

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ, СОЦИАЛЕН КАПИТАЛ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Теодор Седларски

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

How to cite this article / Как да се цитира тази статия:

Sedlarski, T. (2022). Individualizam, kolektivizam, sotsialen kapital i ikonomichesko razvitie (Individualism, collectivism, social capital, and economic development). *Economic Thought Journal*, 67(2), pp. 171-204 (in Bulgarian).

To link to this article / Връзка към статията:



Published online / Публикувана онлайн: 24 June 2022



Submit your article to this journal / Изпратете статия за публикуване

<https://etj.iki.bas.bg>

Article views / Статията е видяна:

View related articles / Други подобни статии:



View Crossmark data / Вж. информация от Crossmark:

Citing articles / Цитиращи статии:

View citing articles / Вж. цитиращи статии:



ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ, СОЦИАЛЕН КАПИТАЛ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Теодор Седларски

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Резюме: Систематизирани са основни отличаващи характеристики на взаимодействията между стопанските агенти в индивидуалистични и колективистични култури. Предложено е кратко обобщение на дебата в литературата относно връзката между култура и икономическо развитие и е обоснована продуктивността за икономическия анализ на доброто познаване на особеностите на националните култури. Обзорът по необходимост включва свидетелства и аргументи за съществуването на механизми, през които дълбоките аспекти на културата влияят чрез формирането на вярванията и предпочитанията върху икономическите резултати – това е демонстрирано нагледно през ефектите на социалния капитал. Някои от привидните противоречия в представените хипотези могат да бъдат разрешени, като се вземе предвид обхватът на групата, спрямо която се простират колективната идентичност и възприеманите споделени отговорности. Така се достига до основния извод от анализа, че видът колективизъм, който възпрепятства икономическото развитие, обикновено се заключава в лоялност към прекалено малка група от хора.

Ключови думи: индивидуализъм; колективизъм; икономическа култура; ценности; норми; институции; социален капитал; конформност; опортюнизъм; социални дилеми; доверие; меритокрация; икономическо развитие; растеж

JEL codes: D91; O43; Z1

Received 11 April 2022

Revised 28 April 2022

Accepted 12 May 2022

Индивидуалистични и колективистични култури

Концепцията за колективизма и индивидуализма намира множество приложения в различни социални науки, вкл. в икономиката (срв. например с Ball, 2001; Greif, 1994; Седларски, 2022). Според Triandis (1990) земеделието, разширените семейства и различните социални единици за оцеляване (вътрешните групи) могат да се разглеждат като материални предшественици на колективизма, а социализацията на послушанието, дълга и саможертвата за вътрешната група – като културни следствия от него. Обобщавайки икономическата литература по темата, може да се заключи, че колективизмът има четири основни определящи черти: взаимозависимо възприятие на собственото Аз (вж. Markus, Kitayama, 1991), изпитвана полезност на саможертвите за вътрешната група, дългосрочно взаимно обвързване (*relational bonding*) и поведение, задвижвано от норми (вж. Triandis, 1995). Всички определящи черти са свързани с подчинението на правилата и на груповото мнение, с институционализацията, хармонията между

индивидуалните цели и тези на колектива и на нацията, както и с груповото сцепление и груповото мислене¹.

Характерът на Аза е определян като *най-важната особеност* (вж. Bhawuk, 2001; Markus, Kitayama, 1991; Triandis, 1989), която формира останалите характеристики на колективизма. Понятия като „simpatico“ сред испаноговорящите (вж. Triandis et al., 1984), „pakikisama“ сред филипинците (вж. Church, 1987), „amae“ сред японците (вж. Doi, 1981), „guanxi“ сред китайците (вж. Luo, 2000) и „philotimo“ сред гърците (вж. Triandis, 1994) илюстрират чувството за взаимозависимост на хората в колективистичните култури и нуждата им да поддържат хармония с останалите, с които общуват като близки, отразявайки общата настройка на свързаност с другите. Един от начините за алтернативно представяне на това твърдение е да се каже, че колективистите наследяват за цял живот своите взаимоотношения, които са изградени около родството и първичната им социална мрежа, състояща се от ядреното (включващо бащата и майката с техните деца) и разширеното семейство, както и от родното място (селото, малкия град и др.) или мястото, в което живеят (вж. Hsu, 1971). Те постепенно интегрират индивиди извън родствената си група в първичната си мрежа, за да разширят набора си от взаимоотношения. Тази взаимозависимост се съчетава с емоционална близост и създава кохезия у хората, работещи заедно. В същото време стремежът да се поддържа хармония и да се запазва собствената репутация пред останалите в групата оказва натиск върху несъгласните с едно или друго обстоятелство да се подчиняват на груповите норми и решения, което може да доведе до неблагоприятното явление „групово мислене“.

Втората основна характеристика на колективизма се отнася до взаимоотношението между Аза и останалите хора, обединени в различни групи. При т.нар. *взаимозависими представи за себе си* хората в колективистичните култури развиват връзки с други индивиди, за да задоволят нуждите на Аза, както и на другите членове на колектива, с които Азът е обвързан (например семейството, роднините, приятелите и колегите) и за които се вярва, че имат обща съдба (вж. Bhawuk et al., 2006). Това е особеност, която води до подчиняване на индивидуалните цели на тези на колектива (вж. Triandis, 1989) и до рязко разграничаване между вътрешните (семейство, род, клас и др.) и външните групи. Вътрешната група се възприема като надеждна и колективистите са готови да жертват тесния си личен интерес, за да останат постоянна част от нея. Същевременно те не се колебаят да влязат в отношения на нечестна размяна с хора от външните групи (вж. Triandis et al., 1988). В изследване сред корейски деца Han и Park (1995) установяват, че от ранна възраст децата поставят интересите на вътрешната група по отношение на разпределението на експерименталните печалби над тези на външните групи и затова не е изненадващо, че властимащите осигуряват специални привилегии на членовете на вътреш-

¹ Автори като Bhawuk (2001) впоследствие интегрират представените от Triandis като независими фактори четири отличителни характеристики на колективизма и индивидуализма в единна теоретична система. В нейния център е понятието за собственото Аз, а трите останали характеристики се свеждат до това как индивидът се съотнася с различни групи, как взаимодейства с обществото като цяло и как осъществява социална размяна с други индивиди (срв. с Bhawuk et al., 2006).

ното си обкръжение. Обратно, индивидуалистите не правят такава ясна разлика между двете групи.

Обикновено се приема, че колективистичното подчиняване на личния интерес на ползата за групата има предимства на ранните етапи на икономическо развитие. Често даван пример е стопанската история на региона на Югоизточна Азия. Шинатаро Ишихара (вж. Mohamad, Ishihara, 1995, p. 10) предава същността на колективистичния дух, запазен и до днес в тази част на света, по следния начин: „Точно както един син или дъщеря осъзнават кога трябва да се откажат от дадено лично удоволствие за благо на семейството, персоналът на една компания – от борда на директорите до работниците на поточната линия, знае, че с компромис се постига повече, отколкото с противопоставяне“ (срв. с Bhawuk et al., 2006).

Когато работят в екип, колективистите образуват здраво сплотен отбор, действащ като добре организирана единица. В същото време два предвестника на груповото мислене – илюзията за всеизвестен общ морал и споделените стереотипи, са усилвани от груповата кохезия и от склонността да се оправдават всякакви действия, извършени в защита на интересите на вътрешната група. В същия смисъл Kim (2000, p. 151) твърди, че прекомерното фокусиране върху лоялността към групата и хармонията в нея в комбинация с постоянно самоограничаване водят до „фракционализация, регионализация, непотизъм и блокират възникването на работещо гражданско и демократично общество“ в Корея в миналото.

Третата основна характеристика на колективизма отразява природата на социалната размяна между Аза и останалите. С взаимозависимата представа за себе си хората наследяват човешки взаимоотношения, които са склонни да разглеждат като дългосрочни. Ето защо колективистите обикновено не прекъсват взаимоотношения, дори когато са разходно неефективни, т.е. те ги ценят сами по себе си и ги поддържат с неравностойни социални размени в продължителни периоди. Тези взаимоотношения са по-скоро комунални по природа си (вж. Clark, Mills, 1979; Аврамов, 2007). Те имат стойност сами за себе си, а полезността от конкретните размени, осъществявани между хората, е по-маловажна. Членовете на колектива споделят чувствата си – например, когато някой е щастлив, другите също се чувстват добре, а когато който и да е от тях изпита чувство на загуба, останалите усещат неприятна емоция (вж. Mills, Clark, 1982). Обратно, индивидуалистите са рационални в социалните си размени – те са ръководени от принципите на съблюдаване на равностойността на размяната и от точното пресмятане на конкретните разходи и ползи (вж. Bhawuk et al., 2006).

Последната, четвърта основна характеристика на колективизма е свързана с това как индивидите взаимодействат с цялото общество. Като поддържат множество дългосрочни взаимоотношения, колективистите се научават как да живеят с взаимозависимостите, които ги съпътстват. Част от справянето с взаимозависимостите е да се поставят цели, които съответстват не само на собствените потребности. В процеса на полагане на грижи за нуждите на членовете на вътрешната група социалните механизми еволюират в колективистични култури, задвижвани от устойчиви споделени норми. За колективис-

тите е когнитивно по-лесно да се доверят на методи за взаимодействие с останалите хора, които са били изпробвани в миналото. Чувството за дълг към колектива ги води към налагането на социални норми на работното място и в междуличностните отношения. Индивидуалистите, напротив, са по-малко загрижени за нуждите на другите и се интересуват много по-слабо от това, което казват техните семейства или колеги, да не говорим за разширените им семейства, приятелите или съседите. Някои от особеностите на груповото мислене като самоцензурирането, опазването на определени идеи на групата от съприкосновение с факти, които им противоречат (*mind guarding*), и колективното рационализиране често са подсилвани от склонността на колективистичните култури да се следват споделени норми (вж. Bhawuk et al., 2006).

Разграничението, което е от значение, за да се разберат различията в човешките отношения при индивидуализма и колективизма, е между понятията „вътрегрупово“ и „извънгрупово“. Независимият аз ще е склонен да се държи по един и същ начин, когато общува с когото и да е, докато поведението на *взаимозависимия* ще е различно в рамките на важните, привилегировани (*вътрегрупови*) отношения в сравнение с по-малко важните или по-редките (*извънгрупови*). В социалните експерименти това проличава в реакциите спрямо направения вместо индивидите избор – представителите на колективистичните култури приветстват избора, направен за тях от някого във вътрешната група, но като правило се възпротивяват на този, правен за тях от лице извън нея. От своя страна представителите на индивидуалистичните култури ще реагират по един и същ отрицателен начин, когато някой направи избор за (вместо) тях, независимо дали е вътрешен, или външен за групата им от близки хора. Проучванията откриват също по-ниски нива на „гратисчийство“ (спестяване на усилия в групови занимания) сред по-колективистичните китайци и израелци, когато изпълняват задачи в рамките на вътрешната група, отколкото, ако ги вършат извън нея. За разлика от тях сред американците нивото на „гратисчийството“ е едно и също, независимо дали дейностите се осъществяват във вътрешната група, или извън нея (вж. Earley, 1993). За хората от колективистичните култури се установява също, че се стремят да демонстрират по-голямо придържане към груповите норми, когато са в присъствието на членове на групата (Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011), отколкото в тяхно отсъствие.

От институционална перспектива има и други важни ефекти на колективизма и на индивидуализма. Едно от естествените следствия на културните различия е, че в индивидуалистичната култура обществената ориентация ще клони силно към индивидуална собственост, докато в колективистичната ще се търсят групови форми. Тази разлика е открояна от английския историк Макфарлейн, който твърди, че културата на индивидуализма съществува в Англия още през XIII век, а може би и по-рано (Macfarlane, 1979). Сред доказателствата, които той привежда, е, че собствеността на земята в средновековна Англия принадлежи на индивиди, а не на семейства, както е в континентална Европа по това време. Родителите имат правото да лишават от наследство децата си, а жените разполагат с права на собственост, което е много рядко срещано в онази епоха. Земята по-често, откъдето и да е другаде, е продавана, вместо да бъде прехвърляна на децата. Икономическите отношения са опосредствани от пари в много

по-голяма степен в сравнение с другите страни (срв. с Polanyi, 1944; Седларски, 2011). Основната семейна структура вече е ядреното семейство и връзките с местните общности са силно отслабени. Перспективата на Макфарлейн предполага, че културните различия в отделните страни са много по-стари, отколкото често се приема от съвременните стопански историци (срв. с Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011).

Така, както индивидуализмът естествено води до концепцията за индивидуална собственост, по същия начин за него е характерно и използването на формалното право като основен механизъм за разрешаване на конфликти. В индивидуалистичната култура лица, които са в конфликт помежду си, ще очакват спорът им да бъде разрешен от арбитражен орган, основан на анонимни правила, прилагани еднакво за всички. Защитата чрез формално право добива първостепенно значение, когато хората са лишени от групова социална защита и трябва сами да отстояват интересите си. За разлика от ситуацията в индивидуалистичната култура в колективистичните трябва да се прави разграничение между *вътрегруповите* и *извънгруповите* конфликти – първите се разрешават неформално чрез властовите взаимоотношения например в родствената група, а при вторите, обратно, обикновено се прибегва до някакъв формален механизъм за уреждането им. Конфликтните отношения при колективизма крият риск от по-тежки последици, отколкото при индивидуализма, тъй като груповата солидарност често превръща конфликт между индивиди от различни кланове или племена в такъв между целите общности. Освен това, тъй като колективите обикновено имат различни размери, по-силната страна може да предпочете да използва насилие или заплахата от насилие, вместо да прибегне до арбитраж за разрешаването на конфликта (Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011; North, Wallis, Weingast, 2009; Седларски, 2013b).

Семейните връзки са с различна интензивност в отделните типове култури. Те са по-слаби в индивидуалистично общество и по-силни в колективистичното². Индивидуалистичните общества се характеризират с ядрени семейства, в които децата напускат дома си веднага след като могат да бъдат независими, докато колективистичните се отличават по-скоро със съжителстване на няколко поколения и с по-силни връзки към семейния клан. В резултат от това социалните отношения в индивидуалистичното общество са естествено по-пазарно ориентирани, тъй като хората не могат да разчитат в такава степен, колкото в колективистичното, на помощ от своята голяма фамилна група (Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011).

Отношението към имиграцията на свой ред също е различно в двата типа култура. Индивидуалистичното общество е много по-отворено към имиграция-

² Като следствие от хармонията на груповите цели може да се обясни ниският процент на разводите в колективистичните култури, който се дължи на обстоятелството, че хората често жертват личния си интерес, за да запазят семейното единство и споделените цели. Дори след като през последните години започва да се наблюдава увеличение на броя на разводите в някои колективистични страни, в други (например Индия) те продължават да са на нива от порядъка на 1,1% при 38% в САЩ. В множество изследвания на организации в Китай, Корея, Индия и други азиатски държави се изтъква, че те по принцип се различават от западните по високата степен на съгласуваност на целите между организацията и нейните членове (вж. Bhawuk et al., 2006).

та, тъй като в него се гледа положително на допълнителния талант и работна ръка за обществото. Колективистичното общество, обратно, е много по-отрицателно настроено, понеже допускането на индивиди, които не принадлежат към съществуващата общност, се схваща като заплаха за социалната стабилност (Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011).

В индивидуалистичното общество се очаква географската мобилност да бъде по-висока. В този тип култури хората са склонни да участват в професионални и социални отношения, които им предоставят максимални възможности, без да бъдат обременявани от „задушавачи“ задължения. Обратно, в колективистичното общество мрежата от реципрочни задължения в рамките на групите е пречка пред географската мобилност (Gorodnichenko, Roland, 2017; 2012; 2011).

Друга съществена разлика за начина на функциониране на стопанската система е, че от индивидуалистична гледна точка трудовите резултати са свързани повече с присъщите способности на даден човек, отколкото с нивото на полагащите от него усилия. Ако работникът показва незадоволителни резултати, индивидуалистичната реакция би била пренасочването му на друга позиция или – ако е свързано с по-малко разходи, освобождаването му. За колективистичните култури е вярно обратното – при тях слабото представяне се обяснява главно с липсата на достатъчно усилия, поради което надзорните органи смятат, че е тяхно задължение да „изстискват“ повече усилия от работника. От такава перспектива дългосрочните трудови взаимоотношения са полезни, защото в техните рамки надзорните органи могат по-ефективно да наблюдават работниците и познавайки ги добре, да ги насърчават да се трудят по-усърдно. Следствието е, че индивидуалистичната култура благоприятства гъвкавостта при наемането и освобождаването на служители, докато в колективистичната се предпочитат дългосрочните трудови договори. Следователно двата типа култури водят до различия в институционалната уредба на пазара на труда (Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

От приведените примери се вижда продуктивността за икономическия анализ на доброто познаване на особеностите на националните култури (срв. с Колев, 2017). По-нататък е направено кратко обобщение на дебата в литературата относно връзката между икономика и култура. Обзорът по необходимост включва свидетелствата и аргументите за съществуването на механизми, през които чрез формирането на вярванията и предпочитанията дълбоките аспекти на културата като етническата принадлежност или религията влияят върху икономическите резултати. Понякога въздействието на културата преминава едновременно през тези два канала, както е демонстрирано нагледно от ефектите на т.нар. социален капитал.

Споделени мисловни модели: култура, религия и институции

Обикновено човешките представи (*споделени мисловни модели*, както ги нарича Дъглас Норт, вж. North, 2005) остават извън обхвата на икономическия анализ. Всъщност стандартната практика е просто да се допусне, че всички изучавани от икономиката индивиди споделят общи представи – не защото икономистите го вярват, а защото често им се налага да преодоляват възражението, че би било

твърде лесно (и следователно тривиално) да се обясняват икономически феномени на основата на различни представи, избирани от хората *ad hoc* (срв. с Харари, 2018). Все по-голямата достъпност през последните години до преки сведения за човешките вярвания обаче вече позволява анализът на формирането на представи да се базира на емпирични наблюдения. Възможно е например да се провери доколко религиозната и етническата принадлежност влияят върху споделените мисловни модели.

Наборът от икономически релевантни предпочитания, които могат да бъдат повлияни от културата, е много широк. Giuliano (2004) например показва, че броят на хората, живеещи в едно домакинство в САЩ, може да зависи не само от икономическото им благосъстояние, но и от културната им традиция (структурата на семействата в страната, от която произхождат). По подобен начин Fernández, Olivetti и Fogli (2004) и Fernández и Fogli (2009) предоставят свидетелства, че културният произход оказва въздействие върху броя деца, които американските жени биха искали да имат, и върху предпочитанието им дали да работят или не. Ichino и Maggi (2000) установяват, че в Италия склонността да се „скатаваш“ на работа е свързана с родното място – това може да бъде тълкувано като приближение към културата, в която индивидът е формиран (срв. с Guiso, Sapienza, Zingales, 2006).

От своя страна изповядваната религия в даден регион традиционно се свързва със степента на индивидуализъм, както и с качеството на неговото управление и икономическо развитие. Още Макс Вебер твърди, че протестантството поставя ударение върху личната отговорност и върху самоуправлението (разчитането на собствените сили), което помага „да се счупят оковите на родствените групи“ (цит. в Ball, 2001; вж. също Ouserman et al., 2002; Κυριαcou, 2016). Във връзка с това Goody (1983) обяснява как католическата църква заема твърда позиция против традиции като вътрешнородовите бракове, за да намали контрола над собствеността от страна на родствените групи и да увеличи този ръцете на църквата благодарение на даренията към нея (вж. също Greif, 2005; North, Wallis, Weingast, 2009; North, 2005).

Религията влияе върху институциите и по начини извън ефекта ѝ върху културното измерение на индивидуализма и колективизма. North, Wallis и Weingast (2009), а след тях Фукуяма (2015) обясняват как през XI век католическата църква се опитва да се защити от посегателствата на светската власт, като налага идеята, че светските властници нито са над закона, нито са върховният източник на правото, и така поставя основите на развитието на върховенството на правото в западните общества. В сравнение с протестантството католицизмът, ислямът и източното православие са по-йерархични и внушават ценности, водещи до много по-слаба склонност да се поставя под въпрос авторитетът на публичните фигури (La Porta et al., 1999; Treisman, 2000). Друг канал на влияние на религията върху икономическите резултати е през проповядваната трудова етика и отношението към спестовността (Вебер, 2005; Landes, 1998; Κυριαcou, 2016), евентуално чрез заплахата, че неспазващите тези норми ще бъдат обречени на вечни страдания в отвъдното (вж. Barro, McCleary, 2003; срв. с Guiso, Sapienza, Zingales, 2006).

Тъй като продължително време не разполагат с подходяща теоретична рамка, 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 институционален въпрос пред икономиката на развитието: защо някои общества не успяват да въведат институционалната структура на икономически по-напредналите страни и така да догонят тяхното стопанско развитие (срв. със Седларски, 2011b; 2010; 2013)? В литературата се признава водещата роля за запълването на тази празнота, която има израелският икономист Авнър Грейф. В своята авторитетна статия „Културните влияния и организацията на обществото: Историческа и теоретична дискусия на колективистичните и индивидуалистичните общества“ той съчетава концепции от теорията на игрите и социологията в сравнителен исторически анализ на връзката между култура и институционална структура. В публикацията се изследват културните фактори, довели до различните траектории на институционално развитие на две предмодерни общества – едното от ислямския, а другото от западноевропейския свят. Авторът извежда теоретичната значимост на културата при определянето на институционалните структури за причиняването на т.нар. *зависимост от миналото (path dependence)* в развитието и за възпрепятстването на успешното заимстване на институции от други общества. От факта, че институционалните структури през късното Средновековие в западните християнски и в ислямските общества са различни, и то по начин, който отличава развитите от развиващите се съвременни стопанства, може да се направи заключение за важната историческа роля на отделните култури за икономическото развитие (Greif, 1994).

Както показват значителен брой изследвания 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 за координация – влияе много силно върху икономическите му резултати и върху растежа. Институционалната организация определя размера на транзакционните разходи за различните позволени действия, както и механизмите за разпределение на благосъстоянието. Тази тематика може да се проследи най-малко до работата на Адам Смит в края на XVIII век, а през последните десетилетия е предмет на множество нови исторически и теоретични изследвания. Например нобеловият лауреат Дъглас Норт (вж. North, 1991; срв. със Седларски, 2010) приписва причината за икономическия растеж на развитите нации в исторически план на техните специфични механизми за налагане на изпълнението (*enforcement*) на договореностите и институционалните ангажименти. North и Weingast (1989), North, Wallis и Weingast (2009), както и други автори (срв. със Седларски, 2022) са на мнение, че в основата на забележителния икономически растеж на Англия през последните векове са уникалните ѝ политически институции. Същевременно социалните психолози установяват, че доходът на човек от населението в съвременните държави е силно корелиран с типа на културата, залегнала в основата на обществената организация – по-голяма част от развиващите се страни са колективистични, докато повечето развити западни държави са индивидуалистични. Както беше посочено

но, 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 хората се чувстват въввлечени в живота на другите от 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 общност в друга. 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 Reynolds, Norman, 1988; Triandis, 1990; вж. Greif, 1994; Хемпдън-Гърнър, Тромпенаарс, 1995).

Институциите за принудително налагане на нормите и договореностите между индивидите обхващат културните вярвания и обществените „правила на играта“. В дългосрочен план (нетехнологично определените) правила са променени ендогенно, като за целта се създават специални организации, които се формират от индивиди, стремящи се да подобрят своето положение. Такива организации изменят правилата чрез включването на нов играч (самия нов тип организация), чрез промяна на информацията, разполагаема за участниците, или чрез изменение на възвръщаемостта от определени действия. Примери за организационни иновации от този тип са създаването на съдебната система, кредитните институции и фирмите (срв. с Coase, 1937; Седларски 2013; 2013b). Формирането на нова организация следва разширяването на обема от разполагаеми знания, което може да е целенасочено постигнат резултат или следствие от експериментиране (Greif, 1994). Според Норт (2000; срв. със Седларски, 2010; Аджемоглу, Робинсън, 2014) необходимо условие за осъществяването на обществена промяна е инициаторите ѝ да очакват да спечелят от нея. Очакванията им от своя страна зависят от техните културни вярвания и по този начин различните културни вярвания водят до различни траектории на развитие на обществата и организациите. Отличителните черти на всяка траектория се подсилват от процеса на модифициране и прецизиране вследствие на редица „микроиновации“, следващ всяка обществена „макроиновация“ (за понятията „микроиновация“ и „макроиновация“ в тяхната първоначална употреба по отношение на технологичната промяна вж. Мокуг, 1990). Разнообразните пътища на обществено и организационно развитие на свой ред повлияват историческия процес на избор на равновесия. След като дадена организация е била създадена, тя започва да оказва въздействие върху правилата на следващи игри и кристализиращата от тях социална структура в исторически план (Greif, 1994).

Културните вярвания влияят върху обществената организация и поради факта, че стратегическите взаимодействия се осъществяват в специфичен социален и исторически контекст. Различни културни вярвания могат да доведат до различаващо се икономическо поведение спрямо индивиди с определени социални характеристики като разполагаемо богатство или членство в

дадени социални групи. Например някои културни вярвания могат да превърнат потенциално ефективни отношения между отделни лица или групи в губещи за участниците и да доведат до налагането на икономически неефективна социална структура (Greif, 1994).

Шаблоните на социално и стопанско взаимодействие оказват влияние и върху моралните механизми за принудително налагане на спазването на правилата и договореностите. Става дума за налагане, основано на склонността на човека да извлича ползност от действията, съответстващи на собствените му убеждения. Въпреки че тази склонност вероятно е универсална за човешката природа, различните модели на социални и стопански взаимодействия водят до различни ценностни системи в процеса на търсене от индивидите на морално оправдание за поведението им при наличие на когнитивен дисонанс (Davis, 1949, p. 52; Nomans, 1950). Така различните ценности се превръщат в моралния механизъм за принудително налагане на дадено поведение. Гледната точка към културата като легитимиращ механизъм играе важна роля в анализа например на Маркс и на Емил Дюркем (Greif, 1994; срв. със Sugden, 1989).

Във връзка с това учени като Guiso, Sapienza и Zingales (2006) изследват ефекта на религията върху доверието по света, като използват данни от *Световното проучване на ценностите (World Values Survey)*; срв. с Фукуяма, 1997). Тяхната зависима променлива е фиктивна (dummy) величина, равна на 1, ако на въпроса „Най-общо, бихте ли казали, че на повечето хора може да се вярва, или смятате, че човек трябва да бъде много внимателен при отношенията си с хората“, индивидът отговори „На повечето хора може да се вярва.“ Респондентите, които са възпитавани религиозно, демонстрират 2% по-високо доверие, а ако редовно посещават църковни служби, нивото на доверието се увеличава с още 20%. Този ефект се различава за отделните признати автономни клонове на християнската църква (деноминации)³ – при католиците и протестантите той е положителен и приблизително еднакъв. При мюсюлманите, хиндуистите и будистите обаче не се наблюдава подобна тенденция.

За САЩ авторите използват данни от *Общото социално допитване (General Social Survey)*, което съдържа информация за етническия произход на предците на респондентите. Това позволява да се провери дали културата, наследена от

³ Съществен проблем при подобни корелации е посоката на причинността. Guiso, Sapienza и Zingales (2006) се опитват да го решат по два начина. Първо, те показват, че тези ефекти се наблюдават при хора, които са възпитавани религиозно, независимо дали продължават да изповядват вярата впоследствие. Тъй като човек не избира своите родители или пък тяхната религия, тук аргументът за обратната причинност не е приложим. На второ място, авторите избират исторически епизод, в който настъпва отчетлива промяна в религиозната доктрина, и изследват нейното влияние върху човешките вярвания. Такава промяна се случва например след Втория ватикански събор през 1962 г., който внася значителни изменения в католическата доктрина – не само се изоставя латинският език като богослужебен, но започва отваряне и диалог с други религиозни деноминации. В резултат след 1960 г. католиците получават много различно религиозно образование от своите предшественици. Ако тези промени действително влияят върху ефектите от католицизма, би трябвало да се наблюдава разлика във въздействието на католицизма върху по-възрастното и върху по-младото поколение. Наистина се оказва, че католиците, които са израснали след Втория ватикански събор, са по-доверчиви и по-толерантни. Този резултат трудно може да бъде обяснен само с аргумента, че религиозната практика следва общите секуларни тенденции.

прародителите, преселили се от различни страни, играе роля за вярванията на съвременното население на САЩ. Резултатите показват, че етническият произход има значим ефект. Влиянието върху доверието е най-силно изразено в случаите, когато предците на сегашните американци са от държави, които в днешно време имат по-високи средни нива на доверие. Тези резултати са съвместими с идеята, че човешките представи имат културен компонент, който е пренесен в Новия свят и продължава да оказва влияние върху личните вярвания няколко поколения по-късно в напълно различна среда (Guiso, Sapienza, Zingales, 2006).

Едно още по-убедително проучване, демонстриращо ефектите от културните особености върху убежденията, е проведено от Hoff и Pandey (2004). Авторите показват, че кастовите различия влияят върху индивидуалните постижения чрез въздействие върху очакванията на индивидите. В експериментални ситуации, в които индийски деца са помолени да намират решение на задачи, търсейки изход от лабиринти, без кастата им да е публично оповестена на останалите деца, не се наблюдават различия между кастите по отношение на постигнатите резултати. Когато обаче кастите на участващите деца са разкрити, възниква голямо и устойчиво различие между тях, което може да се обясни с обстоятелството, че участниците от нисшите касты очакват другите да оценяват постиженията им предубедено и това недоверие подкопава тяхната мотивация.

Дори в случаите, в които не е възможно да се проведат експерименти, наличието на културен уклон във вярванията може да се установи еднозначно чрез факта, че често разликата във вярванията между групи с разнородни култури не съответства на обективни различия в резултатите, а само на субективно възприемани разлики. Alesina и Glaeser (2004) са пионери в този подход, като показват, че американците имат съвсем различна представа за социалната мобилност в обществото си от европейците за техните общества, но представата им не отговаря на реалността (срв. с Guiso, Sapienza, Zingales, 2006).

Що се отнася до груповото вземане на решения, характеристиките на колективизма насърчават конформността на нивото на индивидуалната психология, докато на равнището на организацията те допринасят за институционализация на определени дълготрайни отношения. В сравнително изследване на китайци и американци Hsu (1981) установява, че колективистичните китайци вярват във взаимозависимостта и са склонни към конформност. Най-общо, в конфуцианските култури конформността обикновено направлява всички междуличностни взаимодействия и се радва на силно социално и културно одобрение. Същата конформност може да бъде наблюдавана в множество социални поведения и в други азиатски страни. Например подчинените често информират своите началници, преди да вземат важно решение. Търсенето на одобрение отразява ангажираността с постоянно социално самонаблюдение: „Какво биха помислили или казали останалите, ако направя това?“

Обратно на преобладаващите научни източници от втората половина на ХХ век, в които се защитава тезата, че индивидуализмът стимулира доброто

икономическо представяне, а колективизмът обикновено е пречка⁴, огромна по обем нова литература, посветена на социалния капитал и на доверието, поддържа предимно противоположната страна в спора – че плътните социални мрежи и по-голямото доверие като характеристики на колективистичните култури са полезни и дори са фундаментална предпоставка за добрите икономически резултати. Често в тези изследвания се цитира коментарът на Agrow (1972), че „почти всяка търговска сделка съдържа в себе си елемент на доверие, особено всяка договореност, осъществявана в продължение на повече време. Може да се твърди убедително, че голяма част от икономическото изоставане по света може да се обясни с липсата на взаимно доверие“ (с. 357, цит. по Ball, 2001).

В литературата е установен факт, че колективистичните култури обикновено изграждат устойчиви институции и структури, определящи и съответните текущи политики. Например Японският съюз на учените и инженерите е създаден след Втората световна война с цел да ускори научното развитие в страната и продължава активната си дейност, подкрепяйки институционално движението на *кръжоците по качество* (вж. Crocker, Charney, Chiu, 1984; Bhawuk et al., 2006). Кръжоците по качество процъфтяват в Япония и в наши дни, докато в САЩ подобна бизнес практика идва на мода, но след това затихва (вж. Abrahamson, 1996). По сходен начин редица японски компании дължат повишеното си ниво на организационна креативност на намерилата институционализация т.нар. система на предложенията (вж. Basadur, 1992), докато този метод никога не се утвърждава в западния мениджмънт.

Централната роля на правителството за икономическия напредък на Япония, Сингапур, Корея и други азиатски страни не се оспорва от стопанските историци. Японското министерство на икономиката, търговията и индустрията има своя изключително голям принос за впечатляващото развитие на страната след Втората световна война, което впоследствие се разпростира също в Корея, в Сингапур и в други държави. Според някои автори колонизацията и изходът от войната формират стопанската динамика на държавите в Източна Азия. За разлика от Западна Европа и Америка, където капитализмът еволюира „отвътре“ (срв. с Вебер, 2005), в азиатските страни той е наложен от колонизаторите (вж. Kim, 1995). Въпреки че тази нетрадиционна система на организация на човешките взаимодействия променя някои от културните ценности в източноазиатските общества, редица автори са на мнение, че фокусът върху човешките отношения като колективистична особеност се запазва силен. През 80-те години на XX век японски изследователи все още настояват, че човешките отношения в тяхното общество са на по-високо ниво, отколкото на Запад, въпреки че по това време в Япония ударението е върху ускорената индустриализация, урбанизация, модернизация и капитализма (вж. Befu, 1986; Kurachi, 1984). Някои стигат дотам да твърдят, че японският икономически успех се

⁴ Голяма част от авторите в областта наблягат на силната зависимост между скълата индивидуализъм – колективизъм и способността на дадена културна общност да създава богатство (по-силният индивидуализъм води до по-висока производителност). Често изтъкваният обяснителен механизъм е през връзката индивидуализъм – колективизъм – локус на контрола (вътрешен – външен) и оттам – мотивация за труд, иновации и личностно развитие (срв. със Седларски, 2009; 2011; 2022).

дължи тъкмо на „поддържането на човешките отношения, а не въпреки тях“ (срв. с Bhawuk et al., 2006; Misumi, 1985; Kim, 1995).

Steensma, Marino и Weaver (2000) достигат до по-общия извод, че колективистите ценят високо взаимоотношенията и не харесват ситуацията на пазарене. Сравнително скоро индустриализирани страни като Хонконг, Япония, Сингапур, Южна Корея и Тайван, които са били традиционни аграрни общества, успяват едновременно да развият колективни норми, съвместими с културните им ценности, и да преуспееят икономически. Стимулът да бъдат икономически независими от Запада става причина хората в тези колективистични култури да постигнат по-силна национална сплотеност. Показателна за това е популярността в близкото минало на названия като „Япония ООД“ („Japan Inc.“). Идеята дадена страна да бъде възприемана като общо бизнес начинание на хората в нея (подобно на компания) допада на азиатските народи, което проличава от определения като „Корея ООД“ или „Сингапур ООД“, срещани в изследванията в областта на бизнес практиките. „Корейските предприемачи и работодатели традиционно подчертават своя безкористен принос към националния просперитет“ (Eckert, 1993, р. 117). Корейските работници споделят същото отношение – те са известни с това, че използват по-малко почивни дни и влагат стотици допълнителни часове в работата в сравнение с американските си колеги (вж. Bhawuk et al., 2006; Koo, 1994).

В колективистичните култури институционалното строителство е вдъхновявано и подкрепяно от чувството за обща съдба на хората и заради това възприятие те са готови да правят лични жертви за общото благо. Например японските потребители спестяват около 14% от дохода си, докато американските – едва около 0,5% (вж. Synodinos, 2001), въпреки че институции като японските пощи изплащат изключително ниски лихви върху депозитите (по-малко от процент на година). Въздържанието от потребление се приема от икономистите като едно от обясненията за цената на капитала за японските предприятия, която е най-ниската в света в продължение на десетилетия (вж. Bhawuk et al., 2006; Джанг, 2015).

Общ елемент в различните аргументи за това защо и как колективизмът насърчава икономическото развитие е твърдението, че икономическите транзакции съдържат „дилеми на затворника“ и са свързани с проблеми на колективните действия и предлагането на публични блага. Тези понятия с частично припокриващо се икономическо съдържание могат да бъдат описани като социални дилеми с обща структура – всеки от двамата или повече контрагенти трябва да избере дали да бъде честен, или да измами. С оглед на егоистичния личен интерес измамата е доминантната стратегия за всеки индивид, като възвръщаемостта му се увеличава с по-големия брой честни контрагенти, с които взаимодейства. До единствения Парето-ефективен обществен резултат обаче се достига, когато всеки индивид е честен. Като примери за ситуации, структурирани по такъв начин, обикновено се сочат управлението на ресурси с колективна собственост като общински пасища или рибарници, изграждането и поддръжката на напоителни съоръжения, осъществяването в съдружие на бизнес начинания и трудови отношения, оказването на обществен натиск за насърчаващи растежа правителствени политики и т.н. Социалните дилеми от този тип

представяват важен клас *пазарни провали* в случаите, когато не е приложима концепцията на Адам Смит за „невидимата ръка“, т.е. не може да се очаква, че преследването на индивидуалния егоистичен интерес ще доведе до ефективно използване на ресурсите (Ball, 2001).

Как да се накарат индивидите да си сътрудничат в ситуации на социални дилеми е един от централните проблем във философията и в обществените науки. Предлагани са множество решения: „Левиатанът“ на Томас Хобс – държавата да налага поведение на сътрудничество с принудителна власт; концепцията на Роналд Коуз за прецизно определени и надеждно защитени права на собственост (срв. с Coase, 1960; Тодорова, 2003; 2004; Седларски, 2013; 2013b; Попов, Седларски, 2012); идеята за силата на повтарящите се взаимодействия, при които ефектите на репутацията, стратегиите, отключващи определени реакции, и играенето „зъб за зъб“ могат да доведат по „естествен начин“ до поведение на съдействие. Очевидно никое от тези решения не е съвършено. Злоупотребата с власт от страна на държавата или правителствените провали могат да бъдат също толкова социално скъпоструващи, колкото и пазарните провали, които политиците се опитват да отстранят. Изчерпателното дефиниране на правата на собственост води до ефективен резултат единствено ако разходите за договаряне са малки, а при повтарящите се игри общото поведение на сътрудничество е в най-добрия случай само едно от многото потенциални равновесия, докато масовият избор да се мами винаги си остава възможно равновесие (Ball, 2001).

Някои автори разглеждат различно решение на проблема със социалните дилеми – как и до каква степен социалните норми могат да накарат хората да действат по начини, които са обществено полезни, когато такова поведение не максимизира собствения им материален интерес. Социалните норми са поредният несъвършен механизъм за налагането на сътрудничество и в действителност в някои отношения могат да бъдат особено деликатен механизъм. Те обаче представляват интерес в контекста на нашето изследване, тъй като подчинението на дадена социална норма на сътрудничество в случай на социална дилема съответства точно на концепцията на Triandis (1990) за колективистична култура, в която „социалното поведение е определено предимно от цели, споделени от даден колектив, и ако има конфликт между личните и груповите цели, се смята за социално желано колективните цели да се поставят преди индивидуалните“ (с. 42, срв. с Ball, 2001). Обратно, маменето в ситуация на социална дилема съответства на определението на Triandis за индивидуалистична култура, където „за индивида е приемливо да поставя личните цели пред колективните“ (пак там).

Arrow (1971, p. 22, цит. от Elster, 1989, pp. 107-108) изразява сходно становище относно ролята на „нормите за социално поведение“. Той приема интерпретацията, че нормите съществуват като реакции на обществото за компенсиране на пазарните провали. „Полезно е за индивидите да имат известно доверие в думата, която дават един на друг. Организирането на гаранции и санкции при липса на доверие би било много скъпоструващо и биха били пропуснати множество възможности за взаимноизгодно сътрудничество“ (вж. Ball, 2001; Фукуяма, 1997).

Поведение, основано на норми, при което индивидите жертват собствения си интерес за благо на колектива, може да е водено от нематериални стимули, вкл. психологически и социални като положителните чувства за честност, взаимност, алтруизъм и морал. Platteau (1994) използва израза „морални норми“ именно по отношение на такива предписания за поведението. „Моралните норми са разбирани като правила, които поне частично са интернализирани от агентите ... и ... ги карат да се съобразяват с интереса на останалите ... Те са следвани, дори когато нарушението би останало неразкрито и затова ненаказано, тъй като моралният акт, който явно противоречи на непосредствените или на преките интереси на самия актьор, е ценен сам по себе си (р. 766, срв. с Ball, 2001).

Тази морална или психологическа основа на нормите се различава съществено от другите решения в литературата на проблема със социалните дилеми, които разчитат уеднаквяването на материалните стимули да подтикне максимизаторите на собствения си интерес да се държат по обществено желан начин, в т.ч.: (1) поведение, налагано от държавата чрез заплахата от материални наказания, (2) в моделите на договаряне по Коуз се допуска, че хората приемат само материално изгодни размени, а (3) равновесията, включващи универсално сътрудничество при повтарящите се игри, все пак са некооперативни в смисъл, че са самоналагащи се с оглед на частните материални печалби.

В обобщение, колективистичните ценности могат да окажат положително влияние върху организациите чрез формирането на екипност по пътя на конформността и съгласуваността на колективните цели. Те могат да доведат до хармония в националните цели и до институционализация на организационни практики като кръжоци по качеството, партньорство между държавни и частни организации и др. Азиатският успех например произлиза от колективното усилие, подхранвано в немалка степен от националното самосъзнание в условията на тежки предизвикателства пред народите на континента. В тези страни колективистичното усещане за споделена съдба се превръща в енергизираща сила за иновации и промяна. По думите на Портър „натискът и предизвикателствата, а не спокойният живот водят фирмите и държавите към напредък“ (Porter, 1990, р. 282). Способността на колективистичните култури да постигат съгласуваност на националните цели в ранните фази на икономическото развитие чрез колективни ценности изиграва ключова роля за икономическия успех в съревнованието с останалите държави (вж. за връзката с идеите на немската историческа школа Седларски, 2015; срв. с Bhawuk et al., 2006; Харари, 2018).

Колективистични норми, социален капитал и икономическо развитие

Допускането, че хората се мотивират по други начини извън материалния личен интерес, е отдалечаване от традиционната неокласическа икономическа теория, но то се приема все по-широко както в бързо развиващото се поле на поведенческата икономика, фокусирано особено силно върху раздялата с тясната теоретична конструкция на рационалното поведение в микроикономи-

ката (срв. със Седларски, Георгиева, 2018; Седларски, Димитрова, 2014; Ариели, 2012; Шърмър, 2010), така и в конвенционалния икономически анализ днес. Междувременно расте обемът на публикуваните експериментални резултати, свидетелстващи убедително, че човешкото поведение се влияе от алтруизъм, от възприятието за честност и от редица други психологически мотиви (вж. Ball, 2001). Експериментите са все по-популярен начин да се покаже, че културата въздейства върху споделените вярвания и оттам – върху икономическото поведение на хората.

В едно ранно основополагащо изследване Guth, Schmittberger и Schwarze (1982) канят двойки участници да играят *игра на ултиматум (ultimatum game)*, в която единият от тях предлага разделянето на фиксирана сума пари между двамата, а вторият може или да приеме това разпределение и двамата да си тръгнат със съответните дялове, или да го отхвърли и тогава и двамата да не получат нищо. Въпреки че максимизиращият собствената си полза индивид би приел всяка сума, по-голяма от нула, участниците в този експеримент масово отхвърлят оферти, когато им се предлага дял, по-малък от 40%. Готовността да се пропусне материална изгода само за да се предотврати неравно разпределение, показва, че в такива ситуации участниците са движени от чувството за честност и справедливост. Henrick et al. (2001) сравняват обичайните отговори на различни племена в игри на ултиматум. Авторите установяват, че в отделните племена средната оферта се различава значително (от 26% при мачигоенга в Перу до 58% при ламерлара в Индонезия) в зависимост от преобладаващото занятие на племето. Племената, чиято прехрана зависи предимно от дейности, предполагащи по-големи ефекти от мащаба и следователно изискващи високо ниво на сътрудничество, предлагат повече. Същевременно тези резултати подкрепят твърдението на Маркс, че производствените отношения определят вярванията и в по-широк смисъл културата на едно общество (срв. с Маркс, 1983). Допълнителен извод е, че след като веднъж е формирана, културата се запазва непроменена за продължителен период и повлиява стопанските отношения извън обсега на онези, които са поставили първоначалните ѝ основи (срв. с Guiso, Sapienza, Zingales, 2003).

Друга поредица от известни експерименти демонстрира, че в симулирано предоставяне на публични блага индивидите са готови да дадат свой принос, дори ако въздържанието от участие в разходите за публичното благо е доминантната стратегия от перспективата на максимизацията на егоистичния личен интерес. Резултатите от част от тези експерименти свидетелстват, че хората са готови да вложат значителен ресурс за осигуряване на публични блага, когато са убедени, че и другите допринасят с големи суми, и обратно – влагат малко, ако вярват, че и другите дават малко (Marwell, Ames, 1979). Това поведение обикновено е описвано като *съдействие под условие* и се свързва с психологическия феномен на *реципрочния алтруизъм* (вж. Ball, 2001).

В скорошни изследвания върху културата (вж. например Tabellini, 2008) се подчертава разликата между *общия и ограничения морал (generalized and limited morality)*. В случая на общия морал хората поддържат набор от социални норми, които са валидни за всички граждани в дадено общество, без да се изключва определена група. Общият морал се основава имплицитно на идеята, че всички

имат равни права и задължения и споделят съвкупност от универсални ценности. При ограничения морал, обратно, възгледите за моралните норми са валидни само за дадена група, например разширеното семейство, клана или племето. При взаимодействие с хора извън групата тези социални норми не се прилагат, а опортюнистичното и аморалното поведение се смятат за морално приемливи и оправдани. Идеята за ограничен морал се свързва с понятието „аморален фамилизъм“, въведено от Banfield (1958; срв. със Седларски, 2022). В своето изследване на живота в едно малко населено място в Южна Италия той открива с изненада, че представите за добро и зло в отношенията между хората се прилагат само в семейството, но не и извън него. Като емпиричен критерий относно наличието на общ морал в дадено общество в литературата (вж. поспециално Tabellini, 2008; Glaeser et al. 2000; Guiso, Sapienza, Zingales, 2009) се използват данните за т.нар. *общо доверие (generalized trust)* от Световното проучване на ценностите и други подобни допитвания. Високите нива на общо доверие са свързани и с наличието на *социален капитал* и на *активно гражданско общество*, отличаващо се с масово участие на гражданите в различни форми на сдружаване (Putnam, 1993; Knack, Keefer, 1997; Uslander, Brown, 2005; Gorodnichenko, Roland, 2012; 2011).

Популярен принос в тази връзка към емпиричната литература относно икономическите ползи от социалния капитал е работата на Putnam (1993) за гражданските традиции в Италия. Авторът изучава икономическото и политическото развитие на 20 италиански региона, следвайки йерархията на властта надолу – от централното правителство в Рим до местните управи във всеки от регионите. Основното му откритие е, че въпреки относителната еднаквост на формалните институции във всички региони, икономическото и политическото им развитие се различава съществено в зависимост от тяхната обществена и политическа история. Региони със силни граждански традиции – отличаващи се с „активно участие в делата на общността, егалитарни модели в политиката, доверие и придържане към законите“, се справят значително по-добре от тези, където подобни традиции липсват – в които „политическото и общественото участие са организирани вертикално ..., взаимното недоверие и корупцията се смятат за нормални ..., включеността в граждански сдружения е рядкост ... и се очакват чести случаи на беззаконие“ (с. 182, срв. и с Ball, 2001). Главният извод на Putnam е, че „успехът в преодоляването на дилемите на колективното действие и самоувреждащия се опортюнизъм, който те причиняват, зависи от широкия социален контекст, в който се играе всяка отделна (социална – б.а., Т.С.) игра. Доброволното съдействие е по-лесно в общност, която е наследила значителен запас от социален капитал под формата на норми на реципрочност и мрежи на гражданска ангажираност“ (Putnam, 1993, p. 167, срв. с Ball, 2001).

Въпреки че в цитираната статия Putnam набляга на механизмите, чрез които социалният капитал може да доведе до желани политически и икономически резултати, той признава съществуването на популярния проблем с множеството равновесия. Според него „запасите от социален капитал – като доверие, норми и мрежи, проявяват тенденция да са натрупващи се и самоусилващи се. Възходящите спирали (на социално развитие – б.а., Т.С.) се основават на обществени равновесия с високи нива на сътрудничество, доверие, реципрочност,

гражданска ангажираност и колективно благосъстояние... Обратно, липсата на тези характеристики в не-гражданската общност също е самоусилваща се. Маменето, недоверието, „скатаването“ от изпълнението на задължения, експлоатацията, изолацията, безредието и стагнацията се увеличават взаимно в задушаваша миазма от омагьосани кръгове“ (Putnam, 1993, p. 177).

Banfield (1958) описва в детайли общност в Южна Италия, попаднала в такава „миазма“ – равновесие на ниско доверие и оскъден социален капитал, а като следствие – и ниско равнище на политическо и икономическо развитие. Според неговите наблюдения по време на полевата работа, продължила една година, хората от региона на Монтеграно се придържат към нормата на „аморалния фамилизъм“, съгласно която всеки „трябва да максимизира материалната краткосрочна полза за непосредственото си семейство, допускайки, че всички останали ще правят същото“ (Banfield, 1958, p. 85). Авторът изброява редица социални и икономически последици от аморалния фамилизъм, вкл. следния представителен набор: „В общество на аморални фамилисти никой не би действал в общия интерес на групата или общността, освен ако не е в негов личен интерес да го прави“; „тъй като би било възприемано като ненормално и дори нередно за гражданин с частно битие да има сериозен интерес по отношение на някой публичен проблем“; „много е трудно да се постигне и да се поддържа организация (т.е. целенасочено координирани действия)“. Въпреки че нормата на аморалния фамилизъм предполага ограничен по обхват колективизъм в рамките на непосредственото (ядрено) семейство, тези твърдения показват, че по отношение на всички останали социални групи той олицетворява индивидуалистична култура. Според Banfield поради факта, че такъв аморален фамилизъм лишава общността от възможност да развие каквото и да е политически капацитет за задвижване на колективно действие, той води до стопанска стагнация на региона (срв. с Ball, 2001).

Предизвикателството да се формират отношения на сътрудничество между членовете на социални групи, по-големи от семейството, е в центъра и на изследването на Фукуяма (1997) относно ролята на доверието в „осигуряването на просперитет“ на обществата. Тезата на автора е, че в колективистичните култури е възможно изграждането на икономически предприятия с по-голям размер и по-сложна организация, отколкото във фамилистично-индивидуалистичните, където не може да се има доверие на никого извън семейството. А способността на „бизнес организациите да се разширят сравнително бързо отвъд семейството и да създадат различни нови доброволни социални групи, които не са основани на родство“, е необходимо условие за развитието на „големите модерни рационално организирани и професионално управлявани корпорации“ (Fukuyama, 1995, p. 57). Авторът подкрепя тезата си с подробен анализ на Япония и Германия, от една страна, които той определя като относително колективистични⁵ и икономически успешни, и Китай, Италия, Франция и Корея, от друга, които

⁵ Трябва да се отбележи, че индикаторът IDV за степен на индивидуалистичност в схемата на културните измерители на Хофстеде е около 67 за германската култура (в сравнение с 46 за японската), което нарежда Германия сред индивидуалистичните страни. Същевременно обаче тя е с висока дългосрочна ориентираност (друг културен измерител на Хофстеде) – около 87, подобно на Япония (88) (вж. <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison>).

класифицира като относително фамилистични и по-малко успешни по отношение на големите и сложно устроени икономически предприятия, изискващи коопериране извън родствениите връзки. Също като Putnam той подчертава важността на неформалните доброволни организации, вкл. на тези с нестопанска цел като училища, болници, църкви и дарителски фондации, за формирането на социалния капитал, от който зависи успешното изграждане на формални икономически предприятия.

Подобно на работите на Putnam, Banfield и Fukuyama, по-голяма част от емпиричната литература, свързана с икономическите предимства на колективизма или на социалния капитал, се основава на описанието на отделни случаи или анализи на малък брой държави. По-късна статия на Knack и Keefer (1997) подлага на проверка идеите в тези публикации с помощта на сравнителни данни от по-голям кръг страни. Авторите използват данни от Световното изследване на ценностите – набор от интервюта, провеждани сред хиляди респонденти във всяка от голямо множество както индустриализирани, така и развиващи се държави. Изследването съдържа стотици въпроси относно нагласите спрямо семейния живот, работата, религията и други лични ценности. Основният ориентир за нивото на социалния капитал в дадена страна, който Knack и Keefer използват, е отношението на отговорилите с „да“ на познатия вече въпрос „Най-общо, бихте ли казали, че на повечето хора може да се има доверие, или винаги трябва да се внимава много при общуването с други хора?“. Авторите са предпазливи по отношение на проблемите с ендегенността и каузалността, но за 29-те пазарни икономики, включени в изследването, те установяват, че при контролиране на нивата на доходите, образованието и частните инвестиции, техният измерител на доверието е положително свързан с растежа на дохода на човек от населението. Резултатите показват, че „нарастване с 10 процентни пункта (на доверието – б.а., Т.С.) е свързано с увеличение на растежа с 4/5 от процентния пункт. Изменение в доверието от 1 стандартно отклонение (14 пр. п.) е свързано с промяна на растежа от над половин (0,56) стандартно отклонение, почти толкова голямо, колкото и стандартизираният коефициент за началното образование (0,64)“ (Knack, Keefer, 1997, p. 1260; срв. с Ball, 2001). Тези статистически резултати допълват предишната работа върху конкретни случаи по отношение на социалния капитал и помагат да се предложи отговор на критиката на Solow, че „ако искаме социалният капитал да е повече от само модно понятие, неговият размер трябва да е по някакъв начин измерим, дори и приблизително“ (Solow, 1995; срв. с Knack, Keefer, 1997, p. 1255).

Изследвания от този тип имат за цел да проверят доколко колективистичните нагласи в обществата влияят върху икономическите им резултати. В литературата обаче често се задава и въпросът за силата на обратната причинно-следствена връзка – доколко икономическите резултати и по конкретно нарастването на доходите и утвърждаването на работещо пазарно стопанство влияят върху културните ценности и социалните норми, свързани с колективизма и индивидуализма.

Въпреки широко разпространеното схващане, че развитието на пазарната икономика насърчава разпространението на индивидуалистичните нагласи и

поведение, съществуват примери за икономически изследвания, предоставящи свидетелства за точно обратния ефект. Hirschman (1977; 1982) проследява историята на една идея, която той обозначава като *“doux-commerce”* (доброжелателна търговия). Авторът цитира няколко влиятелни представители на политическата икономия от XVIII век, сред които Монтезкьо, Уилям Робертсън, Кондорсе, Томас Пейн и Адам Смит, разглеждащи разпространението на търговията като фактор за повишаване на добродетелността на човешкото поведение. Думите на Пейн дават най-еднозначен израз на тази гледна точка: „(Търговията – б.а., Т.С.) е мирна система, действаща за засилване на сърдечността сред човечеството, правейки нациите и индивидите полезни едни за други ... Откритието на търговията ... е най-мощният подход към универсална цивилизация, който е бил създаван някога с каквито и да е средства, не непременно произтичащи от морални принципи (Paine, [1792] 1951, p. 215, цит. в Hirschman, 1982, p. 1465). Hirschman (1982) формулира тази социална перспектива към търговията по следния начин: „... общество, в което пазарът заема централно място ..., ще произведе не само значимо ново богатство в резултат от разделението на труда и последващия технологичен напредък, но ще създаде като страничен продукт или като външен ефект „по-добре шлифован“ тип човек – по-честен, надежден, подреден и дисциплиниран, както и по-приятелски настроен и помагач, винаги готов да намери решения за конфликтите и среден път между противоположните гледища ... Капитализмът ... ще доведе с течение на времето чрез самото практикуване на търговията и производството до набор от съвместими психологически нагласи и морални предразположения, които са едновременно желани сами по себе си и полезни за по-нататъшното разширение на системата“ (pp. 1465-1466; срв. с Ball, 2001).

Дори обаче ако търговската размяна първоначално води до поведение на сътрудничество само като го прави материално изгодно, е възможно с течение на времето широкоразпространената практика да се сътрудничи да придаде на това поведение нормативен характер. Sugden (1989, pp. 95-97) анализира процеса, при който хората в началото следват някоя общоустановена практика единствено от материални съображения, но после тя се превръща в морален императив. Веднъж след като „честността и точността“ се превърнат в стандартна форма на поведение, на отклоненията от нея се гледа като на морални прегрешения, дори ако в началния период хората са започнали да се държат честно и точно по напълно неморални съображения. По такъв начин материално стимулираното от капитализма сътрудничество може евентуално да доведе до възникването на действителен колективизъм. Именно този сценарий е пример за това, което Hirschman (1982, p. 1465) заявява, че липсва в производенията, посветени на тезата за добронамерената търговия (*doux-commerce*) – „точен механизъм“, по който разпространението на безличната пазарна размяна (срв. със Седларски, 2012; 2012b) повишава доверието и сътрудничеството от същински вид в противовес на целесъобразната му пресметлива разновидност (вж. Ball, 2001).

В литературата е силно застъпена и противоположната гледна точка. Пример е формалният анализ на колективистичната реципрочна размяна от Kranton (1996), чийто основен извод е, че колективизмът възпрепятства икономическо-

то развитие. Изследването съдържа сценарий, в който стопанският напредък (обратно на тезата за *doix-commerce*) подкопава колективизма. В модела на Kranton е възможно както равновесие, при което персонализираната реципрочна размяна изтласква пазарната, така и такова, при което широкото утвърждаване на пазарите срива основата на колективистичния реципрочен обмен. Основната форма на наказание за индивид, който мами в условията на реципрочна размяна, е изключването му от всякакви бъдещи персонални разменни отношения с членовете на общността. Ако един потенциален измамник обаче знае, че има неограничен достъп и до широки анонимни пазари, заплахата от това наказание престава да работи. Без достоверна заплахата от наказание за нечестните играчи масово ще се разпространи опортюнистично поведение и системата на колективистична реципрочна размяна ще се разпадне (срв. с Greif, 1994; 2006). Kranton цитира като пример антропологично изследване на бушмените в пустинята Калахари. Между 1970 и 1975 г. те все повече попадат в съприкосновение с бантите от съседни региони и започват да търгуват с тях. „Все още са произвеждани традиционните лъкове и стрели, но най-вече за евентуална продажба на световния пазар на редки ръчно изработени предмети. Хората започват да носят текстил вместо животински кожи ... Напливът на пари и промишлени стоки очевидно играе важна роля за тези промени“ (Yellen, 1990, p. 102). В резултат „отколешни ценности на бушмените като вниманието към интимността и взаимозависимостта вече не направляват поведението така ефективно, както някога“ (пак там). „Скоро те започват да трупат притежания, вместо да разчитат на другите, с които да разменят подаръци, и се отдръпват от предишните си отношения на взаимозависимост ... Където социалните норми преди са налагали взаимност, сега се наблюдава разминаване между думи и дела“ (пак там, с. 105; срв. с Ball, 2001). Yellen подчертава също влиянието на „лесното замогване“ и „желанието да се притежават материални блага, станали достъпни“ (пак там, с. 102-105). Именно по този начин „напливът на пари и индустриални стоки“ има ключово значение за „културния преход“ от колективизъм към индивидуализъм.

Ball (1999) развива своя теория, основана тъкмо на този вид динамика – как увеличаването на материално богатство с бързия икономически растеж може да подкопае нормите на сътрудничество. Икономическият модел в статията му има структурата на стандартен проблем на колективното действие или дилема на затворника с множество участници. В него хората са движени от реципрочен алтруизъм, т.е. ако някой вярва, че повечето други сътрудничат, той ще чувства психосоциална нужда също да се държи кооперативно. Така една социална норма на сътрудничество може да поддържа равновесие с повсеместно съдействие между членовете на общността. Това широко разпространено сътрудничество от своя страна води до икономически растеж (вж. Фукуяма, 1997). Когато обаче материалното благосъстояние на обществото се увеличава, расте и възвръщаемостта от опортюнистичното поведение, което прави по-привлекателно за хората да нарушават нормата за сътрудничество. Когато все повече хора започнат да нарушават тази норма, тя постепенно се разпада. Широко разпространеното мамене в отношенията между хората на свой ред понижава икономическите резултати и растежът се обръща в спад.

Обществото може да се придвижи към неблагоприятно равновесие, в което измамата е норма, а доходите стагнират на ниски равнища. Това е „миазмата“, описана от Putnam (1993) и илюстрирана в изследването на Banfield (1958) (срв. с Ball, 2001).

Изводът от модела на Ball (1999), че икономическият растеж може да подкопае колективизма и така в крайна сметка да унищожи себе си, има множество интелектуални предшественици. Hirschman (1982) назовава тази идея „тезата за саморазрушението“ и обобщава редица по-ранни нейни версии в литературата (срв. с Polanyi, 1944; Седларски, 2011). Убеждението, че капитализмът води до някаква форма на социален разпад, анулиращ от своя страна самия материален прогрес, с който започва целият процес, се свързва и с творчеството на Маркс. За Hirschman „крайгълният камък“ на Марксовата аргументация, че „капитализмът носи в себе си семето на собственото си унищожение“, се отнася предимно до класовата борба и до производствените отношения, а не толкова до „моралните основи“ на системата. Той обаче отбелязва, че „в ранните си творби Маркс и Енгелс описват начините, по които капитализмът ерозира всички традиционни ценности и институции като любовта, семейството и патриотизма. Всичко е предадено на търговията, всички социални връзки се разлагат чрез капитализма“ (Hirschman, 1982, p. 1467, срв. с Ball, 2001, p. 75; Polanyi, 1944).

Hirsch (1976) разработва теория, която Hirschman (1982) възприема като по-съвременна версия на тезата за саморазрушението. Според него в богатите общества *относителният* социален и икономически статус на даден индивид може да бъде по-важен от неговия *абсолютен* социален и икономически статус (срв. със Седларски, 2014; 2015b; 2019; 2020). Обикновено това се дължи на чисто психологически причини – дори благосъстоятелни хора могат да завиждат на други, които имат малко повече от тях. Понякога има и физически основания за значението на относителния статус – даден човек може да е доволен да шофира малка кола, ако и всички останали карат подобни коли, но това става опасно, ако всички останали шофират големи автомобили. Позиционните съображения често имат по-голяма важност по други, по-малко очевидни начини. Типичен пример е образованието – когато някой търси работа, от най-съществено значение не е абсолютното качество на образованието му, а относителното му равнище спрямо това на другите кандидати (срв. със Седларски, 2014; 2019). Основният момент в аргументацията на Hirsch е, че позиционните съображения стават водещи с нарастването на доходите. Ако основната грижа на даден човек е да намери достатъчно храна, за да оцелее, субективната полезност от ястието му не намалява с количеството, изядено от неговия съсед. Но ако целта му е да намери високоплатена работа на Уолстрийт, за него е важно университетската му диплома да е по-престижна от тази на останалите, чакащи на опашка за позицията. Нарастването на позиционната загриженост, съпътстващо икономическото развитие, може да увеличи допълнително конкуренцията между хората и да намали мотивацията им да си сътрудничат или да се включват в общи колективни действия (срв. с Ball, 2001; Седларски, 2020; 2018). Впоследствие, „след като индивидуалното поведение все повече е насочено към лична изгода, навиците и инстинктите, основани на общностни нагласи и цели, биват загубени. Отслабването на традиционните социални

ценности прави обществата с преобладаващо капиталистически характер по-трудни за управление“ (Hirsch, 1976, p. 118, срв. с Hirschman, 1982, p. 1466; Ball, 2001; Седларски, 2022; Уолърстийн, 2022).

В индивидуалистичните култури обикновено се подчертава значението на меритокрацията за структурирането на обществените йерархии и за социалната мобилност. Приема се, че в меритократичната система индивидът е оценяван спрямо собствените му постижения, а не въз основа на идентичността и статуса на семейството му, социалния му кръг или етническата му група. През последните години в научния дебат започва да се отделя по-голямо внимание на действителните последици от налагането на индивидуалистичните конкурентни култури на съвременното с декларирано придържане към меритократични принципи (вж. например Carvalho, 2021). Индивидуалистичната ориентация на меритократичния социален комплекс има потенциала да допринесе за атомизацията на обществото и за ерозията на институциите и идеологиите, които са се наложили исторически, за да ограничават нежелани социални външни ефекти (срв. със Седларски, 2011; 2019; Bisin, Verdier, 2017; 2000). Концепцията за меритокрацията включва повече от идеята, че статусът на човек в обществото би трябвало да зависи от неговите достойнства – тя е комплекс от идеи и институции за подбор на елитите, основан на определени представи за приноса или качествата на отделния човек.

Carvalho (2021) формулира хипотезата, че поляризацията между множество групи в съвременното общество и все по-скептичното отношение към меритокрацията в академичните изследвания се дължат на пренебрегван до този момент страничен ефект от меритократичната система. Икономическата социална мобилност – главната отличителна черта на меритокрацията, води до разпределение на хората в социални групи на основата на характеристики, необходими за постигането на личен успех или принос към благополучието на обществото. По този начин мобилността разделя индивидите в затворени хомогенизирани статусни „балони“ и променя съответните групови и други социални външни ефекти. Този механизъм на подбор на хората и произтичащите от него ефекти предизвикват лавина от икономически и социални развития. Конкретните им изражения зависят от приетата дефиниция за принос или успех. В архетипния случай на меритократична система – основана на образователното равнище, е възможно действителните лични черти, водещи до успех, съвсем да не са от когнитивен характер, а например търпение, самоконтрол, съзнателност, следване на правилата и подчинение на нормите (вж. Норкин, 2019). От своя страна Carvalho (2021) се съсредоточава върху друга характеристика – *уклона към настоящето* (*present bias*, срв. със Седларски, Димитрова, 2014; Седларски, Георгиева, 2018) като критерий за подбор на хората в йерархично подредени социални групи. Индивид, който проявява уклон към настоящето, дисконтира бъдещето с по-голям фактор, т.е. изразходва повече ресурси за непосредствено удовлетворение и по-малко за инвестиции с бъдеща възвръщаемост, и обикновено заема обществени позиции с по-нисък социален статус.

Fryer (2007) представя модел в същата насока, в който икономическата мобилност може да подкопае сътрудничеството в общностите на бедните кварта-

ли. За да буди повече доверие, даден индивид, живеещ на такова място, може да намали инвестициите си в образование, така че потенциалните партньори в социалните му взаимодействия да знаят, че той няма да стане икономически мобилен и че вероятността за продължаване на взаимодействията с него е висока. Произтичащата от тази стратегия поляризация на образователните равнища между богатите и бедните общности всъщност се увеличава с нарастването на обществената социална мобилност. Fryer използва модела си за обяснение на влошаващите се социални условия в кварталите на малцинства през 70-те години на миналия век наред с други обществени развития. Към работата, посветена на социалната цена на икономическото развитие и мобилността, могат да бъдат причислени и изследванията на Putnam (2000), Skaperdas (2003) и Rajan (2019). Skaperdas (2003) например показва как повишаващите се реални работни заплати в действителност могат да понижат благосъстоянието на хората чрез намаляване на доброволния принос на всички към публичните блага, в т.ч. социалните взаимодействия и ритуалите на гражданските общности (срв. с Carvalho, 2021).

Заклучение

От представеното изследване можем да обобщим, че някои от привидните противоречия в хипотезите относно значението на индивидуалистичните и колективистичните култури за икономическото развитие могат да бъдат разрешени, ако се вземат предвид различни аспекти на понятието за колективизъм. Такова измерение например са обхватът и съставът на групата, спрямо която се простират колективните чувства и отговорности. Да вземем изучаванията от Banfield (1958) регион на Италия – в него се наблюдава силно изразен колективизъм между членовете на непосредственото семейство, но не и извън този тесен кръг. На практика от гледна точка на цялостното социално взаимодействие и конкретно на обществената стопанска размяна тази култура на „аморален фамилизъм“ функционира като високо индивидуалистична. Тя причинява негативни икономически и политически последици с характерната за нея липса на общо доверие и съдействие в обществото. Макар Banfield да представя един краен случай, основният извод е, че всъщност видът колективизъм, който възпрепятства икономическото развитие, се заключава в подобна лоялност към прекалено малка група от хора. Нещо повече, дълбоката лоялност към малката група може да включва и „агресивност към останалите“ (Macfarlane, 1979, p. 31; вж. също Shanin, 1972, pp. 32-33, 39, 141; Ball, 2001), която да ограничава възможните изгоди от търговията, разделението на труда и специализацията (вж. Седларски, 2015; 2013b).

Обратно, авторите, които се съсредоточават върху предимствата на колективизма като Putnam (1993) и Фукуяма (1997), описват ефектите от вътрешногруповото доверие и съдействие в големи социални групи. В анализа на Фукуяма критичният фактор за икономическия успех на Япония и Германия – страни, които той класифицира като колективистични, е именно това доверие, разширено отвъд групата от хора, свързани кръвно, така че да могат да се развият сложните съвременни корпорации и пазарни структури (Ball, 2001; Седларски, 2013b). Putnam подчертава важността на социалния капитал като стимул за

участие в гражданския живот, който също включва ангажираност с общност, по-голяма от непосредственото семейство. Разграничаването между положителните ефекти от колективизма, разпростиращ се върху широка общност, и отрицателните последици от този по отношение на малка група, наподобява често срещаното в литературата противопоставяне на социалните ползи от колективното действие на група хора, управляващи общ ресурс (срв. с Ostrom, 2004; Олсън, 2001), и социалните вреди от взаимодействието на малкия брой членове на някой картел, ограничаващи предлагането с цел повишаване на цените на произвежданите от тях блага.

Налагането на генерализирани норми или колективизъм с широк обхват е едно от най-важните културни предизвикателства пред обществата, стремящи се да постигнат икономическо развитие (срв. с Тойнби, 1995; Харари, 2018). Утвърждаването на такива норми понякога може да означава частична отмяна на традиционни задължения, основани на силни чувства към тесен колективен кръг. В крайни случаи този процес може да включва скъсването на Веберовите „вериги на родството“ (срв. също с Наим, 2015, с. 59-75), но историческият опит показва, че ако традиционните връзки не бъдат допълнени с нов широк колективизъм, обществото обикновено остава изложено на постоянното изкушение от масово неспазване на договореностите и опортюнизъм в социалната сфера. Силно чувствителната природа на подобен преход от един културен режим към друг се подчертава от наличието на множество равновесия в социалните системи, основани на общоприети норми. Ако процесът протече успешно и разпространението на безлични пазари (срв. със Седларски, 2013b) е съпътствано от достатъчно бързо и устойчиво налагане на генерализирани норми, обществото може да постигне равновесие, в което членовете му са богати и сътруднически си. Но бедността и некооперативността също са възможно равновесно състояние, което би настъпило, ако евентуалният разпад на фамилията (тесен) колективизъм не е придружен от възникването на колективизъм, надхвърлящ личните отношения (срв. с Ball, 2001; Седларски, 2011).

Благодарности

Статията е разработена с подкрепата на тематичен изследователски проект „Културни измерители, икономическо поведение, финансови кризи и системен риск“ – ФНИ на СУ „Св. Климент Охридски“, 2022.

Конфликт на интереси

Авторът декларира липса на конфликт на интереси.

Използвана литература

- Abrahamson, E. (1996). Managerial Fashion. *Academy of Management Review*, 21(1), 254-285.
- Adzhemoglu, D., Robinsan, D. A. (2013). *Zashto natsiite se provalyat. Kade sa korenite na silata, prosperiteta i bednostta*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad. [Аджемоглу, Д., Робинсън, Д.]

- A. (2013). *Защо нациите се провалят. Къде са корените на силата, просперитетата и бедността*. София: Изд. Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Alesina, A., Glaeser, E. L. (2004). *Fighting Poverty in the US and Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Arieli, D. (2012). *Predvidimo iratsionalni. Koi sa silite, formirashti nashite resheniya*. Sofiya: NSM Media. [Ариели, Д. (2012). *Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения*. София: НСМ Медиа] (in Bulgarian).
- Arrow, K. (1971). Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. In: Intriligator, M. (ed.). *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North-Holland.
- Avramov, R. (2007). *Komunalniyat kapitalizam. Iz balgarskoto stopansko minalo*. Tom I, II, III. Sofiya: Izd. Fondatsiya Balgarska nauka i kultura. [Аврамов, Р. (2007). *Комуналният капитализъм. Из българското стопанско минало*. Том I, II, III. София: Изд. Фондация Българска наука и култура] (in Bulgarian).
- Ball, R. (1999). *Norms of Cooperation and Temptations to Defect in an Evolutionary Model of Economic Development*. Paper presented at the annual meeting of the Society for the Advancement of Behavioral Economics. San Diego.
- Ball, R. (2001). Individualism, Collectivism, and Economic Development. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 573(1), 57-84.
- Banfield, E. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, IL: Free Press.
- Barro, R. J., McCleary, R. M. (2003). Religion and Economic Growth across Countries. *American Sociological Review*, 68, No. 5, 760-781.
- Basadur, M. (1992). Managing Creativity: A Japanese Model. *The Academy of Management Executive*, 6, 29-40.
- Befu, H. (1986). The Social and Cultural Background of Child Development in Japan and the United States. In: Stevenson, H., Azuma, H., Hakuta, K. K. (eds.). *Child Development and Education in Japan*. New York: Freeman, 13-27.
- Benabou, R., Tirole, J. (2006). Belief in a Just World and Redistributive Politics. *Quarterly Journal of Economics*, May 2006, 699-746.
- Bhawuk, D. P. S. (2001). Evolution of Culture Assimilators: Toward Theory-Based Assimilators. *International Journal of Intercultural Relations*, 25 (2), 141-163.
- Bhawuk, D. P. S., Munusamy, V. P., Bechtold, D. J., Sakuda, K. (2006). *Globalization, Culture and Economic Development: A Cultural Model of Economic Success and Failure*. Working Paper, Shidler College of Business. University of Hawaii at Manoa.
- Bisin, A., Verdier, T. (2000). Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 955-988.
- Bisin, A., Verdier, T. (2017). *On the Joint Evolution of Culture and Institutions*. National Bureau of Economic Research.
- Carvalho, J. P. (2021). Markets and Communities: The Social Cost of the Meritocracy. *Journal of Institutional Economics*, First View, 1-19.
- Church, T. A. (1987). Personality Research in a Non-Western Culture: The Philippines. *Psychological Bulletin*, 102, 272-292.
- Clark, M. S., Mills, J. (1979). Interpersonal Attraction in Exchange and Communal Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12-24.

- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4, 386-405.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law & Economics*, Vol. 3 (Oct.), 1-44.
- Crocker, O. L., Charney, C., Chiu, J. S. L. (1984). *Quality Circles: A Guide to Participation and Productivity*. New York, NY: Methuen Publications.
- Davis, K. (1949). *Human Society*. New York: Macmillan.
- Doi, T. (1981). *The Anatomy of Dependence*. Tokyo, Japan: Kodansha International.
- Dzhang, H. (2015). *23 Neshta, koito ne se kazvat za kapitalizma*. Sofiya: Iztok-Zapad. [Джанг, Х. (2015). *23 Неща, които не се казват за капитализма*. София: Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Earley, P. C. (1993). East Meets West Meets Mideast: Further Explorations of Collectivistic and Individualistic Work Groups. *Academy of Management Journal*, 36, 319-348.
- Eckert, C. J. (1993). The South Korean Bourgeoisie. In: Hagen Koo (ed.). *State and Society in Contemporary Korea*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 95-130.
- Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives* 3, 99-117.
- Fernández, R., Fogli, A. (2009). Culture: An Empirical Investigation of Beliefs, Work, and Fertility. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 1 (1), 146-177.
- Fernández, R., Fogli, A., Olivetti, C. (2004). Mothers and Sons: Preference Formation and Female Labor Force Dynamics. *Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1249-1299.
- Fryer, R. G. (2007). A Model of Social Interactions and Endogenous Poverty Traps. *Rationality and Society*, 19(3), 335-366.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama, F. (1997). *Doverie: Obshtestveni tsennosti i sazdavane na blagosastoyanie*. Sofiya: Izd. Riva. [Фукуяма, Ф. (1997). *Доверие: Обществени ценности и създаване на благосъстояние*. София: Изд. Рива] (in Bulgarian).
- Fukuyama, F. (2015). *Proizhod na politicheskiya red. Ot predistoricheskite vremena do Frenskata revolyutsiya*. Sofiya: Iztok-Zapad. [Фукуяма, Ф. (2015). *Произход на политическия ред. От предисторическите времена до Френската революция*. София: Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Giuliano, P. (2004). On the Determinants of Living Arrangements in Western Europe: Does Cultural Origin Matter? *Econometric Society, 2004: North American Summer Meetings*, 68.
- Glaeser, E. L., Laibson, D., Scheinkman, J., Soutter, C. L. (2000). Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, Issue 3, 811-846.
- Goody, J. (1983). *The Development of the Family and Marriage in Europe*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Gorodnichenko, Y., Roland, G. (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. London: Palgrave Macmillan.
- Gorodnichenko, Y., Roland, G. (2011). Which Dimensions of Culture Matter for Long-Run Growth? *American Economic Review*. Papers and Proceedings 101(3), 492-498.

- Gorodnichenko, Y., Roland, G. (2017). Culture, Institutions, and the Wealth of Nations. *The Review of Economics and Statistics*, 99 (3), 402-416.
- Greif, A. (1994). Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. *Journal of Political Economy*, Vol. 102, Issue 5, 912-950.
- Greif, A. (2005). *Institutions: Theory and History. Comparative and Historical Institutional Analysis*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2003). People's Opium? Religion and Economic Attitudes. *Journal of Monetary Economics*, 50, 225-282.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2), 23-48.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2009). Cultural Biases in Economic Exchange. *Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1095-1131.
- Guth, W., Schmittberger, R., Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.
- Han, G., Park, B. (1995). Children's Choice in Conflict: Application of the Theory of Individualism-Collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26 (3), 298-313.
- Harari, Yu. N. (2018). *Homo Deus: Kratka istoriya na badeshteto*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad. [Харари, Ю. Н. (2018). *Homo Deus: Кратка история на бъдещето*. София: Изд. Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Hempdan-Tarnar, Ch., Trompenaars, A. (1995). *Sedemte kulturi na kapitalizma. Tsennostni sistemi za zabogatyavane v Yaponiya, Germaniya, Frantsiya, Shvetsiya, Velikobritaniya, SASHT, Holandiya*. Sofiya: Izd. TedIna. [Хемпдън-Търнър, Ч., Тромпенаарс, А. (1995). *Седемте култури на капитализма. Ценностни системи за забогатяване в Япония, Германия, Франция, Швеция, Великобритания, САЩ, Холандия*. София: Изд. ТедИна] (in Bulgarian).
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Gintis, H., McElreath, R., Fehr, E. (2001). In search of Homo economicus: Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-79.
- Hirsch, F. (1976). *Social Limits to Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hirschman, A. (1977). *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hirschman, A. (1982) Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? *Journal of Economic Literature* 20,1463-1484.
- Hoff, K., Pandey, P. (2004). *Belief Systems and Durable Inequalities: An Experimental Investigation of Indian Caste*. World Bank Working Paper.
- Homans, G. C. (1950). *The Human Group*. New York: Harcourt.
- Hopkins, E. (2019). *College as a Signal of Self-Control: Self-Control Preferences in a High Temptation Environment*. Working Paper, University of Edinburgh.
- Hsu, F. L. K. (1971). *The Challenge of the American Dream: The Chinese in the United States*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing Co.
- Hsu, F. L. K. (1981). *Americans and Chinese: Passage to Difference* (3rd ed.). Honolulu, HI: University of Hawaii.

- Ichino, A., Maggi, G. (2000). Work Environment and Individual Background: Explaining Regional Shirking Differentials in a Large Italian Firm. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 1057-1090.
- Kim, U. (1995). *Individualism and Collectivism: A Psychological, Cultural and Ecological Analysis*. Copenhagen, Denmark: Nordic Institute of Asian Studies.
- Kim, U. (2000). National Development and East Asian Values: Cultural Perspective. In: Norland, I. & Phạm, D. T. (eds.). *International Conference Asian Values and Vietnam's Development in Comparative Perspectives: Selected Papers*. Hanoi: National Center for Social Sciences and Humanities, 135-154.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kolev, B. (2017). *Икономическа култура*. Sofiya: IK – UNSS. [Колев, Б. (2017). *Икономическа култура*. София: ИК – УНСС] (in Bulgarian).
- Koo, S. M. (1994). Korea's Big Business Groups and International Competitiveness. In: Sung Yeung Kwack (ed.). *The Korean Economy at a Crossroad*. Westport, Conn: Praeger, 151-166.
- Kranton, R. (1996). Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System. *American Economic Review*, 86, 830-851.
- Kurachi, A. (1984). Reactions to an Incident Involving a Child in School: A Comparison of Japanese and American Mothers and Teachers' Reaction. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15, 321-337.
- Kyriacou, A. P. (2016). Individualism-Collectivism, Governance and Economic Development. *European Journal of Political Economy*, 42(1), 91-104.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1999). The Quality of Government. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15, 222-279.
- Landes, D. S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations*. New York: W. W. Norton.
- Luo, Y. (2000). *Guanxi and Business*. Singapore: World Scientific.
- Macfarlane, A. (1979). *The Origins of English Individualism: Family, Property and Social Transition*. Oxford: Blackwell.
- Marks, K. (1983). *Kam kritikata na politicheskata ikonomiya*. Sofiya: Izd. na ВКР. [Маркс, К. (1983). *Към критиката на политическата икономия*. София: Изд. на БКП] (in Bulgarian).
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Marwell, G., Ames, R. (1979). Experiments on the Provision of Public Goods. I: Resources, Interests, Group Size, and the Free-Rider Problem. *American Journal of Sociology*, 84, 1335-1360.
- Mills, J., Clark, M. S. (1982). Exchange and Communal Relationships. In: Wheeler, L. (ed.). *Review of Personality and Social Psychology*, Vol. 3, 121-144. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Misumi, J. (1985). *The Behavioral Science of Leadership: An Interdisciplinary Japanese Research Program*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Mohamad, M., Ishihara, S. (1995). *The Voice of Asia: Two Leaders Discuss the Coming Century*. New York: Kodansha International.
- Mokyr, J. (1990). *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*.

- Oxford: Oxford University Press.
- Naim, M. (2015). *Krayat na vlastta: Zashto vlastta ne e onova, koeto beshe*. Sofiya: Izd. Izток-Запад. [Наим, М. (2015). *Краят на властта: Защо властта не е онава, което беше*. София: Изд. Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Nort, D. (2000). *Institutsii, institutsionalna promyana i iкономическо razvitie*. Sofiya: Izd. ЛиК. [Норт, Д. (2000). *Институции, институционална промяна и икономическо развитие*. София: Изд. ЛиК] (in Bulgarian).
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. (Winter), 97-112.
- North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- North, D. C., Wallis, J. J., Weingast, B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge University Press.
- North, D., Weingast, B. (1989). Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England. *The Journal of Economic History*, 49(4), 803-832.
- Olsan, M. (2001). *Vazhod i upadak na natsiite. Iкономически растеж, stagflatsiya i sotsialni ogranicheniya*. Sofiya: Izd. Zlatoroga. [Олсън, М. (2001). *Възход и упадък на нациите. Икономически растеж, stagфлация и социални ограничения*. София: Изд. Златорогъ] (in Bulgarian).
- Ostrom, E. (2004). Understanding Collective Action. *2020 Vision Briefs 11, No. 2*, International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Oyserman, D., Coon, H. M., Kimmelmeier, M. (2002). Rethinking Individualism and Collectivism: Evaluation of Theoretical Assumptions and Meta-Analyses. *Psychological Bulletin*, 128, 3-72.
- Paine, T. ([1792] 1951). *The Rights of Man*. New York: E. P. Dutton.
- 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.
- Popov, T., Sedlarski, T. (2012). *Institutsionalna икономика. Vazmozhnosti i neizpolzvan potentsial*. Sofiya: УИ „Св. Климент Охридски“. [Попов, Т., Седларски, Т. (2012). *Институционална икономика. Възможности и неизползван потенциал*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (in Bulgarian).
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Macmillan.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster.
- Rajan, R. (2019). *The Third Pillar: How Markets and the State Leave the Community Behind*. New York: Penguin.
- Reynolds, C. H., Norman, R. V. (eds.). *Community in America: The Challenge of Habits of the Heart*. Berkeley: University of California Press.
- Sedlarski, T. (2009). Neformalni institutsii, ideologii i tranzaktsionni razhodi. *Sotsiologicheski problemi*, 3-4, 139-155. [Седларски, Т. (2009). Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи. *Социологически проблеми*, 3-4, 139-155] (in Bulgarian).

Bulgarian).

- Sedlarski, T. (2010). Evolyutsiya na teoriyata na institutsionalnata promyana na D. Nort. *Ikonomicheski alternativi*, 2, 82-95. [Седларски, Т. (2010). Еволюция на теорията на институционалната промяна на Д. Норт. *Икономически алтернативи*, 2, 82-95] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2011). Nesvobodnoto vaznikvane na svobodniya pazar – 'Velikata transformatsiya' na Karl Polani. *Ikonomicheska misal*, 1, 51-72. [Седларски, Т. (2011). Несвободното възникване на свободния пазар – 'Великата трансформация' на Карл Полани. *Икономическа мисъл*, 1, 51-72] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2011b). Barieri pred effektivniya institutsionen izbor: Zashto nevinagi se nalagat ikonomicheski nay-tselesaobraznite institutsii. *Godishnik na Stopanskiya fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 9, 205-229. [Седларски, Т. (2011b). Бариери пред ефективния институционен избор: Защо невинаги се налагат икономически най-целесъобразните институции. *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 9, 205-229] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2012). Institutsionalnoto utvarzhdavane na svobodniya pazar v novata stopanska istoriya. *Ikonomicheska misal*, 5, 83-109. [Седларски, Т. (2012). Институционалното утвърждаване на свободния пазар в новата стопанска история. *Икономическа мисъл*, 5, 83-109] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2012b). Institutsionalna evolyutsiya na obshtestvata kam otvoren dostap i pazarna razmyana? *Ikonomicheski alternativi*, 3, 81-102. [Седларски, Т. (2012b). Институционална еволюция на обществата към отворен достъп и пазарна размяна? *Икономически алтернативи*, 3, 81-102] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2013). *Nova institutsionalna ikonomika*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2013). *Нова институционална икономика*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2013b). *Institutsionalni aspekti na pazara*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2013b). *Институционални аспекти на пазара*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2014). Integrirane na sotsialniya status v ikonomicheskata teoriya: statusnata ikonomika na Robart Frank. *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 4, 117-134. [Седларски, Т. (2014). Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк. *Икономически и социални алтернативи*, 4, 117-134] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2015). *Ikonomicheski teorii (Istoriya na ikonomicheskata misal)*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2015). *Икономически теории (История на икономическата мисъл)*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2015b). Statusna ikonomika, institutsionalen dizayn i ikonomicheska politika. *Ikonomicheska misal*, 4, 3-22. [Седларски, Т. (2015b). Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика. *Икономическа мисъл*, 4, 3-22] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2018). Povedencheski podhod kam ustoychivostta na nastoyashtiya sotsioikonomicheski red. *Godishnik na Stopanskiya fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 16, 269-290. [Седларски, Т. (2018). Поведенчески подход към устойчивостта на настоящия социоикономически ред. *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 16, 269-290] (*in Bulgarian*).

- Sedlarski, T. (2019). Politicheska ikonomiya na sotsialniya status: ikonomicheski i sotsialnopsihologicheski efekti ot statusnoto sarevnovanie na pazarite, na koito pobeditelite poluchavat vsichko. *Godishnik na Stopanskiya fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 17, 211-277. [Седларски, Т. (2019). Политическа икономия на социалния статус: икономически и социалнопсихологически ефекти от статусното съревнование на пазарите, на които победителите получават всичко. *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 17, 211-277] (in Bulgarian).
- Sedlarski, T. (2020). *Povedencheski i sotsialnopsihologicheski izmereniya na pazarniya red: status, shtastie i blagosastoyanie*. Vtoro izdanie. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2020). *Поведенчески и социалнопсихологически измерения на пазарния ред: статус, щастие и благосъстояние*. Второ издание. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (in Bulgarian).
- Sedlarski, T. (2022). Individualizam, kolektivizam i bogatstvo na narodite. *Godishnik na SU „Sv. Kliment Ohridski“ – Stopanski fakultet*, Том 21, 189-228. [Седларски, Т. (2022). Индивидуализъм, колективизъм и богатство на народите. *Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“ – Стопански факултет*, Том 21, 189-228] (in Bulgarian).
- Sedlarski, T., Dimitrova, G. (2014). Osnovni kontseptsii v teoriyata na povedencheskite finansi. *Godishnik na Stopanskiya fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 12, 195-220. [Седларски, Т., Димитрова, Г. (2014). Основни концепции в теорията на поведенческите финанси. *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 12, 195-220] (in Bulgarian).
- Sedlarski, T., Georgieva, G. (2018). Ot klasicheska kam povedencheska finansova teoriya. *Godishnik na Stopanskiya fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 15, 207-241. [Седларски, Т., Георгиева, Г. (2018). От класическа към поведенческа финансова теория. *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 15, 207-241] (in Bulgarian).
- Shanin, T. (1972). *The Awkward Class*. Oxford: Clarendon Press.
- Sharmar, M. (2010). *Pazarnoto mislene*. Sofiya: Izd. Iztok-Zapad. [Шърмър, М. (2010). *Пазарното мислене*. София: Изд. Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Skaperdas, S. (2003). Turning `Citizens' into `Consumers': Economic Growth and the Level of Public Discourse. In: Breton, A., Galeotti, G., Salmon, P., Wintrobe, R. (eds.). *Rational Foundations of Democratic Politics*, Cambridge University Press, 30-43.
- Solow, R. (1995). But Verify. *New Republic*, 11, 36.
- Steensma, H. K., Marino, L., Weaver, K. M. (2000). The Influence of National Culture on the Formation of Technology Alliances by Entrepreneurial Firms. *Academy of Management Journal*, 43(5), 951-973.
- Sugden, R. (1989). Spontaneous Order. *Journal of Economic Perspectives*, Fall 1989, 85-97.
- Synodinos, N. E. (2001). Understanding Japanese Consumers: Some Important Underlying Factors. *Japanese Psychological Research*, 43(4), 235-248.
- Tabellini, G. (2008). The Scope of Cooperation: Values and Incentives. *Quarterly Journal of Economics*, 123(3), 905-950.
- Todorova, T. (2003). Predi i sled Kouz: rolyata na tranzaktsionnite razhodi. *Ikonomicheska misal*, 6, 26-31. [Тодорова, Т. (2003). Преди и след Коуз: ролята на

- транзакционните разходи. *Икономическа мисъл*, 6, 26-31] (in Bulgarian).
- Todorova, T. (2004). Firmata v konteksta na teoriyata za tranzaktsionnite razhodi. *Ikonomicheska misal*, 1, 55-74. [Тодорова, Т. (2004). Фирмата в контекста на теорията за транзакционните разходи. *Икономическа мисъл*, 1, 55-74] (in Bulgarian).
- Toynbi, A. (1995). *Izsledvane 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. [Тойнби, А. (1995). *Изследване на историята. Том 1: Възникване и развитие на цивилизациите; Том 2: Разпадане и разлагане на цивилизациите; Том 3: Универсални държави и универсални църкви*. София: Изд. Христо Ботев] (in Bulgarian).
- Treisman, D. (2000). The Causes of Corruption: A Cross-national Study. *Journal of Public Economics*, 76, 399-457.
- Triandis, H. C. (1989). The Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts. *Psychological Review*, 96, 506-520.
- Triandis, H. C. (1990). Cross-Cultural Studies of Individualism and Collectivism. In: Berman, J. (ed.). *Nebraska Symposium on Motivation* (1989). Lincoln: University of Nebraska Press, 41-133.
- Triandis, H. C. (1994). *Culture and Social Behavior*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and Collectivism: Cross-Cultural Perspectives on Self-Ingroup Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 323-338.
- Triandis, H. C., Marin, G., Lisansky, J. & Betancourt, H. (1984). Simpatia as a Cultural Script of Hispanics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1006-1020.
- Uolarstijn, I. (2022). *Istoricheski kapitalizam*. Sofiya: Iztok-Zapad. [Уолърстийн, И. (2022). *Исторически капитализъм*. София: Изток-Запад] (in Bulgarian).
- Uslaner, E. M., Brown, M. (2005). Inequality, Trust, and Civic Engagement. *American Politics Research*, 31, 868-894.
- Veber, M. (2005). *Protestantskata etika i duhat na kapitalizma*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Вебер, М. (2005). *Протестантската етика и духът на капитализма*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (in Bulgarian).
- Yellen, J. (1990). The Transformation of the Kalahari !Kung. *Scientific American*, 262, 96-105.

Теодор Седларски е доктор по икономика, професор в Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Teodor Sedlarski, PhD, is Professor at Faculty of Economics and Business Administration of Sofia University „St. Kliment Ohridski“, sedlarski@feb.uni-sofia.bg

INDIVIDUALISM, COLLECTIVISM, SOCIAL CAPITAL, AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract: This article summarizes the main distinguishing characteristics of the interactions between economic agents in individualistic and collectivist cultures. A brief systematization of the debate in the literature on the relationship between culture and economic development is proposed and the productivity for the economic analysis of a good knowledge of the peculiarities of national cultures is substantiated. The review necessarily includes evidence and arguments for the existence of mechanisms through which deep aspects of culture influence economic performance, e.g., through the formation of beliefs and preferences – as demonstrated by the effects of social capital. Some of the apparent contradictions in the hypotheses presented can be resolved by considering the scope of the group to which the collective identity and perceived shared responsibilities extend. This leads to the main conclusion of the analysis that the kind of collectivism that hinders economic development usually consists in loyalty to a narrow social group.

Keywords: individualism; collectivism; economic culture; values; norms; institutions; social capital; conformity; opportunism; social dilemmas; trust; meritocracy; economic development; growth.

JEL codes: D91; O43; Z1