



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО
СТОПАНСТВО
ОБЩОИКОНОМИЧЕСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА “ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ И СОЦИАЛНА
ЗАЩИТА“

ПРОФЕСОР Д-Р
МАРИН АЛЕКСАНДРОВ ПАУНОВ

АВТОРЕФЕРАТ
на дисертация за придобиване на научна степен
„Доктор на науките“

Тема:
**КУЛТУРА, ИКОНОМИКА
И СОЦИАЛНО ДОВЕРИЕ**
С ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЦЕННОСТИТЕ НА БЪЛГАРИТЕ
В ЕВРОПЕЙСКИ КОНТЕКСТ

София
2020

I. Структура и обща характеристика на дисертационния труд

1. Структура

Дисертационният труд е в обем от 239 стандартни страници. Състои се от: увод, пет глави, заключение и списък на използваната литература.

2. Актуалност на изследването

Взаимовръзките между културата, от една страна, и обществените отношения, посоките и степените на икономическо и социално развитие, както и „успехът“ на определени общности – от друга, изглеждат относително подценяван въпрос. Дори публикациите, за които тази тема е централна, като че ли са дълбоко и неосъзнавано потопени в идеологемите на текущата ни цивилизационна ориентация. Още повече: даже определена теза или връзка в тази област да са намерили своите доказателства, засилващият се утилитаризъм на въпросната ориентация ги интерпретира като нещо в най-добрия случай интересно, а не като фактор, от който буквално и съвсем пряко зависи съдбата както на човечеството, така и осмисленото и щастливо съществуване на всеки отделен индивид. Проблемът, разбира се, има множество равнища, предполага много ъгли на разглеждане и повдига трудни въпроси, но тук бихме могли да засегнем поне няколко.

Дискурсът може да бъде многопластов и дълъг, но важното в случая е, че може много лесно да се види как „естествените“ наши цивилизационни (**културални**) интерпретации за това, какво е развитие, стандарт на живот, жизнен успех и човешка значимост могат да бъдат не само ирационални, но и буквално самоубийствени. Технологичните удобства и консуматорството носят определени нива на удовлетвореност и илюзии за значимост и успех, но имат като цена или самозаробващ труд, или неетични практики, а също така носят и нелечима дълбока неудовлетвореност, защото „потребностите“, свързани с тях практически не могат да бъдат задоволени, защото винаги има какво още да се желае в сравнение с някой друг или със собствените амбиции, и защото не са те онези ключови фактори, които предизвикват чувството за пълнота и щастие у човека. Въпреки сравнителната си тривиалност, последното изглежда, обаче, замъглено и недостатъчно, за да отърси и нации, и хора от трансa, с който преследват химери, пропиляват времето и енергията си и режат клона, на който седят. Това всъщност е един ярък пример за това, как работи културата. Тя е в интерпретацията, в смисъла, в ценността – осъзнати или не – които формират отразителните светове в главите ни, въздействат силно върху мотивациите ни и изглеждат „естествени“, „нормални“ и дори единствени до момента, в който си направим труда да ги забележим истински. Ако това изобщо се случва в индивидуалния човешки живот, то се случва твърде късно.

Темата, която ни занимава по-отблизо тук, обаче, е доста по-тясна по обхват. Текстът показва още веднъж как и защо културата е тази, която неусетно формира живота ни. Въпросът обаче тук е в това, че фундаменталните принципи на функциониране на всички индустриални и пост-индустриални общества на капитализма **винаги са имали и продължават да имат национално-културни особености**. И, ако успехът се измерва с общоприетите икономически показатели, тези общества се справят различно. (Геният на Маркс успява да съчетае извеждането на общото за този обществен строй с анализ на конкретните му феноменологии в Германия, Англия, Русия и т.н. Внушени и проникнали дълбоко в оценките и мисленето на групи от хора, ценностните предпочитания и приоритети на различните етно-регионални, национални и локални култури задължително обуславят различия в това, как функционират обществата, какви са доминиращите икономически и изобщо социални поведения, те не могат да бъдат negliжирани и подценявани, което за съжаление, изглежда, е нормата. За съжаление, защото до голяма степен там е скрит ключът на успеха, поне в смисъла, който нашата цивилизация предпочита да влага в това понятие.

В разрез с културния релативизъм (отчитащ, че всяко общество или култура са в правото си да разполагат със свободата или да се съобразят с принудата да изградят свои ценности и съответно, не съществуват „по-добри“ и „по-лоши“ култури, а само различни), изглеждащ близко до ума на всеки антрополог и на по-голямата част от занимаващите се с обществени науки, *идеологията на класическия икономикс приема по подразбиране, че хората навсякъде са еднакви и биха реагирали по един и същи начин на правилните икономически възможности и стимули*. В рамките на същото подразбиране

излиза, че има токсични култури, вредни за хората, които се придържат към тях. Как, тогава, може да бъде обяснено, че в мултикултурните общества, където икономическите възможности и стимули са еднакви за всички, някои етнически или религиозни групи се справят значително по-добре или по-зле от други (например успехът на китайските малцинства в Индонезия, Филипините, Тайланд или САЩ)? Защо т.нар. Вашингтонски консенсус работи добре в Индия и изключително зле в цяла Латинска Америка с изключение на Чили? Регионални и етнически примери съществуват дори в България. Културата може да не ги обяснява изцяло, но няма как да няма значение. Затова Дейвид Ландис звучи убедително, обобщавайки: „Макс Вебер се оказа прав. Ако сме научили нещо от историята на икономическото развитие, то е, че разликите идват преди всичко по линия на културата“¹. В същия дух е и заключението на Алън Грийнспан: „Мислех, че капитализмът е в човешката природа. Той изобщо не е. Той е в културата.“²

Един от големите проблеми в изследванията, обаче, си остава дефинирането на култура и извеждането на начини за меренето ѝ. В тази връзка тук показваме как общото (генерализирано) социално доверие работи в слоевете „под“ културите, като техен инфраструктурен елемент, с който са свързани много от културалните променливи (индивидуализъм и колективизъм, партикуларизъм и универсализъм, мъжественост и женственост, отдалеченост от властта и др.) Така доверието има своите социално-икономически следствия както директно, така и опосредствано през културните дименсии.

И, за да завърши логическия преход от абстрактното към конкретното, следва да видим картината на нашето рекордно за Европа и изключително дори в световен мащаб българско (не)доверие в известна дълбочина и ширина, да шрихираме поне основните му социално-икономически последиствия и да погледнем възможното бъдеще на тази фундаментално важна българска ценностна особеност.

3. Обект, предмет и методи на изследването

Полето на изследователския интерес покрива в различна степен, но едновременно, няколко много сложни и поотделно интензивно дискутирани сфери на научното внимание и в икономиката, и в социалните науки, като в същото време притежава и би трябвало да допринесе и за прагматичните измерения на дискурса. Като се вземе под внимание неизбежната и необходима интердисциплинарност на изследването, изглежда логично, че и обектът, и предметът на изследването са сложносъставни. Като **обект** биха могли да се формулират културата, икономическата резултатност и социалното доверие – последното както по принцип, така и отнесено към етнокултурните рамки на България. **Предметът** на изследването включва взаимовръзката на културата с икономиката, ролята и механизмите на формиране и въздействие на доминиращите ценности, мястото на генерализираното социално доверие като инфраструктурен елемент на културите, спецификата, следствията и основните причини за особеностите на българската ценностна система и на равнищата, формите и ефектите на българското (не)доверие.

При решаването на формулираните по-долу изследователски задачи, се използват **методите** на анализ и синтез, сравнителен анализ, дедукция, методът на наблюдението, дескриптивни статистически методи, корелационен анализ. Първичните данни на изследването имат няколко източника, посочени в текста, но преди всичко – интервютата с над 50 000 респондента в 6-тия рунд на Европейските социални изследвания, като всички аналитични обработки на тези данни са на автора. Обработката и анализът на получените резултати се извършват с помощта на софтуерен продукт IBM SPSS Statistics, като при анализа на резултатите е използван и Excel.

4. Основен замисъл и тези на изследването

В най-общ порядък, с това изследване се показва с различни средства и от различни гледни точки, че между националната култура и националната икономика като резултатност, растеж и особености, съществуват взаимовръзки, които са подценявани и недостатъчно изследвани. Навлизайки в дълбочина на разбирането за култура, изследването анализира как тя чрез ценностния си апарат опосредства и повлиява всяко човешко възприятие, оформяйки отражателните светове в умовете на хората и присъства като силна мотивационна детерминанта в поведението им – социални, икономически, семейни и пр. Отбелязвайки методическите проблеми при анализите на връзките култура

¹ Landes, D., “Culture Makes Almost All the Difference” in Lawrence Harrison and Samuel Huntington, eds., Culture Matters, New York: Basic Books, 2000

² Greenspan, A., (The World Bank) Culture Counts: Financing, Resources, and the Economics of Culture In Sustainable Development, Washington DC, 2000, p. 30

– икономика, се извежда ролята на генерализираното социално доверие като инфраструктурен елемент на културите. Както културите чрез частните си феноменологии, така и доверието, са сред независимите променливи („по-независими“ заради времеви хоризонт на измененията им в сравнение с икономическите показатели в двойната спираловидна причинно-следствена тяхна взаимовръзка) които могат да обяснят различната успеваемост на едни и същи икономически модели в различни културни контексти.

В последните дялове на този труд в порядък на максимална конкретизация този труд обръща поглед към особеностите на българската национална култура и българското социално доверие на фона на останалите европейски култури. Именно тези особености, подминавани или споменавани повърхностно и частично понякога в публичното пространство, са в основата на голямото количество проблеми, които имаме като общество и икономическо развитие. Българската ценностна криза е забележима буквално във всяка сфера на обществения ни живот, а рекордно ниските равнища на генерализираното и на серия частни доверия в България би трябвало да буди остро безпокойство. Разработката анализира механизмите и аспектите на българските ценностни особености и направи опит да погледне и в дълбочина причините за тяхното формиране. В такъв смисъл, една от идеите на този труд е той да послужи и като ориентир за центровете, взимащи управленски решения на всички равнища в държавата.

Основните **тези**, защитавани и доказвани в този труд, са:

- Между националните култури и националните икономики като сложни и многопластови когнитивни конструкти, отразяващи ключови компоненти на социално-икономическата реалитет и развитие, съществуват значими взаимовръзки, които трябва да бъдат изследвани с оглед на разбирането на икономическата динамика и в името на политиките, които я оптимизират.
- Културата има много по-голямо значение, отколкото обикновено се допуска, за резултатността на една икономика и за цялостния характер на общественото развитие и това значение идва по линия на факта, че дълбокият съдържателен пълнеж на културата е съставен от ценности, а те от своя страна имат мощен мотивационен компонент, детерминиращ силата и посоката на определени поведения, в т.ч. икономически.
- Необходимо е ново и по-широко разбиране за култура, включващо психологическите механизми на перцепция и мотивация. Може и трябва да се покаже как това, което наричаме култура, е всъщност ключът, с помощта на който индивидът изгражда смисъл на действителността, на себе си и на своите роли, на поведението на другите и на себе си. Стойкики в началото (предпоставка) и в края (продукт) на човешкото възприятие като необходимо условие за задължителния аксиологичен компонент на всяко отражение, културата прави оценяването възможно, осигурявайки критерии за сравнение.
- Генерализираното социално доверие е сред най-важните социални параметри, ключов елемент е на социалния капитал, и се оказва в ядрото на цели клъстери от концепции, важни колкото за теорията в обществените науки, вкл. икономикса, толкова и за всекидневното, за обществените отношения, структури, динамика, и в крайна сметка – за благоденствието на обществото като цяло и за субективно преживяването щастие.
- Социалното доверие има особена, „инфраструктурна“ роля за много от частните дименсии на националните култури и поради тази си функция е удобен методически елемент при анализа на взаимовръзките между култура, икономика и общество.
- Българската социално-икономическа действителност е силно повлияна от особеностите на българската ценностна система и особено от рекордно ниските равнища на генерализирано социално доверие. Необходимо е, следователно, ценностният облик, генерализираното доверие и неговите по-частни феноменологии да бъдат изследвани, обяснявани и вземани под внимание.
- Необходимо е осъзнаване на наличието на криза на ценностите и доверието в България и принципно нова интерпретация на този проблем от страна на центровете, упражняващи власт, и прилагащи политики във всички сфери на обществения живот, вкл. икономиката.

5. Цел, задачи и ограничения на изследването

Основна цел на настоящата разработка е осигуряване на принос в развитието на теорията и практиката по отношение на разбирането за култура и социално доверие и мястото им както в обществото, така и във връзка с икономиката и с индивидуалните механизми на перцепция и мотивация, и на тази основа – изследване на конкретната българска ценностна система и българското социално доверие.

Сред **ограничителните условия** водещо изглежда това, че макар да внася допълнителна яснота и да предлага нови перспективи на разглеждане на редица механизми и взаимовръзки, изследването *не си поставя* за цел формулирането на всеобхватен модел на взаимодействието култура-икономика по принцип; задача, която все още изглежда далеч от постижимото. Други ограничения са свързани с използваните данни. Някои от тях са с няколкогодишна давност (например базата данни на European Social Surveys, която не включва България във всеки свой рунд и не винаги прилага форма GP1 базирана върху личностния портретен въпросник на Шварц), но по-нови към датата на депозиране на този труд не са публикувани. Трети тип ограничение е по повод на прилагания статистически анализ: стремежът на автора неотклонно е да не се поддаде на изкушението да изгражда сложен статистически модел, а с помощта предимно на дескриптивен и корелационен статистическия инструментариум да проследи и докаже пределно ясно, недвусмислено, издържано и защитимо, а не на последно място – и прагматично – важните явления, връзки и зависимости, съставляващи предмета на изследването и представляващи всъщност и основния интерес, и основния принос на този труд. На следващо място се очертават ограниченията при дискусиите, засягащи българските особености в сферата на ценностите и доверието. Това по същество е говорено за национална култура, за национален характер и съдба, а то нито може да бъде докрай изчерпателно, нито може да се очаква да бъде лишено от пиетет. Последното, макар и да оцветява емоционално стилистиката в дялове от текста, в никакъв случай не противоречи на строгата му научна високост. Този елемент от разработката, в началото на който са направени и серия от конкретни много важни уговорки, не може да бъде натоварен с очакването да изгради един цялостен портрет на българина, нито да поднесе обяснения от последна инстанция, а по-скоро целта му е да провокира тревога, възмущение и дебат относно параметрите на българското съществуване, икономически и социален просперитет и щастие. На последно, но не и по значимост, място остават неизбежните ограничения при последния дал на разработката, отправящ поглед в бъдещето и шрихиращ в най-едър план пътищата, по които може да бъде мислена промяната в установилия се ценностен облик на българина и начините за решаване на проблема с ценностната криза в България. Целта на този дял не може да бъде поднасянето на рецепта за тези изключително сложни и отговорни процеси и политики, а по-скоро – като важна първа стъпка – провокирането на дебат и допълнителни изследвания в тази област.

За постигане на така поставената цел този труд изпълнява следните **основни задачи**:

- Да се изследват и обобщят както корените на дебата за връзката между култура и икономика, така и най-съвременните схващания по този въпрос. Да се осмислят, обобщят и систематизират редица исторически опити и съвременно теоретизиране (крачка, необходима при всяко подобно изследване), но и на тази основа да се конструира и авторовата методологическа позиция.
- Да се изведе и аргументира по-комплексно и задълбочено разбиране за същността на културата и значението ѝ на основата предимно на връзката „хомеостатични дисбаланси – мотивация – ценности – активност“, което би я поставило в контекста на психологическите конструкти на перцепцията и мотивационния механизъм, изтъквайки необходимата ѝ роля на медиатор по веригата възприятие-поведение и извеждайки я от значително по-тесните рамки на досегашното ѝ разглеждане в културологията и социологията.
- Да се изясни природата на генерализираното социално доверие като понятие с признаван статут на значима детерминанта за широк комплекс от социални отношения и явления, но и в същото време фундаментален измерител, оставащ в немалка степен встрани от вниманието на много изследователи.
- Да се изведе и докаже ролята на генерализираното социално доверие като инфраструктурен елемент на културите, значимо обвързан с редица частнокултурни феноменологични елементи. Това извеждане и доказване би имало не само чисто когнитивни параметри, но би демонстрирало и значението му и като методически елемент при редица изследвания – обстоятелство, изглеждащо особено полезно като принос и помощ при изграждането на обяснителни конструкти и модели на връзката култура-икономика.

- На основата на най-новите достъпни данни да се анализират в ширина и дълбочина основни и особено съществени специфики на българския национален характер, изразен в българската ценностна система, както и техните по-конкретни проявления, следствия и причини.
- Да се изследват равнищата, измеренията и социално-икономическите ефекти на българското социално недоверие – както генерализирано, така и в частните му феноменологии – и на тази основа да се формулират бъдещи тревога изводи и въпроси, засягащи равнищата на икономическо развитие и картината на социалната ни динамика – все теми пряко обуславящи нивата на преживявано щастие на индивидуално ниво.
- Да се очертаят макар и в едър план най-важните пътища за решаване на проблема с ценностите и доверието в българската действителност по линия на каналите, отговорни в най-висока степен за формирането на ценности и доверие – семейство, училище, медии и църква с техните собствени отговорности и проблеми.

6. Структура на изследването

Структурата на настоящия труд отговаря на неговия замисъл, основна цел, задачи и оригинален изследователски подход и е както следва:

УВОД

1. ЦЕННОСТИ И КУЛТУРА

- 1.1. Защо културата като смисъл има значение?
- 1.2. Хомеостатични дисбаланси – мотивация – ценности – активност
- 1.3. Формиране и равнища на съществуване на ценностите.

Ценности и култура

2. КУЛТУРА И ИКОНОМИКА

- 2.1. Кратка история на дебата
- 2.2. Съвременно състояние на дебата
- 2.3. За методическите проблеми

3. СОЦИАЛНОТО ДОВЕРИЕ

- 3.1. Същност и концептуална рамка
- 3.2. Социалното доверие като инфраструктурен елемент при културните дименсии и предпочитания

4. БЪЛГАРСКОТО (НЕ)ДОВЕРИЕ – ОСОБЕНОСТИ И СЛЕДСТВИЯ

- 4.1. Българските ценностни особености
 - 4.1.1. Методика
 - 4.1.2. Относителното място на българите сред европейските нации по отношение на ценностните дименсии, индекси и измерители
- 4.2. Българското (не)доверие
- 4.3. Социално-икономически измерения на българското недоверие
- 4.4. Някои от причините за българската ценностна специфика

5. ВЪЗМОЖНОТО БЪДЕЩЕ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

III. Основно съдържание на дисертационния труд

III -1. КУЛТУРА И ИКОНОМИКА

Първата част на разработката насочва поглед към историята и съвременното състояние на дебата относно връзката между икономика и култура.

Заслужава да се припомни, че класическите икономисти с готовност ползват културни обяснения за икономическите явления. Адам Смит разглежда своята „Теория на моралните чувства“ като интегрална част от „Богатството на нациите“. Нещо повече: Смит пише книгите си именно в този порядък. Повлиян от своя приятел и колега от Глазгоу – философът (и ранен психолог) Дейвид Хюм, той изгражда първо своята обяснителна схема за човешкото поведение и едва след това се захваща с икономиката не като самоцел, а в качеството ѝ на средство за постигане на „повече щастие за повече хора“. Дори Джон Стюарт Мил разглежда културните ограничения понякога като по-съществени от преследването на индивидуалния интерес³.

Значим и интересен е и подходът на Маркс. Той обръща посоката на каузалността и доказва, че производителните сили детерминират типа на социалната структура и даже доминиращата култура. В знаменития Предговор на „Към критика на политическата икономия“⁴ той пише: *„В общественото производство на своя живот, хората влизат в определени отношения, които са фундаментални и независими от волята им; производствени отношения, които кореспондират на дадена степен на развитие на материалните им производителни сили. Сумарно, резултатът на тези производствени отношения съставлява икономическата структура на обществото, истинската основа, върху която се изгражда правната и политическата надстройка и на които съответстват определени форми на общественото съзнание. Начинът на производство в материалния живот обуславя социалните, политическите и интелектуалните процеси в живота като цяло“*.

Интерпретациите на тази достатъчно известна постановка, обаче, нерядко са учудващо повърхностни и приписват на гениалния им автор опростен механистичен редуционализъм при обясненията на обществените явления. Нека да не се забравя, че политикоикономическите идеи на Маркс се разгръщат както на основата на, така и паралелно с формулирането на диалектическия материализъм като философия на историята, а тази философия е отговор и критика както на идеалистическата диалектика на Хегел, така и на „метафизичния“ материализъм на Фойербах. Цитираната постановка е представителна за основния интерес на Маркс като учен и философ и за неговите възгледи именно в такъв по-общ контекст. Тя има статута на принцип, на водещ постулат, но по никакъв начин не отрича и не омаловажава различията при реализацията на този принцип и – както беше споменато в Увода - буквално в цялото си творчество *Маркс непрекъснато се занимава с редица специфики на английския, френския и немския феодализъм (както и с руския, китайския и други), с различните форми на капиталистическо развитие на САЩ, Англия, Франция, Германия и т.н. Той търси и намира общият знаменател при всички тях, защото това е изследователската му програма и философският му интерес, но цитираният текст си остава абстрактно-принципен и отнасящ се до цели исторически епохи. Битието може да определя съзнанието в такъв времеви хоризонт, но ако не изневерим на собствения му Марксов диалектизъм, не можем да не забележим как и самият той разчита на това, че съзнанието определя битието в рамките на по-частни, конкретни исторически ситуации. В противен случай нямаше да има смисъл нито пролетариатът да се просвещава, нито философите да „променят света, вместо да го обясняват“*.

За Маркс очевидно религията – като елемент на надстройката - е продукт на производствените отношения поне в дългосрочна перспектива, докато Макс Вебер⁵ я разглежда като ключова предпоставка за развитието на капитализма отново в такава перспектива. Всеки нов икономически ред – твърди Вебер – се сблъсква с първоначална съпротива. Икономическите стимули не са достатъчни, за да мотивират предприемачите към скъсване с практиките на миналото. Протестантската Реформация по убеждението на Вебер учи, че преследването на богатство трябва да се разглежда не само като възможност за осигуряване на предимство в социален план, но и като своеобразно морално задължение. Тази религиозна обосновка дава на буржоазията моралната сила да преодолее стария ред и да създаде нов, основан върху организация на свободни наемни работници с цел печалба.

Първият опит за синтез на възгледите на Маркс и Вебер (или по-скоро за един по-верен прочит и на двамата) е като че ли този на Антонио Грамши. Грамши е класически марксист, но си дава сметка за ролята на културата в историята и то предимно в по-оперативен времеви хоризонт. Властта за него не е просто статус, ниша или прослойка, а възможност да се повлиява на обществото морално и интелектуално. По този начин работниците в рамките на класовата борба могат да постигнат консенсус с

³ виж Mill, John Stuart, *A System of Logic*, University Press of the Pacific, Honolulu, 2002

⁴ Marx, Karl (1859) *A Contribution to the Critique of Political Economy*, International Publishers, New York, 1979

⁵ Weber, Max (1905), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Routledge Classic, London, 2001

други социални групи чрез влагане, имплантиране на собствените си светогледи и ценностни системи върху тях. Културната хегемония, т.е. контролът върху интелектуалния живот на обществото с чисто културни средства, е решаващ за политическото надмощие. Така Грамши⁶ мисли, че не само икономическият интерес, но и доминиращата култура може да обясни политическите резултати.

Едно друго класическо име, чиито идеи имат връзка с интересувашата ни тема, е това на Карл Полани⁷. Той изтъква, че икономиката е въплътена в институции – икономически и неикономически – и включването тук на неикономическите е много важно, тъй като правителството или религията като подобни институции могат да имат въздействие върху структурата и функционирането на икономиката не по-малко от това на монетарните институции. В подкрепа на казаното е като че ли достатъчно да споменем изследването на връзката между правната система и икономиката; връзка, изследвана от Дейвид Фридман⁸, в обемистото творчество на Андрей Шлайфер и др.

В първите десетилетия след Втората световна война трудовете на Грамши и Полани са много влиятелни в социологията и политическите науки, но остават встрани от интереса на икономистите. В икономическата теория се засилва делът на математическото моделиране, което изглежда достатъчно сериозен инструмент, който при това е и достатъчно комплексен, за да се усложнява допълнително с независими променливи, които при това е и трудно да бъдат измерени. Икономикът поне като цяло и като водеща тенденция бързо губи интерес към темата култура и – ставайки все по-самоуверен – започва да интерпретира културата просто като резултат от действието на икономически фактори. Този подход, най-ярко представен от Чикагската школа, е по дух марксистки, но без елемента на класова борба, защото тук се приема, че човешките вярвания, вкусове и ценности са индивидуални или общностни рационални избори и всеки елемент на конфликт може да бъде преодолян през системата на цените. В следващите десетилетия се утвърждава тенденцията в иконометричните модели (с различни аргументи, но при всеобщата склонност към опростяване на допусканията за поведението на човека) да се ендогенизират всички културални фактори и икономическите въздействуват на културата да се интерпретират гласно или негласно като епифеноменологични.

По време на същия период само малцина нетрадиционни икономисти, някои от които вече бяха споменати, продължават с опитите да обвържат икономическия анализ с културни фактори⁹, докато неикономическата литература натрупва интересни и значими изследвания за каузалния ефект на културата върху икономическите и политическите резултати. Сред многото заслужаващи внимание такива трудове, тук могат да бъдат споменати няколко, оказали се впоследствие популярни сред икономистите.

Банфилд, например¹⁰, е пионер в обяснението на икономическата недоразвитост с културни фактори. В „Моралните основи на назадничавото общество“ той обяснява по-слабата развитост на южна Италия с прекаленото преследване на собствения интерес от страна на нейните жители – особеност, наречена от автора „аморален фамилизъм“. В тази школа попада и Пътнам¹¹, който също взема Италия за пример. Сравнително наскоро създадената централизирана администрация на обединената държава Италия налага общи (на практика идентични) институционални структури в регионалните органи за управление. Оказва се, обаче, че в териториите, които през средните векове са били свободни и самостоятелни градове-държави, равнището на това, което Пътнам нарича „социален капитал“ е високо и регионалните властови структури работят по-добре, заради позитивните ефекти, дори и векове по-късно, на по-алтруистичните „граждански“ култури там. Франсис Фукуяма директно обвързва доверието с икономическото развитие¹², независимо че отъждествява културния (ценностен) компонент на доверието с доверието, предизвиквано от работата на институциите.

⁶ Gramsci Antonio (1949), *Il materialismo storico e la filosofia di Benedetto Croce*, Einaudi, Torino 1949, цит. по Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, Does Culture Affect Economic Outcomes, *The Journal of Economic Perspectives*, Jan. 2006

⁷ Polanyi, K., C. Arensberg, and H. Pearson (eds), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Reprinted in 1971 Chicago: Henry Regnery Company

⁸ Friedman, D., *Law's Order: What Economics Has to Do with Law and Why It Matters*. Princeton Univ. Press. 2000

⁹ Напр. Hirschman, A. O., *Development Projects Observed*. Brookings Institution, 1967

¹⁰ Banfield, E., *The Moral Basis of a Backward Society*, New York: Free Press, 1958

¹¹ Putnam, R., *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1993

¹² Fukuyama, Francis, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press, New York, 1995

Що се отнася до съвременното състояние на дискусиата относно взаимовръзките на икономика и култура, този труд анализира няколко водещи концепции и постижения.

С началото на новото хилядолетие идва и засиления интерес към икономическите институции (първо към формалните, а впоследствие – и към неформалните) и техните ефекти върху икономиките. Без да се вписва изцяло в групата на позитивистите, Ландис¹³ се връща към фундаменталния въпрос, от какво зависи успеха на една национална икономика, за да заключи, че водещо значение имат културните фактори. По-конкретно, позитивно въздействат упоритостта, трудолюбието, честността, толерантността, а негативно – ксенофобията, религиозната нетолерантност, бюрокрацията, корупцията.

Тук не могат да не се открият Луиджи Гуизо, Паола Сапиенца и Луиджи Зингалес. В множество изследвания в продължение на повече от петнадесет години този екип разработва отделни аспекти на връзката между култура и икономика, концентрирайки се предимно върху доверието като културна променлива. На една тяхна често цитирана статия се обляга и значителна част от този обзор на дебата¹⁴.

Както вече видяхме, на индивидуално равнище културата има значение при формирането на ценностната система и – съответно – притежава мотивационни функции. В едно свое изследване Касон и Годли показват¹⁵ как културата повлиява целите, които хората избират да преследват в социален и икономически план, напр. „достатъчно“ ниво на жизнен стандарт или благоденствие на семейството. Материалното благосъстояние има различна тежест като измерител на успеха в живота и персоналната значимост и „елитарност“ в условията на различни култури (да речем, при мъжките и женските култури, ако ползваме терминологията на Хофстеде). Различните култури имат нееднакво отношение към нееднозначността и сигурността. Това означава, че не би трябвало да очакваме еднакво икономическо и социално поведение (напр. спестявания, инвестиционна активност и др.) при различни равнища на мъжественост и избягване на несигурността.

Културата не може да не се прояви в начина, по който обществата се организират и функционират, което от своя страна повлиява морала и етиката, залегнали в основата на законите, институциите, политическите системи и управлението, а всичко това вкупом не е епифеноменологично за икономическото поведение и развитие. В едно свое проучване Ландис доказва, че разликите в просперитета на държавите от Новия свят са до голяма степен плод на факта, че те са били колонизирани от представители на различни европейски култури, с различни начини на мислене, ценности и цели, откъдето произтичат и нееднаквите подходи при организирането на новите общества и в крайна сметка – различен икономически успех¹⁶.

В съвкупността сравнително общосподеляни ценности, оформящи ядрото на културата, е налице група, свързана с морала. Всяка религия неизбежно интерпретира морални ценности и следователно има следствия (или най-малкото връзка) с културата¹⁷. Не са малко изследователските опити да се покаже връзката между религията от една страна и морала и икономическото поведение – от друга. Намерени са по-ниски равнища на корупция в протестантските общества¹⁸. Всъщност още Макс Вебер показва как религиозната етика се отразява в трудовата, което от своя страна води след себе си по-високи темпове и нива на натрупване на благосъстояние. Ако се върнем на модела на Шалом Шварц с неговите десет ценностни групи, можем да илюстрираме част от връзката, съществуваща между религия и култура – нещо, което ще направим по-късно в текста. Тя ще покаже доколко изразено дадена религиозна деноминация промотира ценности, попадащи в двете ценностни дименсии на Шварц¹⁹. Ще видим как протестантството, юдаизмът и източните религии (будизъм и др.) са далеч по-изявени в посоката „отвореност към промяна“, а източното православие е най-консервативната (при това с огромна дистанция дори от католицизма) деноминация от целия спектър. Тук, естествено, съществуват множество допълнителни въпроси, като например нееднаквата тежест на църквата с нейните морални

¹³ Landes, David, *The Wealth and Poverty of Nations*, Norton & Company Inc., New York, 1998

¹⁴ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, Does Culture Affect Economic Outcomes, *The Journal of Economic Perspectives*, Jan. 2006

¹⁵ Casson, M. & Godley, A. (2000), *Cultural factors in economic growth*, Springer, New York

¹⁶ Landes, D. S. (1999), *The wealth and poverty of nations: why some are so rich and some so poor*, Little, Brown and Company, London

¹⁷ Fukuyama, F. (2003), *Culture and Economic Development*, *International encyclopedia of the social & behavioral sciences*

¹⁸ Svensson, J. (2005), Eight Questions about Corruption, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, 19-A3

¹⁹ Паунов, М., *Организационна култура*, ИК на УНСС, 2015

постулати в различните общества, но дори на този фон показаното идва да подсказва интересни връзки между доминираща религиозна деноминация и икономическо поведение. В същата посока са и изводите, които могат да бъдат направени и по хоризонтала на графиката, обхващаща ценностната привързаност на съответната религия по отношение на алтруистичните и колективистичните импулси или към стремежа за индивидуално утвърждаване, успех и власт. И тук присъства въпросът дали религиозните морални норми на протестантските държави в Европа, например, са оформили колективистичен възглед в тези територии или обратно – наличието на такава колективистична предиспозиция в някои общества е предизвикало появата и разпространението на протестантството. Но даже да оставим каузалността и посоките ѝ настрана, при всички случаи връзката е налице, а тя сама по себе си не може да няма импликации по отношение на икономическите предпочитания, избори, поведения и резултатност.

Културата поставя дълбок отпечатък и върху структурата и функционирането на институциите на едно общество. Ясно е, че силните и добре функциониращи институции – например по линия на първенството на закона и демокрацията – са необходимо условие за икономическото развитие²⁰. В значителното си по обем творчество най-цитираният икономист в света Андрей Шлайфер многократно доказва и илюстрира значението на редица институционални фактори за икономическото развитие²¹. Политическите системи и социалното управление са значими фактори за икономическия просперитет²². Различните гледни точки и интерпретации на политическите идеи и идеологии (напр. относно демокрацията и капитализма) обясняват част от икономическото превъзходство, което европейските нации са регистрирали пред азиатските в миналото, въпреки че последните са имали също потенциал за не по-бавен растеж²³. Тези разлики в политическите системи не биха възникнали, ако не се кореняха в различните ценности предпочитания на различните общества. С по-високите равнища на толерантност към властта и по-голямата властова дистанция по принцип може да се обясни поне отчасти защо китайските и другите далекоизточни императори са имали повече власт и са управлявали по-дълго, отколкото европейските си „колеги“. Развитието на пазарите и технологиите също търпят въздействието на такива политически и идеологически предпочитания²⁴. Не бива да се забравя, че демокрацията има своите дълбоки корени в античността на Европа – в древна Гърция и Рим – а след това и – и във Френската революция, а подобно историческо наследство, пропито в мисленето на много поколения, не е по същия начин органично или „естествено“ нито за близкия, нито за далечния изток.

От една малко по-различна перспектива – колкото теоретична, толкова и практически значима за центровете, изграждащи политики - тук си заслужава да обърнем внимание и на това, което Майкъл Портър - най-утвърденият специалист по стратегии на бизнеса (включително и на ниво национална икономика) - има да каже в „Конкурентното предимство на нациите“. Ролята на локалните културни особености може да се наблюдава (не и да се измери точно) поне косвено при практически всички от т.нар. авангардни детерминанти в модела на Портър. Подчертано прагматично, дори и без особен (даже по харвардски - никакъв) иконометричен апарат, авторът разработва съвременна концептуална конструкция, в която културата няма централно място, но е незаобиколим контекстуален елемент и която заляга в икономическите политики и работи на практика в съвкупност развити и развиващи се икономики в целия свят. Тук, разбира се, е невъзможно и ненужно да се разгръща мащабно обяснение на концепциите му изложени на ок. хиляда страници, но разяснявайки икономическия успех на една нация, той отива отвъд класическите концепции за ролята на факторните себестойности и обобщава: „*Конкурентното предимство [на определени индустрии в различни нации] се създава и поддържа чрез силно локализиран процес. Различията в националните икономически структури, ценности, култури, институции и история оказват огромно влияние върху конкурентния успех.*“²⁵

Лорънс Харисън е почти фанатично посветен на културната кауза в икономиката. В първите десетина години от новото хилядолетие в световноизвестната школа Флетчър по международни отношения към Университета Тъфтс в Бостън той ръководи мащабен изследователски проект под името „Културата има значение“, обединявайки 65 експерта от 25 държави, вкл. и Самюъл Хътингтън

²⁰ Rodrik, D. (2004) Getting Institutions Right, Report, Harvard University

²¹ само като пример вж. Schwartzstein, Joshua, and Andrei Shleifer. 2013. “An Activity-Generating Theory of Regulation.” *Journal of Law and Economics* 56 (1): 1-38

²² Hagen, R. J., Pedersen, K. R., Bjarvatn, K., Mæstad, O. & Tungodden, B. (1999), *Fordeling og vekst i fattig land*, Fagbokforl., Bergen

²³ Landes, D. S. (1999), *The wealth and poverty of nations: why some are so rich and some so poor*, Little, Brown and Company, London

²⁴ Landes, D. S., op. cit.

²⁵ Портър, М., *Конкурентното предимство на нациите*, Класика и Стил, 2004, стр. 33

(„Сблъсъкът на цивилизациите“). Един от продуктите на този проект са три книги, посветени на темата²⁶. В своето уводно есе към втората от тези три книги Харисън с основание задава няколко важни въпроса.

Само през последните 50-60 години поне десетина парадигми, осмислящи и обясняващи икономическия растеж са се оказвали на гребена на вълната на модерността и са отстъпвали място на следващата сравнително бързо. В този списък могат да бъдат споменати етапите на Ростоу, националното планиране, фокусът върху най-бедните слоеве от населението, технологичната иновация, акцентът върху частния сектор, институционалното развитие, т.нар. Вашингтонски консенсус (в смисъла на 10-те препоръки на създателя на идеята Джон Уилямсън и в по-късния смисъл на пазарен фундаментализъм) и др. Но през същия период от време примерите за успех не са никак много и са концентрирани в източна и югоизточна Азия. В Африка, Латинска Америка, Арабския свят, посткомунистическа Европа ярко преобладава обратното: разочарованието и фрустрацията, която прилича на „прегаряне“ и „умора на развитието“. По-рано на тези страници бе споменат един доказал полезността си опит за разбиране на икономическия растеж като конкурентен успех на нациите (Портър), но и при него сложността на факторната съвкупност прави модела трудно приложим и приспособим. Той най-малкото споменава отчетливо ролята на културата, но иначе в него един от изброените модели и последващите ги политики няма да откриете отчитане на ценностните специфики и приоритети, на културните особености на една или друга общност под каквато и да било форма.

Много от изследователите в сферата на социалните науки и хуманитаристиката въобще прегръщат идеята, която културните антрополози наричат „културен релативизъм“, т.е. убеждението, че всяка култура и всяко общество дефинират свои собствени ценности и не може да се говори за по-добри и по-лоши култури, а само за културни различия. Тази идея има много сериозни основания, но преведена на езика на един класически икономист, тя започва да се разбира като че ли не съвсем адекватно: хората по целия свят са еднакви и биха реагирали по един и същи начин на едни и същи икономически възможности и стимули. На този фон казаното от автора на „Богатството и бедността на нациите“ Дейвид Ландис звучи скандално: „... съществуват токсични култури, осакатяващи хората, придържачи се към тях“²⁷. И как да се обясни с подхода на класическия икономист, игнорирал културата, защо в мултикултурни държави, в които икономическите стимули и възможности са еднакви за всички, някои етнически или религиозни малцинства се справят значително по-добре от мнозинството (китайските малцинства в Индонезия, Филипините и Тайланд). Защо принципите на Уилямсън и Вашингтонският консенсус работят задоволително в Индия и много зле в Латинска Америка (с изключение на Чили)?

Ще си позволим да повторим и да допълним два цитата, изнесени още в Увода. Алън Грийнспан обобщава, говорейки за колапса на Руската икономика в края на 90-те години: „Навремето мислех, че капитализмът е преди всичко човешка природа. Но той изобщо не е това. Той е култура.“²⁸. Ландис (споменат по-горе) директно утвърждава: „Макс Вебер беше прав. Ако сме научили нещо от историята на икономическото развитие, то е, че разликите почти изцяло идват от културата.“²⁹ Опирайки се на Ландис, японският икономист Йошикара Кунио обяснява японското икономическо чудо преди всичко с културата и в частност със склонността на японците да ценят високо материалните постижения, усърдната работа, спестяването за бъдещето, инвестирането в образование и колективизма³⁰. Джефри Сакс, който официално се води в лагера на „културалните скептици“, не може да не признае, че: „даже когато правителствата се опитват да осигурят развитие за икономиките си, културната среда, т.е. културните и религиозни норми, могат да представляват пречка за напредъка“

В едно свое сравнително изследване на европейските региони италианският икономист Гуидо Табелини, ползвайки данни от World Values Survey показва как доверието, контролът върху собствената

²⁶ The Central Liberal Truth (Oxford 2006), Developing Cultures: Essays on Cultural Change (Routledge 2006); Developing Cultures: Case Studies (Routledge 2006)

²⁷ Landes, D., The World Bank, Culture Counts: Financing, Resources, and the Economics of Culture In Sustainable Development, Washington DC, 2000, p. 30

²⁸ цит. по Harrison, L., Culture and Economic Development, 2006

²⁹ Landes, D., „Culture Makes Almost All the Difference“ in Lawrence Harrison and Samuel Huntington, eds., Culture Matters, New York: Basic Books, 2000, p.2.

³⁰ цит. по Lawrence Harrison, The Central Liberal Truth, New York and Oxford: Oxford University Press, 2006, p. 128

съдба (вътрешна локализация на контрола) и уважение към другите корелират положително с икономическата развитост, а послушанието (изпълнителността) корелира отрицателно³¹.

Споменатият вече Лорънс Харисън от центъра Флетчър в Университета Тъфтс е сред водещите представители на либералната идеология що се отнася до връзката култура-икономика и работата му по проекта „Културата има значение“ (Culture Matters Research Project - CMRP) заслужава да бъде спомената в това изложение^{32, 33}.

CMRP си задава няколко основни въпроса: кое в културата повлиява поведението, които на свой ред оказват влияние на икономическите и социалните резултати; кои са институциите и инструментите на културното влияние; какво показват за културата и културните промени историите за успех и неуспех в световната практика. Изследването се обляга на модел, съдържащ четири основни групи фактори: светоглед, ценности и достойнства, икономическо поведение и социално поведение, от които в крайна сметка зависи икономическото развитие на една общност. Всяка от изброените четири групи фактори съдържа двойка ценности, съответно стимулиращи и пречатващи това развитие. В групата „икономическо поведение“ тези дихотомии са:

- Предприемачество (мога да направлявам съдбата си/фатализъм)
- Работа/постигане (живея, за да работя/работя, за да живея)
- Пестеливост (склонност към инвестиране/натрупване)
- Склонност към риск (висока/ниска)
- Конкурентност (надмощие/равенство)
- Иновативност (бърза/бавна)
- Напредък (индивидуални способности/патриархални връзки).

Един от интересните въпроси тук е как са изведени тези културални измерения и каква е връзката им с аргументираните и приети систематизации на Шварц, Тромпенаарс, Хофстеде.

Институциите и „трансмисиите“ на културата в CMRP са сведени до практиките при отглеждането на деца, няколко аспекта на образованието, религията, медиите, политическото ръководство и проектите за развитие. Заключениеето е, че от тези фактори религията като че ли играе най-голяма роля. Обхванати са 117 държави, групирани по религиозен признак (доминантна религия) и изследвани по няколко икономически параметъра (сред които водещи са Индексът на човешко развитие на ООН - HDI и показателят на Световната банка – Брутен вътрешен продукт, изчислен на основата на паритета на покупателна способност), за да се стигне до извода, че протестантските общества се справят по-добре икономически, създават повече просперитет за гражданите си, имат по-високи нива на доверие и по-ниски – на корупция) от католическите (закономерност, повлияна, но не и неутрализирана от по-слабото развитие на латиноамериканските католически държави). Между другото, от многото въпроси които повдига тази методология, един се набива на очи и малко по-горе му бе обърнато внимание: дали религията не е сама по себе си резултативен елемент от по-дълбоки културални фактори, довели например едни общества до ортодоксално християнство, други – до католицизъм, трети – до протестантство? По-общ извод от анализите на проекта показват, че протестантските, еврейските и конфуцианските общества се справят по-добре икономически от католическите, ислямските и ортодоксално-християнските по причина на това, че изповядват в по-голяма степен онези ценностни избори от раздела Икономическо поведение, които благоприятстват икономическия напредък. Религията, обаче, се оказва не единственият фактор, защото баските са високорелигиозни католици и са силно предприемчиви, каквито в общи линии са и чилийците (латиноамериканската страна с най-много жители, произхождащи от баски преселници). Заключениеето на провеждащите изследването е, че съществува „универсална култура на прогреса“, т.е. че едни и същи ценностни избори в домейна на икономическото поведение, независимо от това, какъв е произходът им, създават икономически просперитет в най-различни географско-климатични, политически институционални и културални среди. Пряко следствие от този извод е необходимостта, колкото и да не е просто и лесно, културите да бъдат променяни в посока на „универсалните ценности на развитието“. Не е трудно да се види, че това заключение звучи най-малкото леко прибръзано и, въпреки че съдържа ценни поводи за мислене, малко

³¹ http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_1492.html

³² Harrison, Lawrence E. Culture and Economic Development, Lead Essay, December 3, 2006

³³ Harrison, E. and Samuel P. Huntington (eds), Culture Matters: How Values Shape Human Progress, Basic Books, 2001

надценява (по естествен за толкова изследователи начин) резултатите от проекта, а и съдържа известно противоречие със заглавието на самия проект и основната теза на авторите му.

Проектът анализира 27 казуса, 10 от които съдържат истории на успех – 4 конфуциански страни (Китай, Япония, Сингапур и Южна Корея), 4 западни общества (Ирландия, Провинция Квебек в Канада, Испания и Швеция), както и Индия и Чили. В несъгласие с изводите от предния абзац, Проектът приписва успеха на някои от тези общества на заварените там култури (Чили, Швеция и четирите конфуциански общества), докато успехът на другите се приписва на политиките и управленските практики.

Така наречените Конфуциански общества, които всъщност са силно повлияни от Китай зони в Източна Азия и освен Конфуцианството изповядват Будизъм, Таоизъм и други местни по-стари вярвания, показват в значителна степен еднакъв и силен интерес към образованието, постигането, трудовата етика, демонстрираните способности и спестовността. Икономическият им успех би изненадал Вебер, който не вижда в Китай почва за бързо капиталистическо развитие поради липсата на протестантски (калвинистки) мотивиращи напрежения. Много наблюдатели обясняват стагнацията на Източно-азиатските икономики (без Японската) към средата на 20.Век именно с Конфуцианството и по-специално с ролята на Мандаринския образован елит и ниския престиж на икономическата активност в конфуцианската етика. Но по-късно активната намеса на политическите ръководства отпущва могъщата сила на образованието, постигането, способностите и пестеливостта като фактори за икономическото чудо в този регион. В случая на Южна Корея и Тайван определен дял в избора на политики за намеса в тези посоки имат опасенията за националната сигурност, а в Китай началото на дълбоките промени започва с фразата на Дън Сяопин „Да станеш богат е славно“, маркираща края на социалистическата революция на Мао. В Япония същият ефект има епохата „Мейджи“, започнала през 1968 г., когато местните лидери оповестяват намерението си да настигнат Запада. Веднъж задействани от окуражаващи политики и стимули, „универсалните ценности на прогреса“ довеждат до икономически чудеса.

Един от параметрите, по които Чили се отличава от останалите Латиноамерикански държави, е високоефективното приложение на политиките на т.нар. Вашингтонски консенсус. Държавата има уникален статут на континента си и в света и по отношение на корупционния си индекс, и по отношение на доверието в полицията. Чили притежава нетипична за региона предприемаческа традиция. В последните десетилетия на 19.Век чилийците се открояват в южното полукълбо с тези свои способности и наклонности и с тяхна помощ осигуряват ускорение не само на собствената си икономика, но и на аржентинската. Твърди се, че отношение към този факт имат не само географията и климатът на Чили (донякъде подобни на калифорнийските), но и значително засиления относителен дял на баско влияние по линия на емиграцията от стария континент.

Ако се съди по десетината индикатора за политическо, икономическо и социално развитие, които са в оборот, страните в Северна Европа („нордически“) са лидери по прогрес. Всички пет нордически страни – Финландия, Швеция, Норвегия, Дания и Исландия – имат лутеранска религиозна ориентация, въпреки че населението им не е особено религиозно. Лутеранството е един от най-важните източници на нордическата ценностна система, произвела високи образователни равнища, разточителни социални програми и първокласно предприемачество (Нокиа, Волво, Икеа и пр.). В тези общества за дълъг период от време се наблюдава съвместимост между икономическа ефективност и социални разходи – комбинация, изглеждаща труднопостижима другаде. Високите данъци и щедрите социални програми не пречат на скандинавските общества да бъдат на челни позиции по конкурентоспособност. (Швеция е на второ място в продължение на десетилетия.) Постиженията на нордическите и изобщо – на протестантските общества едва ли могат да се обяснят с „напрежението“, което описва Вебер, и проектът обяснява явлението с протестантските добродетели на образоваността, стремежът към постижения, трудовата етика, пестеливостта, честността и меритократизма – елементи на универсалния „модел на прогреса“.

Ирландия и Испания са други две държави, обхванати от проекта. Те и двете са били описвани като икономическо чудо, а друга обща характеристика, която се набива на очи при тях е, че и двете в даден момент отварят иначе затворените си икономически политики. Чуждестранните инвестиции и – особено при Испания – туризмът – играят най-голяма роля, компенсирайки дефицитите на капитал и предприемачество вътре в границите на страните. И двете нации се облагодетелстват от програмите на ЕС. И двете акцентират върху образованието, като Ирландия за 4 десетилетия се превръща от една от най-необразованите в една от най-образованите европейски нации. И в двете общества ролята на католическата църква рязко и значително намалява до статут, наричан понякога „пост-католически“.

Преди т.нар. „тиха революция“ (1960-75) Квебек е изостанала канадска провинция в сравнение с останалите части на страната – по-бедна, по-малко индустриализирана, с по-болно и по-необразовано население, по-малко демократична. Четири десетилетия по-късно индикаторите за прогрес на Квебек са изравнени или надвишават тези за останалата част от Канада. Най-често споменаваните причини, стоящи зад тази трансформация са:

- Употребата на определени нива национализъм за провокиране на единство, усилие, саможертва;
- Процес на „деклерикализация“, в рамките на който ролята на църквата (католическа) е драстично намалена;
- Насочване на масивни ресурси към образованието;
- Промотиране на равенството на половете, особено на работното място;
- Стратегическа ориентация към съвременни креативни отрасли (напр. биотехнологии), реализирана с помощта на подход, обединили за дискусия бизнеса, професионалните организации и изпълнителната власт.

CMRP използва и Индия в качеството на пример за успешно функциониране на т.нар. „универсален модел на прогреса“, отбелязвайки изненадващия факт, че още през първата третина на 18.Век там се създават повече от 20% от световния БВП, предимно заради текстила и селското стопанство. Този факт, съчетан с успеха, регистриран от много индийски диаспори в САЩ и другаде според Проекта е достатъчен аргумент в тази посока. Има и допълнителен аргумент – отварянето на индийската икономика в началото на 90-те е сходно с китайското и има подобни последиствия. Всъщност Индия е страна с множество етнически и религиозни групи и авторите на изследването сами признават, че това поставя редица допълнителни въпроси, ако става дума за ценности и култура.

Ако трябва да обобщим накратко казаното до момента по повод на CMRP, тезата е, че културата има значение за икономическото развитие и правителствата, и държавните институции, свързани с икономическите политики, би трябвало да отчитат културата и да се справят с промени в нея.

Макар, че този извод е в съзвучие с тезата на автора и с причините за настоящия труд, тук не можем да спестим и някои съществени съображения и въпроси, свързани със CMRP. Първо, изборът на културални дименсии се нуждае от аргументация, защото напълно пренебрегва значително по-доказани подходи в тази сфера. Второ, много от примерите за успех вече едва ли са валидни след голямата криза от 2008 г. (Швеция с Волво, Финландия с Нокиа и т.н.). Трето, самите примери повдигат немалко въпроси – например защо успехът на Чили не е напомнял за себе си и преди последната третина на 20.Век. Четвърто, проектът е много уязвим на критика по отношение на статистическия апарат, който ползва, защото резултативните икономически променливи са функция от твърде много и разнообразни фактори, а културата – колкото и да е силна като такъв фактор и колкото и очевидно да изглежда влиянието ѝ в много случаи, не е доказано основна причина за успех или неуспех. Пето и най-важно от всичко е съображението за културната обремененост на самите автори. Проектът приема аксиоматично, че няколко икономически показателя са цел и смисъл на съществуването на индивиди и общества и че цялото културно многообразие трябва да бъде претопено в името на т.нар. „универсални ценности на развитието“.

В контекста на дискутирания тук дебат изглежда доста съществено да подчертаем още веднъж нещо, което на няколко пъти бе загатнато до момента: *в икономически план темата има подчертано идеологически измерения*. Накратко казано, консервативната идеология приема, че не толкова политиките, колкото културата е решаваща за просперитета на едно общество. Централната либерална идеологическа постановка е, че културата може и трябва да бъде променяна чрез политики, така че – ако трябва – да бъде спасявана от самата себе си.

В същото време в други домейни на обществеността това не е въпрос на идеология, а на наука и дори на прагматика. Така е в близките до практиката Стратегии на бизнеса, които търсят и намират отговори на въпроса: при култура, разрушителна за компанията или неадекватна на желаното стратегическо позициониране, как се действа? Така е и в Организационната култура, която предоставя достатъчно широко поле за дискусия относно това, какво означава добра и лоша култура. Културният релативизъм може да бъде разбран нееднозначно. Културата на дадена социална група е такава, каквато

е, неслучайно. От какви позиции бихме я оценявали като „някаква“: развита, неразвита, добра, лоша, абсурдна, смешна, забележителна, изостанала? От позициите на собствения си културален центризм? На приемани по подразбиране убеждения, че фундаменталната цел на човешкото съществуване е потреблението и притежанието? Докосваме се отново до извечния въпрос за смисъла на развитието на една човешка общност. Дали технологичният напредък и икономическите параметри са наистина водещата цел, нерядко приемана като аксиоматична даденост? Или субективно преживяваното щастие на членовете на тази общност? Пряка ли е връзката между икономически просперитет и социален просперитет? Между икономическа развитост и чувство за благоденствие, удовлетвореност, щастие? Дали има култури, които трябва да бъдат „спасявани от себе си“ и каква е изходната позиция, която дава основание за такъв тип оценка?

Последната точка и смислов акцент на втора глава са сериозните проблеми, с които се сблъсква методиката за изследване на връзката култура – икономика. В тази област често цитирани и с ранг на референтни лидери в литературата са Гуизо, Сапиенца и Зингалес, които посвещават много публикации на тази тема и в следващата част на изложението са взети под внимание³⁴. Най-общо казано, след като културата се дефинира по достатъчно „удобен“ начин, се предлагат три логически стъпки.

В рамките на това разбиране, първа логическа стъпка е да се покаже директното влияние на културата върху очакванията и предпочитанията. Немалко изследвания стъпват на данни, за да установят тази връзка, но има и други, които използват експерименти за целта^{35, 36}. Втора логическа стъпка е да се покаже, че тези очаквания и предпочитания въздействат върху резултативни икономически променливи. Например, първо се показва как различните религиозни принадлежности и етнически произход са свързани с различни предпочитания относно преразпределението. След което се доказва как различните предпочитания относно преразпределението влияят върху реалното преразпределение на равнище държавна фискална система.

За показването на каузална зависимост, обаче, е необходима и трета стъпка. Литературата, занимаваща се и с икономикс, и с култура, традиционно изтъква, че зависимостта може да бъде двупосочна. Но ако се върнем към избраната дефиниция по-горе, ще видим, че тя предлага отговор по линия на приемствеността – при нея се фокусираме само върху онези културни компоненти, които се „наследяват“, а не се придобиват в хода на индивидуалния опит. Или както пише Бекер³⁷ „Индивидите имат по-малко контрол върху културата си, отколкото върху останалия социален капитал. Те не могат да променят своя етнос, раса или семейна история и само със значителни усилия могат да променят държавата, в която живеят, или религията си. Поради трудността на промяната в културата и нейния нисък амортизационен коефициент, тя може да се разглежда като „дадена“ за индивидите в продължение на техния живот.“ Нещо повече: религиозните практики, дори когато са плод на икономическите условия, се променят с честота на столетия и дори хилядолетия³⁸. В този дух, ограничаваме вниманието си към културни аспекти като религия и етнически произход, които могат да бъдат третиращи с достатъчна увереност като инвариантни в хода на индивидуалния човешки живот.

По такъв начин имаме възможност да изолираме културалния компонент на яврванията и предпочитанията чрез инструментализирането им по линия на техните културни детерминанти (например, когато анализираме предпочитанията относно преразпределението, използваме инструментално религиозната и етническата принадлежности). Последната трета стъпка е адекватна, ако културата въздейства на икономическите променливи само през канала, моделиран в регресията. Това условие е трудно да бъде постигнато в много случаи, но в някои е възможно³⁹.

³⁴ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, Does Culture Affect Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, vol.20, issue 2, 2006

³⁵ Henrich, Joseph, Robert Boyd, Sam Bowles, Colin Camerer, Herbert Gintis, Richard McElreath and Ernst Fehr, “In search of Homo economicus: Experiments in 15 Small-Scale Societies.” *American Economic Review*, 91(2), 73-79

³⁶ Bornhorst, Fabian, A. Ichino, Karl Schlag and Eyal Winter, “Trust and Trustworthiness Among Europeans: South - North Comparison”, 2005, European Institute Working paper

³⁷ Becker, G, “Preferences and Values,” in Becker, G., (ed.), *Accounting for Taste*, Harvard University Press: Cambridge p. 16

³⁸ Botticini Maristella and Zvi Eckstein, “Jewish Occupational Selection: Education, Restrictions, or Minorities?,” *Journal of Economic History*, 2005, 65 (4)

³⁹ e.g., Tabellini Guido, “Culture and institutions: economic development in the regions of Europe,” working paper, цит. по Guiso, op.cit.

Достойнството на такъв тристъпков подход е, че предпазва културните обяснения от превръщането им в прости пост-рационализации. Чрез проследяване на ефекта на културата върху икономическите показатели, които се очаква тя да повлиява, подходът намалява значително риска от псевдокорелации. Крайната валидност на подхода при всички случаи трябва да се търси в способността му да усъвършенства разбирането ни за икономическите поведения.

Ограничаването на вниманието към наследените, бавнопроменливи компоненти на културата е в случая основната разделителна линия, разграничаваща този подход от различните анализи на социалните взаимодействия⁴⁰, които фокусират върху културните ефекти на пиър-групите, които могат да се разглеждат като бързопроменливи компоненти на културата. При третирането на културата като наследена от индивидите, не се игнорира възможността социално-икономическите условия да се отразяват и върху тези нейни аспекти, но обратната връзка е далеч по-съществена и очевидна. Емигранти от южните региони на Италия, характерни с ниски нива на доверие, проявяват тенденция да носят недоверието със себе си на новите места, които решат да обитават⁴¹. По същия начин хора, възпитавани религиозно като деца, демонстрират някои общи вярвания и предпочитания, даже ако на по-късна възраст отхвърлят религията⁴².

Въпреки сравнително убедителното изложение на Гуизо, Сапиенца и Зингалес и техния тристъпков подход, изглежда че проблемът не е достатъчно задоволително решен от гледна точка на научния позитивизъм. Може би ще бъде по-ползотворно ако успеем да видим как генерализираното социално доверие е инфраструктурен елемент на културите, т.е. обуславя много от културните дименсии, и проследим връзката доверие – икономика. Подобен подход е използван в последващите части на тази разработка.

В порядък на междинно обобщение на тази глава може да се потвърди тезата, че между националните култури и националните икономики като сложни и многопластови когнитивни конструкти, отразяващи ключови компоненти на социално-икономическата реалия и развитие, съществуват значими взаимовръзки, които трябва да бъдат изследвани с оглед на разбирането на икономическата динамика и в името на политиките, които я оптимизират.

III -2. ЦЕННОСТИ И КУЛТУРА

Основната мисия на втората глава на представения труд е да покаже в максимално възможна степен същността и значимостта на културата и иманентната ѝ връзка с ценностите. Показва се как понятието е всъщност далеч по-фундаментално от разбирането, влагано в него при традиционната прагматика и как ценностите и културата може и трябва да бъдат търсени в началото и в резултата на всяко човешко възприятие, в смисъла, влаган в перцептираната информация, в организацията ѝ и интерпретацията ѝ.

Всяко човешко възприятие съдържа задължително аксиологичен компонент – осмислен или не. Човекът е оценител, той изгражда отношение – осъзнато или не – към всяко нещо, което възприема. Но няма нито една оценка, която да бъде възможна без критерий. Оценяването на възприемания обект или статус не може да се случи без наличието на критериален апарат, т.е. на „модел на оценяване“, който всъщност е култура. Възприеманият човек се учи да оценява, приема критериалните системи на общностите, към които принадлежи, като при това въпросното учене рядко е експлицитно, а по-скоро се реализира чрез наблюдение и следване на ролеви модели и традиционни практики. Когнитивните невронауки в последните години показват много ясно както наличието на значителен обем некогнитивни (несъзнавани и/или емоционни) фактори на поведението, така и значението на ролевите модели, конвенционалната мъдрост, навика и груповото мислене във всички сфери на живота – от семейството до фондовите пазари.

Ценностите са блага, т.е. нещо хубаво и привлекателно по дефиниция. Те са обекти или статуси с висока валентност. Ценностните системи са йерархии на въпросните валентности. Те подреждат

⁴⁰ Manski Charles, “Economic Analysis of Social Interactions,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, pp. 115-136

⁴¹ Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales, “The Role of Social Capital in Financial Development,” *The American Economic Review*, 2004, 94(3), pp. 526-556

⁴² Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales, “People's Opium? Religion and Economic Attitudes”, *Journal of Monetary Economics*, 2003, 50(1), pp. 225-82

благата по линията на относителната им значимост за групата или индивида. Оттук много ясно проличава и мотивационната им функция. Механизмите, които предизвикват, насочват и поддържат човешките поведения, са основани на преценката за привлекателността на определен обект или статус. Факторният модел на поведението е сложен, тук се включват серия променливи, сред които и оценката за постижимостта на този обект или статус, и преценката за социалната му желателност, комбинирана с това, доколко човек е склонен да обръща внимание на последната, но при всички случаи, всички тези допълнителни променливи могат да се покажат и да се мислят отново като ценности. Човекът и като биологична, и като социална отворена система, съществува в условията на хомеостазис, поддържа динамично равновесие при взаимодействието със средите си. Балансът е непрекъснато нарушаван и възстановяван и се възпроизвежда отново и отново, развивайки се. Потребностите са именно индивидуалните перцепции за дисбаланси или дефицитите при този процес. Във всеки момент са налице потребности от различни категории (например глад, стремеж към обществена позиция, импулс към власт или богатство, жажда за любов) и подреждането им по важност като подтици за поведенията е въпрос на ценностна система и ценностни приоритети. Това е само част от мотивационните измерения на ценностите. Те присъстват и на други нива, например при оценката за достатъчност, допустимост, непривлекателност или привлекателност на текущи и желани статуси.

В крайна сметка ценностите оформят и интерпретационните отразителни светове в главите на хората, и са мотивационен конструкт, насочващ техните предпочитания, избори и поведения. В същото време въпросните ценности на индивидуално ниво са плод преимуществено на научаване, просмукване, внушение от страна на общностите, в които личността се реализира именно като личност, от страна на социумите, членството в които е значимо или поне неизбежно за индивида. Така ако приемем, че ценностите, сравнително общоприети и общовалидни за дадена група към определен момент, съставляват културата на тази група, значението на тази култура за смисловите интерпретации и мотивационните профили на груповите членове е във от съмнение. Може да се каже, че *културата носи безусловно необходимите критерии за оценяване, съпътстващо всеки акт на човешко възприятие; тя осигурява интерпретацията на всяка информация, която възприемаме, тя е в смисъла, който изграждаме и влагаме във възприеманото от който зависи емоционалната ни реакция при ориентацията и взаимодействието със социалните ни действителности на всички равнища*. Индивидуални вариации естествено съществуват, и понякога степените им на свобода са високи, но това отново зависи от обстоятелството, доколко културата на групата толерира подобни вариации.

В същата глава се изгражда модел на това, как хомеостатичните дисбаланси се превръщат в активност през ценностите.

Във физичен и физиологичен смисъл активността е сума от цялата механична работа, извършена от дадена система (включително биологична) за единица време, и се измерва в ерг/сек или килоджаули/сек.⁴³ При живите организми като цяло активността приема предимно двигателна форма. Възможно е активността на живите организми да се дефинира като поведение и да се разбира в смисъл на подредена съвкупност от актове и реакции спрямо условията на живот и особеностите на средата. Живият организъм е отворена система, която може да поддържа вътрешното си динамично равновесие само посредством непрекъснато приемане на енергия и информация, и този поддържащ системата информационно-енергиен обмен се осъществява чрез поведението. Традиционно поведението като термин обозначава всички непосредствено наблюдаеми форми на активност, в противовес на преживяването, което не може да се наблюдава пряко. Така е и в класическата психология, където присъстват понятията външно поведение (изразни движения, действия, изказвания) и вътрешно поведение (чувства, мисли, представи), като последното би трябвало да бъде поставяно в кавички. Актът може да бъде третиран като единична, относително обособена, елементарна форма на активност (поведение). Конкретните проявления на всеобщите форми на активност при живите организми зависят от конституцията им (телесната им организация), начина им на живот и жизнените условия.

Разбирана по такъв начин, активността е атрибут на живота. Всеки акт или поведение могат да се разглеждат като обусловени от това, което обикновено в литературата се описва като незадоволени потребности. Става дума всъщност за дисбаланси или дефицитите, която една жива система регистрира в процеса на хомеостазиса, т.е. при динамиката, при непрекъснатото нарушаване и възстановяване на равновесието при взаимодействието със средата си. Не е трудно да се види, че всяка жизнена активност предполага в основата си сравнение между текущото и оптималното си състояние. Този – нека го наречем така – поведенчески фундамент на живота е видим както на равнище

⁴³ Речник по психология. С., Наука и изкуство, 1989, с.15 и сл.

елементарни инстинктивни отговори, така и при далеч по-сложните поведенчески модели, основани на ученето и индивидуалния опит, включително и при комплексните форми на социален живот. Дисбалансите, които бяха споменати, могат да се разглеждат както на елементарно физиологично, енергийно ниво (напр. храна), така и в социален план (напр. статус), т.е. всеки поведенчески акт, независимо дали става дума за микроорганизми или за човешки поведения с обществени измерения, има като свое начало причинността на някакво състояние, перцептирано като субоптимално от гледна точка на своя субект. Наличието на такива състояния би могло да остане на равнище просто отражение в живата система, ако не съществуваше изначалният стремеж на живота към себе си, подтикът му към самозапазване, който свързва субоптималните състояния с отрицателни усещания – болка, неудовлетвореност, дискомфорт, а алтернативните прогностични състояния – с положителни. (Това е така поне на равнища по-високи от елементарните форми на живот, при които става дума за прости еволюционно развити „печеливши“ вродени поведенчески програми.) Така актовете и поведенията се причиняват и регулират по силата на всеобща като същност, но групово-специфични или индивидуално-специфични като конкретно съдържание и форми на реализация механизми, минимизиращи отрицателните усещания и максимизиращи положителните.

Изяснява се как връзката между дисбалансите при взаимодействието с физическата и социалната среда и поведението не е пряка, а е опосредствана от мотивацията като съвкупност от нервно-психични механизми, подтикващи и поддържащи поведението. Мотивацията е онзи необходим „енергизиращ“ елемент, който осъществява прехода между когниция и акт или поведение, между пасивно съществуващото в психиката отражение на възникващите дефицити и активността, целяща да преодолее тези дефицити и да възстанови равновесния статус, приеман за оптимален. Мотивите са подбудителен, организиращ и контролиращ фактор в човешката активност и разкриват психическото съдържание и регулация на дейността. Всяко човешко действие е вътрешно психически мотивирано, т.е. детерминирано от мотивацията, която изразява и реализира вътрешното субективно оценъчно отношение на човека към неговата дейност, към обществото, към задачите, към другите хора. Чрез мотивите в дейността на човека се обективира неговото субективно разбиране на смисъла и значението на неговата дейност (живот).

В порядък на обобщение към този момент от разработката може да се каже, че **аксиологичните компоненти са иманентни за всяка жизнена активност и то в няколко посоки: (а) при сравняването на текущо и желано състояние и оценката на даден модус като оптимален или не; (б) при подредбата на благата по линия на относителната им значимост; (в) при прехода от потребности към мотивация и при формирането на индивидуалния мотивационен профил, очертаващ посоките, интензитетите и съдържанията на действително реализирани поведения.**

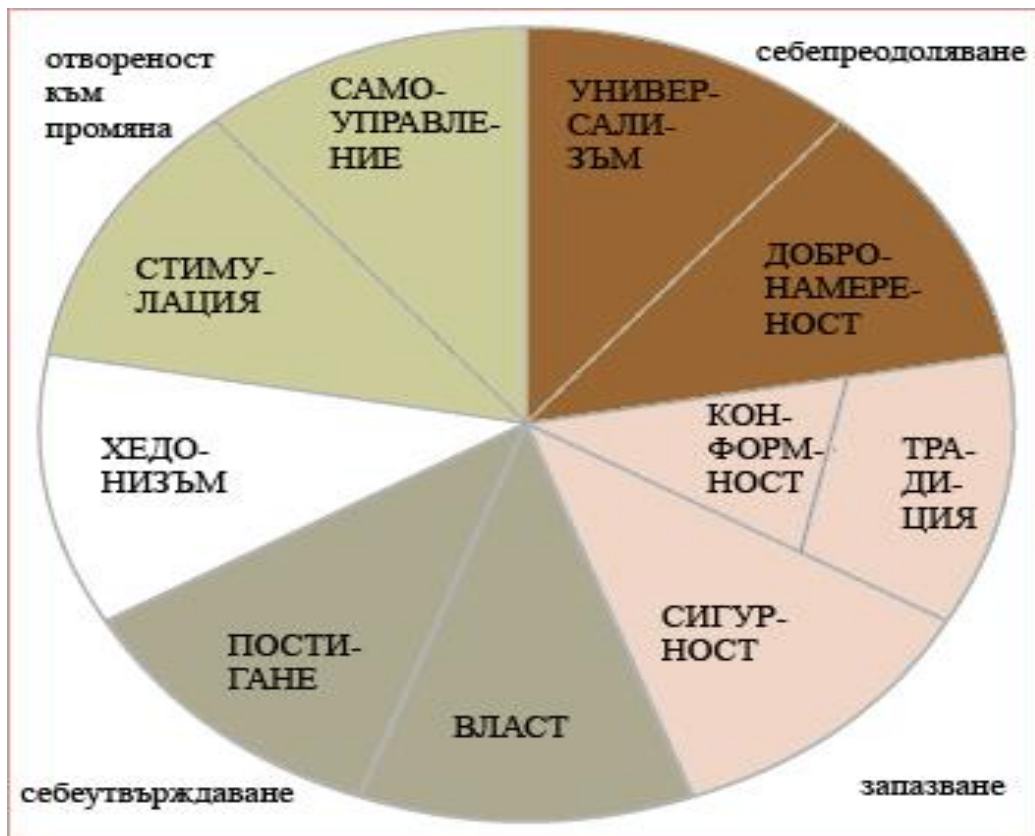
Развитието на текста показва в детайл същността и механизмите на функциониране на ценностите, които според Милтън Рокийч⁴⁴ са *устойчиво убеждение, че определен начин на поведение или статус на съществуване са персонално или социално по-добри от други, а ценностната система на индивида е устойчива организация на убеждения, отнасящи се до предпочитаеми поведения или съществувания, подредени по линията на континуум на относителна значимост*". Разглежда се необходимата за понататъшното изложение съдържателна концепция на Шалом Шварц който в серия публикации извежда и аргументира десет обособени базисни ценности, извлечени от три универсални изисквания на човешкото съществуване: биологичните потребности на индивидите; условията, необходими за координирано социално взаимодействие, и потребностите, свързани с оцеляването и благоденствието на социалните групи⁴⁵.

Въпросните десет базисни ценности имат амбицията да включват всички основни ценности с общочовешки характер, т.е. разпознаваеми отчетливо във всички култури по света, като всяка от тях

⁴⁴ Roakeach, M., The Nature of Human Values, NY, Free Press, 1973, p. 5.

⁴⁵ Schwartz, S. H., Basic human values: Their content and structure across countries. In A. Tamayo & J. B. Porto (Eds.), Values and behavior in organizations, pp. 21-55. Petrópolis, Brazil: Vozes, 2005; Schwartz, S. H., Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), Advances in experimental social psychology, Vol. 25, pp. 1-65, New York: Academic Press, 1992; Schwartz, S. H., Are there universal aspects in the content and structure of values? Journal of Social Issues, 50, 1994, pp. 19-45; Schwartz, S. H., & Bilsky, W., Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 1990, pp. 878-891. Немалка част от това кратко изложение на ценностите по Шварц и Билски се базира върху R. Jowell and the Central Co-ordinating Team, European Social Survey 2002/2003: Technical Report, London: Centre for Comparative Social Surveys, City University, 2003.

може да се опише с помощта на водещата мотивационна цел, която изразява: Самоуправление,



Стимулация, Постигане, Власт, Сигурност, Съответствие, Традиция, Добронамереност, Универсализъм.

Във връзка с тези ценностни групи трябва да се посочи още една идея на Шварц: ценностите имат и структурни измерения, т.е. налице е динамична връзка между тях. Поведение, насочено към постигане или запазване на която и да е ценност, има психологически, социални и прагматични последствия, които могат да съответстват или да изпаднат в конфликт с постигането или запазването на други ценности. Пример за наличие на съответствие са двойките ценности постигане - власт и традиция - съответствие, а за конфликт - двойките постигане - добронамереност и стимулация - традиция. Тази концепция намира продължение в изграждането на интегрална структура на ценностите с две ортогонални дименсии: (а) себеутвърждаване (self-enhancement) и себепреодоляване (self-transcendence), при която постигането и властта, от една страна, и универсализмът и добронамереността - от друга, са в опозиция; и (б) отвореност към промяната (openness to change) и запазване (conservation), при която противоположни са самоуправлението и стимулацията, от една страна, и сигурността, конформността и традицията - от друга. Хедонизмът попада по средата между тези две опозиции.

Структурните връзки (близост и опозиция) и ортогоналните дименсии могат да се илюстрират с помощта на фиг. 1.

Фиг.1. Структура на ценностните групи по Шалом Шварц

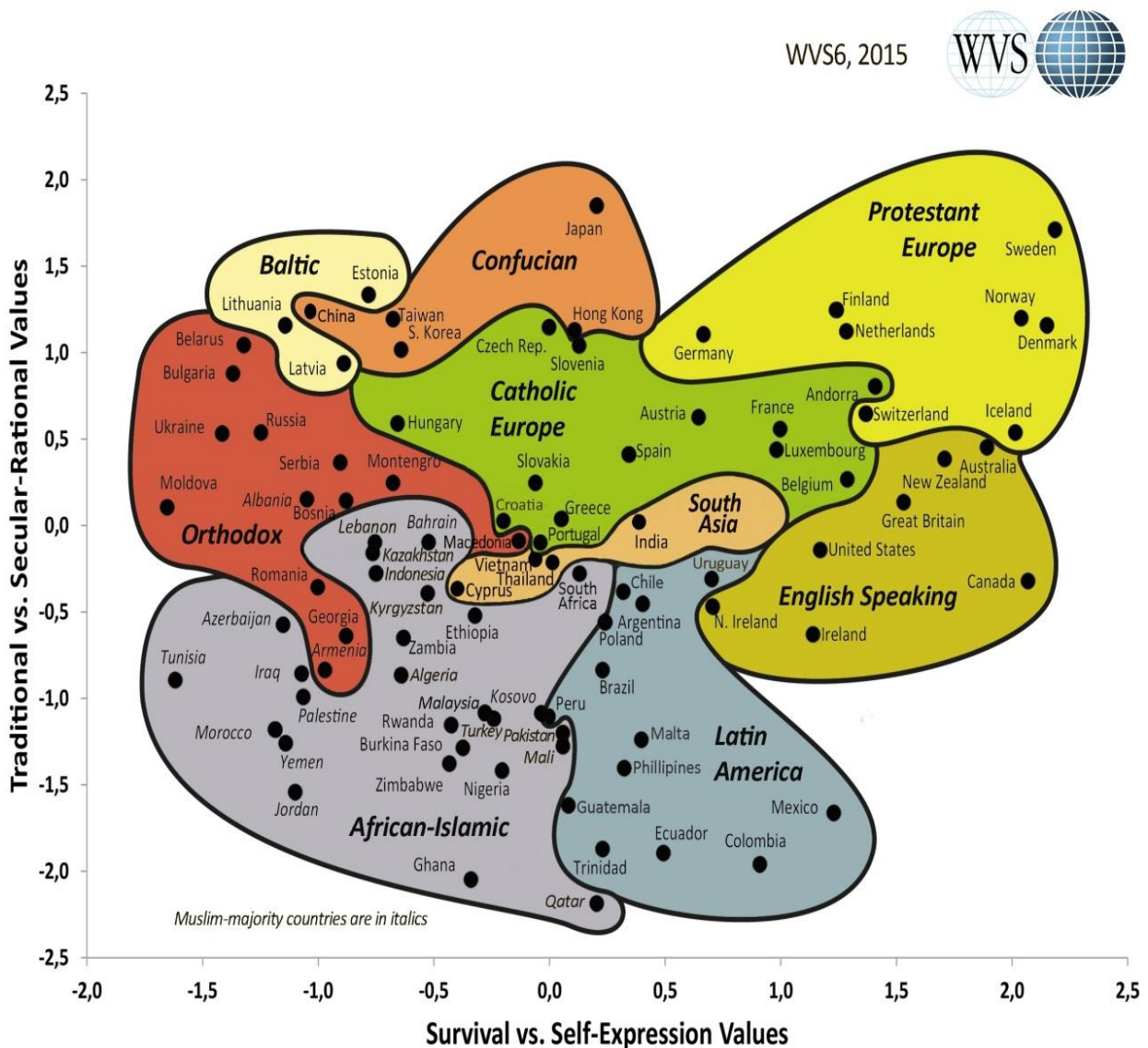
Алтернативен подход, макар и от същия „съдържателен“ тип като на Шварц, към ценностите и изследването им се съдържа в модела на Ингелхард и Велцел⁴⁶, който на свой ред е взет „на въоръжение“ в Световните ценностни изследвания – World Values Survey (WVS). Роналд Ингелхард и

⁴⁶ <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>

Кристиан Велсел създават т.нар. културна карта на света (фиг.2), проследявайки и динамиката в промяната на ценностните приоритети, като базират концепцията върху идеята за наличие на две оси:

а) традиционни срещу секуларно-рационални ценности. Традиционните подчертават значението на религията, връзките между родители и деца, подчинението на властта и традиционните семейни ценности. Хората с подобни ценностни нагласи по правило отхвърлят развода, абортите и евтаназията и обикновено имат високи нива на национално самозънание и самочувствие и националистични тежнения. Секуларно – рационалният полюс на тази дименсия има обратните предпочитания и нагласи.

б) ценности на оцеляването срещу ценности на себеизразяването (себerealизацията). Ценностите на оцеляването акцентират върху икономическата, социална и физическа сигурност и имат определена връзка с етноцентризма и ниските равнища на доверие и толерантност. Ценностите на себеизразяването определят като високоприоритетни защитата на околната среда, толерантността към чужденците и нестандартните сексуални ориентации, равнопоставеността на половете и гражданската активност.



Фиг.2 Ингелхард-Велсел „културна карта“

В по-нататъшното си развитие изложението извежда, аргументира и илюстрира начините, по които се формират ценностите и връзката им с културата.

Принципно, формирането на ценностите като оценъчен избор, като един или друг аксиологичен уклон, би трябвало да бъде обяснимо на основата на социо-биологична или социална логика, т.е. те – при дадена жизнена рамка – би трябвало да бъдат „естествен“ адаптационен отговор – както на индивидуално, така и на групово равнище. От гледна точка на отделната личност, ценностите се „научават“. В този процес не може да не се отразят индивидуално-специфични характеристики, но основният дял от начуването става по линия на въздействието на групите, в които личността се формира, израства и съществува. С други думи, всеки човек остава уникален в съчетанието на личностните си характеристики, включително и ценностни, но в същото време всеки не може да не носи в оценъчния си апарат, включван при всяко възприятие, отпечатъка на социумите, в които се е формирал и към които принадлежи. В противен случай нямаше да съществува това, което наричаме културни различия. А то не само съществува, но и обуславя понякога толкова несходни отражателни светове в съзнанията, че сякаш отразяваното не е една и съща планета, един и същи свят. Утвърждаването на някакви общи за дадена група ценности, както бе споменато, е предизвикано от сложна съвкупност причини, свързани с целесъобразността на едно или друго поведение, една или друга оценка и интерпретация при различни условия на живот, исторически събития, житейски императиви и пр.

Формирането на определени ценностни предпочитания в рамките на дадена общност е въпрос комплексен и обширен. В случая същественото е в самото *наличие* на такива групови ценностни предпочитания или избори, във функционирането на групово-специфични „начина на мислене“, „световъзприятия“, т.е. – интерпретации, смисли, оценки, предпочитания, емоционални отговори. По-горе се убедихме, че човешките възприятия винаги и навсякъде предполагат оценяване и изграждане на отношение, което е израз на предпочитания и избори – съзнавани или не. Но всяка оценка се нуждае от критерии. Всеки избор – също. Тези критерии (или представи за добро и зло, красиво и грозно, например) най-често изглеждат „естествени“ и се приемат аксиоматично и безкритично от субекта им, или пък се схващат като чисто персонален резултат от ученето, зрелостта и т.н. Но всъщност въпросните критерии не са нищо друго, освен ценности, внушавани от всяка общност на нейните членове като „правилен начин на мислене, чувстване и поведение“. Нека повторим: това не означава игнориране на индивидуалните специфики, в които може да има нюанси или революции. Но по самата си природа социализацията на човека предполага някаква (значителна) степен на адаптиране на интерпретациите, оценките и поведенията. И доколкото здравето човешко същество не може да остане здраво без чувство за принадлежност от някакъв порядък, дотолкова социализацията е императив и дотолкова усвояването на онези критерии за добро, правилно, нормално и красиво, които групата е утвърдила като свои, е задължително – съзнавано или не.

Присъединяването на човека към каквато и да било група предполага като необходимо условие синхронизация на „начина на мислене чувстване и поведение“. Изборът за приобщаване си остава индивидуален и е въпрос за преценка на относителната тежест на груповия статус спрямо привлекателността на уникално индивидуалните предпочитания за оценяване и действия. С други думи, човек може да държи на своята индивидуалност за сметка на някакъв групов статус или обратното в различни пропорции и от това сравнение ще се определи и валентността на приобщаването, силата на подтика към групово членство и позиция. Но по правило дълбоката еволюционна природа на човека е социална и следователно, социализацията е основополагащ принцип в човешкото съществуване. Което означава и че също толкова императивно на човек му се налага непрекъснато да поставя своите индивидуални ценности на съизмерване, сравнение и взаимодействие с ценностите на значимите за него групи и да възприема от тях, да ги „учи“, да ги интернализира. Естествено, това е процес, който не се нуждае задължително нито от целенасоченост, нито от волеви избори, нито от съзнателност. На малкото момченце няма нужда да му се обяснява с физически параметри и презентации какво означава хубава жена. Достатъчно е то да види след какво се обръщат бащите и батковците и да свикне с типа таки по календарите и плакатите.

И така, ценностите съществуват не само на индивидуално, но и на групово равнище, т.е. налице са някакви социално желателни модели на мислене, чувстване и поведение, които по необходимост въздействат на индивидуалните критерии за оценка и ги формират.

Във всяка група има определени, приети за даденост, значения, смисли и емоционални оценки, придавани на едни или други събития, факти и процеси от действителността, имащи природата на знаци или символи и изразявани чрез език, жест, предмети или поведение, които са специфични за групата и са един от индикаторите за нейните граници. Важното в случая е, че този феномен осигурява своеобразен смислов контекст на всичко, което се случва, създава основа за разбирането на членовете на групата помежду им, подпомага координираното съвместно действие. От своя страна постигнатият консенсус в интерпретацията осигурява еднопосочност, синхрон и логическа последователност в действията на членовете на групата при възприятията и реакциите им спрямо всичко, което се случва във нея.

Доколкото всяка група е организирана съвкупност от хора, в нея задължително има (едновременно и формално, и неформално) някаква структура на властта, разпределят се груповите роли, утвърждават се статусите на членовете. Ценностите подреждат по йерархията на относителна значимост всяка длъжност, роля и съответно - човек. Най-често тази подреденост създава яснота и устойчивост на очакванията, предявявани от общността към индивида, и улеснява комуникациите.

Груповата идентичност, груповите ценности и въобще начинът на живот на общността се нуждаят от непрекъснато възпроизвеждане във времето, от пренасяне "от поколение на поколение". Ритуалите, символите-артефакти и други "кодими" или "символни" форми на културата и залегналите в нея ценности са отговорни за въпросната приемственост, за наследствеността, запазваща във времето уникалните параметри на общността. Освен че снабдяват общността с необходимите й норми, регулиращи поведението на членовете, ценностите са и средство, с чиято помощ прекалено силните емоции и опасното поведение (от типа на страх, фрустрация, агресивност, ярост или прекален ентузиазъм) се тушират и модифицират в по-приемливи, по-малко рискови за целостта на организацията и по-конструктивни състояния и поведение.

Всичко, казано до момента, не е нищо друго, освен илюстрация на приетите като сравнително общовалидни за дадена група към определен момент ценности в битността им на *култура*. Културата на една общност може да се сведе като същност именно до ценностите, функциониращи на това равнище. А разностранната феноменология и съдържателен заряд на тази същност превръща културата в предмет на множество изследователски парадигми – от тези на културологията и социалната антропология, през тези на етнографията, социалната психология, езиковедството, социологията, до управлението и организационните теории.

Говорейки за групови ценности, е важно да изясним за какъв тип група става дума, т.е. за какви равнища на съществуване на груповите ценности (култури).

Съществуват ценности (те не са много и са с подчертано "екзистенциално" естество), играещи ролята на културни детерминанти за цялото човечество. Те са еднакви за всички човешки същества за достатъчно дълги периоди, за да можем да кажем, че са всеобщи и вечни, но едно по-внимателно вглеждане в тях поставя въпроса дали не става дума по-скоро за инстинкти, а не за ценности. Но повечето от ценностните системи, които могат да се наблюдават в големи човешки общности,⁴⁷ варират по региони и раси. На тази основа се говори за регионални (африканска, балканска) или национални (българска, немска) култури. В рамките на една нация съжителстват групи с отчетлива културна идентичност, обособени на основата на етнически, класови (стратусни) и религиозни различия. Така всеки индивид носи "в кръвта си" пренесени ценности от всички тези равнища: общочовешки, национални и социалногрупови. Освен това всеки от нас се ражда и израства в определена микросреда, която също не може да не остави своя белег върху ориентацията на ценностите ни и върху цялостното ни културно развитие.

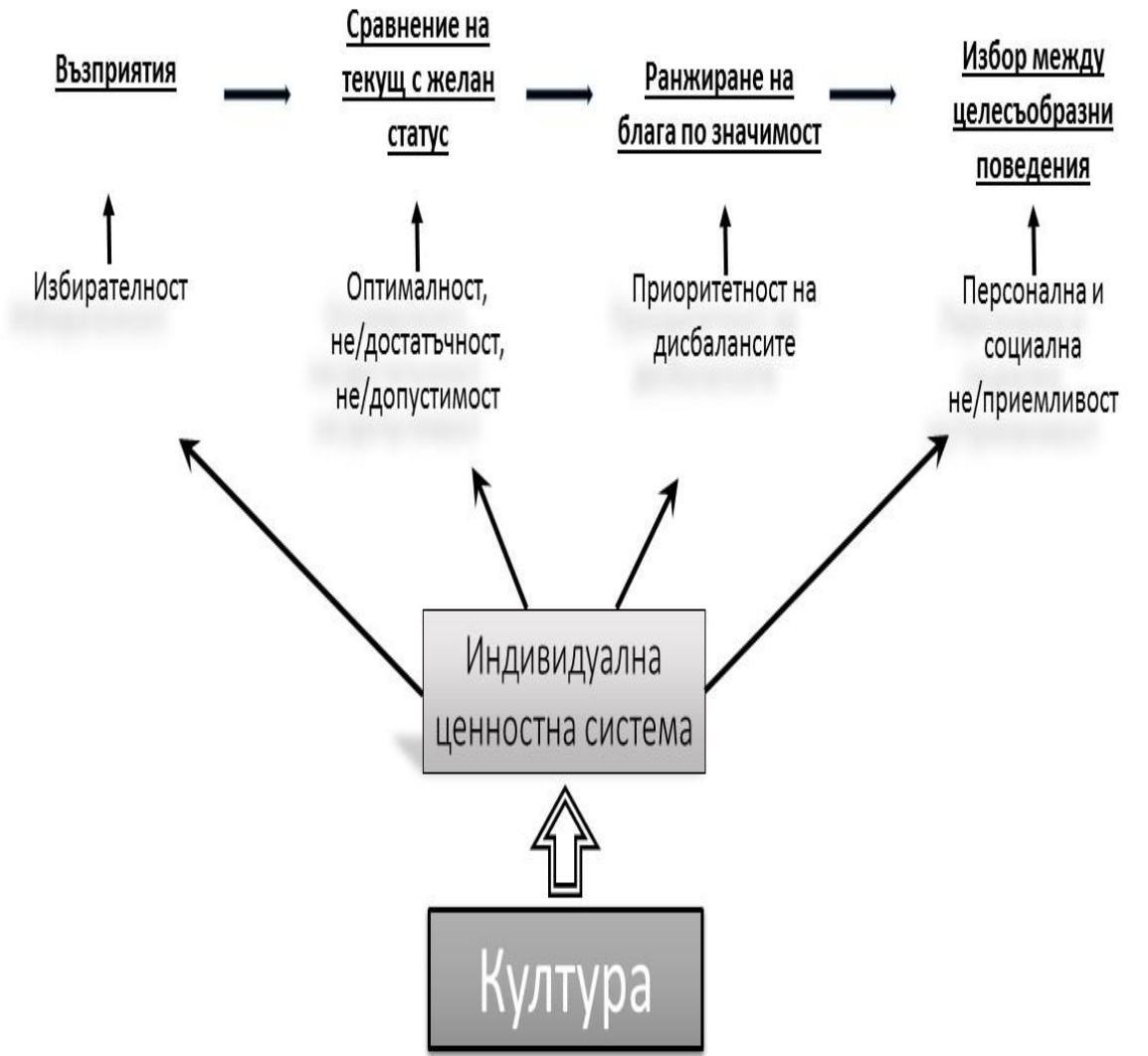
Въпросът за това, как културата, разглеждана като ценности, сравнително общоприети и общовалидни за дадена група към определен момент, въздейства върху поведението и избори, по необходимост преминава през въпроса за индивидуалните различия, защото в полето на индивидуалната ценностна ориентация и ценностна система остава определена степен на свобода. С други думи, ценностите, изграждащи определена групово култура, не се проектират еднакво в индивидуалните ценностни системи. Такава опосредстваша роля имат и индивидуалните мотивационни профили, т.е. относителната тежест на различните типове потребности и подтици за активация на поведението, т.е. хората запазват индивидуална специфика и по отношение на движещите сили на поведението им. По

⁴⁷ Хофстеде, Едгар Шайн и много други изследователи използват думата "нация". Това понятие е дразнещо мъгляво и не е най-адекватно за случая, но и ние можем да го ползваме, за да не отклоняваме посоката на дискусията.

тези причини, общовалиден модел, обясняващ и предсказващ индивидуални поведения на основата на груповите ценности на културата, изглежда непосилна задача.

Но в една достатъчно голяма популация е не само възможно, но и необходимо да се търси връзката между култура и типични предпочитания или поведения в общността, вкл. и икономически. Тази връзка се среща преимуществено в т.нар. експериментален икономикс, при който експериментите са от 2-3 игрови типа, а изследователската база почти винаги се свежда до ограничен брой студенти в бакалавърска степен. Допусканията за човешкото поведение в класическия икономикс не само продължават да бъдат на практика прекалено схематични и несъобразени с реалните закономерности на това поведение и мислене, изследвани от поведенческите науки и когнитивната невронаука, например, но и не отчитат в достатъчна степен културалните детерминанти в ценностите, мотивациите, предпочитанията и поведенията на големи социални общности. *Склонността към спестяване, разпространеността на семейните фирми, инвестиционната активност, доверието – ако вземем само няколко примера – не може да не са повлияни от локалните културни (ценностни) особености; не може да се разглеждат без връзка с различните културни смисли, интерпретации и норми.*

Канали на въздействие на културата върху индивидуалния мотивационен механизъм и формирането на поведениа



Фиг. 3 Канали на въздействие на културата върху индивидуалния мотивационен механизъм и формирането на поведениа

В завършек на тази глава можем да потвърдим тезата, че културата има много по-голямо значение, отколкото обикновено се допуска, за резултатността на една икономика и за цялостния характер на общественото развитие и това значение идва по линия на факта, че дълбокият съдържателен пълнеж на културата е съставен от ценности, а те от своя страна имат мощен мотивационен компонент, детерминиращ силата и посоката на определени поведениа, в т.ч. икономически.

Това потвърждава и тезата, че е необходимо ново и по-широко разбиране за култура, включващо психологическите механизми на перцепция и мотивация. Беше обяснено и показано как това, което наричаме култура, е всъщност ключът, с помощта на който индивидът изгражда смисъл на действителността, на себе си и на своите роли, на поведенията на другите и на себе си. Стойкики в началото (предпоставка) и в края (продукт) на човешкото възприятие като необходимо условие за

задължителния аксиологичен компонент на всяко отражение, културата прави оценяването възможно, осигурявайки критерии за сравнение.

III -3. СОЦИАЛНОТО ДОВЕРИЕ

Третият дял на разработката навлиза в дълбочина на едно изключително важно, но недостатъчно използвано и в теоретичен, и в прагматичен план понятие – генерализираното социално доверие. Това е необходимо по три причини. Първо, в логическо продължение на темата за методическите проблеми, доверието би могло да бъде от значителна помощ, защото – както доказва текстът – то е в основата на много от измеренията на всяка култура. Второ, доверието както пряко, така и опосредствано през серия форми на проявление на културата, има подчертано социално и икономическо значение. Трето, генерализираното социално доверие и неговите по-частни измерения са в основата на анализа, с който завършва този труд: българските културни особености и проблемите, породени от рекордно ниските нива на това доверие в България.

Налице е едно не особено експлицитно, но осезаемо убеждение в хуманитарните среди, че доверието е важно и че то е „една от най-важните синтетични сили в обществото“⁴⁸. Интересът към темата е със силна и нарастваща фрагментация по научни области и изследователски парадигми като напр. социология, политология, психология, философия, история, мениджмънт и организационно поведение, антропология и пр. От различни посоки се получават потвърждения, че доверието има принос за икономическия растеж и ефективното функциониране на пазарните икономики,⁴⁹ социалната интеграция, сътрудничеството и хармонията в обществен порядък, удовлетвореността от живота, демократичната стабилност и развитието на демокрацията, та дори и продължителността на живота и здравословното състояние. Доверието се оказва и в ядрото на цели клъстери от концепции, важни колкото за теорията в обществените науки, толкова и за всекидневието: щастие и удовлетвореност, оптимизъм, здраве, икономически просперитет, образование, благоденствие, включеност и кохезия, гражданско общество и т.н. Доверието се схваща и като ключов елемент на социалния капитал и нерядко се ползва като важен негов индикатор.

При положение, че явно или не доверието се радва на признание за своята значимост, следват две важни групи въпроси: първо, какво точно прави то в индивидуален и социален план, и второ, откъде идва то. Поне по отношение на втората група въпроси внимание тук заслужава обобщението, направено от Дели и Нютън, извеждащо шест основни теоретични рамки за разглеждане на произхода на социалното доверие⁵⁰. Шестте идентифицируеми теоретични конструкции за доверието попадат в две школи или традиции – тази, свързваща доверието с индивидуални характеристики (индивидуални особености или параметри като класа, образование, доход, възраст и пол). Другата показва социалното доверие по-скоро като свойство на социалните системи.

Всички тези теоретични парадигми за доверието не са взаимно изключващи се. Някои от тях имат степен на припокриване. Някои обясняват вариации между индивиди, други – между нации или етноси. Някои са подходящи за анализ на вариациите към определен момент, други – за изследване на промени. Но всички те, както бяха споменати по-горе, имат своя принос за увеличаване на разбирането ни за произхода и ролята на социалното доверие.

⁴⁸ Simmel, Georg (1950) *The Sociology of Georg Simmel*, translated and edited by Kurt Wolff, Glencoe, Ill.: Free Press, p.326

⁴⁹ Bjørnskov, C., : How Does Social Trust Affect Economic Growth?, University of Aarhus, http://pure.au.dk/portal/files/783/06-2_CB.pdf

⁵⁰ Delhey, J. And Kenneth Newton, Who Trusts?, *European Societies*, 5(2) 2003: 93–137

Таблица 1. Теории за доверието и свързани с тях индикатори⁵¹

<i>Теории</i>	<i>Индикатори</i>
<i>Индивидуални</i> Личностни теории Теории, свързани с благоденствието	Доход, социален статус Удовлетвореност от живота и работата, щастие, тревожност
<i>Социални</i> Теории за доброволното членство Теории за социалните мрежи Теории за общностите Теории за обществените отношения	Членство в доброволни организации Мрежа от отношения (нетуъркинг) Големина на градовете, удовлетвореност от и сигурност на местните общности Социални конфликти, удовлетвореност от демократичните институции, политическа свобода, социална сигурност

В социален контекст доверието, което е емоция и се „изпитва“, се свързва най-често^{52, 53} със ситуации, при които дадена страна в социалната транзакция има готовност да разчита на действията на другата страна в рамките на някакъв бъдещ момент или период. Доверяващият доброволно се отказва от контрол върху действията на другата страна и като следствие от това не разполага с достатъчно сигурност относно тези действия, което предполага и риск от неуспех или определена форма на щета за доверителя, ако другото лице не се държи според очакванията. Да се довериш, означава именно поемането на такъв риск или преценката, че вероятността от негативен изход е достатъчно малка, т.е. налице е своеобразна доброволна уязвимост, разчитаща на позитивни очаквания за поведението на другия.

Доверието е ключов елемент в човешките (и не само) взаимоотношения. Когнитивната невронаука показва все по-отчетливо, че диспозицията към доверие, склонността да се доверяваш и преценката за това, доколко отсрещната страна заслужава доверие, може да се проследи до невробиологичните структури и мозъчната дейност. Има изследвания, които показват, че на доверието може да се въздейства хормонално (с окситоцин)⁵⁴. Доверието може да се разглежда и на надперсонално ниво при взаимоотношенията между социални групи (нации, семейство, приятели, общности, организации и др.) и нерядко вътрешногруповата и междугруповата динамика се описва и обяснява именно с помощта на доверието. В обществените науки доверието и производните му са обект на продължаващи изследвания. В социологията и психологията степента на доверие на един субект към друг е мерило за вярата му в честността, почтеността, справедливостта и добронамереността на другия. Сроден термин е увереността (confidence), но при него става дума по-скоро за вяра в компетентността или способностите и капацитета на другия, т.е. не толкова за емоция, колкото за рационална оценка. Според някои изследователи, предаването на доверието се прощава по-лесно, ако е приписвано от потърпевшия на недостатъчната компетентност на отсрещната страна, а не на липса на добронамереност или честност. Икономиксът от

⁵¹ Delhey, J. And Kenneth Newton, Who Trusts?, European Societies, 5(2) 2003: 93–137

⁵² Mayer, R.C., Davis J.H., Schoorman F.D. (1995). An integrative model of organizational trust. Academy of Management Review. 20 (3), 709-734

⁵³ Bamberger, Walter (2010). “Interpersonal Trust – Attempt of a Definition”. Scientific report, Technische Universität München. Retrieved 2011-08-16

⁵⁴ Kosfeld, M., Heinrichs M., Zak, P. J., Fischbacher, U., and Fehr, E. (2005) Oxytocin increases trust in humans” *Nature* 435, 2005, 673-676

своя страна концептуализира доверието по-скоро като надеждност на транзакциите. При всички случаи, доверието е евристичен механизъм за вземане на решение, позволяващ на човека да се справи със сложни ситуации, при които да се разчита на изцяло рационални обосновки е нереалистично.

В полето на социологията доверието се разглежда предимно от гледна точка на мястото и ролята му в социалните системи^{55, 56, 57} като интересът към темата сред социолозите нараства с динамичните обществени промени в последните десетилетия, описвани като пост-модерност. Доверието е един от социалните конструктори, елемент от социалната реалност, и не съществува във от представата ни за някой друг. Въпросната представа може да бъде или да не бъде реална, т.е. адекватна на отразяваната обективна реалност, но именно тя носи градивните елементи на доверието. Нерядко паралелно с доверието в социологията се дискутират конструктори като увереност, контрол, риск, значение и власт. Поради това, че доверието е социален конструктор, по принцип има място за въпроса може ли да се има доверие на доверието, т.е. дали социалното доверие оперира според очакванията⁵⁸.

В психологията доверието е вярването, че човекът, на когото имаме доверие, ще се държи според очакванията. Филогенетично, доверието започва от тесния семеен кръг и се разпростира наоколо. За Ерик Ериксън, авторът на концепцията за психосоциалните кризисни фази, развитието на базисно доверие е първата стъпка на психосоциалното развитие, което може да протече успешно или неуспешно през първите две години от живота. Успешното преминаване на фазата има като резултат чувство за сигурност, склонност към доверие и оптимизъм, а неуспешното поставя основите на едни по-дълбоки и трайни недоверие и несигурност, а болезненият вариант на неуспешното преодоляване на фазата може да доведе до психични разстройства на привързването⁵⁹.

Доверието е неразривно свързано с идеята за влиятелността в социален план, защото е очевидно, че е по-лесно да се въздейства или убеждава някого, който има доверие. В крайна сметка то е изборът да бъдеш уязвим спрямо някого, когото смяташ за достоен за него (т.е. когато поведението му имат такива характеристики, че предизвикват позитивни очаквания в друг човек). Доверието от перспективата на психологията изглежда зависимо от няколко свои съставни елементи или фактори: възприятията за честност на другия, неговата компетентност и сходството на ценностите с него. В случая е важна и способността, характерната черта, човек да бъде способен (склонен) да изпитва доверие спрямо други, която е сложносъставен феномен. Добре е забелязано, че веднъж загубено по линия на някоя от тези детерминанти, доверието се възстановява изключително трудно, т.е. налице е асиметрия между изграждането и разрушаването му.

Може да се обобщи, че интересът на психологията (особено социалната) към доверието е сравнително висок, особено що се отнася до неговите социални измерения. Тук би трябвало да се спомене книгата на Барбара Мистал, в която тя прави опит да вземе под внимание всички съществуващи смислови аспекти на понятието, заключавайки, че доверието има три най-важни роли в човешкия живот. То прави социалните взаимодействия предсказуеми, създава чувство за общност и улеснява съвместната дейност⁶⁰. В допълнение към социалните си роли, доверието може да има забележими позитивни ефекти върху перцепциите, поведението и изявата в индивидуален план. Така например, то си взаимодейства реципрочно с възприятията за справедливост в организационен контекст, с които се усилват взаимно⁶¹. Отново в организационен план, доверието се оказва повлияно от структурирането на работната среда и на свой ред е фактор за повишаване на сътрудничеството и качеството на изявата⁶². И обратното,

⁵⁵ Luhmann, N. (1979) *Trust and Power*. John Wiley & Sons

⁵⁶ Barber, B. (1983) *The Logic and Limits of Trust*. Rutgers University Press

⁵⁷ Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*; Polity Press, Cambridge 1984

⁵⁸ Gambetta, D. (2000) *Can We Trust Trust?* In: Gambetta, D. (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 13, pp. 213-237

⁵⁹ Fonagy, Peter. *Attachment Theory and Psychoanalysis*. Other Press Professional, 2010. Print. [ISBN 1590514602](https://doi.org/10.1080/1590514602)

⁶⁰ Misztal, B., *Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order*, Polity Press, ISBN 0-74561634-8

⁶¹ DeConick, J. B. (2010). The effect of organizational justice, perceived organizational support, and perceived supervisor support on marketing employees' level of trust. *Journal of Business Research*, 63, 1349-1355

⁶² DeConick, J. B. (2010). The effect of organizational justice, perceived organizational support, and perceived supervisor support on marketing employees' level of trust. *Journal of Business Research*, 63, 1349-1355

отсъствието на доверие е сред водещите причини за неуспех при реализацията на проекти, особено когато проблемът не е идентифициран и адресиран⁶³.

Традиционен интерес към доверието проявяват и концепциите, занимаващи се със социалната идентичност, която сама по себе си има значими културални аспекти. Отношенията и поведенията, показващи разликата в перцепциите за другия като принадлежащ или не към някакъв тип собствена група, са базирани основно върху доверието. Интересни са изводите на цяла серия от експерименти, показващи че дефиницията за обща принадлежност може да зависи от фактори като симпатизиране на футболен отбор, завършен университет, общ познат и прочее своеобразни стереотипизации, но веднъж налично, това възприятие за другия като принадлежащ към същата група, провокира по-високи нива на доверие. И това е налице, дори когато отношението към собствената група не е особено положително^{64, 65, 66}.

В случая от особен интерес е отношението на икономикса към доверието. В тези области на науката доверието се интерпретира в качеството му на обяснение за разликата между реално наблюдаваните поведения и онези, които биха могли да бъдат обяснени чрез индивидуалния стремеж към максимизиране на полезността. С други думи икономиксът вижда в доверието обяснение на разликата между равновесието на Наш и реално наблюдаваните равновесия. Като се имат пред вид най-новите изследвания на когнитивната невронаука и поведенческия икономикс, това е подход, игнориращ наличието на съвкупност от други ирационални фактори за икономическото поведение, но той поне отчита важността на понятието. В икономикса доверието е и „смазката“ на съвкупност социални транзакции; смазка, намаляваща разходите на тези транзакции, улесняваща установяването на нови техни форми и общата подкрепа на бизнес активността^{67, 68}, вкл. заетостта и просперитетата⁶⁹. От тези позиции доверието представлява и форма на социален капитал. Традиционно се приема, че по-високите нива на социално доверие са корелирани позитивно с икономическото развитие, а по-ниските забавят икономическия растеж.

От голямо значение що се отнася до методиката за изследване на взаимовръзките култура-икономика, а и от чисто познавателна гледна точка, е съществено това, което този труд прави отгук-насетне, а именно – доказването, илюстрирането и обяснението на тезата, че социалното доверие е инфраструктурен елемент на културите и като такъв лежи в основата на немалко от формите на проявление на тези култури, независимо от концептуалната рамка, в която те са разглеждани.

В литературата, която изследва организационните култури, или по-вярно казано, онези специфики на националните ценностни ориентации, които оказват най-забележимо въздействие върху организационните култури и „философията“ на организационното поведение, съществуват отдавна утвърдени концепции, които имат ранг на образци. Сред тях са моделите на Хофстеде и Тромпенаарс – Хемпдън-Търнър. Споменатите автори не се занимават пряко с доверието, но тук бихме могли да използваме техните систематизации, за да потърсим мястото на това доверие като фундаментална променлива, неизбежно преплетена с културните дименсии, обхванати от моделите им⁷⁰.

⁶³ Kurt T. Dirks, Donald L., The Role of Trust in Organizational Settings, Ferrin 2001

⁶⁴ Foddy, M., & Dawes, R. (2008). Group-based trust in social dilemmas. In A. Biel, D. Eek, T. Garling, & M. Gustafsson (Eds.), *New Issues and Paradigms in Research on Social Dilemmas* (pp. 57-85). New York, USA: Springer Science and Business Media;

⁶⁵ Guth, W., Levati, M.V., Ploner, M. (2006) Social identity and trust – An experimental investigation. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 1293-1308

⁶⁶ Brewer, M.B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love or outgroup hate? *Journal of Social Issues*, 55, 429-444

⁶⁷ Morgan, R.; Hunt, S. (July 1994). “The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing”. *The Journal of Marketing* 58 (3): 20–38. doi:10.2307/1252308

⁶⁸ Zheng, J. Roehrich, J.K. and Lewis, M.A. (2008). The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public-private procurement arrangements. *Journal of Purchasing and Supply Management*. 14(1): 43-54

⁶⁹ Fukuyama, F. (1996) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Touchstone Books

⁷⁰ Hofstede, G., *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*, Beverly Hills, Sage Publications, 1980, а също и: Hofstede, G., *The Interaction Between National and Organisational Value*

Изхождайки от големия брой изследвания които прави, Хофстеде оформя пет основни проблема които стоят пред обществото и които всяка група решава по начин, който изглежда най-правилен за съответната общност за относително дълъг период от време. Поколението предават знанията си и възгледите си по съответните проблеми и така се оформя културната идентичност на съответната група. Петте проблема, които Хофстеде използва, за да очертае границите на културата, могат да бъдат преведени като: идентичност, йерархия, психологически пол, истина, добродетел. Дали ще вземем под внимание тази концепция на Хофстеде, или някоя друга от влиятелните подобни (напр. тази на Тромпенаарс и Чарлз Хемпдън-Търнър), бихме могли да потърсим органичната връзка, която съществува между социалното доверие от една страна и много от дименсиите в съответния културален модел – от друга. Тук ще се спрем на някои от реализациите на тази връзка, които илюстрират фундаменталната „инфраструктурна“ роля на доверието.

Така наречената „идентичност“ (по Хофстеде) описва принадлежността на съответната култура към определена точка на оста *индивидуализъм-колективизъм*. Този проблем разглежда взаимоотношенията между индивида и групата, и може да се схваща като континуум, простиращ се между индивидуалната идентичност и груповата идентичност. Различните прояви на същия континуум са наричани в литературата различно: индивидуалистични/ колективистични, слаб контекст/ силен контекст, специфични/ дифузни, вътрешен/ външен контрол, монохронични/ полихронични култури. Това разнообразие е възникнало, защото много интеркултуралисти смятат, че континуумът на идентичността е важен. Това показва колко много аспекти има този базисен социален проблем. При това, детерминиращата роля на доверието тук е сравнително очевидна: по самото си естество колективизмът едновременно и предполага, и предизвиква по-високи равнища на доверие.

Като потвърждение на казаното, бихме могли да използваме първични данни от седмия рунд на Европейските социални изследвания (Dataset: ESS7-2014, ed.2.1), обхващащо 38496 респондента от държавите в Европа, за да видим коефициентите на корелация между общото доверие и няколко по-конкретни прояви на доверие, от една страна, и индивидуалистично-колективистичните нагласи – от друга. Особено силна е връзката на колективизма/индивидуализма като културална дименсия с общото социално доверие.

Таблица 2. Корелации между генерализираното социално доверие и частни форми на доверие по данни за европейските държави (Dataset: ESS7-2014, ed.2.1), включително индивидуалистичните - колективистичните нагласи.

	На повечето хора може да се вярва или винаги трябва да внимаващ	
Доверие в Парламента на съответната страна	Correlation	0.363
	Significance	0.0000
	Count	38496
Доверие в правната система на съответната страна	Correlation	0.361
	Significance	0.0000
	Count	38496
Доверие в полицията на съответната страна	Correlation	0.289
	Significance	0.0000
	Count	38496
Доверие в политиките на съответната страна	Correlation	0.366
	Significance	0.0000

Systems, Journal of Management Studies, No.22, p. 347-357. Това е класика. По-нови публикации по темата са: Хофстеде, Х., Култури и организации, Класика и стил, София, 2000; Хофстеде, Х. и др., Изследване на културите, Класика и стил, София, 2003; <https://www.geert-hofstede.com>, версия от 22.05.2017; Тромпенаарс, Ф., & Хампдън-Търнър, Ч., Да се носиш по вълните на културата, Класика и стил, София, 2004, с 13

	Count	38496
През повечето време хората се грижат сами за себе си (а не помагат на други)	Correlation	0.478
	Significance	0.0000
	Count	38496

Дименсията „отдалеченост от властта (властова дистанция)“, отново по Хофстеде, също предполага иманентна връзка с доверието. При голямото властово разстояние началниците и подчинените гледат един на друг като на екзистенциално неравни – те смятат, че йерархията се основава на неравенство със своеобразна естественост. Организациите и обществата проявяват тенденция да централизират властта колкото е възможно повече в ръцете на по-малко хора. От подчинените се очаква да приемат заповеди както да правят. Съществуват множество длъжности с контролни функции, структурирани в отвесни йерархии от служители, които си докладват един на друг. Системата на заплащане съдържа големи разлики между върха и дъното на йерархията. На по-висшестоящите се полагат привилегии (“частни закони”), а идеалният шеф в очите на подчинените е доброжелателен автократ или „добрият баща”. Видимите символи на статуса в култури с голяма властова дистанция допринасят за властта на висшестоящия – доста е вероятно подчиненият да се чувства горд, ако може да каже на съседа си, че началникът му кара по-голяма кола от тази на шефа на съседа. Възрастните ръководители се почитат повече от младите. Да си жертва на злоупотреба с властта от страна на шефа се интерпретира по-често като просто лош късмет и отсъства ясно изразена нагласа за търсене на обезщетение или компенсации в такива ситуации.

При малкото властово разстояние подчинените и началниците гледат един на друг по-скоро като екзистенциално равни, а йерархичната система е просто оперативно неравенство на ролите в някакъв контекст и е установена за по-голямо удобство и ефективност. Ролите могат да се променят или сменят, така че днешният подчинен може да бъде ръководител утре. Организациите и много обществени структури са доста децентрализирани, с плоски йерархични пирамиди и ограничен брой контролиращ персонал. Разликата в максималните и минималните равнища на трудово възнаграждение или доходи е относително малка. Привилегиите за тези „на върха“ са нежелателни. Висшестоящите по правило трябва да бъдат достъпни за подчинените, а идеалният ръководител е изобретателният (и уважаван за това) демократ. На символите на статуса в общности с по-малка властова дистанция се гледа с подозрение. Очаква се да са налице повече и по-добре изградени процедури за обработване на оплаквания от страна на граждани и подчинени относно предполагаема злоупотреба със служебно положение.

Основен въпрос при тази културална дименсия е формата на йерархичната структура и оживяващите я процедури, т.е. степента на неравенство между хората. В общества с голяма властова дистанция никой не мисли, че всички са (или дори, че трябва да бъдат) равни или че следва да имат едни и същи прерогативи. Родителите не са деца, лидерите не са последователи, а кралете не са поданици.

В Европа няколко изследвания (включително тези на Хофстеде) са разкрили, че властовата дистанция в северноевропейските и западноевропейските култури е по-слабо изразена, отколкото в страните от Източна и Южна Европа. Двете области са отделени – грубо казано и не случайно – от бившата граница на Римската империя. Подобна граница разделя англосаксонските от латинските култури.

Макар и на микро-ниво, изследванията показват наличието на силна корелационна връзка между доверието и властовата дистанция⁷¹. Допълнително, тук бихме могли да илюстрираме тази връзка с помощта на последния елемент в таблицата по-горе: подходната диференциация. Би трябвало икономиките и обществата с по-ниски нива на социално доверие да имат по-високи стойности на подходната диференциация, измервана класически с помощта на коефициента на Джини. Анализът на данни показва наличието на именно такава връзка.

⁷¹ Islamoglu, G. and Deniz Börü, Power Distance and Trust, *Convivence in Organizations and Society, Quaderni Di Psicologia del Lavoro, ed. Francesco Avollone and Handan Kepir Sinangil and Antonio Caetane, Vol.12, 105-112, Guerini Studio, Milano, 2005*

Ако вземем под внимание и данните на Евростат за 2015 г. относно равнищата на доверие в европейските страни ⁷² бихме установили, че коефициентът на корелация между измерителя на подходящата диференциация и равнищата на социално доверие е **0,495**.

Истина (толерантност към нееднозначността). Този аспект на културата е наречен избягване на несигурността за противопоставяне на търпимостта към несигурността и нееднозначността. Стремещт към сигурност е всеобща базисна човешка потребност, но тя има различни „нормални“ равнища в различните култури. Основният въпрос при тази културна дименсия е как хората се справят с непредсказуемостта и неопределеността. Той има отношение към тревожността като основно човешко чувство, или с други думи, със страха от неизвестното. Хората, представители на култура с ниска толерантност към нееднозначността вярват в реда и самодисциплината, където има ясни правила и една истина. Много хора в този тип култури вярват че различието е опасно. Представителите на другия полюс виждат този тип култура като не много дружелюбна към чужденците, носители на неяснота, и като ригидна и догматична и проявяват по-голяма търпимост към различията.

Хофстеде, е на мнение, че Русия и страните от Балканите имат култури на силно избягване на несигурността, както и Япония, Корея, Мексико, Белгия и Франция. Немскоговорящите страни се чувстват много некомфортно с несигурността. Английскоговорящите страни и Китай са склонни да бъдат по-толерантни към несигурността. Сингапур, Ямайка и Дания притежават силна толерантност към несигурността.

Сред основните начини, по които обществото се стреми да избягва несигурността, са законите и правилата. В обществата, които избягват несигурността, по принцип са налице множество формални закони и неформални правила, контролиращи правата и задълженията. В организациите съществуват и много вътрешни правила и наредби за контрол на работния процес, макар че в този случай роля играе и властовата дистанция. Там, където последната е голяма, упражняването на абсолютна власт от висшестоящите може да замести за известно време и в известна степен нормативната уредба. По същество, потребността от закони и правила не се основава толкова на формална логика, а по-скоро на психологическа такава. Хората в дадена общност са програмирани от ранно детство да се чувстват удобно в структурирана среда, в която нищо не бива да се оставя на случайността. Емоционалната потребност от закони и правила в държавите със силно избягване на несигурността често води до установяване на правила или поведение, ориентирано към правилата, което е безмислено, непоследователно или нефункционално. Изпълнителят иска да му е изяснено не само каква работа има да свърши, но би се зарадвал и на точни указания как точно да го направи. Всичко това не означава, че правилата и изискванията няма да бъдат нарушавани и да се смятат за „формални“.

В държавите с по-слабо изразено избягване на несигурността съществува емоционално отхвърляне на прекалено многото или прекалено формални норми. Правилата се установяват при крайна необходимост. Хората в такива общества се гордеят от факта, че много проблеми могат да се разрешават на основата на здравия разум и сътрудничество. Немците с културата си на избягване на несигурността са впечатлени от обществената дисциплина на британците, които се редят на опашки за автобусите спирки и в магазините. Няма закон, който да определя задължителността на реденето на опашка – то се основава на обществена привичка, постоянно подсилвана от социален контрол. Парадоксът е, че макар че правилата в държавите със слабо избягване на несигурността не са така свещени, те се зачитат в по – голяма степен. Реденето на опашка, дадено за пример при британците, се улеснява и от неемоционалната им спокойна култура. Както беше посочено, по-слабото избягване на несигурността означава и по-слаба тревожност.

Емоционалната потребност от правила в обществата със силно избягване на несигурността може да се превърне в мерило за точност. Това се отнася най-вече за случаите, които властовото разстояние е относително малко, така че поведението на подчинените не зависи от това дали началникът ги наблюдава. Швейцарската часовникарска индустрия е пример за това. Днес японски индустрии се възползват от този аспект на културата си. Точността в държавите със слабо избягване на несигурността не е вродена, а се научава, ако е необходима.

Държавите със слабо избягване на несигурността по-често насърчават нововъведения, тъй като имат по-голяма търпимост към идеи извън нормите. От друга страна, те губят при развиването им за повсеместно приложение, тъй като такова приложение изисква значителен усет към подробностите и

⁷² Eurostat – Data Explorer – Distribution of population by tenure status, type of household and income group. Eurostat, 12 March 2015. Retrieved 14 April 2015

точността. Подробности и точност могат да се срещнат в държавите със силно избягване на несигурността.

Като цяло, стремежът към наличие на повече и детайлни норми под формата на закони, процедури, наредби, правилници и др., които са израз на ниска толерантност към нееднозначността, е очевиден индикатор за повече импулс към сигурността (непоносимост спрямо отсъствието ѝ) и по-ниски равнища на обществено доверие. При по-високи нива на последното гражданите биха разчитали повече на рационалността, добронамереността и самодисциплината на другите, а не толкова на принудително наложени норми, на които да се разчита да регулират поведението.

Данни на Хофстеде за индекса „Избягване на несигурността“ от 2017 г. и вече използваните данни за общественото доверие за 24 европейски държави показват коефициент на корелация между тези два параметъра от **0,657**.

Струва ми се, че казаното до момента е достатъчно, за да илюстрира и аргументира аналитично нещо, което и без това изглежда достатъчно очевидно: социалното доверие е тясно свързано с редица от определящо важните дименсии на културите, които на свой ред са един от факторите за икономическия растеж и редица икономически индикатори. Могат да бъдат търсени и намирани и други връзки, но в случая това едва ли е необходимо. *Същественото е да се осъзнае обстоятелството, че доверието може да въздейства върху множество социални и икономически променливи както пряко, така и косвено, през културалните измерения.* Това определено е област, която предоставя обещаващи полета за бъдещи по-частни изследвания и моделиране.

В заключение на този дял на разработката ми се струва убедително да се приеме тезата, че генерализираното социално доверие е сред най-важните социални параметри, ключов елемент е на социалния капитал, и се оказва в ядрото на цели клъстър от концепции, важни колкото за теорията в обществените науки, вкл. икономикса, толкова и за всекидневието, за обществените отношения, структури, динамика, и в крайна сметка – за благоденствието на обществото като цяло и за субективно преживяваното щастие.

Доказана беше и тезата, че социалното доверие има особена, „инфраструктурна“ роля за много от частните дименсии на националните култури и поради тази си функция е удобен методически елемент при анализа на взаимовръзките между култура, икономика и общество.

III-4. БЪЛГАРСКОТО (НЕ)ДОВЕРИЕ – ОСОБЕНОСТИ И СЛЕДСТВИЯ

Логиката на досегашното изложение продължава със следващата глава, насочваща погледа към България, към ценностния портрет на българина, към особеностите, причините и следствията на уникално ниските равнища на социално доверие в страната. Всъщност и досега в тази разработка, и оттук насетне, става дума за няколко проблема, свързани с въпроса:

- Темата за генерализираното социално доверие и за неговите по-частни форми на проявление се възприема като достатъчно важна от сравнително малък кръг български изследователи и то в техните частнонаучни изследователски сфери. Тази тема практически отсъства от интереса на по-широк кръг представители на обществените науки и хуманитаристиката и особено забележимо – в икономикса, който е склонен да подценява културите изобщо.
- Въпросът за доверието се разглежда обикновено самостоятелно, без да се отчете неговото фундаментално значение за културите като цяло и връзките му с техните елементи. Една национална или групова култура не може да се сведе до доверието, но то определено е в корена на много от формите на проявлението ѝ;
- Периодично в масовата информационна среда се появяват откъслечни данни за ниските нива на някои от формите на социално доверие в България, но те се възприемат по-скоро като забавен куриоз. Липсва каквото и да било разбиране за това, че въпросният проблем има съдбоносно значение за обществените отношения, начинът на живот и икономическите параметри на развитието на страната.

В предходно изследване на автора⁷³, разработено преди 10 години на основата на първични данни на ESS (European Social Surveys, Европейски социални проучвания) от третото му издание, беше анализирана в дълбочина ценностната система, ценностните приоритети и особености на българите в сравнение с други европейски държави към онзи момент. Тук се връщаме към някои от елементите и изводите на въпросното изследване, но *осъвременявайки го с данни от шестия рунд на ESS, проведен през 2012 г. – последния засега рунд, в който има данни за България.*

Методиката на изследването се базира върху инструментариум, използван и от Европейските социални проучвания при събирането на първична информация. За измерване на ценностите се ползва сравнително наскоро разработеният и валидиран въпросник, наречен Portrait Values Questionnaire (PVQ) (Портретен ценностен въпросник)⁷⁴.

Посредством описание на всеки човек чрез целите и желанията, които преследва, вербалните портрети улавят ценности, без експлицитно да ги идентифицират като обект на изследването⁷⁵. Особено съществено тук е, че въпросите са зададени така, че респондентите да сравняват портрета със себе си, а не себе си с портрета.

PVQ включва 20 айтъма (въпроси или в случая оценки), комбинирани в 10 индекса - по един за всяка базисна ценност. Въпросът е „GF1. Следват кратки описания на типове личности. Моля, посочете на скала от 1 до 8 до каква степен всяко от описаните лица прилича на вас.“ Индексите се изграждат с увереността, че ще предоставят по-точно измерване, отколкото би направила това една-единствена променлива. Променливите, включени в един индекс, би трябвало да измерват различни аспекти на едно и също измерение.

Вече бе обърнато внимание на двете биполярни дименсии, в които могат да се разположат базисните ценности. Всеки от четирите полюса на тези дименсии може да се третира като ценностен тип от по-висок порядък. Поради специфичните задачи на настоящото изследване тази възможност е особено ценна, тъй като могат да се проучат връзки и зависимости, основаващи се на ценностни нагласи от типа "себеутвърждаване", т.е. мотивационни ориентации от типа постигане и власт в парадигмата на МакКлеланд. Строгото ползване на концепцията на МакКлеланд предполага употребата на проективни средства за идентифициране на интринсиктната (неосъзнаваната) мотивация и преди всичко ситуативния графичен ТАТ (Тематичен аперцептивен тест). За съжаление този подход е обект на ожесточена критика заради необходимостта от съдържателен качествен анализ на отговорите. По наше мнение, надеждността и убедителността на екстринсиктните (осъзнаваните) индикатори при МакКлеландовите мотивационни ориентации (с помощта на теста Мъри-МакКлелънд например) отстъпват на надеждността и убедителността на разгледания по-горе PVQ инструментариум, който все пак съдържа проективен елемент.

Тук, при PVQ, всяка от четирите ценностни ориентации от по-висок порядък изразява някаква широка, обща мотивационна цел, съставена от две базисни ценности: *Отвореност към промяна, Запазване, Себеутвърждаване, Себепреодоляване.*

На базата на тази методика се изследва и очертава относителното място на българите сред европейските нации по отношение на ценностните дименсии, индекси и измерители.

Властта и постигането са двете ценности, съставляващи общо себеутвърждаването в рамките на PVQ. Оказва се, че от всички европейци за българите властта, измервана чрез натрупано богатство и доминантна позиция спрямо други, е умерено привлекателна, но – без да е рекордно висока – е в челната четвърт на съвкупността. Това – освен другото - в немалка степен е индикатор за ориентация към материалния аспект на съществуването. За сметка на това българският резултат по отношение на ценността "постигане" (важността да показва своите способности, хората да оценяват това, което прави, значимостта "да успее в живота" и хората да признаят постиженията му, както и да демонстрира успех и значимост) е сред най-високите измежду всички европейски нации.

Ценностите "стимулация", "самоуправление" и - с известни уговорки - "хедонизъм" в PVQ са съставляващи ценностния индекс, носещ условното наименование "Отвореност към промяна". Оказва се, че българите са почти в идеалната среда, когато става дума за стимулацията, т.е. българският избор е

⁷³ Паунов, М., Ценностите на българите – съвременен портрет на европейски фон, УНСС, София, 2009

⁷⁴ Schwartz, S. H. et al.: Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values With A Different Method of Measurement, in: Journal of Cross-Cultural Psychology. Vol. 32 No. 5, September 2001, pp. 591-542.

⁷⁵ Srull, T. K., & Gaelick, L., General principles and individual differences in the self as a habitual reference point: An examination of self-other judgments of similarity. Social Cognition, 2, 1983, pp. 108-121.

неутрален, когато става дума за адреналин, разтворен във вълнуващи преживявания, новости и предизвикателства. Независимостта на мисленето и действието, свободата на избора и съзидателността обаче значат най-малко за българите в сравнение с останалите европейци. Докосваме се до интересен елемент в културата ни, който дава основание на всички българисти да ни описват като „търпелив народ“. Графиката показва българското безразличие към великата европейска ценност на гражданската свобода и достойнство. Търпението, обаче, както и въпросното безразличие, са привидни. Става дума по-скоро за друго усещане и дефиниране на понятието свобода у българите, което има повече общо с „поединичното спасяване“, а не с координираната социална активност на зрелите и добре функциониращи общества.

Българите отстъпват на малко нации по липса на хедонизъм - може би претоварени от грижи за всекидневието или по-сковани при търсенето и употребата на типичните житейски удоволствия от повечето европейци, оказващи се доста по-освободени в това отношение. Все пак тук с много по-тревожни и неприятни измерения е слабата заинтересованост на българина към ценности от типа на независимост, свобода и съзидателност.

Добронамереността и универсализмът са ценностни измерения, най-общо свързани с колективистичните и алтруистичните човешки нагласи. В комбинация помежду си те съставляват себепреодоляването, надмогването на индивидуалните егоистични съображения в името на благоденствието на по-близки (добронамереност) и по-далечни други хора или природата (универсализъм).

Добронамереността в европейски контекст (фиг. 11) има позитивна посока при всички нации, като на полюса на максималната добронамереност са исландците, следвани от Швейцария, Норвегия, Швеция и Кипър а на обратния полюс са Латвия и Чехия. Българската позиция тук е много близо до средната. Това показва умерено позитивното отношение към подпомагането на най-близките, лоялността на приятелството, себераздаването към най-непосредствения кръг други хора. Няма никакви теоретични основания да се очаква, че отношението към близките трябва задължително да съвпада с отношението към "хората въобще", "човека като такъв", обществото, природата и т.н. Последното е обхванато в измерението "универсализъм", полазващо значимостта на теми от типа на: равното третиране и равния шанс за всеки, принципността, грижата за околната среда и съдбата на планетата. Едва ли звучи като изненада, че тези ценностни нагласи са доста чужди на българина, който за съжаление в това отношение попада в компанията на чехи, латвийци и естонци, а не на испанци, италианци, португалци и пр., населяващи противоположния край на скалата. Прословутият български индивидуализъм и много характерното за българите "поединично спасяване" не може да не са свързани с тази картина. Именно те са фундаментът, върху който израстват повечето от чертите на съвременния български национален характер.

Както показват данните, българите са рекордьори и в два от трите съдържателни елемента на ценностния индекс "Запазване", обобщаващ склонността към висока оценка и съхраняване на статуквото и на носената от него сигурност по отношение на връзките с други хора, институции и традиции, а в третия компонент (Сигурност) са на една от челните позиции сред европейските страни, обхванати от изследването. Стремешът към сигурност и традиционализмът се ценят най-високо именно от българите в Европа, а в най-развитите в социално и икономическо отношение държави тенденцията е точно обратната. Високата валентност на сигурността в случая е най-вероятно продукт на хроничното ѝ отсъствие в региона, а привлекателността на традициите е донякъде привлекателност именно на сигурността, която те носят. Освен с тази причина, обяснение на голямата ценност на традициите за българите може да се търси и в посока изграждане на хронично недостатъчното и дълго накарняваното национално самочувствие, а и в избягването на несигурността и риска от всяка новост и промяна, независимо от одобрението на текущото състояние. Българският конформизъм (който в комбинация с индивидуалистичните нагласи изгражда видимостта, евфемистично описвана в България с митологемата "търпелив народ") е изненадващо не на първо, а едва на трето място сред всички държави в Европа. Все пак първото място на българските граждани в рамките на ценностния индекс "запазване" си остава ярко и незастрашено. Това би било обяснимо поне донякъде, ако българинът одобряваше статуквото, но случаят - както ще се убедим по-долу - не е такъв и се сблъскваме с парадоксалното на пръв поглед нежелание да се промени неодобрявано статукво. Всъщност подчетаната липса на склонност у българина за челна и групово координирана конфронтация с нехаресвани от него социални явления е точно толкова очевидна, колкото и стремешът му да се адаптира и "впише" по най-добър лично за него начин в установилата се ситуация ("поединично спасяване").

Ако трябва тук да се направи някакво междинно обобщение, то в най-едри шрихи би било следното. Българският национален характер определено изглежда доста краен по отношение на много от ценностните дименсии на Шварц. На първо място по значимост като че ли е отчетливата индивидуалистична ориентация, по-силна при универсализма и по-слаба при добронамереността (налице е слаба заинтересованост от благополучието на по-широк кръг хора и по-силна – към близки, приятели и роднини), която до голяма степен е повлияна от ниските нива на социално доверие и която на свой ред поставя белега си върху други ценностни избори. Не може да не направи впечатление рекордната привързаност на българите към сигурността (очевидно отсъстваща от преживяванията им) и традиционализма (предимно като опора в миналото като извор на самочувствие и фактор за самоопределяне). Високите равнища по елемента „постигане“ показват и чрез данни очевидния стремеж да се чувстваме успели – успявайки реално преди всичко в сферата на материалното, или поне демонстрирайки успех предимно в същия план. Не толкова изявените ни позиции по отношение на хедонизма и стимулацията ни представят като нация, която въпреки глобалната си неудовлетвореност не би одобрила резки или крупни обществени промени, не е особено склонна към риск и е въздържана що се отнася до способността да се радва на живота с размах. Българският конформизъм, показал високи стойности в изследването, определено не би могъл да се интерпретира като спонтанен и искрен стремеж за съобразяване с интересите, потребностите и добруването на околните, а по-скоро като сляпо следване на някакви групови обществени нагласи (футболни отбори, политически партии) и предимно като отмиращата, но все още жива патриархална и комплексирана загриженост за това „какво ще си кажат хората“. Конформизмът в такъв смисъл би трябвало да се разглежда в комбинация с уникално ниската заинтересованост на българите от това, което в други части на света би се наричало „гражданска свобода и достойнство (самоуправление при Шварц). По силата най-вероятно на натрупвано отчаяние, усещане за липса на перспектива в по-общ социален план и при отказ от нагласи към групово действие, българинът по традиция се „спасява поединично“, т.е. се чувства изключително свободен по своему (нерядко „на гърба“ на държава, общество и други хора в обкръжението си, дори и най-близки; свободен на свое индивидуално ниво, в т.ч. и от социални норми и ограничения, по начин различен от „нормалния“ в усещанията на останалите европейци.

Най-много интересуващият ни въпрос за социалното доверие обаче като че ли тук проличава най-силно при индивидуалистичните уклони на универсализма, при рекордния стремеж към отсъстващата сигурност, както и по отношение на последно казаното за самоуправлението.

Отвъд рамките на PVQ, Шварц и методиката, използвана до момента, изследването насочва вниманието към въпроса за българското доверие (или по-скоро липсата му).

Изследваните по линия на ESS европейски нации декларират и различна степен на общо (генерализирано) социално доверие и на негови по-частни проявления като например доверие в институциите. Независимо дали ще разглеждаме ценностите като фактор или като зависима променлива, българите и в тази област са с изключително особен, краен статут. Равнищата на общо социално доверие в България е подчертано и изявено най-ниско в Европа и даже едно от най-ниските в света. Данните недвусмислено показват същата рекордна позиция на българите и при по-частните прояви на глобалното доверие, а именно при отговорите на въпросите „Повечето хора се опитват да използват другия, а не се стремят към честност“ и „Почти винаги хората се грижат само за себе си, а не помагат на други“. И по трите въпроса българите са рекордьори сред страните в Европа. Не само, че в България е налице най-ниска степен на общо социално доверие, но и почти 8 от 10 човека са на мнение, че честността и справедливостта не са ориентири в обществените отношения и че индивидуализмът и егоцентризмът са доминиращи ценностни приоритети, а за взаимопомощта и безкористната жертва за другия остава твърде малко шанс за съществуване.

Генерализираното социално недоверие има своите конкретни феноменологии, показващи съответно доверието на българите в парламента, съдебната система, полицията и политиките. Не е възможно да се подмине и забележителното първенство на българското недоверие и по четирите последни измерения. Това е недоверие най-често до 8 пъти по-ниско от това на страните, намиращи се на отсрещните полюси на скалите, най-вече скандинавските държави и Швейцария. Струва ми се, че най-голямо притеснение трябва да предизвика недоверието в полицията и в съдебната система, още повече, че говорим за общност със силна потребност от сигурност. Към тази картина бихме могли да добавим и забавния елемент с по-високите нива на доверие в европейския парламент и потискащия шрих с българския песимизъм по който на по-предни позиции са само меланхоличните португалци и традиционните лидери по песимизъм в Европа – унгарците. Българите са на последна позиция в Европа (и то значително по-ниска от следващите в класацията традиционно песимистични унгарци) по отношение на преживяването щастие. Като своеобразна „проверка“ ако се използват данни не на ESS, а на Eurostat, те

биха показали също рекордно ниската в Европа българска обща неудовлетвореност от живота. Вижда се, че българите са около *дванадесет пъти* по-неудовлетворени от холандците и *над три пъти* по-нещастни от средното в Европа.

Друг допълнителен шрих не толкова към въпроса за (не)доверието на българите, колкото към идеята за първенството на материалното над духовното, а оттук – и към мястото на темата за доверието и ценностите в миросгледа на българите въобще, може да се илюстрира с помощта на данни от Световното изследване на ценностите (World Values Survey Wave 5: 2005-2006), което задава четири въпроса на респондентите си в Европа, целящи да уловят материалистичната или пост-материалистичната им нагласа. Най-краткото обобщение в случая е, че не само че българите имат рекордно ниско доверие и помежду си, и към институциите на обществото им, но и не се вълнуват особено от този факт. Примери за обратното, разбира се, има, и то някои от тях - достатъчно ярки, но като цяло определено сферата на духовното не представлява особен интерес за българите. Дали защото за немалко от тях проблемът е в материалното оцеляване или по други причини, е въпрос на допълнителна дискусия.

Бихме могли да завършим ценностния портрет на българина и преди всичко – на чертите на рекордното му недоверие на фона на общоевропейския контекст с още няколко шриха. Сънародниците ни имат рекордно високи субективни притеснения за здравословното си състояние; българинът се чувства най-самотен в Европа и най-често изпитва тревожност в сравнение с всички останали обитатели на стария континент, обхванати от изследването.

Въпреки силния стремеж да успява и да се чувства значим, българинът страда от дълбока неудовлетвореност относно мястото си в обществото. Той е убеден (и данните показват, че първенството ни отново е в пъти над останалите), че неговата индивидуална позиция в обществото е на дъното. Тази графика напомня за пореден път кой в България се приема за „елит“ и за „успял в живота“, т.е. освен детайл от психичната нагласа на сънародниците ни и горчивата оценка за социалния му статус, виждаме и едно от многото лица на сериозната българска ценностна криза.

Така очертаната картина има изключително важни социални и икономически измерения за всички аспекти на българската действителност.

Ценностният портрет на българина, който видяхме на фона на останалите обхванати от изследването европейски нации, е стресиращ. Той би трябвало да направи впечатление и на всеки случайно погледнал го човек, да не говорим за представителите на обществените науки и сферите на държавното управление. Повече от очевидно че, че е налице огромен и незаобиколим проблем, който обаче сякаш не съществува в очите и на управляващи, и на повечето изследователи и в сферата на икономиката, и в областите на обществознанието.

Така или иначе, тук се налага да навлезем още малко в дълбочина на въпросния портрет и особено на фундаменталния проблем на (не)доверието.

Степента, в която доверието е свързано с икономическото развитие, е предмет на множество изследвания, някои от които бяха разгледани и по-горе. Множество вече цитирани анализи оставят извън съмнение *зависимостта на brutния вътрешен продукт на глава от населението от равнището на общо социално доверие*. Друга връзка, която вече беше демонстрирана, е между *доверието и степента на подходяща диференциация* (коефициент на Джини). Въпросните анализи контролират връзката през множество променливи от всякакъв характер. *Нивата на доверие корелират негативно с предприемаческите поведения*, а с ранг на тривиално и доказано обстоятелство е, че *в общества с по-високи равнища на доверие се среща по-малко агресия, повече политическа стабилност и социална отговорност*. По данни на Евростат⁷⁶ България е устойчиво на първо място в Европа и по индекса „*перцепция за корупция*“. Този показател не измерва обективните равнища на корупция, а усещането на населението за наличие на такава. Разликата между едното и другото може да е значителна по принцип, но в случая тя няма никакво значение, защото съществени са именно индивидуалните перцепции и нагласи спрямо наличието на корупционни практики в социалната действителност. Рекордно ниските нива на социално доверие ще имат като следствие подозрителност и недоверчивост, изразяващи се в този индекс независимо от реално съществуващите размери на корупцията, които си остават непознаваеми.

⁷⁶ https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/sdg_16_50

Разисквайки въпроса за доверието в България, не можем да не вземем под внимание едно забележително изследване, проведено преди едно десетилетие от екип български учени под ръководството на Николай Тилкиджиев и Лилия Димова, с участието на утвърдени изследователи като Цветан Давидков, Андрей Нончев и др.⁷⁷ Един от изводите на екипа е, че „Данните от 2006 и 2009 г. са също така устойчиви, пропорциите и тенденциите се запазват същите“, а се оказва, че негативните тенденции не само се потвърждават, а се и задълбочават 10-14 години по-късно⁷⁸.

Изследването, ръководено от проф. Н. Тилкиджиев, и настоящата разработка са напълно независими едно от друго и разделени от повече от десетилетие. Екипният проект е осъществен дори след първото изследване на автора за българските ценности през 2009 г. Въпреки че единственото общо между изследването на доверието в настоящия труд и в цитираното групово изследване са суровите данни от Европейските социални проучвания (в рундове, разделени от 3 и 6-годишни интервали) и въпреки различията в тяхната обработка (екипът работи със средни величини, а тук се ползват изчисления, базирани върху агрегиране на данните в някоя от двете посоки на съответната скала), прави впечатление значителния синхрон в някои от резултатите и изводите. Това може да бъде разглеждано като още един убедителен, страничен и независим аргумент в подкрепа на защитаваните тук тези. Макар и от различна изследователска перспектива, в съзвучие с изведените тук изводи и доказателства са приносите на няколко автора в сборника, редактиран от Н. Тилкиджиев и Л. Димова и най-вече на Цв. Давидков⁷⁹, Андрей Нончев⁸⁰, Кръстьо Петков⁸¹ и др. От специфичен за настоящата разработка и по-частен интерес е изведената от Цветан Давидков връзка между властовата дистанция (по Хофстеде) и доверието⁸².

В изследването си от 2010 г. Тилкиджиев предлага обобщение за обяснителните рамки на ниските български частни („политически“) доверия, което би могло да послужи и тук: „Досега е имало различни опити за обяснение на тази негативна и песимистична самооценка, вкл. на „безверието“ и недоверието сред българите, на ниското самочувствие сред нашите съграждани. Тук е подходящо да обобщим някои най-често използвани линии на обяснения и коментар, защото това състояние на хората у нас не е от вчера и безспорно има не една, а много различни причини и основания. Обикновено аналитичната обяснителна рамка на „изключителния български негативизъм и песимизъм“ включва следните акценти или комбинация от акценти върху: тежкото наследство на комунистическото минало; ролята и възпроизводството на предишните специални тайни служби; трансформацията на номенклатурата от политически в икономически елит; липсата на радикална декомунизация; старата обвързаност, зависимост от Русия; неизгодните нови отношения със Запада, САЩ, НАТО и ЕС; неуспеха на реформите с посткомунистическите промени; липса на ясни и перспективно ориентирани национални приоритети; неблагоприятните нагласи в народопсихологията и менталитета; обективните трудности, липсата на собствени материални ресурси; субективните грешки на управляващите от различни правителства; непрозрачната и несправедлива приватизация; прибързаната ликвидация на селскостопанското производство; непоследователната политика към основни етнически малцинства; корупцията на всички управленски и административни нива; връзките на властта с организираната престъпност; криминализация и мафиотизация на посткомунистическия преход; липсата на силни личности, на национално-отговорни политици и т.н..... Едва ли би имало спор, че за неуспешното

⁷⁷ Тилкиджиев, Н. и Л. Димова, (съст.), *Благополучие и доверие: България в Европа? (Сравнителен анализ по Европейското социално изследване – ESS – 2006/2009)*. София: Изд. „Изток-Запад“, 2010

⁷⁸ Тилкиджиев, Н., *Доверие и благополучие: българският случай в сравнителна перспектива*, http://www.omda.bg/public/biblioteka/niki/doverie_6.htm

⁷⁹ Давидков, Цв., *Власт и доверие*, в сб. Тилкиджиев, Н. и Л. Димова, (съст.), *Благополучие и доверие: България в Европа? (Сравнителен анализ по Европейското социално изследване – ESS – 2006/2009)*. София: Изд. „Изток-Запад“, 2010

⁸⁰ Нончев, А. и Св. Енчева, *Отношението към чужденците – европейски варианти на (не)толерантността*, в сб. Тилкиджиев, Н. и Л. Димова, (съст.), *Благополучие и доверие: България в Европа? (Сравнителен анализ по Европейското социално изследване – ESS – 2006/2009)*. София: Изд. „Изток-Запад“, 2010

⁸¹ Петков, Кр. и А. Владиков, *Глобалната криза и регионалните икономически нагласи*, в сб. Тилкиджиев, Н. и Л. Димова, (съст.), *Благополучие и доверие: България в Европа? (Сравнителен анализ по Европейското социално изследване – ESS – 2006/2009)*. София: Изд. „Изток-Запад“, 2010) и др.

⁸² Давидков, Цв., *Власт и доверие*, op.cit.

развитие на страната ни, в т.ч. за ниското качество на живот на българите като цяло, както и за тяхното недоверие към другите хора и към институциите, имат определена роля повечето или дори всички изброени фактори. *Очевидно, не става дума за „черногледа“, „изкривена психология“ на оценяващите, за някаква едва ли не социално патологична „супер-фиксация“ върху негативното, върху неуспеха на българските граждани. А за факти, регистрирани с различен методически инструментариум, от различни изследователски гледни точки, през различни времеви отрязъци през последните двадесетина години.* (курсивът мой, М.П.) И е въпрос на конвенция и на контекст кои фактори и причини ще бъдат изведени в даден анализ като определящи, ключови за неуспехите в посткомунистическия преход на България.

Сравнителните данни категорично затвърждават *българите като безспорен „шампион“ и по „политическо недоверие“ в Европа*, към петте официални национални институции. Няма друга страна в ЕС с *толкова голям дял на изразилите ниско доверие към институциите* в страната си. За сравнение, подобни най-ниски степени на доверие към политиците, политическите партии и парламентите си показват от 8 до 10 пъти по-малко сред финландците, датчаните, норвежците, шведите, швейцарците. Силното разочарование към политическото представителство в България е нещо *уникално, изключително*. Това недоверие се очертава като наша „запазена марка“, „изключителност“ (exsertionalism) на сравнителния европейски фон. На другия полюс, нещата са твърде различни: особено високото доверие, което дават финландците, датчаните, норвежците, шведите и швейцарците на тяхната полиция и съдебна система, т.е. на най-важните правоохранителни и правораздавателни органи в държавата е ясна *линия за обяснение* на по-високото „политическо“ доверие в тези страни; те оценяват тяхната работа като полезна и ефективна. Същевременно, техните по-скоро средни, балансираны оценки към Европейския парламент подсказват, че, уверени в своята собствена сила и стабилност, като общества и в успешната работа на собствените им институции, те не са крайни ентузиаста на ЕС. Те приемат ЕС като необходимост, но и допускатки, че членството им в ЕС ще предполага някакво преливане, преразпределяне на тяхното вече постигнато благоденствие – към по-слаборазвитите страни-членки.“ (http://www.omda.bg/public/biblioteka/niki/doverie_6.htm)

Изследователският екип, ръководен от Н.Тилкиджиев, през 2010 г. установява и следните закономерности на недоверието в България по социално-демографски групи от населението⁸³:

Посоченото „ниско доверие“ имат и през 2006 г., и през 2009 г., най-вече хората, които не са на платена работа, като пенсионерите и занимаващите се с домакинска работа, безработните и др.под. категории.

- Недоверието е по-често явление за живеещите в големите градове (където хората са често анонимни и непознати, изложени на повече рискове и несигурност); обратно, в по-малките градове и села повечето от хората се познават и се доверяват един на друг (където често „не заключват“ вратите си или „оставят ключа у съседите“).

- Православните християни са по-недоверчиви спрямо вярващите в исляма, което вероятно се обяснява и с факта, че последните живеят предимно в по-малки етно-хомогенни селищни, често широки роднински общности. Самите обявяващи се за „православни християни“ по-често на практика са атеисти, а липсата на сплотяваща и солидарна религиозна вяра, „безбожието“, е сред повечето от българските граждани, което вероятно допринася за недоверието (едва 15-17% от пълнолетните споделят, че сравнително редовно посещават богослужения и извършват молитвени обреди).

- Колкото по-ниски са доходите – толкова по-ниско е и доверието към другите.

- Семейно-брачният статус има сериозно значение върху нивото на доверие – омъжените и женените, вкл. имащите деца, са с чувствително по-високо доверие към другите, спрямо сравнително по-голямото недоверие сред разведените, разделените и овдовелите.

- По-силно недоверие показват хората с по-малко контакти, които много рядко (по-малко от един път месечно) се срещат в свободното си време със свои приятели, роднини и колеги, много рядко споделят с други свои лични и интимни проблеми, по-рядко се включват в социална активност, спрямо средната активност за хората на тяхната възраст, те са по-малко чувствителни към проблемите на другите.

- Респондентите, които заявяват, че са били обект на дискриминация (най-вече по етнос, език, религия) демонстрират ниско ниво на доверие към другите хора.

⁸³ Тилкиджиев, Н., *op. cit.*

- Ромите-респонденти демонстрират по-силно недоверие към другите, струпвайки се в крайната негативна част на 11-степенната скала.

Тук бих искал да обърна внимание на някои от горните формулировки, които носят конотация на каузалност. Твърденията на цитирания яватор описват по-скоро връзка, а не зависимост, т.е. фразата „колкото по-ниски са доходите – толкова по-ниско е доверието“ в случая може да бъде четена и обратно със същата степен на истинност: „колкото по-ниско е доверието, толкова по-ниски са доходите“, и това е бележка от далеч не само технически характер.

Показаните на предходните страници традиционно и рекордно ниски равнища и черти на социалното доверие в България не са любопитен факт, жизнерадостен куриоз или повод за шеговито забавление. Те са в основата на драматични процеси и явления в българското общество, включително и по отношение на поведението на икономическите агенти. В предходните части на тази разработка се опитахме да покажем ключовото значение на доверието за функционирането на всяко общество и, при условие че у нас то е с такива стойности, това би трябвало най-малко да предизвика размисъл и тревога. В тази връзка тук се налага може би да се опитаме да очертаем по-конкретно и ясно измеренията на проблема в обществен мащаб.

Тази част на разработката продължава със съдържателен анализ на най-съществените измерения и социални следствия, които има българския ценностен облик и състоянието на социалното доверие в съвременното ни общество. Голямата част от характеристиките на българската ценностна ориентация, обрисувани тук, са пряко или косвено свързани с равнищата на общо социално доверие. В крайна сметка този български културален облик не може да не е свързан с икономическите предпочитания и поведения на българина. *С недоверието са свързани качеството и производителността на труда на индивидуално равнище (през призмата на мотивацията), производителността на националната икономика, предприемаческите поведения (в България най-слабо изразени в ЕС), подходящата диференциация, „философиите“ на данъчната система и бюджетирането, спестяванията, склонността към притежаване на дом вместо наемането на такъв, склонността към използване на застрахователни инструменти, нагласата към законите и спазването им, в т.ч. и в стопанската сфера, инвестициите и т.н. Африканските нации и етнически групи като цяло демонстрират ниски нива на социално доверие. Има изследвания, които показват, че тези държави биха имали пет пъти по-голям растеж на БВП на глава от населението, ако имаха същото равнище на социално доверие като Швеция⁸⁴. Няма причини тези изводи да не са относими към България.*

Всички тези и множество други връзки между културата и икономиката в известна степен бяха разгледани тук, но подлежат и на много по-детайлно изследване и то специално в български условия.

Не могат да не бъдат потърсени и причините за ценностната криза в България и някои от най-важните фактори за ценностната характеристика на българската национална култура към момента. Тази част от настоящия труд прави именно такъв опит, подхождайки хронологично.

Струва ми се, че този дял на разработката потвърждава достатъчно убедително тезата, че българската социално-икономическа действителност е силно повлияна от особеностите на българската ценностна система и особено от рекордно ниските равнища на генерализирано социално доверие. Необходимо е, следователно, ценностният облик, генерализираното доверие и неговите по-частни феноменологии да бъдат изследвани, обяснявани и вземани под внимание и в теоретичен план, и при изграждането на целенасочени политики на властовите центрове, насочени към ценностната реалия в България. Потвърдена е и тезата за необходимостта от осъзнаване на наличието на криза на ценностите и доверието в България и принципно нова интерпретация на този проблем от страна на централните, упражняващи власт, и прилагачи политики във всички сфери на обществения живот, вкл. икономиката.

III -5. ВЪЗМОЖНОТО БЪДЕЩЕ

Логично е едно подобно изследване да завърши с поглед към бъдещето и възможностите за активно въздействие върху процесите и явленията, предмет на разработката. Разбира се, би било въпрос за известна високотеоретична полезност и ниво на текста тук (и на почти нулева прагматична такава) както в анализите до момента, още повече и при опита да се погледне в бъдещето, да стъпим на приносите на

⁸⁴ Algan, Y., & Cahuc, P. (2010). [Inherited trust and growth](#). The American Economic Review, 100(5), 2060-2092

Пиер Бурдийо⁸⁵, създател на термина „културен капитал“. Но вместо това, в името на физически осезаемата ценностна криза в България и на наболялата необходимост тя да бъде спешно преодолявана, ще се ограничим в полето на прагматиката.

В това поле могат да бъдат от полза елементи и от чужд опит, например на Британското правителство и неговия стратегически отдел, при концептуализацията и изграждането на политики за въздействие върху някои културни променливи⁸⁶. По принцип съществува връзка между повлияването на поведението и на ценностни нагласи, защото между последните две съществува двупосочна зависимост, и политиките биха могли да бъдат насочени и към двете. Средствата за постигане на културна промяна включват:

- Родителски програми. Съществуват множество форми за обучение на бъдещи и настоящи млади родители, които обикновено са насочени към хранителни, здравни и битови елементи при отглеждането на дете, но те могат да бъдат обогатени в посока на определени ценностни избори и предпочитания.
- Силни позитивни взаимоотношения с връстници. Това са най-разнообразните форми на социална ангажираност в дейности и общуване. Само един от множеството възможни примери е скаутското движение.
- Силни и убедителни ролеви модели, включително и от страна на влиятелни фигури и „инфлуенсъри“ в социалните мрежи.
- Политическо говорене и поведение.
- Училищни програми и други училищни форми, включващи непреки и действени възпитателни елементи.
- Промотиране на членство в доброволни организации – местни централни – с разнообразни полета на интереси.
- Използване на медийни канали.
- Подпомагане на моралната и възпитателната функция на присъстващите в страната вероизповедания
- Провокиране и поддържане на обществен дебат и различни форми на диалог и др.

Що се отнася до повлияването върху поведението, а не ценности, ролята могат да имат всички нормативни инструменти, начело със законодателството, въвеждане на системи за ускорения - възнаграждаване на търсени поведението и санкциониране на нежелани такива, маркетингови кампании, личен пример и др.

При всички случаи в основния фокус на каквото и да било целенасочено въздействие, политика или влияние трябва да попада доверието.

Тези и някои други принципни подходи и средства за повлияване на култури и поведението могат и трябва да бъдат използвани след детайлно разработване, въпреки наличието на обективни бариери за това в България (мисленето и ценностната система на самите властови центрове и източници на влияние в страната) и то като не се забравя, че става дума не за постигане на краткосрочен и бърз резултат, а за инвестиция на време, усилия и финансов ресурс в стратегическа дългосрочна задача.

Ако се върнем към бъдещето, очевидно е, че някои особености на българския национален характер, демонстрирани в предходните части на това изследване, са неблагоприятни както от гледна точка на ортодоксалното разбиране за икономическо развитие (растеж, подходяща диференциация, инвестиционни и предприемачески поведението и др.), така и що се отнася до простичкото човешки усещане за благоденствие (щастие) и социалния климат. Това по естествен начин повдига въпроса за възможните мерки, които биха смекчили тези следствия и възможните въздействия върху ценностните предпочитания на българина.

Очевидно е, че някои особености на българския национален характер, демонстрирани в предходните части на това изследване, са неблагоприятни както от гледна точка на ортодоксалното разбиране за икономическо развитие (растеж, подходяща диференциация, инвестиционни и предприемачески поведението и др.), така и що се отнася до простото човешко усещане за благоденствие

⁸⁵ Виж например Бурдийо, П., Казани неща, София: Унив. изд. Св. Климент Охридски, 1993

⁸⁶ Knott, D., Muers S., and S. Aldridge, *Achieving Culture Change: A Policy Framework*, A discussion paper by the Strategy Unit, Cabinet Office, UK, 2008

(щастие) и социалния климат. Това по естествен начин повдига въпроса за възможните мерки, които биха смекчили тези следствия и възможните въздействия върху ценностните предпочитания на българина.

Обърнато е внимание на няколкото определящи социални сфери при формирането на ценности и въздействието върху тях, а именно: семейство, училище, институциите на различните вероизповедания и медии, със съответните проблеми във всяка от тях. Очертава се – доколкото е възможно – и една надежда в лицето на най-младите представители на българската нация.

IV. Заключение

Заключителните думи за този труд могат да бъдат насочени в няколко направления.

В най-общ порядък настоящата разработка би могла да бъде възприемана като крачка напред, макар и скромна, в развитието на теорията и практиката по отношение на разбирането за култура и социално доверие и при изясняване на мястото им както в обществото, така и във връзка с икономиката и с индивидуалните механизми на перцепция и мотивация. На тази основа тя осигурява известен принос и при аналитичното осмисляне на конкретната българска ценностна система и българското социално доверие. С това настоящият труд се опита да постигне основната си цел и да оправдае съществуването си.

Мисля, че може да се защити позицията, че основните задачи, стоящи за разрешаване пред това изследване са изпълнени, а с това е налице и доказването на формулираните авторови тези. Постарахме се да покажем, че между националната култура и националната икономика като резултатност, растеж и особености, съществуват недостатъчно изследвани и подценявани взаимовръзки. Навлизайки в дълбочина на разбирането за култура, видяхме как тя чрез ценностния си апарат опосредства и повлиява всяко човешко възприятие, оформяйки отражателните светове в умовете на хората и присъства като силна мотивационна детерминанта в поведенията им – социални, икономически, семейни и пр. Отбелязвайки методическите проблеми при изследването на връзките култура – икономика, показахме ролята на генерализираното социално доверие като инфраструктурен елемент на културите. Както културите чрез частните си феноменологии, така и доверието, са сред независимите променливи („поне-независими“ заради времевия хоризонт на измененията им в сравнение с икономическите показатели в двойната спираловидна причинно-следствена тяхна взаимовръзка) които могат да обяснят различната успеваемост на едни и същи икономически модели в различни културни контексти.

В последните дялове на този труд в порядък на максимална конкретизация обърнахме поглед към особеностите на българската национална култура и българското социално доверие на фона на останалите европейски култури. Именно тези особености, подминавани или споменавани повърхностно и частично понякога в публичното пространство, са в основата на голямото количество проблеми, които имаме като общество и икономическо развитие. Българската ценностна криза е забележима буквално във всяка сфера на обществения ни живот, а рекордно ниските равнища на генерализираното и на серия частни доверия в България би трябвало да буди остро безпокойство. Разработката анализира механизмите и аспектите на българските ценностни особености и направи опит да погледне и в дълбочина причините за тяхното формиране. В такъв смисъл, този труд би могъл да послужи и като ориентир за центровете, вземащи управленски решения на всички равнища в държавата.

Авторът остава с надеждата, че сред скромните приноси на този текст остават и идеите, и пътищата, подсказани за немалко бъдещи изследвания.

V. Справка за приносите на дисертационния труд

1. Анализирани и обобщени са основните теми и позиции на дискурса относно взаимовръзката между култура и икономика както в исторически, така и в съвременен план; осмислени и систематизирани са ключови исторически опити и съвременни подходи.
2. Обогатено и доразвито е разбирането за култура и мястото ѝ както в обществото, така и във връзка с икономиката; предлага се ново и по-задълбочено разбиране за същността на културата и значението ѝ.
3. Изведено е оригинално разбиране и обяснение на механизма на въздействие на културата върху поведението на основата предимно на връзката „хомеостатични дисбаланси – мотивация – ценности – активност“, което я поставя в контекста на психологическите конструкти на перцепцията и

мотивационния механизъм, изтъквайки необходимата ѝ роля на медиатор по веригата възприятие-поведение и извеждайки я от значително по-тесните рамки на досегашното ѝ разглеждане в културологията и социологията.

4. Изяснява се природата на генерализираното социално доверие като понятие със статут на значима детерминанта за широк комплекс от социални отношения и явления, но и в същото време като фундаментален обществен параметър, оставащ в немалка степен встрани от вниманието на много изследователи.
5. Извежда се по оригинален начин и се доказва ролята на генерализираното социално доверие като инфраструктурен елемент на културите, значимо обвързан с редица частни феноменологични нейни елементи. Това не само подпомага разбирането на доверието, но би могло да носи полза и като методически елемент при редица изследвания – обстоятелство, изглеждащо особено полезно като принос и помощ при изграждането на обяснителни конструкции и сложните модели на връзката култура-икономика като цяло.
6. На основата на актуални и значителни по обем данни и в сравнителен план с другите държави в ЕС се анализират в ширина и дълбочина спецификите на българския национален характер, изразен в българската ценностна система, както и техните по-конкретни проявления и причините за тях.
7. Изследват се равнищата, измеренията и социално-икономическите ефекти на българското социално недоверие – както генерализирано, така и в частните му феноменологии – и на тази основа да се формулират бъдещи тревога изводи и въпроси, засягащи равнищата на икономическо развитие и картината на социалната ни динамика – все теми пряко обуславящи нивата на преживявано щастие на индивидуално ниво.
8. Очертани са макар и в едър план най-важните пътища и посоки на необходимия широк обществен дебат за справяне с българската ценностна криза и за решаване на проблема с ценностите и доверието в българската действителност по линия на каналите, отговорни в най-висока степен за формирането на ценности и доверие.

Авторски публикации, най-пряко свързани с темата на дисертацията (по чл. 12 ал.5 от ЗРАС и чл. 37, ал. 2 от ППЗРАС - несвързани с публикациите за получаване на степента „доктор“)

1. Паунов, М., *Организационна култура (основно преработено и допълнено издание)*, Издателство „Стопанство“, 2015, *с множество преработени и допълвани издания*
2. Паунов, М., и др. *Организационно поведение*, Сиела, София, 2013, *с множество преработени и допълвани издания*
3. Паунов, М., *За стопанската стратегия на България и за извъникономическите фактори на икономическото развитие на страната. (Доклад на научна конференция, организирана от УНСС), 1996*
Паунов, М., *Организационната култура - същност, форми и функции. (Доклад на научна конференция на катедра ТСЗ и УНСС,) 1996*
4. Паунов, М., *Място на мотивационния проблем в познанието за човека (Студия)*, Научни трудове на УНСС, 2001
5. Паунов, М., *Към изграждането на синтетичен мотивационен модел (Студия)*, Научни трудове на УНСС, 2002
6. Паунов, М., *Българската организационна култура при, преди и след социализма (статия)*, сп. Панорама на труда, София, бр. 2, 2005
7. Паунов, М., *Ценностите на българите – съвременен портрет на европейски фон, (монография с научно изследване)*, УИ “Стопанство”, София, 2009
8. Паунов, М., *Трудова мотивация (монография)*, СИЕЛА, София, 2009, *с множество преработени и допълвани издания*
9. Paunov, M., *European Social Survey Publications: Values of Bulgarians: A Contemporary Portrait On European Background*, 2010 Norwegian Social Science Data Services, ISBN 978-954-644-073-0
<http://ess.nsd.uib.no/bibliography/details/publication/430>

10. Паунов, М., За необходимостта от дебат относно въздействията на културата върху икономиката. Доклад на Международна научна конференция, „Лидерство и организационно развитие" организирана от Катедра Психология на СУ „Климент Охридски“ Китев, България, 19-21 юни 2015, https://psychological.files.wordpress.com/2015/06/lod_programa-1.pdf
11. Paunov, M. *General social trust and dimensions of cultures*, International scientific conference “Education, Law, Business”, Madrid, Spain, 26.04.2019, Education, Law, Business: Collection of scientific articles. - Cartero Publishing House, Madrid, Spain, 2019. - 200 p. ISBN 978-84-854922-0-5 <http://conferencii.com/files/archive/2019-04.pdf>
12. Paunov, M., Social Trust as an infrastructural element of cultures, *Advances in Management and Applied Economics, Volume 9, Issue 2 (2019)*, Scienpress UK, ISSN: 1792-7552 (Online) 1792-7544 (Print), **Impact Factor: 0.08 (RePEc), SCOPUS**
13. Paunov, M., *The Values of Bulgarians and Portuguese (Comparative Analysis in a Pan-European Context)*, International scientific conference «Science, Technology and Innovations», 30.08.2019, Lisbon, Portugal, <http://conferencii.com/files/archive/2019-08.pdf>
14. Паунов, М. Ценностите на българи и португалци – сравнителен анализ в общоевропейски контекст, *сп. Международни отношения*, бр. 5-6, 2019 <http://spisaniemo.bg/articles/2019/5-6/3443-tsennostite-na-bulgari-i-portugaltsi-sravnitelen-analiz-v-obshtoevropski-kontekst>
15. Паунов, М. Българското (не)доверие – икономически и социални измерения, доклад на Международна научна конференция "Лидерство и развитие на човешките ресурси" Софийски университет „Св. Климент Охридски“ Философски факултет 29-30.11.2019 София (под печат) <http://phls.uni-sofia.bg/article/2939>



**UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY (UNWE)
FACULTY OF GENERAL ECONOMICS
HUMAN RESOURCES AND SOCIAL PROTECTION DEPARTMENT**

**PROFESSOR
MARIN ALEXANDROV PAUNOV, PhD**

AUTHOR'S EXTENDED SUMMARY
of his dissertation for acquiring the scientific degree of "Doctor of Science"

Topic:
CULTURE, ECONOMY AND SOCIAL TRUST
WITH A STUDY OF THE VALUES OF BULGARIANS
IN A EUROPEAN CONTEXT

**Sofia
2020**

I. Structure and general description on the dissertation paper

3. Structure

This dissertation paper comprises 239 standard pages. It consists of: an introduction, five chapters, a conclusion and a list of references.

4. Relevance of the study

The interrelations between culture, on the one hand, and social relations, the courses and levels of economic and social development, as well as “the success” of certain communities, on the other, seem relatively underestimated. Even publications where this topic is central seem deeply and unwittingly submerged in the ideologemes of our current civilisation orientation. What is more, even if a particular thesis statement or relationship in this area enjoys sufficient evidence, the increasing utilitarianism of the orientation in question interprets it as something interesting at best, rather than a factor literally and quite directly impacting the fate of mankind, as well as the worthwhile and happy existence of every single individual. The issue, however, has many layers; it needs looked at from many different angles; and it tables difficult questions. We can touch upon at least a few in this paper, though.

One of the main thesis statements in this paper is that the fundamental principles of operation of all industrial and post-industrial capitalist societies **have always had and continue to have their national and cultural specificities**. And if success is measured by the generally accepted economic indicators, these societies manage differently. (Marx’s genius manages to combine deriving the universal about this public order with analysis of its specific phenomenologies in Germany, England, Russia, etc.). Inculcated and deeply infiltrated in the judgements and ways of thinking of groups of people, the value-related preferences and priorities of the various ethno-regional, national and local cultures by all means cause differences in the way societies function, in what the dominant economic, and more generally, social behaviours are; these cannot be neglected or underestimated, which, unfortunately, seems to be the norm. Unfortunately, because to a large extent this is where the key to “success” is, at least in the sense our civilisation prefers to assign to this concept.

This is why David Landes sounds convincing when he generalised: “*Max Weber was right. If we learn anything from the history of economic development, it is that culture makes almost all the difference*”⁸⁷. In the same vein is Alan Greenspan’s conclusion: “*I thought capitalism is human nature. It was not human nature at all, but culture*”.⁸⁸

One of the biggest problems in research, however, remains defining culture and working out ways to measure it. In this sense, here we show how generalised social trust works within the layers ‘beneath’ cultures, as their infrastructural element with which many of the cultural variables are related (individualism and collectivism, particularism and universalism, masculinity and femininity, power distance, etc.). Thus, trust has its social and economic consequences, the workings of which are felt both directly and indirectly via cultural dimensions.

And, in order to complete the logical transition from the abstract to the specific, next we need to consider in some depth and extensively the picture of our record-breaking in European terms and exceptional even in global terms Bulgarian (dis)trust, to pinpoint at least its major social and economic effects and look into the possible future of this fundamentally important Bulgarian value idiosyncrasy.

3. Object, subject and methods of the study

The research field covers simultaneously but to a different extent several very complex and discretely intensively discussed areas of scientific focus both in economy and social sciences, while having pragmatic value and contributing to the practical dimensions of the discourse. Bearing in mind the inevitable and necessary interdisciplinary nature of the study, it seems only natural that the object and subject of the study should be composite too. The **object** of the study could be formulated as “culture, economic effectiveness and social trust” – the latter both in principal terms but also in relation to Bulgaria’s ethno-cultural frameworks. The **subject** of the study includes: the interrelation between culture and economy; the role, and the formation and impact mechanisms of dominant values; the place of generalised social trust as an infrastructural element of cultures; the specificity, consequences and main reasons

⁸⁷ Landes, D., “Culture Makes Almost All the Difference” in Lawrence Harrison and Samuel Huntington, eds., *Culture Matters*, New York: Basic Books, 2000

⁸⁸ Greenspan, A., *The World Bank, Culture Counts: Financing, Resources, and the Economics of Culture in Sustainable Development*, Washington DC, 2000, p. 30

behind the characteristics of the Bulgarian value system; and the levels, forms and outcomes of Bulgarian (dis)trust.

In pursuing the objectives of the study formulated below, the **methods** of analysis and synthesis, comparative analysis, deduction, observation, descriptive statistical methods, and correlation analysis are used. The primary data for the study come from several sources listed in the text but above all from interviews with over 50 000 respondents in the 6th round of the European Social Surveys (ESS Round 6), all analytical processing of these data being undertaken by the author. Data processing and analysis of the obtained results was carried out with the help of the IBM SPSS Statistics software product, Excel being also used in the course of analysis.

5. Main conception and thesis statements of the study

In the broadest sense, this study shows by different means and from different viewpoints that there are interrelations between national culture and national economy in terms of its effectiveness, growth and specificities, and these are underestimated and underexplored. Going deeper into the understanding of culture, the study analyses how through its value tools culture mediates and influences every instance of human perception, shaping the post-reflection inner worlds in the minds of people and it is present as a strong motivation determinant of their behaviours – social, economic, within the family, etc. The methodological problems in analysing the links between culture and economy being pinpointed, the role of generalised social trust as an infrastructural element of cultures is deduced. Cultures, via their private phenomenologies, as well as trust, are among the independent variables (more independent due to the time horizon of their changes in comparison to the economic indicators in the double spiral cause-and-effect relationship of theirs) that can explain the different rate of success of the same economic models in varying cultural contexts.

In the last parts of this paper by way of being as specific as possible, we look into the specificities of the Bulgarian national culture and the Bulgarian social trust against the background of the remaining European cultures. It is these specificities, by-passed or occasionally mentioned superficially and partially in the public domain, that lie at the heart of the host of problems we have as a society and in terms of economic development. The Bulgarian value crisis is noticeable in literally every sphere of our public life, while the

record-low levels of our generalised trust and a series of private trusts in Bulgaria should be found quite alarming. The paper analyses the mechanism and aspects of the Bulgarian value specifics and attempted to go deep into the reasons behind their formation. In this sense, one of the ideas behind this paper is for it to serve also as a landmark for managerial decision-makers at all levels in our country.

The main **thesis statements** defended and proved in this paper are as follows:

- Between national cultures and national economies as complex and multi-layered cognitive constructs reflecting key components of the social and economic realia and development, there exist significant relationships that should be studied with a view to understanding the economic dynamics and in the name of the policies seeking to optimise them.
- Culture has much greater significance than usually assumed for the effectiveness of a certain economy and for the overall nature of social development, and this significance lies with the fact that the deep substantive ‘filling’ of culture is comprised of values which, in turn, have a potent motivational component determining the intensity and course of certain behaviours, including economic ones.
- A new, broader understanding of culture is required, encompassing the psychological mechanisms of perception and motivation. It can and should be demonstrated how what we refer to as culture is indeed the key with the help of which the individual makes sense of the reality, themselves and their roles, as well as of their own behaviours and the behaviours of others. Being at the entry (prerequisite) and exit (outcome) points of human perception as a necessary requirement for the obligatory axiological component of each reflection, culture makes judgement possible, providing criteria for comparison.
- Generalised social trust is among the most important social parameters; it is a key element of social capital and proves to be at the heart of entire clusters of concepts that are as important in the theory of social science, including economics, as in practical daily life, in social relations, structures and dynamics and, at the end of the day, for the well-being of society at large and the subjectively perceived happiness.
- Social trust has a singular infrastructural role for many of the private dimensions of national cultures and, due to this role of social trust, it is a convenient methodological element in analysing the interrelations between culture, economy and society.

- The Bulgarian socio-economic reality is strongly influenced by the specificities of the Bulgarian value system, especially so by the record-low levels of generalised social trust. Therefore, it is necessary to explore, explain and take into consideration the value portrait, the generalised trust and its more private phenomenologies.
- It is necessary to acknowledge the existence of a value and trust crisis in Bulgaria and come up with a principally new interpretation of this problem on the part of decision-makers and policy implementors in all spheres of public life, including economy.

6. Goal, objectives and limitations of the study

The goal of this paper is to make a contribution to the development of the theory and practice concerning the understanding of culture and social trust and their place both in society and in relation to the economy and the individual mechanisms of perception and motivation, and, on this basis, explore the specific Bulgarian value system and the Bulgarian social trust.

The leading among all **limitations** seems to be the fact that although it brings additional clarity and offers new perspectives for looking into a number of mechanisms and interrelations, the study *does not set itself the task of* offering a comprehensive model of the interrelation between culture and economy in general – a task that still seems far from achievable. Other limitations have to do with the data used. Some of it is several years old (for example, the European Social Survey data base, which does not include Bulgaria in each and every round of its and does not always use the GPI form based on Schwartz's Portrait Value Questionnaire (PVQ)); however, no fresher data were published as at the date of submitting this paper. A third type of limitation concerns the applied statistical analysis: the author's aim has unswervingly been not to be tempted to build a complex statistical model but, primarily with the help of descriptive and correlation statistical tools, to track and prove absolutely clearly, unequivocally, soundly and tenably and, last but not least – also pragmatically – the important phenomena, links and relationships comprising the subject of the study and, indeed, constituting both the main interest and the key contribution of this paper. Next come the limitations in respect of the discussions concerning the Bulgarian specifics in the field of values and trust. In essence, this is talk about national culture, national character and fate, and it cannot be absolutely exhaustive; neither can it be devoid of piety. The latter, even though it might add emotional colour to the stylistics of parts of the text, in no way does it interfere with its strict scientific rigour. This element of the paper, at

the onset of which a series of specific very important provisos are made, cannot be burdened with the expectation to build an overall portrait of the Bulgarian; neither can it provide explanations as the last instance; rather its purpose is to provoke alarm, indignation and debate about the parameters of the Bulgarian existence, economic and social prosperity and happiness. Last but not least, there are the inevitable limitations with the last part of the paper which looks into the future and sketches the roads along which change in the established value portrait of the Bulgarian can be thought of, together with the ways to solve the problem with the value crisis in Bulgaria. The objective of this same section cannot possibly be to produce a recipe for these extremely complex and responsible processes and policies; rather, as an important first step, to spark off a debate and additional research in this area.

In order to achieve this goal, the paper seeks to deliver on the following **objectives**:

- Study and summarise both the roots of the debate on the relationship between culture and economy and the most modern views on this matter. Reflect on, summarise and systematise a number of historical attempts at explaining the link and modern theorising (a step required in any such study) but also, based on it, construct the author's methodological viewpoint.
- Draw out and substantiate a more comprehensive and in-depth understanding of the essence of culture and its meaning primarily on the basis of the link “homeostatic imbalances – motivation – values – behaviour”, which places culture in the context of the psychological constructs of perception and the mechanism of motivation, highlighting its necessary role as a mediator in the perception–behaviour path and emancipating it from the significantly narrower frame of its former consideration in cultural studies and sociology.
- Elaborate on the nature of generalised social trust as a concept with a significant determinant status for a wide range of social relations and phenomena, but also as a fundamental measure of society largely left out of the spotlight by many researchers.
- Draw out and prove the role of generalised social trust as an infrastructural element of cultures significantly related to a number of their more specific phenomenological elements. Not only does this conclusion-drawing-and-proving exercise have purely cognitive parameters but it can also demonstrate the meaning of generalised social trust as a methodological element in a number of studies – a fact appearing particularly

useful as a contribution and aid in building explanatory constructs and models of the relationship between culture and economy.

- Based on the most up-to-date accessible data, analyse extensively and in-depth the key and most essential specifics of the Bulgarian national character as expressed in the Bulgarian value system, together with their more specific manifestations, effects and the reasons behind them.
- Study the levels, dimensions and social and economic outcomes of the Bulgarian social distrust – both generalised, and in its specific phenomenological manifestations – and, based on this, table alarming conclusions and issues concerning the levels of economic development and the picture of our social dynamics, all of which being topics directly determining the level of perceived individual happiness.
- Map out, although only by sketching, the most important ways to solve the problem with values and trust in the Bulgarian reality through the prism of the channels most largely responsible for building values and trust – family, school, the media, the church with their own responsibilities and problems.

7. Structure of the study

The structure of this paper corresponds to its conception, goal, objectives and the original researcher's approach; it is as follows:

INTRODUCTION

6. VALUES AND CULTURE

- 6.1. Why culture as meaning matters?
- 6.2. Homeostatic imbalances – motivation – values - behaviour
- 6.3. Formation and levels of existence of values. Values and culture

7. CULTURE AND ECONOMY

- 7.1. Short overview of the debate
- 7.2. Current state of the debate
- 7.3. On methodological problems

8. SOCIAL TRUST
 - 8.1. Essence and conceptual framework
 - 8.2. Social trust as an infrastructural element in cultural dimensions and preferences
9. THE BULGARIAN (DIS)TRUST – SPECIFICS AND EFFECTS
 - 9.1. The Bulgarian value specifics
 - 4.1.1. Methodology
 - 4.1.2. Relative place of Bulgarians among European nations as regards cultural dimensions, indices and indicators
 - 9.2. The Bulgarian (dis)trust
 - 9.3. Social and economic dimensions of the Bulgarian distrust
 - 9.4. Some of the reasons behind the Bulgarian value specifics
10. THE POSSIBLE FUTURE

CONCLUSION

III. Gist of the dissertation paper

III -1. VALUES AND CULTURE

The main mission of Chapter One of the submitted paper is to reveal to the fullest possible extent the essence and significance of culture and its immanent link with values. It is demonstrated how the concept is indeed far more fundamental than suggested by traditional pragmatism and how values and culture can and should be sought at the entry and exit points of each and every instance of human perception, in the meaning attributed to the perceived information, in the way it is organised and interpreted.

The same chapter offers a model of how homeostatic imbalances are translated into behaviour through values.

By way of summary at this point of the exposé, it is claimed that the axiological components are immanent to any life activity *and along several lines at that: (a) when comparing current and desired states and evaluating a particular modus as optimal or not; (b) in ranking goods in terms of their relative significance; (c) in the transition from need to*

motivation and in the formation of the individual motivation profile delineating the courses, intensities and contents of actual behaviours.

The way the topic is developed shows in detail the essence and mechanisms of operation of values, value according to Milton Rokeach⁸⁹ being “*a basic conviction that a specific mode of conduct or end-state of existence is personally or socially preferable to an opposite or converse mode of conduct or end-state of existence*”, whereas an individual’s value system being a stable arrangement of convictions related to preferable behaviours or end-states of existence ranked along a continuum according to their relative importance. Shalom Schwartz’s rich-in-content concept is necessarily considered for the purposes of the further development of the exposé, Schwartz having come up with and substantiated in a series of publications ten discrete basic sets of values derived from three universal requirements for human existence: the biological needs of individuals; the conditions required for coordinated social interaction; the survival and welfare needs of social groups⁹⁰.

Further down the exposé derives, substantiates and illustrates the ways in which values are formed and their relationship with culture.

The question of how culture, regarded as values relatively generally accepted and universal for a particular group at a given time, influences behaviours and choices, by necessity touches upon the issue of individual differences because there is room for a certain extent of freedom in the realm of the individual value orientation and value system. In other words, the values building a particular group culture are not projected identically onto individual value systems. Such mediating role is characteristic also of individual motivation profiles i.e. the relative weight of the different kinds of needs and behaviour triggers, which means that people preserve some individual specificity also in relation to the drivers of their behaviours. For these reasons a universal model explaining and predicting individual behaviours based on group culture values seems an impossible task.

⁸⁹ Rokeach, M., *The Nature of Human Values*, NY, Free Press, 1973, p. 5.

⁹⁰ Schwartz, S. H., *Basic Human Values: Their Content and Structure across Countries*. In A. Tamayo & J. B. Porto (Eds.), *Values and Behavior in Organizations*, pp. 21-55. Petrópolis, Brazil: Vozes, 2005; Schwartz, S. H., *Universals in the Content and Structure of Values: Theory and Empirical Tests in 20 Countries*. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 25, pp. 1-65, New York: Academic Press, 1992; Schwartz, S. H., *Are there Universal Aspects in the Content and Structure of Values?* *Journal of Social Issues*, 50, 1994, pp. 19-45; Schwartz, S. H., & Bilsky, W., *Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-cultural Replications*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1990, pp. 878-891. Not a small portion of this brief presentation of values, as seen by Schwartz and Bilski, is based on R. Jowell and the Central Co-ordinating Team, *European Social Survey 2002/2003: Technical Report*, London: Centre for Comparative Social Surveys, City University, 2003.

By way of conclusion to this chapter, one can confirm the thesis statement that culture has much greater significance than usually assumed for the effectiveness of a certain economy and for the overall nature of social development, and this significance lies with the fact that the deep substantive ‘filling’ of culture is comprised of values which, in turn, have a potent motivational component determining the intensity and course of certain behaviours, including economic ones.

This also goes to confirm the thesis statement that a new, broader understanding of culture is required, encompassing the psychological mechanisms of perception and motivation. It was explained and demonstrated how what we refer to as culture is indeed the key with the help of which the individual makes sense of the reality, themselves and their roles, as well as of their own behaviours and the behaviours of others. Being at the entry (prerequisite) and exit (outcome) points of human perception as a necessary requirement for the obligatory axiological component of each reflection, culture makes judgement possible, providing criteria for comparison.

III-2. CULTURE AND ECONOMY

The second part of the paper draws the attention to the history and current state of the debate about the relationship between economy and culture. The overview goes back to Adam Smith and Marx, Weber and Gramsci, Polanyi and Banfield, etc., the more contemporary state of affairs referring to Landes, Luigi Guiso, Paola Sapienza and Luigi Zingales, Porter, Fukuyama, Lawrence Harrison, among others.

In the context of the debate discussed herein, it seems quite essential to underline yet again an aspect that has been implied several times by now: *in economic terms the topic has marked ideological dimensions*. To put it briefly, the conservative ideologue assumes that it is not so much policies but culture that is crucial for the prosperity of society. The central liberal-ideology stance is that culture can and should be changed via policies so as to, if needs must, save it from itself.

Meanwhile, in other domains of social science this is not a matter of ideology but of science, even pragmatism. This is how it is in the pragmatic Business Strategies that look for and find answers to the question: how to act in the face of a culture destructive to the company or inadequate with respect to the desired strategic positioning? Likewise, this is how it is in Organisational Culture which provides a fairly broad scope for discussion as to what constitutes good or bad culture. Cultural relativism can be understood in different ways. The

culture of a given social group is what it is for a reason. From what point of view could we judge it is “such-and-such”: developed, underdeveloped, good, bad, ridiculous, funny, remarkable, backward? From the point of view of our own cultural centrism? From the point of view of by-default convictions that the fundamental purpose of human existence is consumption and possession? Again we touch upon the ever-tabled question about the meaning of the development of a human community. Are technological progress and economic parameters indeed the overarching goal, often enough assumed axiomatically? Or is it the subjectively perceived happiness of the members of this community? Is there a direct link between economic and social prosperity? What about between the level of economic development and the sense of well-being, satisfaction, happiness? Are there any cultures that should be “saved from themselves” and what is the starting point that gives grounds for such an interpretation?

The last item and highlight in Chapter Two are the serious problems experienced by the methodology for exploring the link between culture and economy. In this area Guiso, Sapienza and Zingales are often quoted and ranked as reference leaders; they devoted many publications to the topic and these are taken into account in the next section of the exposé⁹¹. In general terms, having defined culture sufficiently “conveniently”, they propose three logical steps. The beauty of their three-step approach is that it safeguards cultural explanations from turning into mere post-rationalisations. By exploring the effect of culture on the economic indicators culture is expected to influence, the approach significantly reduces the risk of pseudo-correlations. The bottom-line validity of the approach should by all means be sought in its capacity to improve our understanding of economic behaviours.

Despite the relatively convincing presentation of Guiso, Sapienza and Zingales and their three-step approach, the issue seems not sufficiently resolved from the point of view of positivism in science. Perhaps it will be more rewarding if we manage to see how generalised social trust is an infrastructural element of cultures i.e. it determines many cultural dimensions, and go on to explore the relationship between trust and economy. A similar approach is used in the subsequent sections of this paper.

By way of interim summary of this chapter, the following thesis statement can be confirmed: between national cultures and national economies as complex and multi-layered cognitive constructs reflecting key components of the social and economic realia and development,

⁹¹ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, Does Culture Affect Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, issue 2, 2006

there exist significant interrelations that need to be explored with a view to understanding the economic dynamics and in the name of the policies seeking to optimise them.

III-3. SOCIAL TRUST

The third part of the paper delves into a particularly important, though not sufficiently used in theoretical and pragmatical terms, concept – generalised social trust. This is necessary for three reasons. First, as a logical continuation of the topic of methodological problems, trust can be of significant help because, as the text proves, it is at the heart of many dimensions in any culture. Second, trust, both directly, as well as indirectly through a series of manifestations of culture, has a marked social and economic significance. Third, generalised social trust and its more private dimensions inform the analysis in the final part of this paper: Bulgarian cultural specificities and problems arising from the record-low levels of this kind of trust in Bulgaria.

One finds a not quite explicit but palpable conviction in the humanities community that trust does matter and it is „*one of the most important synthetic forces within society*“⁹². Interest in the topic is characterised by strong and increasing fragmentation across scientific areas and research paradigms including sociology, political science, psychology, philosophy, history, management and organisational behaviour, anthropology, etc. Evidence is produced in various fields that trust contributes to economic growth and efficiency in market economies⁹³, to social integration, co-operation and harmony in society at large, to life satisfaction, stability and development of democracy, and even to life expectancy and health status. Trust also proves to be at the heart of entire clusters of concepts that are as important in social science theory as in practical daily life: happiness and satisfaction, optimism, health, economic prosperity, educational attainment, welfare, participation and cohesion, civil society, among others. Trust is also perceived as a core component of social capital and it is not uncommon to use it as a key indicator of it.

Theoretical paradigms about trust are not mutually exclusive. Some of them have certain overlaps. Some explain variations across individuals, others - variations across nations or ethnic groups; some may be better suited to analysing variation at a given point in time,

⁹² Simmel, Georg (1950) *The Sociology of Georg Simmel*, translated and edited by Kurt Wolff, Glencoe, Ill.: Free Press, p.326

⁹³ Bjørnskov, C.: How Does Social Trust Affect Economic Growth?, University of Aarhus, http://pure.au.dk/portal/files/783/06-2_CB.pdf

others - to exploring changes over time. All of them, however, as mentioned above, have contributed to an enhanced understanding about the origins and role of social trust.

The text in this chapter offers analysis of the key views on trust in psychology, sociology, social psychology and economics.

Of great importance, as far as the methodology for studying the interrelations between culture and economy is concerned and also from a purely cognitive point of view, is what this paper does from here onwards, namely proving, illustrating and explaining the thesis statement that social trust is an infrastructural element of cultures and, as such, it lies at the heart of more than a few manifestations of these cultures, irrespective of the conceptual framework within which they are regarded.

In this sense, the study proves the existence of significant correlations between trust, on the one hand, and the uncertainty-avoidance, individualism-and-collectivism, and power-distance indices, on the other.

III-4. THE BULGARIAN (DIS)TRUST – SPECIFICS AND EFFECTS

The logical thread of the previous chapters is extended to the next chapter focusing on Bulgaria, the value portrait of the Bulgarian, the specificities, reasons and effects of the record-low levels of social trust in the country. In fact, up until now and from now onwards in this paper, a few issues relevant to this topic have been and will be in focus:

- The issue of generalised social trust and its more private manifestations is taken as important enough by a relatively small number of Bulgarian researchers, and only in their private scientific research areas at that. The issue is practically absent from the interest of the wider social sciences and humanities communities, very notably so in the field of economics, the latter tending to underestimate cultures as a general rule.
- The issue of trust is considered usually on its own, failing to take account of its fundamental significance for cultures at large and its relationships with elements of cultures. A national or group culture cannot possibly be reduced to trust; however, it is definitely at the root of many manifestations of culture;
- At intervals the mass media issue piecemeal data about the low levels of some forms of social trust in Bulgaria; however, these are rather regarded as a funny, curious fact. There is no understanding whatsoever that the issue under consideration is of crucial

importance for social relations, the way of life and the economic development parameters in our country.

In an earlier study of his⁹⁴, carried out 10 years ago on the basis of primary third-round ESS data (European Social Surveys), the author analysed in depth the value system, value priorities and specifics of the Bulgarians in comparison to other European states at the time. Here, we come back to some of the elements and conclusions of this study, *updating it with data from the 6th round of the ESS undertaken in 2012, this being the last round including data for Bulgaria.*

The methodology of this study is based on a set of tools used also in the European Social Survey when gathering primary information. The relatively recently developed and validated questionnaire called Portrait Value Questionnaire (PVQ)⁹⁵ is used to measure values.

Based on this methodology, the relative position of Bulgarians among European nations as regards their value dimensions, indices and indicators is explored and outlined.

If some interim summary statement is called for at this point, it will roughly go as follows. The Bulgarian national character definitely looks rather extreme as regards many of Schwartz's value dimensions. First and foremost, our distinctive individualistic orientation needs to be highlighted, stronger under "Universalism" and weaker under "Benevolence" (a poor interest in the welfare of a wider circle of people is in place, together with a stronger interest in that of close friends and relatives), benevolence being largely influenced by the low levels of social trust and, in turn, leaving a mark on other value-related choices. One cannot but notice the record-breaking affiliation of Bulgarians with "Security" (apparently missing from their experiences) and "Traditionalism" (primarily as the past being a prop, as a source of self-esteem and a self-determination factor). The high score under "Achievement" goes to show, backed-up with data, the evident Bulgarian aspiration to feel successful – in actual fact being successful primarily in the realm of the material or at least demonstrating success primarily along that line. Our not so prominent positions as regards "Hedonism" and "Stimulation" show us as a nation which, despite its global dissatisfaction, would not go for abrupt or major changes in society; it is not so inclined to take risk and is restrained as far as our capacity to take joy in life with a flourish is concerned. The Bulgarian "Conformism",

⁹⁴ Paunov, M., *The Values of Bulgarians: A Contemporary Portrait on European Background*, UNWE, Sofia, 2009

⁹⁵ Schwartz, S. H. et al.: *Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement*, in: *Journal of Cross-Cultural Psychology*. Vol. 32 No. 5, September 2001, pp. 591-542.

which scored high in the study, can definitely not be interpreted as a spontaneous and sincere desire to act with consideration for the interest, needs and well-being of others; rather, it can be taken as a blind following of some group public attitudes (football teams, political parties) and primarily as a receding but still active patriarchal and inferiority-complex-driven concern about “what the others will say”. “Conformism”, in this sense, should be regarded in combination with the record-low interest of the Bulgarian in what other parts of the world would designate as “civil liberty and dignity” (“Self-Direction” in Schwartz’s terms). Most likely under the pressure of accumulated despair, of a sense of lack of perspective in broader social terms and in the face of rejected readiness for group action, the Bulgarian traditionally “saves their own skin” i.e. they feel particularly free in their own way (not infrequently at the expense of the state, society or other people in their environment, even those closest to them; free on their own individual level, including from social norms and restrictions, in a way different from “the normal” as the remaining Europeans feel it).

The aspect that we find most relevant as regards social trust, however, seems here to be manifested most strongly with the individualistic slant of “Universalism”, in the face of a record-breaking striving for the missing security, as well as with regard to the latest statement made here about “Self-Direction”.

Outside the PVQ, Schwartz and the methodology used up until now, in addition, the study draws the attention to the issue of the Bulgarian trust (rather, the lack of it).

The European nations surveyed within the ESS demonstrate also a different level of general (generalised) social trust and its more private manifestations, such as trust in institutions. Irrespective of whether we regard values as a factor or a dependable variable, along these lines the Bulgarians again demonstrate a very peculiar status, one that is at an extreme. *The levels of general social trust in Bulgaria are markedly and prominently the lowest in Europe; moreover, they are among the lowest globally.* Data unequivocally shows the same record-breaking position for Bulgarians in terms of the more private manifestations of global trust too.

Generalised social distrust has its specific phenomenologies showing respectively the level of trust the Bulgarians have for the Parliament, the judiciary system, the police and politicians. It is impossible to fail to notice the remarkable leadership of Bulgarian distrust also in terms of the last four dimensions listed. We are talking about levels of distrust most often up to 8 times lower than in the countries positioned at the other end of the scale, mostly the

Scandinavian countries and Switzerland. By way of verification of sorts, if we used the Eurostat data instead of the ESS one, we would again get a record-low level of overall dissatisfaction with life for Bulgaria against the European background. As can be seen, the Bulgarians are about *twelve times* more dissatisfied than the Dutch and *over three times* unhappier than the average European.

Another additional touch not so much on the issue of the Bulgarian (dis)trust but on the idea about the supremacy of the material over the spiritual, hence to the place of the topic of trust and values in the Bulgarians' view of life altogether, can be illustrated with the help of data from the World Values Survey (WVS, Wave 5: 2005-2006) which asks respondents from across Europe four questions seeking to grasp their materialistic or post-materialistic attitude. In a nutshell, in this case not only do Bulgarians have a record-low trust both among each other and towards the institutions in their society, but they are also not particularly interested in the fact.

We could add a few more finishing touches to the value portrait of the Bulgarian, primarily their record-low distrust Europe-wide. Our fellow-countrymen have record-high subjective concerns about the state of their health; the Bulgarian feels loneliest in Europe and feels anxiety most frequently compared to all remaining inhabitants of the old continent covered by the survey. Despite their strong aspiration to be successful and feel important, the Bulgarian suffers from a deep dissatisfaction with their place in society. They are convinced (and data again shows leadership over the rest by several times) that their individual position in society is at the bottom, which reminds one for the umpteenth of times who in Bulgaria is considered part of the "élite" or the "successful few" i.e. in addition to being shown a detail of the psychological tuning of our compatriots, complete with the bitter findings about the latter's social status, we can also see one of the many faces of the serious Bulgarian value crisis.

The picture drawn so far has particularly important social and economic dimensions for all aspects of the Bulgarian reality.

The extent to which trust is related to economic development has been the subject of many studies, some of which considered above. A large number of already listed analyses prove beyond doubt the *dependence of the gross domestic product per capita on the level of general social trust*. Another relationship that has already been demonstrated is the one between trust

and the extent of income inequality (the Gini coefficient). The analyses under consideration control this relationship via a host of variables of all sorts. *The levels of trust correlate negatively with entrepreneurial behaviour*, while it is now a trivial and proven fact that *in societies with higher levels of trust there is less aggression, more political stability and social responsibility*. According to Eurostat data⁹⁶, Bulgaria is a stable first-place leader in Europe also under the *Corruption Perceptions Index*. This indicator does not measure objective levels of corruption but the feeling of the population that corruption is in place. The difference between the former and the latter can be significant, generally speaking; however, this does not matter at all here because what is of significance are indeed the individual perceptions of and attitudes towards the presence of corruption practices in the social reality. The record-low levels of social trust will result in suspiciousness and distrustfulness and these are expressed in this index irrespective of the actual existing levels of corruption, these levels remaining largely untraceable.

Dwelling on the issue of trust in Bulgaria, one cannot but take into account a remarkable study carried out a decade ago by a team of Bulgarian scientists under the leadership of Nikolay Tilkidzhiev and Lilia Dimova, with the participation of established researchers such as Tzvetan Davidkov, Andrey Nonchev, among others.⁹⁷ One of the conclusions of the team is that: “The 2006 and 2009 data is again stable; the proportions and tendencies remain the same”; meanwhile, it transpires that negative tendencies are not only confirmed, they have actually consolidated 10-14 years later”⁹⁸.

The traditionally record-low levels and the features of social trust in Bulgaria, as shown by the study, are not a curious fact; neither are they a cheerful oddity or a reason to banter in amusement. They are the bedrock of dramatic processes and phenomena in Bulgarian society, including also in terms of economic agents’ behaviours. In the previous sections of this paper we tried to demonstrate the key importance of trust for the way each society operates and, provided that in our country trust scores so low, this should at least invite reflection and raise alarm. In this sense, here perhaps we have to attempt to delineate, adding more flesh and clarity, the scope of the problem as regards society at large.

⁹⁶ https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/sdg_16_50

⁹⁷ Tilkidzhiev, N. and Dimova, L. (compilers), *Well-Being and Trust: Bulgaria in Europe? (Comparative analysis based on on the European Social Survey - ESS – 2006/2009)*. Sofia: „East-West” Publishing House, 2010

⁹⁸ Tilkidzhiev, N., *Trust and Well-Being: The Bulgarian Case in a Comparative Perspective* http://www.omda.bg/public/biblioteka/niki/doverie_6.htm

This part of the paper goes on to analyse substantively the most essential dimensions and social effects the Bulgarian value portrait and the state of social trust have on our modern society. A large proportion of the characteristics of the Bulgarian value orientation described here is directly or indirectly linked with the levels of general social trust. At the end of the day, this Bulgarian cultural portrait cannot but affect the Bulgarian's economic preferences and behaviours. *Distrust is associated with the quality of work and labour productivity at the individual level (through the prism of motivation), the productivity of the national economy, entrepreneurial behaviours (least prominent in Bulgaria out of all EU states), income inequality, the "philosophies" behind the taxation system and budgeting, savings, the tendency to own rather than rent a home, the inclination to use insurance instruments, the attitude to legislation and abiding by it, including on the part of businesses, investments, etc. The African nations and ethnic groups generally demonstrate low levels of social trust. There are studies that show that these states would have five times as high growth rate of their GDP per capita, had they the same level of social trust as Switzerland⁹⁹. There is no reason why these conclusions should not be applicable to Bulgaria.*

All these and many other links between culture and economy have been considered to some extent here but can be explored in much more detail, more specifically under the Bulgarian circumstances.

One cannot but seek the reasons behind the value crisis in Bulgaria and behind some of the most important factors for the value-related aspects of the Bulgarian national culture at this point in time. This part of the paper attempts to do this, going about it chronologically.

It seems to me this part of the paper confirms convincingly enough the thesis statement that the Bulgarian socio-economic reality is strongly influenced by the specificities of the Bulgarian value system, especially so by the record-low levels of generalised social trust. Therefore, it is necessary to explore, explain and consider the value portrait, the generalised trust and its more private phenomenologies both from a theoretical point of view and when targeted policies aimed at the value-aspects of the Bulgarian reality are developed by decision-makers. Another thesis statement confirmed here is that it is necessary to acknowledge the existence of a value and trust crisis in Bulgaria and come up with a principally new interpretation of this problem on the part of decision-makers and policy implementors in all spheres of public life, including economy.

⁹⁹ Algan, Y., & Cahuc, P. (2010). [Inherited Trust and Growth](#). The American Economic Review, 100(5), 2060-2092

III-5. THE POSSIBLE FUTURE

It is only logical that such a study in its final part looks into the future and the possibilities for actively impacting the processes and phenomena explored in this paper. Naturally, it would be a question of some highly theoretical usefulness and level of the text here (coupled with zero pragmatic orientation), just as it is the case with the analyses dealt with so far, the more so with the declared attempt to look into the future, to start this journey from the contributions of Pierre Bourdieu¹⁰⁰ who coined the term “cultural capital”. Instead, in the name of the palpable value crisis in Bulgaria and the heavy and urgent necessity to overcome it, we shall stay within the realm of the practical.

In this realm one can make use of some elements of foreign experience, for example that of the British Government and its Strategy Unit in the Cabinet Office, in conceptualising and developing policies seeking to impact some cultural variables¹⁰¹. In principle, there exists a link between influencing behaviours and influencing value-related attitudes because between behaviours and value-related attitudes there is this two-way relationship, hence policies can target both. The means for achieving cultural change include:

- Parenting programmes. There are a large number of forms of trainings targeting young-parents-to-be and actual young parents, these being usually aimed at nutrition, health and daily-routine elements of child-raising; however, these can be enriched by including particular value-related choices and preferences.
- Strong positive relations with peers. These include the various forms of social involvement in activities and communication. The Scout Movement is just one of many possible examples.
- Strong and convincing role models, including in the shape of celebrities and influencers in social networks.
- Political talk and behaviour.
- School curricula and other extra-curricular activities, including indirect and active elements of upbringing.
- Promoting membership in volunteer organisations – local, central – working in different areas of interest.

¹⁰⁰ See for example Bourdieu, P., *Things Said*, Sofia: St Kliment Ohridski University of Sofia Press, 1993

¹⁰¹ Knott, D., Muers S., and S. Aldridge, *Achieving Culture Change: A Policy Framework*, A discussion paper by the Strategy Unit, Cabinet Office, UK, 2008

- Using media channels.
- Enhancing the moral and upbringing role of the religions existing in the country.
- Sparking off and maintaining a public debate and various forms of dialogue, etc.

As far as influencing behaviours rather than values goes, all normative instruments can be employed, starting with legislation, introduction of fast-track systems – rewarding looked-for behaviours and penalising undesirable ones, marketing campaigns, leading by example, etc.

By all means trust should fall in the main focus of any targeted intervention, policy or impact. These and some other principle-based approaches and tools for influencing cultures and behaviours can and should be used, following their detailed development, despite the presence of objective barriers to do this in Bulgaria (the way of thinking and the value system of the decision-makers and the sources of influence in the country), keeping in mind that it is not about achieving short-term and quick-to-arrive-at results; it is about putting time, efforts and financial resources into the achievement of a strategic, long-term objective.

If we go back to the future, it is obvious that some specifics of the Bulgarian national character, as demonstrated in the previous sections of this study, are unfavourable both from the point of view of the orthodox understanding of economic development (growth, income inequality, investment-related and entrepreneurial behaviours, etc.) and from the point of view of the basic human sense of well-being (happiness) and the social climate. This very naturally tables the issue of the possible measures that can mitigate the effects and the possible interventions targeting the value-related preferences of the Bulgarian.

Attention has been drawn to some formative social domains significant for value formation and impacting values, namely: family, school, the institutions of the various religions, the media, each complete with their own problems. In addition, inasmuch as possible, a hope emerges in the shape of the youngest representatives of the Bulgarian nation.

IV. Conclusion

The concluding words in this paper can be along several lines.

Generally speaking, this paper can be regarded as a step, though a modest one, on the road to developing the theory and practice concerning the understanding of culture and social trust and in the course of clarifying their place both in society and in relation to economy and the individual mechanisms of perception and motivation. On this basis, it makes some contribution also to the analytical reflection on the particular Bulgarian value system and the

Bulgarian social trust. By doing so, this paper attempted to achieve its goal and justify its existence.

I believe that one can defend the view that the main objectives this study sought to achieve have indeed been achieved, and in doing so the author has proved his own thesis statements. Efforts have been made to demonstrate that between national culture and national economy in terms of its effectiveness, growth and specificities, there are interrelations that are underexplored and underestimated. Going deeper into the understanding of culture, we saw how through its value tools culture mediates and influences every instance of human perception, shaping the post-reflection inner worlds in the minds of people and it is present as a strong motivation determinant of their behaviours – social, economic, within the family, etc. The methodological problems in analysing the links between culture and economy being pinpointed, the role of generalised social trust as an infrastructural element of cultures was demonstrated. Cultures, via their private phenomenologies, as well as trust, are among the independent variables (more independent due to the time horizon of their changes in comparison to the economic indicators in the double spiral cause-and-effect relationship of theirs) that can explain the different rate of success of the same economic models in varying cultural contexts.

In the last parts of this paper, by way of being as specific as possible, we looked into the specificities of the Bulgarian national culture and the Bulgarian social trust against the background of the remaining European cultures. It is these specificities, by-passed or occasionally mentioned superficially and partially in the public domain, that lie at the heart of the host of problems we have as a society and in terms of economic development. The Bulgarian value crisis is noticeable in literally every sphere of our public life, while the record-low levels of our generalised trust and a series of private trusts in Bulgaria should be found quite alarming. The paper analysed the mechanism and aspects of the Bulgarian value specifics and attempted to go deep into the reasons behind their formation. In this sense, this paper can serve also as a landmark for managerial decision-makers at all levels in our country.

The author remains hopeful that among the humble contributions of this text are the ideas and roads to use as prompts for plentiful future exploration.

V. Summarised Contributions of the Dissertation Paper

9. The main topics and viewpoints of the discourse on the interrelation between culture and economy are analysed and summarised, both historically and from the perspective of modern times; key previous attempts at explaining the link and modern approaches are reflected on and systematised.
10. The understanding of culture and its place both in society, and in relation to economy, is enriched and further developed; a new, deeper understanding of the essence of culture and its meaning is offered.
11. An original understanding and explanation of the mechanism for culture impacting on behaviour are drawn out primarily on the basis of the link “homeostatic imbalances – motivation – values – behaviour”, which places culture in the context of the psychological constructs of perception and the mechanism of motivation, highlighting its necessary role as a mediator in the perception – behaviour path and emancipating it from the significantly narrower frame of its former consideration in cultural studies and sociology.
12. The nature of generalised social trust is elaborated on as a concept with a significant determinant status for a wide range of social relations and phenomena, but also as a fundamental public parameter largely left out of the spotlight by many researchers.
13. The role of generalised social trust as an infrastructural element of cultures significantly related to a number of their more specific phenomenological elements is drawn out in an original way and is proved. Not only does this enhance the understanding of trust but it can also be usefully employed as a methodological element in a number of studies – a fact appearing particularly useful as a contribution and aid in building explanatory constructs and the complex models of the relationship between culture and economy in general.
14. Based on up-to-date and voluminous data and in comparison with the remaining EU states, the specifics of the Bulgarian national character are analysed extensively and in-depth, together with their more specific manifestations and the reasons behind them.
15. The levels, dimensions and social and economic outcomes of the Bulgarian social distrust – both generalised, and in its specific phenomenological manifestations – are studied and, based on this, alarming issues are raised concerning the levels of economic development and the picture of our social dynamics, all of which being topics directly determining the level of perceived individual happiness.
16. The most significant courses and directions of the wide public debate required to cope with the Bulgarian value crises and solve the problem with values and trust in Bulgarian reality are mapped out, although only sketched, through the prism of the channels most largely responsible for building values and trust.

Author's publications most directly related to the topic of the dissertation
*(as per Art. 12, Para. 5 of the Development of Academic Ranks Act and Art. 37, Para. 2 of the
Implementing Rules on the Development of Academic Ranks Act – not related to the publications
for attaining a Doctor Degree*

16. Паунов, М., Организационна култура (основно преработено и допълнено издание), Издателство „Стопанство“, 2015, с множество преработени и допълвани издания
17. Паунов, М., и др. Организационно поведение, Сиела, София, 2013, с множество преработени и допълвани издания
18. Паунов, М., За стопанската стратегия на България и за извъникономическите фактори на икономическото развитие на страната. (Доклад на научна конференция, организирана от УНСС), 1996
Паунов, М., Организационната култура - същност, форми и функции. (Доклад на научна конференция на катедра ТСЗ и УНСС,) 1996
19. Паунов, М., Място на мотивационния проблем в познанието за човека (Студия), Научни трудове на УНСС, 2001
20. Паунов, М., Към изграждането на синтетичен мотивационен модел (Студия), Научни трудове на УНСС, 2002
21. Паунов, М., Българската организационна култура при, преди и след социализма (статия), сп. Панорама на труда, София, бр. 2, 2005
22. Паунов, М., Ценностите на българите – съвременен портрет на европейски фон, (монография с научно изследване), УИ “Стопанство”, София, 2009
23. Паунов, М., Трудова мотивация (монография), СИЕЛА, София, 2009, с множество преработени и допълвани издания
24. Paunov, M., European Social Survey Publications: Values of Bulgarians: A Contemporary Portrait on European Background, 2010 Norwegian Social Science Data Services, ISBN 978-954-644-073-0
<http://ess.nsd.uib.no/bibliography/details/publication/430>
25. Паунов, М., За необходимостта от дебат относно въздействията на културата върху икономиката. Доклад на Международна научна конференция, „Лидерство и организационно развитие“ организирана от Катедра Психология на СУ „Климент Охридски“ Китев, България, 19-21 юни 2015,
https://psychological.files.wordpress.com/2015/06/lod_programa-1.pdf
26. Paunov, M. *General Social Trust and Dimensions of Cultures*, International scientific conference “Education, Law, Business”, Madrid, Spain, 26.04.2019, Education, Law, Business: Collection of scientific articles. - Cartero Publishing House, Madrid, Spain, 2019. - 200 p. ISBN 978-84-854922-0-5
<http://conferencii.com/files/archive/2019-04.pdf>
27. Paunov, M., Social Trust as an Infrastructural Element of Cultures, *Advances in Management and Applied Economics, Volume 9, Issue 2 (2019)*, Scienpress UK, ISSN: 1792-7552 (Online) 1792-7544 (Print), **Impact Factor: 0.08 (RePEc), SCOPUS**
28. Paunov, M., *The Values of Bulgarians and Portuguese (Comparative Analysis in a Pan-European Context)*, International scientific conference «Science, Technology and Innovations», 30.08.2019, Lisbon, Portugal,
<http://conferencii.com/files/archive/2019-08.pdf>
29. Паунов, М. Ценностите на българи и португалци – сравнителен анализ в общоевропейски контекст, *сп. Международни отношения*, бр. 5-6, 2019 <http://spisaniemo.bg/articles/2019/5-6/3443-tsennostite-na-bulgari-i-portugaltsi-sravnitelen-analiz-v-obshtoevropeiski-kontekst>
30. Паунов, М. Българското (не)доверие – икономически и социални измерения, доклад на Международна научна конференция "Лидерство и развитие на човешките ресурси" Софийски университет „Св. Климент Охридски“ Философски факултет 29-30.11.2019 София (под печат) <http://phls.uni-sofia.bg/article/2939>