

## OLLA VÕI MITTE OLLA — KELLENA OLLA?

Maaja Vadi

Eestimaa geopoliitiline asend on mõjutanud teda arenema erisugustes kultuuri kontekstides. Viimase poolsajandi vältel toimunud majanduslike ja poliitiliste tegurite mõjul on tekkinud käitumisviisid, mida ei peeta eestlaste loomusele omaseks. Neid püütakse erinevatest vaatekohtadest ja mitmete mõistete abil kirjeldada. Kahjuks ei ole arutlused sageli tõepärased, sest puuduvad põhjalikud uuringud, mis üht või teist seisukohta täpsemalt iseloomustaksid. Selleks, et teha koostööd teiste rahvustega, peaksime täpsemalt tunnetama oma olemust. Ühe võimaluse annab selleks kultuuride mõju võrdlemine.

Klassikalise kultuuri määratluse on esitanud Edward Burnett Tylor (1871). Selle kohaselt sisaldab kultuur oskusi ja harjumusi, mille inimene omandab kui kindla ühiskonna liige. Majandusteooria seisukohalt võib kasutada J. Sepa [22] esitatud definitsiooni: "Kultuur. Põhiväärtuste, ettekujutuste, soovide ja käitumisviiside kogum, mille indiviid on omandanud perekonnalt või teistelt ühiskondlikelt institutsioonidelt." Kultuuridevaheline (*cross-cultural*) analüüs on süstemaatiline kultuuri abstraktsete ja materiaalsete elementide erinevuste ja sarnasuste võrdlus. Käesolevas artiklis vaadeldakse detailsemalt kultuuri abstraktse osa (väärtused, hoiakud, isiksuse stereotüübid jne.) kirjeldamise võimalusi. Viimastel aastatel on need uuringud olnud küllaltki populaarsed. Kultuuridevaheliste erinevuste uurimine võimaldab Eestimaal kasutada teadmisi, mis on maailmas kogutud tarbija käitumisest (*consumer behavior*), inimese käitumisest organisatsioonis (*organizational behavior*), juhtimisest (*management*), sest kahtlemata mõjutavad meie kultuuris kujunenud väärtused, käitumisviisid ka majandustegevust. Teistes maades kogutud andmete vahetu kasutamise eest hoiatab järgmine näide.

Stevens (viidatud [12] kaudu): prantsuse, saksa ja briti üliõpilastel paluti individuaalselt analüüsida ühesugust organisatsioonis tekkinud konflikti. Enamik prantslasi püüdis probleemi lahendada arvestada organisatsiooni hierarhiat; inglased pöörasid suuremat tähelepanu horisontaalsetele suhetele; sakslased püüdsid kehtestada protseduurireeglid. Hästi toimiva organisatsiooni mudel oli prantslastele püramiid, inglastele turg ja sakslastele hästiõlitatud masin. Millise variandi oleks valinud Eesti tudeng?

Ilmselt pole see ainult Eestimaa probleem, sest organisatsioonis käitumist (*organizational behavior*) kirjeldavates õpikutes on lisatud artiklid, mis avardavad teadmisi kultuuride erinevustest [10]. Kultuuridevahelised uurimused annavad võimalusi ka inimloomuse teiste probleemide paremaks mõistmiseks.

A. Kultuuridevahelised uurimused, milles kontrollitakse isiksuse teooriate kehtivust erinevates kontekstides.

Kõige rohkem võrdlusi on tehtud Eysencki isiksuse küsimustiku (*The Eysenck Personality Questionnaire*; EPQ, 1975) abil. EPQ on tõlgitud 25 keelde [7]. Selle isiksuseteooria järgi eristatakse 4 universaalset faktorit, mis kirjeldavad inimloomust. Need on ekstravertsus (*E*), neurotism (*N*), psühhotism (*P*), sotsiaalne soovitus (*L*). Paljudes uurimustes on näidatud, et *E*, *N*, *P* skoorid on kultuurides suhteliselt sarnased. Seevastu *L*-skaala skoorid varieeruvad. Näiteks on Indias, Ida-Euroopa maades, Ugandas sotsiaalsel soovitusel suurem tähendus kui Inglismaal, Taanis, Hongkongis [7; 13].

Võrdlusmaterjalina on kasutatud ka teisi teooriaid, näiteks Eriksoni (1950) isiksuse arengu kirjeldust. See eeldab, et isiksuste erinevused kujunevad erinevatel arenguastmetel, millest igaüks on kriitiliseks punktiks ühe bipolaarse isiksuse dimensiooni arengus. Isiksuse areng on jagatud 7 perioodi. Esimene aste (sellele vastab 1. eluaasta) on kriitiline periood turvalisuse-mitteturvalisuse, teine aste (sellele vastab 2. eluaasta) autonoomsuse-sõltuvuse, kolmas aste (3.-5. eluaasta) aga algatusvõime-algatusvõimetuse jaoks. R. Ochese, C. Plug (1986) uurisid võrdlevalt kahte etnilist gruppi: inglise keelt ja aafrika keeli kõnelevaid valge ja musta nahavärvusega katseisikuid. Küsimustike abil selgitati, et etniline grupp avaldas mõju identiteedi kujunemisele. Eriksoni teooria järgi kujuneb see 4. astmel (15.-19. eluaastal). Ochese ja Plugi (1986) andmetel oli musta nahavärviga uuritavatel väiksem identiteedikogemus kui valgetel.

Rahvuste stereotüüpide uurimused näitavad, et need peegeldavad kultuuri tunnuseid. A.H. Eagly ja M.E. Kite [3] esitavad rahvuste kirjeldusi ja käsitlevad nende seost ka sooliste tunnustega. Oma uurimuses pole autorid järjekindlad mõistete *kultuur*, *rahvus* ja *ühiskondlik korraldus* kasutamisel. Näiteks peetakse sünonüümideks sõnu *vene* ja *nõukogude*. Rahvuse seisukohalt erinevateks uurimisobjektideks on nimetatud lääne- ja idasakslasi. Need probleemid on täpsustamata ka mõnedes teistes uurimustes.

B. Väärtuste võrdlemine eri kultuurides.

Viimastel aastatel on kultuuride võrdlemiseks kasutatud palju individualismi-kollektivismi dimensiooni. Selle töö 50 maa uurimuse tulemusena esile Hofstede 1980., 1983. a. [15]. Hofstede nagu paljud teised kultuuride erinevuste uurijad on oma üldistusteni jõudnud just uurides *management*'iga seotud seaduspärasusi. Individuaalset kultuur väärtustab indiviidi huvid, vajadused, autonoomsuse,

saavutused, enesekindluse. Kollektivistlik kultuur peab tähtsaks inimestevahelist harmooniat, üksikisiku allutamist grupile, kokkukuvulust. Inglise keelt kõnelevatel maadel (USA, Suurbritannia) elavad inimesed on individualistlikumad. Kollektivistlikumad on Aasias ja Lõuna-Ameerikas (Taivan, Hongkong, Singapur, Jaapan) elavad rahvad. Individualismi ja kollektivismi mõju kirjeldamiseks on korraldatud eksperimente, milles võrreldakse vastandlikes kultuurikontekstides (India, Hiina *versus* USA, Suurbritannia) käitumist õigusemõistmisel [14; 15]. Kollektivistlike kultuuride esindajad eelistavad konfliktide lahendamisel sageli kolmanda isiku vahendamist, et säilitada grupisest harmooniat ka pärast konflikti. Individualistliku kultuuri esindajad eelistavad arusaamatuse lahendamist, mille puhul õigusemõistja ja asjaosalised üheaegselt konflikti analüüsivad. Individualismist-kollektivismist tulenevaid käitumisviise on projitseeritud ka teise inimese vajaduste mõistmisesse [20]. Autorid võrdlevad ameeriklaste ja indialaste käitumist väikese vajaduse (nt. juhatada teed kaubamajja); keskmise vajaduse (nt. toetus sünnitusel) ja äärmise vajaduse (nt. teha suult suule hingamist) korral. Modifitseeriti ka vajaduse subjekti (võõras, samast soost hea sõber ja 8–12-aastane oma laps). Kultuuride erinevust polnud teise inimese äärmuslikule ja keskmisele vajadusele reageerimisel ja vanema-lapse suhete puhul. Teiste situatsiooni- ja suhtetüüpide korral tulid esile erinevused, mida autorid seostavad individualismi-kollektivismi probleemidega.

Jaapani majanduse suurt edu võib teatud määral seletada rahvusliku loomuse (kollektivistliku) arvestamisega organisatsiooni struktuuride kujundamisel. Jaapan on tugevalt kollektivistlik maa võrreldes USA-ga, mis peegeldub ka näiteks autotööstuse ettevõtete struktuuri skeemis [19]. Sõltumatult kultuurist on sarnasusi leitud bürokraatlike süsteemide võrdlemisel. D. Horvath, K. Azumi, D.J. Hickson ja C.J. McMillan [12] kõrvutasid majanduslikult suhteliselt sarnasel tasemel, kuid erinevas kultuuris paiknevate (Inglismaal, Jaapanis ja Rootsis) tehaste tööd. Tulemused näitavad, et bürokraatlikud struktuurid olid sarnased. Allüksused olid formaliseeritud ja spetsialiseerunud suhteliselt ühtemoodi. Rootsis ja Jaapanis sõltusid allüksused üksteisest tugevamini kui Inglismaal. Kultuuride erinevused avalduvad viisis, mil määral inimesed bürokraatiat rakendavad. Seda võib iseloomustada Belgia kohalike võimuasutuste näitel. Belgia lõunaosas (prantsuse keele piirkond) ollakse palju rigiidsem kui Belgia põhjaosas (flaami keele piirkond), kus palju paindlikumalt suhtutakse bürokraatia poolt esitatud normidesse. Inimese käitumise prognoosimiseks ostuprotsessis, reklaami mõjule vastamisel, grupisestes protsessides võrreldakse väärtusi erinevates kultuurides [6]. Selles valdkonnas on tehtud ka Eesti, USA ja Kanada võrdlev analüüs, kasutades Rokeach'i väärtusskaalasid [24]. 1991. a. algul väärtustasid eestlased kõige rohkem perekonna turvalisust, vabadust,

täiuslikkuse taotlust, enesest lugupidamist, tarkust. Võrreldes neid väärtusi 1973. a. USA-s ja Kanadas tehtud uurimuse andmetega, on märgata erinevusi, kuid ka mitmeid sarnasusi. USA-s ja Kanadas peetakse oluliseks vabadust, õnne. Järgnevalt USA-s tarkust, eneseaustust, täiuslikkuse taotlust, Kanadas aga küpsust, eneseaustust, tõelist sõprust. William Whitely [26] uuris suurt hulka Austraalia ja India ärimehi, jagades nad moralistideks ja pragmaatikuteks. Ta leidis seose väärtustüübi ja infoallikate valiku vahel. Pragmaatikud kasutasid otsustuste vastuvõtmisel rohkem faktilisi andmeid, moralistid aga rohkem sotsiaalselt vahendatud materjali.

#### C. Motivatsiooni probleemide ja kultuuri seos.

Motivatsiooni probleemide üheks kirjeldamise võimaluseks on kasutada David Mc Clellandi [10; 21] teooriat. Ta näitas, et inimest motiveerivad saavutus-, kuuluvus- ja võimuvajadus. Saavutusvajaduste teooria kohaselt teeb inimene omavahel võistlevates situatsioonides valiku vastavalt sellele, kui tugevasti ta soovib, et tema käitumine oleks kooskõlas tema jaoks tähtsate normidega. Normid on aga kultuurispetsiifilised ja seetõttu annab see võimaluse uurida kultuuride erinevusi-sarnasusi. Palju uurimusi on viimastel aastatel tehtud saavutusvajaduste olemuse selgitamiseks [2; 18; 23]. V.L. Hamilton, P.C. Blumenfeld, H. Ahon ja K. Mieura [19] analüüsisid võrdlevalt Ameerika ja Jaapani kooliõpilasi. Neid huvitas, kuidas usaldus, kiitus ja laitmise mõjutavad saavutusi õppetöös. Nad järeldasid, et jaapanlased kasutavad ebameeldivuste korral vähem negatiivseid ja äärmuslikke reageerimisviise. Motivatsioon ja vajadused mõjutavad ka käitumist grupis [1; 17], otsustuste tegemist ostuprotsessis [8].

#### D. Käitumisviiside ja väljenduskäitumise võrdlemine.

Igapäevaelus on kõige rohkem jälgitavad väljenduskäitumise erinevused. Ka teadlastele on huvi pakkunud võimalus võrrelda erinevaid rahvusi sellest lähtuvalt, kas nad tunnevad ära ja kasutavad sarnaselt näoväljendusi, liigutusi, kehahoiakut. Üheks levinumaks uurimisobjektiks viimase paarikümne aasta jooksul on olnud inimnäoväljendused. Vastavate meetodikate väljatöötamisel ja rakendamisel on häid tulemusi saavutanud P. Ekman ja W.V. Friesen [4; 5]. Nende abil on näidatud, et emotsioonide äratundmine ja esitamine on universaalne kõigis kultuurides. Kriitikud on viidanud sellele, et spontaansed näoväljendused ei ole samastatavad poseeritud näoväljendustega, mida oma meetodikates kasutasid Ekman ja Friesen. Probleeme tekkis ka sellega, kuidas tõlgitseda jaapanlaste näoväljendusi. Uurijad näitasid, et tegemist on väljenduskäitumise tugeva sotsiaalse kontrolliga, eriti negatiivsete emotsioonide korral. Isegi vägivaldas sisaldavat filmi vaadates kontrollisid jaapanlased oma näoväljendusi seni, kuni ruumis viibis veel kasvõi üks inimene (eksperimentaator). Ekman ja Friesen [5] koos 11 teadlasega teistest

maadest korraldasid ulatusliku uurimuse, mis veel kord tõestas, et kuue emotsiooni (viha, põlgus, hirm, kurbus, rõõm, imestus) näo-väljenduste äratundmine ei sõltu kultuuri kontekstist. Erinevused ilmsesid väljenduste intensiivsuse määramisel Aasia ja mitte-Aasia kultuurides. Näo-väljenduste uurimisprogrammidesse on olnud kaasa haaratud ka eestlased tänu J. Valsineri loodud kontaktidele. Kultuurikonteksti mõju võib kirjeldada mitteverbaalse käitumise kaudu. Vogelaar ja Silverman [25] annavad põhjaliku ülevaate, kuidas kinesteesia ja prokseeimikal on eri kultuurides erinev tähendus.

Huvitava uurimuse viisid läbi Thomas Holtgraves ja Joong-Nam Yang [11], kes võrdlesid viisakust ameeriklaste ja korealaste pilgu läbi. Nad kasutasid küsimustikke, milles tuli anda hinnangud viiele äraütlemisstrateegiale. Autorid uurisid ka ruumi kasutamise, läheduse saavutamise ja käitumisstrateegiatega vahelisi seoseid viisakusega mõlemas kultuuris.

Käitumisviisiks võib pidada ka aja mõiste realiseerimist oma igapäevases tegevuses. See problemaatika on seotud tihedalt rütmi tunnetuse probleemidega. Robert V. Levine [16] esitab ühe võimaluse, kuidas võrrelda tempot eri kultuurides. Ta analüüsib töötamise tempo (postiametniku töötamise kiirus, kui ta valib ja kleebib ümbrikule ca 5 dollari ulatuses marke), jalutamise kiiruse, pangakellade täpsuse omavahelist seost Jaapanis, USA-s, Inglismaal, Taivasis, Itaalias ja Indoneesias. Kõigis neis tegevustes olid kõige kiiremad jaapanlased.

Probleemide lahendamine algab sageli nende tunnetamisest. Eri kultuuride uurimine ja analüüsimine annab võimaluse teha valikut materjalist, mida maailmas paljudes eluvaldkondades uuritud, kasvõi meile sobivate organisatsioonistruktuuride kujundamiseks. Ilmselt on selle probleemika läbitöötamisel ka märksa laiem kandepind, sest see loob võimaluse enese määratlemiseks.

## KIRJANDUS

1. Bristin R.V. A culture general assimilator: Preparation for various types of sojourns. Special issue: Theories and methods in cross-cultural orientation // *Int. J. Intercultural Relations*. 1986. Vol. 10(2). P. 215-234.
2. Casidy T., Lynn R. A multifactorial approach to achievement motivation: The development of a comprehensive measure // *J. Occupational Psychol.* 1989. Vol. 62(4). P. 301-312.
3. Eagly A.H., Kite M.E. Are stereotypes of nationalities applied to both women and men // *J. Personality Social Psychol.* 1987. Vol. 53(3). P. 451-462.
4. Ekman P., Friesen W.V. Constants across culture in face and emotion // *J. Personality Social Psychol.* 1971. Vol. 17(2). P. 124-129.
5. Ekman P., Friesen W.V., et al. Universals and cultural differences in

- the judgment of facial expressions of emotion // *J. Personality Social Psychol.* 1987. Vol. 53(4). P. 712-717.
6. Engel J.F., Blackwell R.D. Consumer behavior. Fourth ed. U.S.A.:The Dryden Press, 1982. P. 71-107.
  7. Eysenck S.B.G., Long F.Y. A cross cultural comparison of personality in adults and children Singapore and England // *J. Personality Social Psychol.* 1986. Vol. 50. P. 124-130.
  8. Green R., et al. Societal development and family purchasing roles: A cross-national study // *J. Consumer Res.* 1983. Vol. 9(4). P. 436-442.
  9. Hamilton V.L., Blumenfeld P.C., Ahon H., Kanae M. Credit and blame among American and Japanese children: Normative, cultural, and individual differences // *J. Personality Social Psychol.* 1990. Vol. 59(3). P. 442-451.
  10. Hellriegel D., Slocum J.W., Woodman R.W. Organizational behavior. Fourth ed. U.S.A.:West Publishing Company, 1986.
  11. Holtgraves T., Yang J.N. Politeness as universal: Cross-cultural perception of request strategies and inferences bond on their use // *J. Personality Social Psychol.* 1990. Vol. 59(4). P. 719-729.
  12. Horvath D., Asumi K., Hickson D.J., McMillan C.J. Bureaucratic structures in cross-national perspective: A study of British, Japanese, and Swedish firms // *Management under differing value systems / Ed.G. Duglos, K. Weiemair. U.S.A., 1981.*
  13. Hug M., Rabman M.M., Mahmed S.M. Role of neuroticism, psychoticism and extraversion in academic achievement // *Asian J. Psychol. Education.* 1986. Vol. 17(2). P. 85-92.
  14. Leung K., Lind A.E. Procedural justice and culture: Effects of culture, gender, and investigator status on procedural preferences // *J. Personality Social Psychol.* 1986. Vol. 50. P. 1134-1140.
  15. Leung K. Some determinants of reactions to procedural models for conflict resolution: A cross-national study // *J. Personality Social Psychol.* 1987. Vol. 53(5). P. 898-908.
  16. Levine R.V. The pace of life // *Amer. Scientist.* 1990. Sept-Oct. P. 52-65.
  17. Liebard W.B., Van-Run G.J. The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures // *J. Experimental Social Psychol.* 1985. Vol. 21(1). P. 13-26.
  18. Mathieu J.E. A test of subordinates achievement and affiliation needs as moderators of leader path-goal relationships // *Basic and Applied Social Psychology.* 1990. Vol. 11(2). P. 54-60.
  19. McMillan C.J. Social values and management innovation: The case of Japan // *Management under differing value systems / Ed.G. Duglos, K. Weiemair, 1981.*
  20. Miller J.G., Bersoff D.M. Perceptions of social responsibilities in India and in United States: Moral imperatives on personal decisions // *J. Personality Social Psychol.* 1990. Vol. 58(1). P. 33-47.
  21. Raven J. Toward measures of high-level competencies: A reexamination of McClelland's distinction between needs and values // *Human Relations.* 1988. Vol. 41(4). P. 281-294.
  22. Sepp J. Marketingi alused // *Tartu Noorte Koda. Tartu, 1990.*
  23. Sharma P. Relationship among need motivations // *Psycho-Lingua.* 1989. Vol. 19(2). P. 65-70.

24. Tasa E., Luuk A., Lehtsaar T. Negotiation attitudes of Estonian managers // Paper for Presentation at the IAREP/SASE conference "Interdisciplinary Approaches to the Study of Economic Problems". June 16-19, 1991. Stockholm, 1991.
25. Vogelaar L.M., Silverman M.S. Nonverbal communication in cross-cultural counselling: A literature review // Int. J. Advancement Counselling. 1986. Vol. 7(1). P. 41-57.
26. Whitely W. Sources of influence on managers value dimension structure, value dimension intensity, and decisions // Management under differing value systems / Ed.G. Duglos, K. Weimair, U.S.A.,1981. P. 481-535.

## TO BE OR NOT TO BE? OR WHO TO BE?

Maaja Vadi

Summary

The present paper concentrates on the problems of cross-cultural studies. The studies of personality (The Eysenck Personality Questionnaire, Erikson's Theory) are analyzed. A variety of studies are subsumed under the value influence label such as individualism-collectivism, moralism-pragmatism, values of managers. Relevance of the studies to motivation problems is emphasized. Cross-cultural differences of behavior are being analyzed from the viewpoints of facial expressions and pace of time. It is supposed that cross-cultural differences make up an essential part of research conducted to adapt knowledge of management, consumer behavior and organizational behavior in Estonia.

## БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ? КЕМ БЫТЬ?

Маая Вади

Резюме

В статье рассматриваются некоторые проблемы, связанные с культурой, управлением и поведением потребителя в рыночных условиях, и проявление этих проблем в Эстонии при переходе на рыночную экономику.