно рационалните вярвания, отразяващи очакванията на индивидите по отношение на действията, които другите ще предприемат в различни обстоятелства. Това подмножество от културни вярвания може да бъде представено формално като набор от вероятностни разпределения над комбинация от равновесни стратегии. Всяко вероятно разпределение отразява очакването на играча относно действията, които биха били предприети в процеса на играта. В такъв случай – ако всеки участник очаква останалите да играят дадена самоналагаща се, т.е. равновесна стратегия, има ли основание за теоретично разграничение между стратегии и културни вярвания? Отговорът, който Грайф дава, е, че – за разлика от стратегиите – културните вярвания са качества на индивидите в смисъл, че културните вярвания, кристализирали по отношение на определена игра, влияят върху решенията в исторически последователни стратегически ситуации. Културните вярвания от миналото се явяват фокусни точки и координират очакванията, повлиявайки избора на равновесие и институциите за принудително налагане на правилата за поведение в дадено общество (*Greif, 1994; срв. с North, 2005*).

Различните наложили се социални модели на икономически взаимодействия оказват и по-нататъшно влияние върху обществената организация, например чрез процеса, представен от влиятелния социолог Джордж Хоманс (*Homans, 1958*): честите икономически взаимодействия между едни и същи индивиди водят до възникване на положителна нагласа помежду им, което от своя страна чрез съпътстващото нарастващо удовлетворение ги подтиква към продължаване на социалните и икономическите отношения. Тези повтарящи се взаимодействия и възникващите в техен резултат социални мрежи за предаване на информация водят до въвеждането на не-

формални социални и стопански наказания за отклоняващо се от нормите поведение (*Greif, 1994; Dawes, Thaler, 1988*).

Колективистичните и индивидуалистичните културни вярвания водят до развитието на различни видове организации. Веднъж след като дадена организация е създадена за специфична цел, това става повод за следващи организационни иновации чрез процесите на учене и експериментиране, както и като решения на проблеми при договарянето. Например организационно „макро нововъведение“ като семейната фирма причинява организационни „микро нововъведения“ сред италианците. Семейните фирми започват да продават дялове на лица, които не са членове на семейството. Търгуемите дялове изискват организирането на съответни пазари за тях и така възникват фондовите пазари. На следващ етап разделянето на собствеността от контрола върху семейните фирми прави необходимо въвеждането на организации, които могат да преодолеят произтичащите проблеми по договарянето – например усъвършенстване на техниките за предаване на информация, счетоводните процедури, системите от стимули за агентите (*Greif, 1994; срв. със Седларски, 2013; 2010*).

Бидейки ограничени от едни и същи технологии и среда в решаването на един и същ организационен проблем, магребците и генуезците – със своите различни наследени култури и политическо и социално минало – създават различни културни вярвания. Теоретично техните културни вярвания са достатъчни, за да се обяснят различните им траектории на социална организация, ако се отчете начинът, по който тези временни сили биха могли да имат продължително влияние. Колективистичните културни вярвания на магребците се явяват предпоставка за изграждането на колективния им механизъм за принудително налагане на изпълнението, свързан с инвестиране в информация, сегрегация, хоризонтални икономически взаимодействия и стабилно разпределение на богатството. Ендогенното сегрегиране на обществото ограничава икономическите и социалните взаимодействия в малки групи и стимулира допълнително вътрешногруповата комуникация, както и икономическите и социалните колективни наказания. Колективистичните културни вярвания създават социална организация, основана на способността на групите да използват икономически, социални и морални санкции спрямо отклонилите се от предписаното поведение.

В отлика от тях, индивидуалистичните културни вярвания се явяват елемент от механизма за принудително налагане на изпълнението чрез втора страна у генуезците и водят със себе си ниско ниво на междуличностна комуникация, вертикална социална структура, но и икономическа и социална интеграция. Тези проявления на индивидуалистичните културни вярвания отслабват зависимостта на индивида от която и да е определена група и ограничават по този начин способността на групите да използват икономически, социални и морални санкции срещу отделни членове. Ин-

дивидуалистичните културни вярвания имат за следствие развитието на социална структура, основана на правни, политически и икономически организации (като втори страни в отношенията) за принудително налагане на изпълнението и координация. В крайна сметка социалната организация на търговците от ислямския свят наподобява и тази в съвременните колективистични общества, докато организацията на западноевропейските търговци от Генуа – тази в днешните развити индивидуалистични икономики (*Greif, 1994; срв. с Egbert, Sedlarski, 2011; Седларски, 2013; 2010*).

Анализи като този онагледяват как взаимодействието между институциите, екзогенните промени и процесите на организационни иновации направляват историческото развитие на социалната организация и съответните ѝ икономически, политически, правни и социални конструкти. Всеки от тези елементи допълва останалите, за да създаде самоподдържаща се система, като и двете разгледани тук системи имат своите особености по отношение на ефикасността на работата им. Колективистичната система е по-ефикасна в поддръжката на вътрешностопански агентски отношения и се нуждае по-малко от скъпоструващи формални организации (като съдилища), но ограничава ефикасността на международни агентски договарености. Индивидуалистичната система освобождава потенциала им, но е по-малко ефикасна в подкрепата на вътрешностопанските отношения, нуждайки се от скъпоструващи формални организации (срв. с *North, 2005*).

В степента обаче, в която разделението на труда е необходимо условие за дългосрочния устойчив икономически растеж, формалните институции за принудително налагане на изпълнението, подкрепящи анонимната размяна, благоприятстват икономическото развитие. Генуа е прочута сред италианските градове-държави със своя индивидуализъм и е водеща по отношение на търговските инициативи и нововъведенията. Може дори да се предположи, че средновековното италианско индивидуалистично организирано общество посява семената на „въздигането на Запада“ (*Greif, 1994; North, 2005; Норт, 2000; Acemoglu, Robinson, 2014; Седларски, 2013; Амали, 2021 [2006]*).

Перспектива към институциите и културата като настоящата обяснява защо не бива да се очаква, че работещата организация на едно общество, ако бъде въведена в друго, би дала същите резултати. Икономическият растеж не е просто функция на факторната обезпеченост, технологията и предпочитанията. Той е сложен процес, в който организацията на обществото играе съществена роля. Самата обществена организация от своя страна се явява резултат от исторически, културни, социални, политически и икономически процеси. Сравнителният исторически анализ може да подобри значително разбирането ни за еволюцията на различните форми на социална организация. Такъв анализ осигурява плодотворна перспектива и диверсифициран подход за изследването на институционалното

развитие, на взаимовръзките между културата, обществената организация и икономическия растеж (*Greif*, 1994; *Седларски*, 2012; 2010; 2009; *North*, 2005; *Събев*, 2021).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Очевидно индивидуалистичната и колективистичната култура се различават по своите ефекти върху икономическото развитие и стопанските показатели на дадено общество. Изследването в дълбочина на тези ефекти в рамките на икономическата наука тепърва предстои. В настоящата работа са систематизирани някои от основните икономически и институционални отражения на индивидуализма и колективизма, анализирани в икономическата литература във връзка с различните траектории на икономическо развитие.

Тази кратка систематизация предполага извеждането на няколко важни взаимовръзки между културното измерение индивидуализъм – колективизъм и институционалните и икономическите резултати в отделните общества. Индивидуализмът се отличава с фокус върху защитата на правата на собственост, върховенството на закона и институциите, ограничаващи правомощията на изпълнителната власт. Той е свързан с по-голяма отвореност към имиграцията, по-силна географска мобилност, по-слабо изразени семейни връзки и повече пазарно организирани социални отношения. За колективизма е характерна по-развита способност за координация (и съответно сравнителни предимства при производствата с по-голяма необходимост от координиране на усилията), по-добри умения за преодоляване на проблемите пред колективните действия, водещи до по-добро осигуряване с обществени блага и по-висока ефективност на правителствената организация. Колективизмът се асоциира с по-голямо търсене на политическа и социална стабилност и по-слабо предразположение към институционални експерименти. Установяването на силата на тези различия, както и посоката на причинно-следствените връзки по пътя на емпиричната проверка е предизвикателство пред икономическите изследвания (*Gorodnichenko, Roland*, 2012; 2011).

Литературата в областта на межкултурната психология ни помага да разберем по-добре значението на индивидуализма и колективизма като различни културни системи на обществата. Това разграничение има важни ефекти по отношение на разбирането на по-общите межкултурни различия и техните икономически и институционални отражения. Една от ключовите констатации в икономическите изследвания, посветени на темата в предишните десетилетия, е, че индивидуалистичната култура оказва благоприятно въздействие върху темпа на икономическото развитие, хвърляйки специфична светлина върху факторите, определящи богатството на

нациите. Положителният ефект на индивидуализма върху дългосрочния растеж доскоро изглеждаше стабилен и количествено важен. С бързото икономическо замогване и изпреварващия технологичен напредък на азиатските стопанства – най-вече на Япония през втората половина на ХХ в. и на Китай в началото на ХХІ в. – ..., чиито култури са традиционно колективистични, въпросът за това, коя културна система обещава по-впечатляващи икономически резултати, изглежда, отново е на дневен ред.

Очевидно има множество капани, които трябва да се избягват при тълкуване на този тип резултати. В никакъв случай подобни изследвания за икономическите ефекти на културата не бива да се разглеждат като предпологащи „класиране“ на отделните култури или като подтикващи към културни „революции“. Напротив, те са насочени към по-доброто разбиране на алтернативните предимства (и недостатъци) на различните култури, които са исторически дълбоко вкоренени и се променят бавно. Задачата им е да подпомогнат по-задълбоченото познаване на света, в който живеем, ценностите и вярванията, на които хората в различни страни основават своите очаквания и преценки (*Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011*). Идентифицирането на аспектите на въздействието на културата върху икономическите резултати може да се тълкува единствено като стремеж към по-добър диалог в света и формиране на икономическите системи на отделните общества в съответствие с културните предразположения на нациите.

От по-практична перспектива такива изследвания могат да помогнат при определянето на ефективни граници на политиката за развитие и при планирането на специфични програми за подпомагане на развиващите се страни. В зависимост от силните страни на различните култури може да се наложи да се постави акцент върху отделни елементи от целия спектър налични инструменти на икономическата политика. Например международната подкрепа за програми, предоставящи обществени блага, може да бъде по-ефективна в колективистични общества, отколкото в индивидуалистични. От друга страна, при индивидуалистичните култури по-добри резултати могат да покажат програмите за международно подпомагане, разчитащи на местни инициативи. Друг извод е, че трябва да бъде предвидена по-силна организационната подкрепа за инфраструктурните начинания в индивидуалистичните общества, докато в колективистичните може да се наложи да се положат специални усилия за насърчаване на творческите инициативи.

Литература

Аврамов, Р. (2007). *Комуналният капитализъм. Из българското стопанско минало*. Том I, II, III. София: Изд. Фондация Българска наука и култура. / Avramov, R. (2007). *Komunalniyat kapitalizam. Iz balgarskoto stopansko minalo*. Tom I, II, III. Sofiya: Izd. Fondatsiya Balgarska nauka i kultura.

- Аджемоглу, Д., Д. А. Робинсън (2013). *Защо нациите се провалят. Къде са корените на силата, просперитета и бедността*. София: Изд. Изток-Запад. / Adzhemoglu, D., D. A. Robinsan (2013). *Zashto natsiite se provalyat. Kade sa korenite na silata, prosperiteta i bednostta*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad.
- Ариели, Д. (2012). *Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения*. София: Изд. НСМ-Медиа. / Arieli, D. (2012). *Predvidimo iratsionalni. Koi sa silite, formirashti nashite resheniya*. Sofiya: Izd. NSM-Media.
- Атали, Ж. (2021 [2006]). *Кратка история на бъдещето*. София: Изд. Рива. / Atali, Zh. (2021 [2006]). *Kratka istoriya na badeshteto*. Sofiya: Izd. Riva..
- Бердяев, Н. (1996). *Извори и смисъл на руския комунизъм*. София: Изд. Христо Ботев. / Berdyayev, N. (1996). *Izvori i smisal na ruskiya komunizam*. Sofiya: Izd. Hristo Botev.
- Бъргър, П. Л., Т. Лукман (1996). *Социалното конструиране на реалността: Изследване по социология на знанието*. София: Изд. Критика и хуманизъм. / Bargar, P. L., T. Lukman (1996). *Sotsialnoto konstruirane na realnostta: Izsledvane po sotsiologiya na znaniето*. Sofiya: Izd. Kritika i humanizam.
- Вебер, М. (2005 [1920]). *Протестантската етика и духът на капитализма*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Veber, M. (2005 [1920]). *Protestantskata etika i duhat na kapitalizma*. Sofiya: Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Егберт, Х., Т. Седларски (2021). „Основи на съвременната икономика: Израел Кирцнер и функцията на предприемача“. – *Икономически и социални алтернативи*, 1/2021, 121 – 127. / Egbert, H., T. Sedlarski (2021). „Osnovi na savremennata ikonomika: Izrael Kirtsner i funktsiyata na predpriemacha“. – *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 1/2021, 121 – 127.
- Егберт, Х., Т. Седларски (2020). „Основи на съвременната икономика: Гордън Тълок и публичният избор“. – *Икономическа мисъл*, 1/2020, 107 – 118. / Egbert, H., T. Sedlarski (2020). „Osnovi na savremennata ikonomika: Gordan Talok i publichniyat izbor“. – *Ikonomicheska misal*, 1/2020, 107 – 118.
- Егберт, Х., Т. Седларски (2018). „Основи на съвременната икономика: Джеймс Бюкяньн и конституционната икономика“. – *Икономическа мисъл*, 1/2018, 113 – 122. / Egbert, H., T. Sedlarski (2018). „Osnovi na savremennata ikonomika: Dzheymys Byukyanyan i konstitutsionnata ikonomika“. – *Ikonomicheska misal*, 1/2018, 113 – 122.
- Джанг, Х. (2015). 23 неща, които не се казват за капитализма. София: Изток-Запад. / Dzhang, H. (2015). *23 neshta, koito ne se kazvat za kapitalizma*. Sofiya: Iztok-Zapad.
- Колев, Б. (2017). *Икономическа култура*. София: Издателски комплекс – УНСС. / Kolev, B. (2017). *Ikonomicheska kultura*. Sofiya: Izdatelski kompleks – UNSS.
- Леонидов, Ат., Т. Седларски (2017). *Икономически теории. Антология. Том 1*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Leonidov, At., T. Sedlarski (2017). *Ikonomicheski teorii. Antologiya. Tom 1*. Sofiya: Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Маркс, К. (1983). „Към критиката на политическата икономия“ [1859]. София, Партиздат, четвърто издание (Marx, K. 1859, *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, Franz Duncker, Berlin). / Marks, K. (1983). „Kam kritikata na politicheskata ikonomiya“ [1859]. Sofiya, Partizdat, chetvarto izdanie (Marx, K. 1859, *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, Franz Duncker, Berlin).
- Недев, Б. (2019). „Поведенческите деформации и тяхното влияние върху действията на инвеститорите“. – *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски, Стопански факултет*, 17, 169 – 186. / Nedev, B. (2019). „Povedencheskite deformatsii i tyahnoto vliyanie varhu deystviyata na investitorite“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski, Stopanski fakultet*, 17, 169 – 186.
- Норт, Д. (2000). *Институции, институционална промяна и икономическо развитие*. София: Изд. ЛиК. / Nort, D. (2000). *Institutsii, institutsionalna promyana i ikonomicheskoto razvitie*. Sofiya: Izd. LiK.

- Олсън, М. (2001). *Възход и упадък на нациите*. София: Изд. Златорогъ. / Olsan, M. (2001). *Vazhod i upadak na natsiite*. Sofiya: Izd. Zlatorog.
- Седларски, Т. (2020). *Поведенчески и социалнопсихологически измерения на пазарния ред: статус, щастие и благосъстояние*. Второ издание. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2020). *Povedencheski i sotsialnopsihologicheski izmereniya na pazarniya red: status, shtastie i blagosastoyanie*. Vtoro izdanie. Sofiya: Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Седларски, Т. (2020а). „Политическа икономия на социалния статус: щастието в настоящия икономически ред от перспективата на поведенческата икономика“. – *Годишник на Софийския университет “Св. Климент Охридски”*, Стопански факултет, **19**, 2020, 171 – 197. / Sedlarski, T. (2020a). „Politicheska ikonomiya na sotsialniya status: shtastieto v nastoyashitiya ikonomicheski red ot perspektivata na povedencheskata ikonomika“. – *Godishnik na na Sofiyskiya universitet “Sv. Kliment Ohridski”*, Stopanski fakultet, **19**, 2020, 171 – 197.
- Седларски, Т. (2019). „Икономика и социален статус: методи за емпирично установяване на статусните ефекти по отношение на удовлетвореността от дохода“ – В: *Научни трудове на УНСС*, **5**, 2019, 143 – 159. / Sedlarski, T. (2019). „Ikonomika i sotsialen status: metodi za empirichno ustanovyavane na statusnite efekti po otnoshenie na udovletvorenostta ot dohoda“ – V: *Nauchni trudove na UNSS*, **5**, 2019, 143 – 159.
- Седларски, Т. (2018). „Икономика на щастието: обществената природа на човешкото щастие“. – *Годишник на Софийския университет “Св. Климент Охридски”*, Стопански факултет, **15**, 173 – 205. / Sedlarski, T. (2018). „Ikonomika na shtastieto: obshtestvenata priroda na choveshkoto shtastie“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet “Sv. Kliment Ohridski”*, Stopanski fakultet, **15**, 173 – 205.
- Седларски, Т. (2018а). „Поведенчески подход към устойчивостта на настоящия социоекономически ред“. – *Годишник на Софийския университет “Св. Климент Охридски”*, Стопански факултет, **16**, 269 – 290. / Sedlarski, T. (2018a). „Povedencheski podhod kam ustoychivostta na nastoyashitiya sotsioikonomicheski red“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet “Sv. Kliment Ohridski”*, Stopanski fakultet, **16**, 269 – 290.
- Седларски, Т. (2015). *Икономически теории (История на икономическата мисъл)*. Поредица „Университетска библиотека“ на Университетското издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2015). *Ikonomicheski teorii (Istoriya na ikonomicheskata misal)*. Poreditsa „Universitetska biblioteka“ na Universitetskoto izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Седларски, Т. (2015а). „Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика“. – *Икономическа мисъл*, 4/2015, 3 – 22. / Sedlarski, T. (2015a). „Statusna ikonomika, institutsionalen dizayn i ikonomicheska politika“. – *Ikonomicheska misal*, 4/2015, 3 – 22.
- Седларски, Т. (2014). „Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк“. – *Икономически и социални алтернативи*, 4/2014, 117 – 134. / Sedlarski, T. (2014). „Integrirane na sotsialniya status v ikonomicheskata teoriya: statusnata ikonomika na Robart Frank“. – *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 4/2014, 117 – 134.
- Седларски, Т. (2014а). „Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика“. – *Икономическа мисъл*, 1/2014, 95 – 114. / Sedlarski, T. (2014a). „Sotsialnopsihologicheski aspekti na pazarnata razmyana v institutsionalnata ikonomika“. – *Ikonomicheska misal*, 1/2014, 95 – 114.
- Седларски, Т. (2013). *Нова институционална икономика*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2013). *Nova institutsionalna ikonomika*. Sofiya: Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Седларски, Т. (2013а). *Институционални аспекти на пазара*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2013a). *Institutsionalni aspekti na pazara*. Sofiya: Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.

- Седларски, Т. (2012). „Институционална еволюция на обществата към отворен достъп и пазарна размяна?“. – *Икономически алтернативи*, 3/2012, 81 – 102. / Sedlarski, T. (2012). „Institutsionalna evolyutsiya na obshtestvata kam otvoren dostap i pazarna razmyana?“. – *Ikonomicheski alternativii*, 3/2012, 81 – 102.
- Седларски, Т. (2011). „Барииери пред ефективния институционен избор: Защо невинаги се налагат икономически най-целесъобразните институции“. – *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, *Стопански факултет*, 9, 205 – 229. / Sedlarski, T. (2011). „Barieri pred effektivniya institutsionen izbor: Zashto nevinagi se nalagat ikonomicheski nay-tselesoobraznite institutsii“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“*, *Stopanski fakultet*, 9, 205 – 229.
- Седларски, Т. (2011а). „Несвободното възникване на свободния пазар – ‚Великата трансформация‘ на Карл Полани“. – *Икономическа мисъл*, 1/2011, 51 – 72. / Sedlarski, T. (2011a). „Nesvobodnoto vaznikvane na svobodniya pazar – ‚Velikata transformatsiya‘ na Karl Polani“. – *Ikonomicheska misal*, 1/2011, 51 – 72.
- Седларски, Т. (2010). „Еволюция на теорията на институционалната промяна на Д. Норт“. – *Икономически алтернативи*, 2/2010, 82 – 95. / Sedlarski, T. (2010). „Evoluytsiya na teoriyata na institutsionalnata promyana na D. Nort“. – *Ikonomicheski alternativii*, 2/2010, 82 – 95.
- Седларски, Т. (2009). „Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи“. – *Социологически проблеми*, 3-4/2009, 139 – 155. / Sedlarski, T. (2009). „Neformalni institutsii, ideologii i tranzaksiionni razhodi“. – *Sotsiologicheski problemi*, 3-4/2009, 139 – 155.
- Седларски, Т., Г. Георгиева (2018). „От класическа към поведенческа финансова теория“. – *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, *Стопански факултет*, 15, 207 – 241. / Sedlarski, T., G. Georgieva (2018). „Ot klasicheska kam povedencheska finansova teoriya“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“*, *Stopanski fakultet*, 15, 207 – 241.
- Седларски, Т., Д. Димитрова (2016). „Социални мрежи за споделяне на риска“. – *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, *Стопански факултет*, 13, 269 – 291. / Sedlarski, T., D. Dimitrova (2016). „Sotsialni mrezhii za spodelyane na riska“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“*, *Stopanski fakultet*, 13, 269 – 291.
- Седларски, Т., Г. Димитрова (2014). „Основни концепции в теорията на поведенческите финанси“. – *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, *Стопански факултет*, 12, 195 – 220. / Sedlarski, T., G. Dimitrova (2014). „Osnovni kontseptsii v teoriyata na povedencheskite finansi“. – *Godishnik na Sofiyskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“*, *Stopanski fakultet*, 12, 195 – 220.
- Смит, А. (2010 [1776]). *Богатството на народите*. София: Изд. Рата. / Smit, A. (2010 [1776]). *Bogatstvoto na narodite*. Sofiya: Izd. Rata.
- Събев, Д. (2021). *Маркетинг, потребление и икономически растеж*. София: Изд. Изток-Запад / Sabev, D. (2021). *Marketing, potreblenie i ikonomicheski rastezh*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad.
- Тойнби, А. (1995). *Изследване на историята. Том 1 – Възникване и развитие на цивилизацията; Том 2 – Разпадане и разлагане на цивилизацията; Том 3 – Универсални държави и универсални църкви*. София: Изд. Христо Ботев. / Toynbi, A. (1995). *Izledvane na istoriyata. Tom 1 – Vaznikvane i razvitie na tsivilizatsiite; Tom 2 – Razpadane i razlagane na tsivilizatsiite; Tom 3 – Universalni darzhavi i universalni tsarkvi*. Sofiya: Izd. Hristo Botev.
- Фукуяма, Ф. (2016). *Политически ред и политически упадък. От индустриалната революция до глобализацията на демокрацията*. София: Изд. Изток-Запад. / Fukuyama, F. (2016). *Politicheski red i politicheski upadak. Ot industrialnata revolyutsiya do globalizatsiyata na demokratsiyata*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad.
- Фукуяма, Ф. (2015). *Произход на политическия ред. От предисторическите времена до Френската революция*. София: Изд. Изток-Запад. / Fukuyama, F. (2015). *Proizhod na*

- politicheskaya red. Ot predistoricheskite vremena do Frenskata revolyutsiya. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad.
- Фукуяма, Ф. (2006). *Край на историята и последният човек*. София: Изд. Обсидиан. / Fukuyama, F. (2006). *Krayat na istoriyata i posledniyat chovek*. Sofiya: Izd. Obsidian.
- Фукуяма, Ф. (2002). *Нашето постчовешко бъдеще*. София: Изд. Обсидиан. / Fukuyama, F. (2002). *Nasheto postchoveshko badeshte*. Sofiya: Izd. Obsidian.
- Фукуяма, Ф. (1997). *Доверие*. София: Изд. Рива. / Fukuyama, F. (1997). *Doverie*. Sofiya: Izd. Riva.
- Хаджийски, И. (2002). *Бит и душевност на нашия народ*. София: Изд. Изток-Запад. / Hadzhiyski, I. (2002). *Bit i dushevnost na nashiya narod*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad.
- Хофстеде, Х., Х. Я. Хофседе, М. Минков (2020). *Култури и организации. Софтуер на ума*. София: Изд. Класика и стил. / Hofstede, H., H. Ya. Hofsede, M. Minkov (2020). *Kulturi i organizatsii. Softuer na uma*. Sofiya: Izd. Klasika i stil.
- Хофстеде, Х. (2001). *Култури и организации. Софтуер на ума*. София: Изд. Класика и стил. / Hofstede, H. (2001). *Kulturi i organizatsii. Softuer na uma*. Sofiya: Izd. Klasika i stil.
- Acemoglu, D., S. Johnson, J. Robinson (2002). „Reversal of Fortune: Geography and Institutions in themaking of the Modern World Income Distribution“. – *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1231 – 1294.
- Acemoglu, D., S. Johnson, J. Robinson (2001). „The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation“. – *American Economic Review*, 91, 1369 – 1401.
- Acemoglu, D., J. Robinson (2014). “The Rise and Decline of General Laws of Capitalism”, NBER Working Paper 20766, DOI 10.3386/w20766.
- Aghion, P., P. Howitt (1998). *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Aiello, F., V. Scoppa (2000). „Uneven Regional Development in Italy: Explaining Differences in Productivity Levels“, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, Nuova Serie, Vol. 60 (Anno 113), No. 2 (Settembre 2000), 270 – 298.
- Alesina, A., P. Giuliano (2015). “Culture and Institutions”. – *Journal of Economic Literature*, volume 53, issue 4, 898 – 944.
- Arrow, K. (1972). “Gifts and Exchanges”. – *Philosophy and Public Affairs*, 1, 343 – 62.
- Baland, J.-M., C. Guirkinger, C. Mali (2011). “Pretending to Be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon”. – *Economic Development and Cultural Change*, 60(1), 1 – 16.
- Ball, R. (2001). “Individualism, Collectivism, and Economic Development”. – *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Volume: 573 issue: 1, 57 – 84.
- Bardhan, P. (1997). “Corruption and Development. A Review of Issues”. – *Journal of Economic Literature*, 35 (3), 1320 – 1346.
- Bauer, P.T., B. S. Yamey, (1957). *The Economics of Under-developed Countries*. Cambridge Economics Handbooks. Chicago: University of Chicago Press.
- Choi, I., Y. Choi (2002). “Culture and Self-Concept Flexibility”. – *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(11), 1508 – 1517.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, Belknap Press.
- Comola, M., M. Fafchamps (2010). “Are gifts and loans between households voluntary?”. – *CSAE Working Paper Series 2010-20*, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Dasgupta, P. (2000). Economic Progress and the Idea of Social Capital. In: *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, ed. P. Dasgupta and I. Serageldin. Washington, DC: World Bank.
- Dawes, R. M., R. H. Thaler (1988). “Anomalies: Cooperation”. – *Journal of Economic Perspectives*, 2 (3), 187 – 197.
- Egbert, H., T. Sedlarski (2011). “Exploring Impact: Negative Effects of Social Networks”. – *International Journal of Latest Trends in Finance and Economic Sciences*, Vol. 1, No. 2.

- Sokoloff, K. L., S. L. Engerman (2000). "Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World". – *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 3, Summer 2000, 217 – 232.
- Evans P., J. E. Rauch (1999). "Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of "Weberian" State Structures on Economic Growth". – *American Sociological Review*, 64(5), 748 – 765.
- Gorodnichenko, Y., G. Roland (2017). "Culture, Institutions, and the Wealth of Nations". – *The Review of Economics and Statistics*, 99 (3), 402–416.
- Gorodnichenko, Y., G. Roland (2012). "Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology". – In: Aoki M., Kuran T., Roland G. (eds) *Institutions and Comparative Economic Development*. International Economic Association Series. Palgrave Macmillan, London.
- Gorodnichenko, Y., G. Roland (2011). "Which Dimensions of Culture Matter for Long-Run Growth?" – *American Economic Review*. Papers and Proceedings 101(3), 492 – 498.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge University Press.
- Greif, A. (1997). On the Interrelations and Economic Implications of Economic, Social, Political and Normative Factors: Reflections from Two Late Medieval Societies. – In: *The Frontiers of the New Institutional Economics*, ed. J. Drobak and J. Nye. San Diego: Academic Press.
- Greif, A. (1994). "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies". – *Journal of Political Economy* 102, 912 – 950.
- Hall, R. E., C. I. Jones (1999). "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?". – *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83 – 116.
- Heine, S. J. (2010). *Cultural psychology*. In: S. T. Fiske, D. T. Gilbert, G. Lindzey (Eds.). *Handbook of social psychology* (1423 – 1464). John Wiley & Sons, Inc.
- Heine, S. J., S. Kitayama, D. R. Lehman, T. Takata, E. Ide, C. Leung, H. Matsumoto (2001). "Divergent consequences of success and failure in Japan and North America: An investigation of self-improving motivations and malleable selves". – *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 599 – 615.
- Heine, S. J., T. Takemoto, S. Moskaleiko, J. Lasaleta, J. Henric (2008). "Mirrors in the head: cultural variation in objective self-awareness". – *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 879 – 887.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Homans, G. C. (1958). "Social Behavior as Exchange". – *American Journal of Sociology*, Vol. 63, No. 6, Emile Durkheim-Georg Simmel, 1858 – 1958 (May, 1958), 597 – 606.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Iyengar, S. S., M. R. Lepper (1999). "Rethinking the value of choice: A cultural perspective on intrinsic motivation" – *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(3), 349 – 366.
- Jakiela, P., O. Ozier (2016). "Does Africa Need a Rotten Kin Theorem? Experimental Evidence from Village Economies". – *The Review of Economic Studies*, Volume 83, Issue 1, January 2016, 231 – 268.
- Kakar, S. (1978). *The Inner World*. New York: Oxford University Press.
- Kanagawa, C., S. E. Cross, H. R. Markus (2001). „Who am I?“ The cultural psychology of the conceptual self". – *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(1), 90 – 103.
- Kashima, E. S., Y. Kashima (2003). „Individualism, GDP, Climate, and Pronoun Drop: Is Individualism Determined by Affluence and Climate, or Does Language Use Play a Role?“. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34(1), 125 – 134.
- Kashima, E. S., Y. Kashima (1998). „Culture and language: The case of cultural dimensions and personal pronoun use“. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(3), 461 – 486.

- Kim, H., H. R. Markus (1999). "Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis". – *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(4), 785 – 800.
- Kitayama, S., H. R. Markus, M. Kurokawa (2000). "Culture, emotion, and well-being: Good feelings in Japan and the United States". – *Cognition and Emotion*, 14, 93 – 124.
- Kyriacou, A. P. (2016). 'Individualism-Collectivism, Governance and Economic Development'. – *European Journal of Political Economy*, 42(1), 91 – 104.
- Kranton, R. (1996). „Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System“. – *American Economic Review*, 86, 830 – 851.
- Landes, D. S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations* (New York: W. W. Norton).
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny (1999). "The Quality of Government". – *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15, 222 – 279.
- Lewis, A. (1955) *The Theory of Economic Growth*. London: Allen and Unwin.
- Licht, A. N., C. Goldschmidt, S. H. Schwartz (2007). "Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance". – *Journal of Comparative Economics*, 35(4), 659 – 688.
- Liker, J. (2003). *The Toyota Way*. McGraw-Hill.
- Litwack, J. M. (1991). "Legality and Market Reform in Soviet-Type Economies". – *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, Nr. 4, Fall 1991, 77 – 89.
- Ma, V., & T. J. Schoeneman (1997). "Individualism versus collectivism: A comparison of Kenyan and American self-concepts". – *Basic and Applied Social Psychology*, 19(2), 261 – 273.
- Macfarlane, A. (1979). *The Origins of English Individualism: Family, Property and Social Transition*. Blackwell, Oxford.
- Mankiw, G. (1995). "The Growth of Nations". *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, 25th Anniversary Issue (1995), 275 – 326.
- Markus, H. R., S. Kitayama (1991). "Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation". – *Psychological Review*, 98(2), 224 – 253.
- Mauro, P. (1995). "Corruption and growth". – *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681 – 712.
- Mezulis, A. H., L. Y. Abramson, J. S. Hyde, & B. L. Hankin (2004). "Is there a universal positivity bias in attributions? A meta-analytic review of individual, developmental, and cultural differences in the self-serving attributional bias". – *Psychological bulletin*, 130(5), 711 – 747.
- Mokyr, J. (2010)- „The Contribution of Economic History to the Study of Innovation and Technical Change“. – In: Bronwyn H. Hall & Nathan Rosenberg (eds.). *Handbook of the Economics of Innovation*, edition 1, volume 1, chapter 0, 11 – 50, Elsevier.
- Morling, B., S. Kitayama, Y. Miyamoto (2002). "Cultural practices emphasize influence in the United States and adjustment in Japan". – *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 311 – 323.
- North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- North, D. C. (1991). "Institutions". – *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1 (Winter, 1991), 97 – 112.
- North, D. C. (1989). "Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction", *World Development*, 17, 1319 – 32.
- North, D. D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York and London: W. W. Norton & Co.
- North, D. C., J. J. Wallis, B. R. Weingast (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C., B. R. Weingast (1989). "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England". – *The Journal of Economic History*, Vol. 49, No. 4 (Dec., 1989), 803 – 832.

- Oyserman, D., H. M. Coon, M. Kimmelmeier (2002). „Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses“. – *Psychological Bulletin*, 128, 3 – 72.
- Peng, K., R. E. Nisbett (1999). “Culture, dialectics, and reasoning about contradiction”. – *American Psychologist*, 54(9), 741 – 754.
- Platteau, J. (2000). *Institutions, Social Norms, and Economic Development*. Amsterdam: Academic Publishers and Routledge.
- Platteau, J.-P. (1994). “Behind the Market Stage Where Real Societies Exist, Part II: The Role of Moral Norms”. – *Journal of Development Studies*, 30, 753 – 817.
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. New York: Farrar & Rinehart.
- Putnam, R. D. (1994). “Institutional Change in Italy: The First Two Decades”. – In: Harbeson J.W., Hopkins R.F., Smith D.G., *Responsible Governance: The Global Challenge (Essays in honor of Charles E. Gilbert)*. New York: University Press of America, 121 – 176.
- Reinert, E. S. (2019). *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*. New York: Public Affairs.
- Rodrik, D., A. Subramanian, F. Trebbi (2004). “Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development”. – *Journal of Economic Growth*, 9, 131 – 165.
- Roland, G. (2004). “Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions”. – *Studies in Comparative International Development*, 38, 109 – 131.
- Schotter, A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schwartz, S. H. (1990). “Individualism–collectivism: Critique and proposed refinements”. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 21, 139 – 157.
- Scott, J. (1972). *Comparative Political Corruption*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Singerman, D. (1995). *Avenues of Participation: Family, Politics and Networks in Urban Quarters of Cairo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sugden, R. (1989). “Spontaneous Order”. – *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, Issue 4, 85 – 97.
- Suh, E. M. (2002). “Culture, identity consistency, and subjective well-being”. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1378 – 1391.
- Suh, E., Diener, E., Oishi, S., & Triandis, H. C. (1998). “The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: Emotions versus norms”. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 482 – 493.
- Tabellini, G. (2008). “The Scope of Cooperation: Values and Incentives”. – *Quarterly Journal of Economics*, 123(3), 905 – 950.
- Tanzi, V. (1994). *Corruption, Governmental Activities, and Markets* (August 1994). IMF Working Paper No. 94/99, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=883840>.
- Titmuss, R. (1971). *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon Books.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- Wallis, J. (2009). „Institutions, organizations, impersonality, and interests: The dynamics of Institutions“. – *Journal of Economic Behavior & Organization*, 79 (1-2), 48 – 64.
- Yamagishi, T., Yamagishi, M. (1994). “Trust and commitment in the United States and Japan”. – *Motivation and Emotion*, 18, 129 – 166.

Постъпила на 05.09.2021 г.