

УДК 159.922.4-057.875(=161.2=581):[316.6:336.74

Крос-культурне дослідження прийняття фінансових рішень українськими та китайськими студентами

Павленко В.М., Кислиця А.К.  
[vnp49@ukr.net](mailto:vnp49@ukr.net)

*В статті виділені основні потенційно можливі стратегії прийняття фінансових рішень і показаний спосіб їх емпіричного вивчення. Доведено, що серед українських студентів переважає стратегія максимального егоїзму, а серед китайських – зрівняльна стратегія. Досліджені взаємозв'язки між стратегіями прийняття фінансових рішень, рівнем національної ідентичності, заздрісністю та колективізмом-індивідуалізмом. Статистично значущий кореляційний зв'язок виявлений між рівнем національної ідентичності і стратегіями прийняття фінансових рішень.*

*Ключові слова: крос-культурне дослідження; прийняття фінансових рішень; національна ідентичність; альтруїзм; егоїзм; заздрісність; колективізм; індивідуалізм.*

*В статье выделены основные потенциально возможные стратегии принятия финансовых решений и показан способ их эмпирического изучения. Доказано, что среди украинских студентов преобладает стратегия максимального эгоизма, а среди китайских - уравнительная стратегия. Исследованы взаимосвязи между стратегиями принятия финансовых решений, уровнем национальной идентичности, завистливостью и коллективизмом-индивидуализмом. Статистически значимая корреляционная связь выявлена между уровнем национальной идентичности и стратегиями принятия финансовых решений.*

*Ключевые слова: кросс-культурное исследование; принятие финансовых решений; национальная идентичность; альтруизм; эгоизм; завистливость; коллективизм; индивидуализм.*

*The article identifies 6 the main potential strategies for making financial decisions - «maximum selfishness», «moderate selfishness», «equalization», «altruism without loss to oneself», «maximum altruism» and «unformed» strategies - and shows the way of their empirical study. It is shown that the most widespread strategy among all students is the «equalization strategy», the «strategy of maximal selfishness» is less widespread, and the least widespread strategy is «altruism without loss to oneself». It is proved that the strategy of «maximum selfishness» prevails among Ukrainian students, and in the Chinese students - an «equalization strategy». Relationships between strategies for making financial decisions, level of national identity, jealousy and collectivism-individualism are investigated. It has been found that financial decision making strategies are statistically significantly correlated only with the level of national identity and, moreover, in each of the studied national groups these connections have their own specificity: in the group of Ukrainian students there is a positive link between the level of national identity and the «strategy of moderate selfishness», and in the group of Chinese students - a positive link between the level of national identity and the «equalization strategy». This means that the more students consider themselves to be representatives of their nationality, the more the «strategy of moderate selfishness» prevails among Ukrainian students, and the «equalization strategy» among the Chinese students.*

*Key words: cross-cultural research; financial decision making; national identity; altruism; selfishness; jealousy; collectivism; individualism.*

Постановка проблеми. Відомо, що на прийняття рішень впливає безліч індивідуальних факторів: емоції, звички, вподобання, тип мислення тощо. При цьому вважається, що при прийнятті фінансових рішень людина повинна керуватися лише раціональністю, яка виключає індивідуальні особливості, і за таких умов людина у будь-якому випадку повинна збільшити свій прибуток або, принаймні, не втратити його. Проте, на практиці виявляється, що люди при прийнятті фінансових рішень частіше керуються не раціональністю, а якимось іншими чинниками, їх рішення можуть бути необґрунтованими, а наслідки – сумними.

Прийняття фінансових рішень досліджували Деніел Канеман, Амос Тверські, Річард Талер, Ернст Фер та інші, проте ця проблема залишалася слабо дослідженою у вітчизняній психології. Тому важливо було з'ясувати, що лежить в основі прийняття фінансових рішень, якими моральними і ціннісними установками керуються люди, і чи впливають культурні традиції та національна ідентичність на процес прийняття фінансових рішень.

Таким чином, метою дослідження стало вивчення особливостей прийняття фінансових рішень українськими і китайськими студентами.

Задачі дослідження:

1. Вивчити й проаналізувати наукову психологічну літературу з проблем прийняття фінансових рішень.

2. Виокремити та дослідити основні стратегії прийняття фінансових рішень у китайських та українських студентів, як серед близьких, так і серед незнайомих людей.

3. Проаналізувати почуття заздрісності у китайських та українських студентів.

4. Виявити особливості колективістичних та індивідуалістичних орієнтацій у китайських та українських студентів.

5. Дослідити взаємозв'язки між стратегіями прийняття фінансових рішень, почуттям заздрісності, колективізмом-індивідуалізмом та ступенем національної ідентичності.

З метою вирішення цих задач були використані такі методи: експеримент дослідження прийняття фінансових рішень по Ернсту Феру [3], методика «Дослідження заздрісності особистості» Т. В. Бескової [1], методика «Показники індивідуалізму - колективізму» Л.Г. Почебут [2], метод суб'єктивного шкалування «Ступінь етнічної самосвідомості», методи математичної статистики: описативна статистика, точково-бісеріальний кореляційний аналіз, U-критерій Манна-Уїтні.

Вибірка. У дослідженні взяли участь 91 студент: 60 з яких – студенти першого курсу факультету психології ХНУ імені В.Н.Каразіна, інші 31 – китайські студенти перших курсів ХНУ імені В.Н.Каразіна, Харківської державної академії дизайну і мистецтв (ХДАДМ), НАУ імені Н.Є. Жуковського. Всі досліджувані були однієї вікової категорії (17-20 років). Співвідношення хлопців і дівчат в обох групах було однаковим.

На основі аналізу психологічної літератури ми визначили основні поняття дослідження, а саме:

Прийняття фінансових рішень – вольовий акт формування послідовності дій, які ведуть до розподілу фінансів на основі моральних, ціннісних і культурних установок.

Альтруїзм – це бажання сприяти щастю іншої людини, навіть у випадку, коли доводиться нехтувати своїми інтересами. В ході еволюції сформувалась така особливість альтруїстичної поведінки, за якої одній групі людей («своїм») ми більш схильні надавати допомогу, ніж іншим («чужим»).

Заздрісність – ставлення до людини, яке супроводжується негативними емоціями внаслідок оцінки її переваг у сфері, значущій для людини.

Індивідуалістичні установки людини проявляються у тому, що вона ставить особисті цілі вище громадських. Індивідуалісти прагнуть до незалежності і самостійності. Колективістичні установки базуються на принципі пріоритету інтересів групи. У колективістів високо розвинені шанування і дотримання традицій, вони сприяють збереженню єдності групи.

Опис експерименту та виділених стратегій. В основу дослідження був покладений експеримент прийняття фінансових рішень по Ернсту Феру [3]. Він проводився у першу чергу, щоб на його результати не впливало проведення інших методик. Експеримент складався з 2 етапів: на першому етапі студентам пропонувалась ситуація розподілу «умовних» грошей між собою і близькою для них людиною, на другому – між собою і незнайомою людиною. Такий підхід мав показати різницю у ставленні до «своїх» і «чужих».

Обидва етапи включали 3 завдання розподілу грошей, в кожному з яких студент мав обрати з двох запропонованих варіантів найбільш прийнятний для нього:

У першому завданні: 1) Залишити собі 100\$, дати іншому 0\$; 2) Залишити собі 100\$ і дати іншому теж 100\$. У цьому завданні досліджуваний у будь-якому випадку отримує однакову суму, за ним лише стоїть вибір – скільки грошей дати іншій людині: менше, ніж собі, чи стільки ж, як і собі.

У другому завданні: 1) взяти собі 100\$ і дати іншому 100\$; 2) взяти собі 100\$, дати іншому 200\$. У цьому завданні досліджуваний знову таки в обох випадках отримує однакову суму, за ним лише стоїть вибір – скільки грошей дати іншій людині: стільки ж, як і собі, чи більше, ніж собі.

У третьому завданні: 1) взяти собі 100\$, дати іншому теж 100\$; 2) взяти собі 200\$, дати іншому 0\$. Тобто, на відміну від обох попередніх завдань, сума грошей, які залишає собі досліджуваний, залежить від того, скільки грошей він віддавав – студент міг дати іншому гроші лише зі збитком для себе.

На основі виборів ми виокремили 6 стратегій у ситуації розподілу грошей.

Перша стратегія – це «стратегія максимального егоїзму». Вона проявляється у наступних виборах: у першому завданні – залишаю собі 100\$, а іншому віддаю 0\$; у другому – залишаю собі 100\$, іншому теж 100\$ (при можливості віддати 200\$); на третьому етапі – собі 200\$, іншому 0\$. Тобто, як ми бачимо, така стратегія характеризується переконанням досліджуваних, які притримувались її, що у іншого повинно бути завжди менше грошей, ніж у них.

Друга стратегія – «стратегія помірного егоїзму». Вона проявляється у таких виборах: у першому завданні – залишаю собі 100\$, віддаю іншому 100\$; на другому етапі – залишаю собі 100\$, віддаю іншому 100\$; на третьому етапі залишаю собі 200\$, а іншому 0\$. Тобто ця стратегія характеризується ідеєю, що у іншого не повинно бути більше, ніж у того, хто розподіляє гроші.

Третя стратегія – «зрівняльна стратегія», вона втілює прагнення справедливості. За такої стратегії досліджувані в усіх завданнях, тобто за будь-яких умов, розподіляли гроші порівну – залишаю собі 100\$, віддаю іншому 100\$.

Четверта стратегія – «стратегія альтруїзму без збитку для себе». Вона проявляється у наступних виборах: у першому завданні – залишаю собі 100\$, віддаю іншому 100\$; у другому – залишаю собі 100\$, віддаю іншому 200\$; у третьому – залишаю собі 200\$, віддаю іншому 0\$. Ті, хто притримувались такої стратегії, були готові робити добро іншому до тих пір, поки це не загрожувало збитком для них.

П'ята стратегія – «максимального альтруїзму». Вона проявлялась у таких виборах: у першому завданні – залишаю 100\$ собі, віддаю іншому 100\$; у другому – залишаю собі 100\$, віддаю 200\$; у третьому – залишаю собі 100\$, віддаю 100\$. Ця стратегія характеризується прагненням робити добро іншому, навіть у збиток для себе.

Також ми виділили ще одну стратегію, яку ми визначили, як «нестійку». До неї увійшли вибори, які були непослідовними: наприклад, спочатку досліджувані вчиняли альтруїстично, потім кардинально егоїстично, чи навпаки.

Результати проведення експерименту відображені в наступній таблиці:

Таблиця 1.1.

Відсоткові показники студентів з різними стратегіями розподілу грошей

Стратегія	Загальна кількість виборів	Національність		Близькому / Незнайомому	
		Українці	Китайці	Близькому	Незнайомому
1	24%	30%	11,3%	10,9%	36,3%
2	10%	14,2%	4,8%	9,9%	12,1%
3	32%	24,2%	46,8%	38,5%	25,3%
4	6%	7,5%	3,2%	5,5%	6,6%
5	16%	12,5%	22,6%	24,2%	6,6%
6	12%	11,6%	11,3%	11%	13,1%

(1 – максимальний егоїзм; 2 – помірний егоїзм ; 3 – зрівняльна стратегія; 4 – альтруїзм без збитку для себе; 5 – максимальний альтруїзм; 6 –несформована стратегія).

Аналіз наведених даних говорить про те, що серед усіх досліджуваних найбільш розповсюдженою є зрівняльна стратегія (її обрали 32% досліджуваних), тобто варіант, при якому за будь яких умов усі отримують однакову кількість грошей. Дещо менш популярною є стратегія максимального егоїзму (її обрали 24% досліджуваних), тобто варіант, коли досліджуваний притримувався ідеї, що у іншого завжди повинно бути менше грошей, ніж у нього. Ще в меншій мірі виражена стратегія максимального альтруїзму (16% досліджуваних), коли гроші віддавали іншим зі збитком для себе, а найменш представленою виявилася стратегія альтруїзму без збитку для себе (лише у 6% досліджуваних).

Порівнюючи українських і китайських студентів, ми бачимо, що китайці в більшій мірі схильні розподіляти гроші порівну (зрівняльна стратегія проявилася у 46,8% китайців, в той час як серед українців її продемонстрували тільки 24,2% досліджуваних). Українські ж студенти переважають китайських за максимальним егоїзмом (ця стратегія була найбільш популярною серед українців і спостерігалася у 30% досліджених українських студентів, в той час як серед китайських студентів вона виявилася тільки у 11,3%).

Аналіз таблиці також показує, що при розподілі грошей між собою і близькою людиною китайські та українські студенти більш схильні притримуватись зрівняльної стратегії – розподілу грошей порівну, в той час, як при розподіленні грошей між собою і незнайомою людиною - стратегії максимального егоїзму. При порівнянні розподілу грошей серед «своїх» та «чужих» суттєво відрізняються результати також стосовно максимального альтруїзму: студенти схильні проявляти максимальний альтруїзм до близьких їм людей і не схильні до малознайомих.

Дані, щодо використання різних стратегій у кожній з досліджуваних національних груп студентів, представлені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

Частота використання різних стратегій розподілу грошей серед «своїх» та «чужих» у китайців та українців

Стратегії	Українці	
	Близькому (60)	Незнайомому (60)
1	16,7%	43,3%
2	15%	13,3%
3	31,7%	16,7%
4	6,7%	8,3%
5	18,3%	6,7%
6	11,6%	11,7%
Стратегії	Китайці	
	Близькому (31)	Незнайомому (31)
1	0%	22,6%
2	0%	9,7%
3	51,6%	42%
4	3,2%	3,2%
5	38,7%	6,5%
6	6,5%	16%

(1 – максимальний егоїзм; 2 – середній егоїзм ; 3 – зрівняльна стратегія; 4 – альтруїзм без збитку для себе; 5 – максимальний альтруїзм; 6 –несформована стратегія)

Дані, наведені в таблиці, свідчать про те, що українці схильні до рівномірного розподілу грошей, але таке прагнення в більшій мірі стосується близьких їм людей (31,7% в порівнянні з 16,7% по відношенню до незнайомих). Максимальний альтруїзм вони проявляють за тією ж логікою, обираючи цю стратегію, як правило, тільки для «своїх» (18,3% проти 6,7%). Для «чужих» найбільш популярною стратегією залишається максимальний егоїзм (43,3%).

Китайці більш рівномірно проявляють стратегію зрівняльного розподілу – стосовно близьких людей (51,6%), стосовно незнайомих (42%). Однак, альтруїзм вони проявляють в більшій мірі до близьких людей (38,7% проти 6,5%), а максимальний егоїзм виключно – до незнайомих (22,6% проти 0%).

Таким чином, зрівняльна стратегія в обох групах виражена максимально. Однак китайці більш схильні до такого розподілу, ніж українці. Українці, здебільшого, обирають таку стратегію стосовно близьких людей, китайці ж прагнуть однаково рівномірно розподіляти гроші, як з близькими, так і з незнайомими.

Дослідження заздрисності українських та китайських студентів.

Шкала заздрисності поділяється на: заздрість-неприязнь і заздрість-зневіра. Загалом, для усієї вибірки характерний середній рівень заздрисності – 40,4 бала. Заздрість-зневіра дещо переважає – 22,3 над заздрістю-неприязню – 18,1. Це може означати, що студенти загалом помірно схильні до заздрості і ця заздрість частіше характеризується почуттям смутку, розпачу через успіх іншої людини у значущій для студентів сфері, аніж почуттям неприязні. Вони відчувають негативні емоції до суб'єкту заздрості і водночас почувають себе безсилими, щоб щось змінити і вважають, що «несправедливу долю» неможливо побороти.

Тепер порівняємо показники заздрисності українських і китайських студентів.

Таблиця 1.3.

Середні показники заздрисності китайських і українських студентів

	Заздрисність	Заздрість-неприязнь	Заздрість-зневіра
українці	38,23	16,53	21,7
китайці	42,5	19,7	22,8

Виходячи з результатів, ми бачимо, що у українців загальний рівень заздрисності нижчий, ніж у китайців. І у українців, і у китайців переважає заздрість – зневіра. Це означає, що, якщо вони переживають заздрість, то їх емоції зміщуються в бік досади, образи, смутку та навіть відчаю. Ті, хто заздрить, відчувають себе невпевненими, безсилими щось змінити. Такі люди вважають, що вони для досягнення успіху прикладають «надзусилля», а коли успіху не досягають, приходять до думки про тотальну несправедливість. Вони починають заздрити тим, хто, на їх думку, менш завзятий, але має все те, що хочуть мати вони.

Заздрість-неприязнь виражена в меншій мірі, а це означає, що наші досліджувані в меншій мірі схильні заздрити, переживаючи озлобленість, гнів, роздратування до такої міри, щоб нашкодити тій людині, яка має більше успіхів у значущій для них сфері. У українців Заздрість-неприязнь виражена в меншій мірі, ніж у китайців. Це означає, що китайці в більшій мірі схильні гніватися та проявляти ворожість до людей, успішніших за них, а в крайніх випадках – вдаватися до певних дій задля нівелювання успіху іншої людини.

Результати дослідження колективізму-індивідуалізму.

Таблиця 1.4.

Узагальнені показники колективізму та індивідуалізму у китайських та українських студентів

	Колективізм	Індивідуалізм
українці	15,6	14,4
китайці	19	11

Наведені дані свідчать про те, що у українців і китайців переважає схильність до колективізму, однак у китайців вона виражена в більшій мірі. І це не дивує, бо здавна відомо, що для китайців характерна перевага соціальних інтересів над індивідуальними. У українців майже рівномірно розподіляються орієнтації колективізму і індивідуалізму. Тобто, українці з одного боку прагнуть заручитися підтримкою колективу і діяти, враховуючи його інтереси, а з іншого боку підтверджують давно відому українську приказку – «моя хата з краю», проявляючи повну самостійність і відстороненість від колективу.

Дослідження етнічної ідентичності.

Метод суб'єктивного шкалювання застосовувався задля того, щоб з'ясувати, наскільки сильно студенти вважають себе представниками своєї національності, і в якій мірі відчувають єдність зі своєю етнічною групою. Як виявилось, в обох групах був продемонстрований вищий за середній ступінь етнічної самосвідомості. Отримані результати показали, що представники обох груп відчувають себе представниками свого народу, проте з різним ступенем виразності. Так у українців узагальнений показник етнічної ідентифікації склав 7,13, а у китайців – 7,9 з можливих 10 балів. Це означає, що

китайці в більшій мірі, ніж українці відчувають себе представниками своєї національності і єдність зі своїм народом.

Взаємозв'язки стратегій прийняття фінансових рішень між собою та з іншими досліджуваними параметрами.

Проведення кореляційного аналізу показало, що існує статистично значущий негативний кореляційний зв'язок ( $r = -0,38$ ) при  $p < 0,05$  між альтруїстичною та зрівняльною стратегіями. Тобто, чим сильніше бажання розподіляти будь-що, виходячи з інтересів іншої людини, тим слабкішою є тенденція до зрівняння.

Виявилось, що стратегії прийняття фінансових рішень статистично значуще корелюють тільки з одним досліджуваним параметром, а саме з рівнем національної ідентичності, до того ж, в кожній з досліджуваних національних груп ці зв'язки мають свою специфіку: у групі українських студентів наявний позитивний зв'язок між рівнем національної ідентичності і стратегією помірного егоїзму, а у групі китайських студентів – позитивний зв'язок між рівнем національної ідентичності і зрівняльною стратегією.

#### Висновки

1. Прийняття фінансових рішень – це вольовий акт формування послідовності дій, які ведуть до розподілу фінансів, на основі моральних, ціннісних і культурних установок.

2. Виділено 6 стратегій прийняття фінансових рішень:

А) «максимального егоїзму», коли гроші розподіляються виключно на свою користь;

Б) «помірного егоїзму», коли головною метою є те, щоб у іншої людини не було більше грошей, ніж у того, хто розподіляє;

В) «зрівняльну», коли незалежно від умов гроші розподіляються порівну;

Г) «альтруїзму без збитку для себе», коли гроші розподіляються на користь іншого до тих пір, поки це не загрожує збитком для себе;

Г) «максимального альтруїзму», коли в процесі розподілу інша людина отримує максимум, часто навіть зі збитком для того, хто розподіляє;

Д) «несформовану», коли будь-яка стратегія є нестійкою або внутрішньо неузгодженою.

Показано, що найбільш поширеною серед усіх досліджуваних є зрівняльна стратегія, менш розповсюдженою є стратегія максимального егоїзму і найрідше зустрічається альтруїзм без збитку для себе.

Доведено, що існує статистично значущий негативний кореляційний зв'язок між альтруїстичною та зрівняльною стратегіями, тобто чим сильніше бажання розподіляти будь-що, виходячи з інтересів іншої людини, тим слабкішою є тенденція до зрівняння. Для нас цей висновок виявився певною мірою несподіваним, оскільки ми очікували, що антиподом альтруїстичної поведінки має бути швидше егоїзм, а не зрівняльна стратегія.

Виявлено, що стратегії розподілу суттєво відрізняються в залежності від того, розподіляються гроші серед близьких людей чи незнайомих. Так, альтруїстична і, особливо, зрівняльна тенденції суттєво переважають при розподілі грошей серед близьких, в той час, як егоїстична тенденція переважає при розподілі серед «чужих».

Доведено, що існують статистично значущі розбіжності між групами українських та китайських студентів за переважанням стратегій прийняття фінансових рішень. Серед українських студентів переважає стратегія максимального егоїзму, а серед китайських – зрівняльна стратегія.

3. Показники заздрісності у всіх досліджуваних студентів знаходилися в межах середньої норми і в усіх почуття зневіри переважало над почуттям неприязні. Тобто досліджувані в більшій мірі переживають смуток і відчуття безсилля, а не ворожість до тих, кому заздять, хоча у китайських студентів спостерігалася стійка тенденція до переважання заздрісності-неприязні в порівнянні з українськими студентами, що підтверджують статистично значущі розбіжності між цими двома групами.

4. У всіх досліджуваних виявлено переважання колективістичних інтересів над індивідуалістичними. Проте доведено, що українські та китайські студенти статистично відрізняються, як за показниками колективізму, так і за показниками індивідуалізму: китайські студенти переважають українців за колективістичними настановами, а українські переважають китайців за індивідуалістичними.

5. Виявлено, що стратегії прийняття фінансових рішень статистично значуще корелюють лише з рівнем національної ідентичності і, до того ж, в кожній з досліджуваних національних груп ці зв'язки мають свою специфіку: у групі українських студентів наявний позитивний зв'язок між рівнем національної ідентичності і стратегією помірного егоїзму, а у групі китайських студентів – позитивний зв'язок між рівнем національної ідентичності і зрівняльною стратегією. Це означає, що чим сильніше студенти вважають себе представниками свого народу, тим більше серед українських студентів переважає стратегія помірного егоїзму, а серед китайських студентів – зрівняльна стратегія.

## Література

1. Бескова Т. В. Социальная психология зависти. / Т. В. Бескова. – Саратов: ИЦ «Наука», 2010. – 192 с.
2. Почебут Л.Г. Взаимопонимание культур. Методология и методы этнической и кросс-культурной психологии. Психология межэтнической толерантности: учебное пособие. / Л.Г. Почебут. – СПб: СПбГУ, 2005. – 281 с.
3. Fehr E. The development of egalitarianism, altruism, spite and parochialism in childhood and adolescence / Ernst Fehr. // European Economic Review. – 2013. – С. 369–383.

## References

1. Beskova, T.V. (2010). Socialnaya psihologiya zavisti. Saratov: ITS "Nauka".
2. Pochebut, L.G. (2005). Vzaimoponimanie kultur. Metodologiya i metody etnicheskoy i kross-kulturnoy psihologii. Psihologiya mezhetnicheskoy tolerantnosti: uchebnoe posobie. Sankt-Peterburg: SPbGU.
3. Fehr, E. (2013). The development of egalitarianism, altruism, spite and parochialism in childhood and adolescence. European Economic Review. 369–383.