

УДК 330.16
ББК 88.4

А.Д. КАРНЫШЕВ
*зав. кафедрой социальной и экономической психологии
Байкальского государственного университета экономики и права,
доктор психологических наук, профессор, г. Иркутск
e-mail: karnushev@isea.ru*

СЕМЬЯ И ДОМОХОЗЯЙСТВО (ХАУСХОЛД) В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭТНОПСИХОЛОГИИ

Рассмотрены функции семьи и домохозяйств (хаусхолдов) с позиции экономической этнопсихологии. Показаны различия в восприятии и понимании некоторых экономических реалий в зависимости от пола и этнической принадлежности, смешанности (несмешанности) этнических браков субъектами экономической деятельности. Проанализированы отдельные особенности организации семейного бизнеса.

Ключевые слова: семья, домохозяйство, хаусхолд, ролевые представления супругов, субъекты и особенности управления бюджетом семьи.

A.D. KARNYSHEV
*Chair of Social and Economic Psychology Department
of Baikal National University of Economics and Law,
Doctor of Psychology, professor, Irkutsk
e-mail: karnushev@isea.ru*

FAMILY AND HOUSEHOLD IN THE CONTEXT OF ECONOMIC ETHNO-PSYCHOLOGY

The article considers the functions of family and household from the point of view of economic ethno-psychology. It shows the differences of perception and understanding of some economic realities depending on genders and ethnicity, heterogeneity and homogeneity of ethnic marriages among subjects of economic activities. Some features of family business creating are analyzed.

Keywords: family, household, role concepts of spouses, subjects and features of family budget management.

Семья в любом этническом сообществе — первичная ячейка, в приоритетных функциях которой, во-первых, продолжение рода, т.е. во всей своей совокупности воспроизводство будущих поколений этноса; во-вторых, материальное и духовно-нравственное сопровождение развития личности; в-третьих, реализация взрослыми членами семьи необходимых для этноса и его локальных объединений социально-экономических ролей и подготовка к этому детей; в-четвертых, сохранение и по возможности совершенствование этнических ценностей,

ориентаций, традиций, в том числе в хозяйственной области.

С начала 2000-х гг. правительства и общественность многих стран волнует состояние «воспроизводящей» функции семьи, поскольку в данном явлении — перспективы развития любой экономики и социальной сферы любых государств. П.Дж. Бьюкенен нашел в российских публикациях «адекватный» термин, характеризовавший уровень численности населения Российской Федерации, — «катастрофка» [2, с. 148]. Сокращение рождаемости, сугубо рациональный

подход к числу потомков весьма затронули семьи тех национальностей России, которые традиционно отличались своей многодетностью: татар, бурят, саха-якутов, некоторых кавказских народов и т.д. В демографическом плане экономика в опасности, но важнейшим фактором предотвращения этой опасности может и должно стать улучшение экономического благополучия, а значит, и экономической активности семей разных народов. Ведь воспроизводить будущие поколения станут только семьи, чьи доходы позволяют обеспечить современное качество проживания и чья уверенность в стабильном будущем высока. Обеспечение двух этих моментов и является общенациональной и этнической проблемой конкретных народов. Решение данной проблемы имеет и экономическую, и этнопсихологическую составляющие.

Существенный вклад в развитие экономической концепции функционирования семьи принадлежит Г. Беккеру — лауреату Нобелевской премии 1992 г. Семья оказалась одним из многих объектов его внимания, но инновационность, с которой он подошел к данной «традиционной» теме, удивила многих.

В статье «Теория распределения времени» (1965) Беккер исследовал мотивы распределения труда между членами семьи — социального института, который до тех пор почти полностью игнорировался экономической теорией. Он развил этот подход, добавив к предмету анализа принятие людьми решений о том, чтобы иметь детей, затем — принятие решений об их образовании и, наконец, принятие решений о заключении и расторжении брака. Работа «Экономический подход к семейному поведению» (1976) была первым изложением этой теории, за которым последовал более обстоятельный «Трактат о семье» (1981). Беккеровская «новая экономическая теория семьи» порвала со старой концепцией семьи как единого субъекта потребления и вместо этого стала рассматривать семью как производственную единицу, включающую нескольких лиц, принимающих решения. Семья буквально производит «совместную полезность» с помощью ресурсов из времени, умений и знаний различных членов семьи.

Выдающийся теоретик и практик менеджмента П.Ф. Друкер приводит в своей книге примеры эффективного семейного бизнеса

в мировом масштабе: компания «Du Pont», возглавляемая с 1802 до середины 1970-х гг. (передача управления профессиональному менеджменту) одной семьей, и финансовые фирмы, носящие имя Ротшильда и управляемые Ротшильдами, во многих странах мира. Одновременно он считает, что в семейном бизнесе существуют серьезные отличия. «Конечно, между профессионально управляемым и семейным предприятием нет разницы в аспекте всей функциональной работы: исследований, или маркетинга, или бухгалтерского учета. Но по отношению к менеджменту семейный бизнес требует собственных и очень особенных правил. Эти правила должны жестко соблюдаться. В противном случае семейный бизнес не сможет выжить, не говоря о том, чтобы процветать» [3, с. 395].

Таким образом, два известных западных ученых (и не только они) отмечают наличие особенностей экономического поведения в семье и в семейном бизнесе. Их подход показывает, что данные идеи должны разрабатываться не только в психолого-экономическом плане, но и с точки зрения экономической этнопсихологии, поскольку у семьи конкретной национальности всегда есть свои особенности. В отечественной науке изучение семьи с точки зрения экономической психологии пока только начинается [1], хотя жизнь предоставляет широкие возможности взглянуть на семьи разных этносов, смешанные семьи и т.д., анализируя их как субъектов экономической деятельности с этнической спецификой.

Понятие, которое в научном и практическом смысле раскрывает экономическую, этническую и психологическую роль семьи, в американской социологии именуется «хаусхолд». Под хаусхолдом имеется в виду домашнее хозяйство или лица, занимающие отдельное общее для них жилище, занятые общей производительной деятельностью. Они не обязательно являются семьей в общепринятом значении этого понятия. В связи с этим выделяют хаусхолды семейные и не семейные. Последние включают в себя лиц, не состоящих в семейных отношениях. Не семейные хаусхолды делятся на «мужские», возглавляемые мужчиной, и «женские», возглавляемые женщиной. Часть из них состоит из мужчин- или женщин-одиночек.

Более всего, конечно, во многих странах распространены семейные хаусхолды. Они, в свою очередь, подразделяются на полные, включающие супружеские пары, и неполные, возглавляемые женой без мужа или мужем без жены. Если рассматривать феномен хаусхолда в историческом плане, то в разных этнических сообществах к нему можно уверенно отнести так называемые «большие семьи», которые объединяли кровных и близких родственников нескольких поколений. Можно пронаблюдать это на нескольких примерах:

1. Для традиционного русского этноса характерен пример старообрядцев, где существовали близкие к хаусхолду хозяйственные единицы. Как правило, в старообрядческой общине в объединение, называемое хозяйством, входили родственники по отцу, женатые сыновья и их родители. Хозяйство обычно называли двором как результат того, что после женитьбы сыновья строили свои дома вблизи от родительского дома. Молодые супруги жили в доме родителей (патриархальной семье) один, два года или более, продолжая помогать по хозяйству, отделяясь лишь после рождения первенца. Тем не менее построить собственный дом совсем не означало обзавестись собственным хозяйством. Новое жилье располагалось в непосредственной близости от дома родителей, который по-прежнему служил центром для нескольких нуклеарных семей. Таким образом, в старообрядческой общине хозяйство представляло собой объединение нескольких семей, основанное на родстве по отцовской линии, каждая из которых была включена в общее ведение хозяйства. Расширенное хозяйство и являлось экономическим и психологическим центром общины.

2. Монгольский исследователь Тумур-Очирын Намжил, проведший сравнительное исследование традиций семейного воспитания народов Монголии (ближайших родственников бурят) и стран Северо-Восточной Азии (корейцев, якутов, японцев), обнаружил у них много общих традиций и характеристик, которые касаются так называемой «большой семьи». Общими признаками здесь являются следующие:

– «большая семья» может состоять из трех-четырех наслегов (уровней родственных

связей), отцы и дети обучают подрастающее поколение образу жизни;

– дети создают семью, в результате чего распадается «большая семья» и появляется «малая семья», однако первая продолжает выполнять свою воспитательную функцию;

– из поколения в поколение передаются записи посемейных списков как символ сохранения родовых связей и почитания отцов и дедов (лучше всего посемейные списки сохранились у корейцев, они наследуют их);

– родители хорошо знают историю семьи, особое внимание обращают на то, с кем соединить судьбы своих детей (в этом проявляется глубокая забота о будущем «большой» и «малой» семей);

– все члены семьи беспрекословно следуют принципам старших [5].

Большие семьи у разных народов имеют во многом близкие или даже одинаковые направления, методы и формы воспитания, взрослые коллективно участвуют в детских обрядах. В то же время существуют некоторые существенные различия в средствах и способах экономической социализации в зависимости от традиционных видов деятельности.

3. Американский социолог А. Биллингсли на основе собственных исследований предложил структурную модель негритянских семей, включающую три основные формы: исходная, или нуклеарная, семья, состоящая из мужа, жены и детей; расширенная (extended) семья, включающая также других родных и иных родственников главы семьи, живущих вместе с членами нуклеарной семьи; увеличенная (augmented) семья, включающая лиц, не являющихся родственниками главы семьи, но разделяющих жилье, пищу, проблемы и заботы семейной жизни с нуклеарной семьей. Причем исследователи считают, что «системы расширенного родства и поддержки родственников сыграли и продолжают играть важную роль в выживании, жизнеспособности и прогрессе афроамериканцев» [6, с. 44, 58].

Приведенные примеры «больших семей» разных этнических сообществ позволяют говорить о том, что данная форма родственных связей хоть в чем-то устарела в условиях городской среды и многоквартирных домов, но в сельских и пригородных местностях они имеют много возможностей для своего

существования. Если в современном плане попытаться обобщить основные экономические, этнические и психологические функции такого рода образований, то они могут быть следующими: сохранение и развитие некоторых традиционных этнических видов деятельности или каких-либо их экономических и (или) социально значимых фрагментов; производство конкретных товаров и услуг как для внутреннего пользования, так и для продажи; обмен определенной продукцией (бартер) с другими хозяйственными единицами, выпускающими иного рода товары; установление основных направлений и реальных возможностей повседневного потребительского поведения; распределение совместного бюджета для удовлетворения повседневных и перспективных нужд; формирование необходимых хозяйственных способностей и качеств у детей и молодежи.

Некоторые исследователи в качестве проблемного аспекта «больших семей» указывают такое обстоятельство: материальное вознаграждение за работу индивида в таких сообществах может оказывать меньшее мотивационное воздействие, потому что это вознаграждение делится между большим числом людей. Но деятельность в таких объединениях может мотивироваться не только и не столько рациональными оценками, сколько особенностями семейного климата, родственных отношений, желанием сохранить статус-кво и марку своей фамилии и т.п. По крайней мере, в российских аборигенных этносах данный вопрос нуждается в изучении.

Психолого-экономические воспитательные ресурсы современной семьи, на наш взгляд, мало изучены. А на повестке дня остро стоит вопрос модернизации всех ресурсов и потенциалов семьи применительно к рыночной экономике. Хлынувшая на витрины российских книжных магазинов литература под общим условным названием «Чему учит детей богатый папа и бедный папа» (и дальше — мама, бабушка, дедушка и т.п.) рельефно выпятила слабости и недостатки социально-экономического плана современной этнической семьи на всем постсоветском пространстве. Оказалось, что подготавливать и адаптировать к сегодняшним реалиям жизни необходимо не только и даже не столько подрастающее поколение, сколько многих великовозрастных членов семьи.

Образное выражение «Яйца курицу учат» весьма колоритно отражает суть этой проблемы. Причем этнопсихологический аспект данного вопроса нельзя обойти никоим образом: обучение и воспитание обычно идет на конкретном национальном языке, через конкретные средства и методы, преимущественно взятые семьей из исторического опыта собственного этноса.

С проблемами экономической социализации тесно связаны вопросы старшинства в семье (образно говоря, кто в доме хозяин), подразделения семейных статусов, ролей и обязанностей и т.д. Ни одна семья не может уйти от проблемы правильного распределения семейного бюджета, где всегда остро стоит вопрос, в чьих интересах и каким образом — коллегиально или по усмотрению только старших членов семьи — это делать. Особенности деятельности семьи в качестве первичной экономической единицы общества нуждаются в более глубоком анализе с учетом их глобального изменения в условиях рыночной экономики. И здесь опять-таки значимы элементы этнического порядка.

В области практики нравственных, психологических и социально-экономических отношений в семье следует особо выделить проблему семейной собственности. Поскольку полноценными эквивалентами любой собственности можно назвать слова «мое» и «наше», их сущность неоспорима. Становление в стране за очень короткое время института частной собственности привело и дальше будет приводить к обострению ряда соответствующих вопросов: как лучше владеть, пользоваться и распоряжаться собственностью в семье; каким образом надо распределять собственность в случаях разделения семьи по возрастным или конфликтным причинам; в каких пропорциях завещать собственность наследникам и т.п. Несмотря на казалось бы экономико-правовой характер данных вопросов, вполне понятно, что их решение будет зависеть от психологической общности и совместимости членов семьи, от личных качеств того, кому передают или кому завещают собственность и от кого ждут успешного продолжения рода, а также от ряда других психолого-экономических аспектов. Вне всякого сомнения, в принимаемых решениях немалую роль будут играть сложившиеся этнические традиции, националь-

ные привычки, понимание разных народов о «мере» справедливости и т.д.

Особого внимания в этнопсихологическом плане заслуживает, конечно, проблема значения родственных связей в экономике. В современных этноэкономических исследованиях существует понятие «линидж» (лат. *linea* — поколение, род), которое означает совокупность лиц из родственных групп. Существуют патрилиниджи (родственники по отцу) и матрилиниджи (родственники по матери). Линиджи, вне всякого сомнения, рождаются, формируются и развиваются прежде всего в семье. Выше мы уже сказали о таком феномене, как «большая семья», и его значимости. Остановимся еще на некоторых примерах из разных регионов России. У отдельных народов, где значимость и глубина семейных отношений велики, где доверие и взаимопомощь между родственниками представляют незыблемый принцип жизни, своеобразно решаются многие современные экономические проблемы. Так, при заметном числе безработных в кавказских республиках последствия этого во многом сглаживаются поддержкой со стороны активных родственников. Несколько членов «большой семьи», работающих в Москве или других индустриальных центрах, зачастую кормят своим трудом солидный клан. Аналогичное перераспределение доходов, скорее всего, происходит и в деятельности мигрантов из многих стран СНГ (таджики, узбеки и т.д.).

Роль родственных связей в экономике можно расценивать по-разному. В качестве фундаментального положительного факта в психологии управления приводится привнесение японцами (и в целом восточными народами) специфики семейных отношений в производственные коллективы. От этого людям стали ближе и «роднее» цели организации, заметно улучшились деловые взаимоотношения и т.п. С другой стороны, в обществах и этнических группах с недостаточно развитой ответственностью и добросовестностью людей в трудовых отношениях родственные связи выступают основой покровительств, блат, необоснованного приема на высокие должности, желания «порадеть родному человеку», незаконных материальных выплат и т.д. Соответствующими примерами, на наш взгляд, сегодня кишит российская деловая жизнь. Но в позитивном плане можно и нуж-

но рассматривать создание семейных фирм и организаций в сферах аграрного производства, переработки сырья, оказания различных услуг, в том числе в сфере туризма, и т.д.

Распределение обязанностей и функций в семье во многом зависит от национальных традиций. Данный аспект пока еще мало затронут в исследованиях. С нашей точки зрения, его хорошо можно проследить, обратившись к выявленным Д.А. Китовой представлениям мужчин и женщин Карачаево-Черкесии (табл. 1).

Таблица 1
**Рольвые представления мужчин и женщин
Карачаево-Черкесии
о хозяйственно-бытовых обязанностях
супругов, %**

Обязанность	Женщины	Мужчины
Хозяйственно-бытовые обязанности мужчин		
Материальное обеспечение семьи	91,5	85,6
Выполнение хозяйственных обязанностей	52,7	3,6
Оказание помощи в воспитании детей	25,9	35,7
Эмоциональная поддержка членов семьи	22,3	10,7
Хозяйственно-бытовые обязанности женщин		
Успешное управление домохозяйством	65,5	17,8
Воспитание детей	45,1	46,4
Создание уюта	37,1	64,3
Приготовление пищи	27,7	10,7
Обеспечение ухода за детьми	18,1	17,9
Уход за собственной внешностью	12,3	—
Забота о муже	—	10,7

Приведенные в табл. 1 данные явно демонстрируют «кавказское» традиционное понимание роли женщины в семье [4]. Его сутью является некоторое «умаление» роли женщин в решении социально-экономических вопросов. Стоит сказать, что в определенной мере аналогичные тенденции встречаются и у отдельных сибирских народов, и эта проблема еще ждет своего исследования.

Эти моменты могут касаться исследований семейного бюджета, а также роли супругов в принятии решений о покупках. Остановимся на данных, полученных П. Узбли (Вебли) с коллегами [8]. Они приводят обобщение, когда в одном из исследований, кроме прос-

той модели деления бюджета поровну, были выделены следующие виды:

– *система управления доходами со стороны супруги*: когда муж передает весь свой заработок (кроме личных расходов), и жена использует данную сумму плюс свои доходы, чтобы покрыть все домашние расходы;

– *система управления доходами со стороны супруга*: когда муж управляет всеми семейными финансовыми делами и обычно не оставляет свободного доступа к деньгам жене;

– *система выдачи денег на ведение домашнего хозяйства*: муж дает жене определенную сумму денег на хозяйственные расходы и забирает остальное;

– *система слитного ведения домашнего хозяйства*: все или почти все семейные доходы делятся поровну, как правило, с общим сберегательным счетом, и оба супруга имеют доступ к нему;

– *система независимого управления*: обычно оба супруга имеют отдельные источники дохода и нет никакого семейного фонда. Стоимость счетов просто делится или каждый отвечает за определенную часть хозяйственных расходов.

Как показывает практика, во многом системы управления доходами и бюджетом семьи зависят от «патриархальных» и «матриархальных» установок в конкретных этнических группах. Естественно, соответствующие позиции терпят изменения, но их «скорость» опять-таки связана с этническими факторами.

Продолжая размышления, вызванные исследованиями гендерных особенностей экономического поведения в семье нашими зарубежными коллегами, остановимся еще на одном нюансе. Невозможно не учитывать определенные особенности культуры семейных отношений в области продажи товаров или их рекламы. В первую очередь это касается роли мужчин или женщин, а также старших членов семьи. Во многих восточных и арабских странах, в частности в Саудовской Аравии, мужья традиционно принимают решения относительно приобретения товаров долгосрочного пользования, например фотоаппаратов и автомобилей (представительницы прекрасного пола не имеют права садиться за руль автомобиля), поэтому женщины самостоятельно принимают решение о приобретении таких товаров, как продукты

питания, туалетные принадлежности, одежда и предметы домашнего обихода. Шопинг — социальное явление, в связи с чем арабы почти всегда совершают покупки группами. Поэтому рекламная кампания, подчеркивающая одобрение покупки старшим членом семьи, будет предпочтительнее, чем та, что будет делать акцент на индивидуальном росте или выделении из своего круга.

Известно, что во многих странах наблюдается бурный рост числа малых торговых фирм, которым под силу обеспечить более глубокую «индивидуализацию» многих товаров и услуг, их соответствие вкусам самых привередливых потребителей. Такие мелкие фирмы хорошо вписываются в производственные возможности многих «больших семей». Таким образом, экономической психологии предстоит более углубленно заняться поисками разного рода резервов экономики, связанных с родственными отношениями, а также с решением вопросов, касающихся нейтрализации возможных отрицательных последствий данного явления в производственной и хозяйственной сферах.

Дело в том, что у многих сибирских этносов весьма сильны и значимы родственные отношения, которые не только работают на успешность совместных дел, но и могут предопределять оппортунистическое поведение некоторых членов семьи, особенно в крупных фирмах, где много «других». В таких случаях и руководители, и сотрудники предприятий смешанного бизнеса могут допускать и поправки «своему», и не замечать его серьезных нарушений. Преодолевать подобного рода установки и действия необходимо на основе жестко установленных норм корпоративной культуры. К примеру, П.Ф. Друкер предлагает три обоснованных в управленческом и, на наш взгляд, психологическом плане правила.

Во-первых, члены семьи не работают в бизнесе, если они не имеют по крайней мере таких же способностей к работе, как любой работник, не входящий в семью, и не работают так же старательно.

Во-вторых, независимо от того, сколько членов семьи входит в состав топ-менеджеров компании и насколько они эффективны, одну руководящую должность на самом верхнем уровне всегда занимает человек, не принадлежащий к семье.

В-третьих, семейные предприятия, возможно, за исключением самых маленьких, испытывают все возрастающую потребность в том, чтобы ключевые позиции занимали профессионалы, не входящие в семью. Требования к знаниям и опыту, необходимым в производстве или маркетинге, финансах, исследованиях, управлении персоналом, настолько выросли, что их не могут удовлетворить даже самые компетентные члены одной семьи [3, с. 396].

Приведенные общие правила, предложенные П.Ф. Друкером, несомненно, будут в некоторых этносах иметь специфическое наполнение. Но они в любом случае нуждаются во внимании, чтобы избежать или не допустить развития негативных сторон в семейном бизнесе.

К важному психолого-экономическому ресурсу семьи, по нашему мнению, следует отнести уровень гордости ее членов своей родословной, своими именитыми и (или) талантливыми предками, заслугами членов семьи перед государством и обществом. Высокая самооценка и самоуважение по названным параметрам закономерно повышают мотивационный, исполнительский и творческий потенциал членов семьи, их вклад в общие дела. Но более всего, по-видимому, надо дорожить тем фактом, что лица, гордящиеся своей родословной, своими трудовыми и предпринимательскими династиями, более усиленно заботятся о качестве своей работы, стремятся не допускать рекламаций в адрес своей продукции, эффективными мерами добиваются роста авторитета своих товаров, совершенствования реализуемых услуг.

Заканчивая краткий экскурс в психолого-экономическую проблематику этнической семьи как субъекта бизнеса, остановимся еще на одном вопросе — смешанности браков, т.е. наличия в семье супругов разных национальностей. Данный вопрос и практически, и теоретически значим, поскольку: соединение представителей разных этносов — это с социально-психологической точки зрения прежде всего взаимодействие разных культурных традиций, установок и ценностей, специфических экономических ориентаций, а этот процесс зачастую сложен и неоднозначен; проблема не только в том, на какие этнические приоритеты и традиции будут ориентироваться супруги, не менее значимо и то, к чему

они сами, а также родители родителей и их родственники будут приучать подрастающее поколение, какие способности и навыки им передавать; в связи с первыми двумя обстоятельствами важно понимание степени влияния межэтнических браков как на трудовую и экономическую эффективность семьи, так и на характер межнациональных отношений в деловой сфере.

«С каким эффектом действовало кровосмешение на хозяйственные черты и культуру населения Сибири, нельзя сказать однозначно. Были свои плюсы и минусы. К примеру, Шевелев Г.А. — общественный деятель г. Верхнеудинска первой половины XIX века — делил все население в байкальском регионе на три класса: старообрядцы (семейские), старожилы и монголы (буряты), и описывал следующий феномен: "Старожилы, приноравливаясь к прежним жителям Сибири — монголам, женись на их дочерях, составили какую-то смесь русско-монгольскую, вообще ленивы и беспечны, занимаются более звериными и рыбными промыслами; скотоводство и извозы, как легкая работа, тоже принадлежат большей частью им, и которые исполняются ими в самом жалком виде"» [7, с. 83].

Проблема влияния «смешанности» на характер деловых отношений наиболее актуальна в современных условиях повышенной межэтнической конфликтности, когда надо находить любые положительные ресурсы для улучшения экономических контактов и преодоления негативных тенденций. В этой связи рассмотрим отдельные результаты исследования по вопросу об основных детерминантах конфликтов, которые носят психолого-экономический характер. Анализ сделаем, сгруппировав респондентов в зависимости от наличия либо отсутствия родственников других национальностей (табл. 2).

На основании приведенных в табл. 2 данных определенно можно говорить о более негативном восприятии жизненных, в том числе и экономических реалий, лицами, не имеющими родственников других национальностей. Данный факт в такой полиэтнической стране, как Россия, нуждается в более детальном исследовании. Целей подобного анализа может быть много, но главная из них — поставить позитивные потенциалы этнически смешанных семей на службу

улучшению межнациональных отношений в целом. Важным здесь представляется и психолого-экономический аспект вопроса.

Таблица 2

Оценка выраженности причин конфликтов в межэтнических контактах лицами, имеющими (не имеющими) интонациональных родственников, %

Причины конфликтов	Имеют (223 чел.)	Не имеют (144 чел.)	Не знают (59 чел.)
Сохранение предрассудков	26,1	40,3	25,4
Соперничество за рабочие места и высокую зарплату	28,3	39,6	37,3
Ущемление в правах в зависимости от национальности	20,0	36,1	27,1
Соперничество за выгодные условия торговли	43,9	50,0	44,1

Обобщая краткий разговор о семье как субъекте экономической деятельности и экономических отношений в этническом контексте, необходимо, на наш взгляд, вернуться к основной области использо-

вания «родственных» усилий — сельскохозяйственному производству и его перспективам. Здесь по западным примерам, несомненно, будет действовать тенденция «сожительства» небольших семейных ферм с крупными корпоративными фермерскими хозяйствами. Данный процесс обусловит, с одной стороны, увеличение потребностей в фермерах не только с высокой профессиональной компетентностью в традиционных этнических видах деятельности (скотовода, земледельца, садовода и т.п.), но и с развитыми управленческими и маркетинговыми навыками. Этнопсихология должна помочь бизнесменам разных национальностей в анализе соответствующих умений и их формировании. С другой стороны, кооперация семейных предприятий будет стимулировать необходимость ведения переговоров, отлаживания межличностных, межгрупповых и межэтнических отношений, искусства не допускать и преодолевать конфликты и т.п. И эти инновационные коммуникативные тенденции будут влиять на возрастание значимости экономической этнопсихологии.

Список использованной литературы

1. Бурменко Т.Д. Домохозяйство как объект исследования экономической психологии // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы 10-й юбил. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А.Д. Карнышева. Иркутск, 2009. С. 52–60.
2. Бьюкенен П.Дж. Смерть Запада. М., 2003.
3. Друкер П.Ф. Друкер на каждый день: 366 советов по мотивации и управлению временем. М., 2007.
4. Китова Д.А., Кубанова А.К. Психологические особенности представлений женщин об организации семейной экономики // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции: материалы 10-й юбил. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А.Д. Карнышева. Иркутск, 2009.
5. Намжил Т.-О. Традиции семейного воспитания монголов и их изучение в сравнении с традициями народов Северо-Восточной Азии: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. Улан-Батор, 1997.
6. Семья у народов Америки. М., 1991.
7. Удинск — Верхнеудинск (Улан-Удэ) / сост. Э.А. Демин. Улан-Удэ, 2002.
8. Узбли П., Бергойн К., Ли С., Янг Б. Экономическое поведение в течение жизни // Экономическая психология в структуре жизненных реалий. Иркутск, 2001.

Bibliography (transliterated)

1. Burmenko T.D. Domokhozyaistvo kak ob'ekt issledovaniya ekonomicheskoi psikhologii // Economicheskaya psikhologiya: aktual'nye teoreticheskie i prikladnye problemy: materialy 10-i yubil. mezhdunar. nauch.-prakt. conf. / pod red. A.D. Karnysheva. Irkutsk, 2009. S. 52-60.
2. B'yukenen P.Dzh. Smert' Zapada. M., 2003.
3. Druker P.F. Druker na kazhdyi den': 366 sovetov po motivatsii i upravleniyu vremenem. M., 2007.
4. Kitova D.A., Kubanova A.K. Psikhologicheskie osobennosti predstavlenii zhenshchin ob organizatsii semeinoi ekonomiki // Economicheskaya psikhologiya: aktual'nye issledovaniya i innovatsionnye tendentsii: materialy 10-i yubil. mezhdunar. nauch.-prakt. conf. / pod red. A.D. Karnysheva. Irkutsk, 2009.
5. Namzhil T.-O. Traditsii semeinogo vospitaniya mongolov i ikh izuchenie v sravnenii s traditsiyami narodov Severo-Vostochnoi Azii: avtoref. dis. ... d-ra ped. nauk. Ulan-Bator, 1997.
6. Sem'ya u narodov Ameriki. M., 1991.
7. Udinsk - Verkhneudinsk (Ulan-Ude) / sost. E.A. Demin. Ulan-Ude, 2002.
8. Uebli P., Bergoin K., Li S., Yang B. Economicheskoe povedenie v techenie zhizni // Economicheskaya psikhologiya v strukture zhiznennykh reali. Irkutsk, 2001.