

как к социальному статусу, так и духовному уровню, который описывает уровень личностной зрелости. Среди критериев социального статуса фигурируют экономические показатели, а личностная зрелость оценивается через социальное положение в обществе.

Но в схожих областях все же присутствует качественное различие. Например, работа выступает общим показателем как экономического, так и социального статуса, но она рассматривается в качественно разных аспектах. Для субъективного экономического статуса важно наличие или отсутствие работы, соотношение усилий, затраченных на нее и оплаты труда. При определении социального статуса важна занимаемая должность, ее престижность и авторитетность в обществе (политические деятели, чиновники, ученые). Уровень личностной зрелости редко определяется через работу или должность, но представители некоторых, обычно творческих профессий воспринимаются как духовные, нравственные.

Проявление активности, стремление к более высокому статусу, как экономическому, так и социальному, либо духовному, нравственному развитию встречаются как критерий в среднем или высоком уровне статуса. Низкий уро-

вень статуса воспринимается как безнадежное состояние, характеризуется ленью, нежеланием, объясняющими неуспех человека. Действительно, более 90% респондентов отнесли себя к средней категории социального положения в обществе, большинство планирует увеличить свою активность. Более половины (около 60%) респондентов считают себя социально активными людьми. При этом социальная активность практически в равной степени направлена на экономическую сферу (27%) и достижение социального статуса (21%).

Таким образом, результаты исследования показывают, что и субъективный экономический, и субъективный социальный статусы оказывают влияние на экономическую и социальную активность личности.

Эмпирическое исследование позволило установить, что имеет место существование общих критериев и сходство представлений о личностных особенностях, необходимых для достижения высокого экономического и социального статуса, личностной зрелости. Однако установлено, что в сознании респондентов существует разграничение социального и экономического статуса личности, а также уровня личностной зрелости.

Лебедева Н.М., Осипова Е.В., Черкасова Л.Л.

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЦЕННОСТИ КАК ПРЕДИКТОРЫ ОТНОШЕНИЯ К ИННОВАЦИЯМ*

В современном мире необходимым условием экономического роста и процветания является переход национальных экономик в инновационную фазу развития. С этой целью во многих государствах развиваются национальные инновационные системы, увеличиваются государственные и частные инвестиции в научные разработки, создаются специальные кластеры инновационного развития: свободные экономические зоны, технопарки, центры превосходства и т.п. При этом, как правило, мало внимания уделяется анализу национальной культурной специфики, и в планируемые процессы вмешивается неучтенный фактор: культура и социальный контекст, в котором инновации рождаются и распространяются. В России доля принципиально новых продуктов катастрофически мала в сравнении с другими европейскими странами. И здесь, на наш взгляд, на пути инновационного развития вообще и для рынка в частности встает не столько технологический, сколько культурный барьер.

Данное исследование посвящено изучению взаимосвязей ценностей, социального капитала и установок по отношению к инновациям. В исследовании участвовали респонденты из четырех федеральных округов России – Центрального, Дальневосточного, Приволжского и Северо-Кавказского. Респондентам (N = 1238) предлагался опросник, в который вошли следующие методики: методика ценностей Шварца SVS-57, шкала самооценки ин-

новативных качеств личности (Лебедева, Татарко, 2009), методика оценки социального капитала (Татарко, 2011). В результате корреляционного анализа выявлена положительная взаимосвязь ценности Открытости изменениям и позитивного отношения к инновациям. Также обнаружено, что компоненты социального капитала (доверие, толерантность, воспринимаемый социальный капитал) положительно взаимосвязаны с отношением к инновациям. Кроме того, выявлено, что ценности Сохранения и Самопреодоления, отражающие интересы группы, позитивно взаимосвязаны с измерениями социального капитала. Также обнаружено, что социальный капитал как напрямую, так и через ценность Открытости изменениям позитивно влияет на отношение к инновациям.

Эмпирическая модель, полученная с помощью моделирования структурными уравнениями, в целом подтверждает гипотезы исследования и демонстрирует позитивное влияние ценностей Открытости изменениям и социального капитала на отношение к инновациям в России. Сильная связь ценности «Открытости изменениям» с отношением к инновациям говорит о необходимости создания условий для формирования данной ценности как мощного ценностно-мотивационного базиса индивидуальной креативности и инновативности.

Воспринимаемый социальный капитал в этой модели выполняет функцию медиатора. Доверительные отно-

* Исследование выполнено при поддержке РГНФ, проект № 11-06-00056а («Взаимосвязь компонентов психологической структуры социального капитала и установок экономического поведения»).

шения в группе как напрямую, так и опосредованно, через ценности «Открытости изменениям», способствуют принятию и поддержке инноваций. Это может говорить о том, что в сознании наших респондентов доверие является необходимым элементом инновационной среды и открытости изменениям. Если следовать логике Fromhold-Eisebith, который утверждает, что общая цель социально-

го капитала заключается в том, «чтобы поддерживать элементы стабильности и надежности в условиях перемен» (Fromhold-Eisebith, 2002), а инновационная и творческая среда в большей степени ориентирована на концепции изменений, то наша модель в очередной раз доказывает этот механизм.

Маслова О.В.

Российский университет дружбы народов, Москва

СТИЛИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ КИТАЙСКИХ СТУДЕНТОВ

Согласно концепции стиля жизни А. Адлера, индивид вырабатывает определенные способы подстройки себя к жизни. Это может быть зрелый стиль, помогающий индивиду справляться со сложностями жизни, а может быть и самозащитный, когда индивид просто отражает угрозы. Г. Олпорт отмечал, что во взгляде на личность как на процесс стилизации признается безграничность индивидуальности, хотя в целях сравнения можно группировать сходные стили и типы (Олпорт, 2002). Проведенное нами эмпирическое исследование межкультурной адаптации китайских студентов ($n = 200$) позволило выделить 3 группы, различающиеся по ряду параметров адаптации: направленности на взаимодействие с новым окружением, причастности (отчужденности) к новому обществу, конформности по отношению к новым правилам и нормам, а также по удовлетворенности от взаимодействия с новым социумом, ностальгии и депрессивности. Комбинации этих параметров взаимодействия с новым окружением мы назвали стилями адаптации.

Стиль самой большой по численности группы (49,5%) мы назвали «взаимодействием по новым правилам». Он характеризуется наибольшей направленностью на взаимодействие, высокой конформностью, ориентацией на новые нормы и правила, низким уровнем депрессии и отчужденности. Уровень субъективной удовлетворенности при данном стиле адаптации является наиболее высоким.

Стиль второй группы (29%) кроме максимально выраженной ностальгии характеризуется направленностью на взаимодействие, но сниженной, по сравнению с первой группой, конформностью: контакты с новым социумом строятся без достаточного учета новых правил (ситуации). Мы назвали этот стиль «взаимодействием по старым правилам». Причины неучета новых правил могут быть самы-

ми разными: незнание новых норм или их непонимание, а также нежелание или неумение им следовать. Такое взаимодействие, когда контактирующие стороны пользуются разными правилами, как правило, не приносит удовлетворения, и в силу значимости (представители этой группы стремятся к взаимодействию!) возникает ощущение беспомощности, отчужденности, опустошенности, подавленности. Этот стиль самый неблагоприятный в плане переживания отрицательных эмоций.

У третьей группы (22%) высокий уровень ностальгии сочетается с невысокой направленностью на взаимодействие и сотрудничество с новым социумом, низкой конформностью и низкой удовлетворенностью отношениями с окружающими. Стиль, характерный для этой группы, мы назвали «уходом от взаимодействия». Не стремящиеся к активным контактам и мало зависимые от нового окружения, представители этой группы не удовлетворены отношениями с окружающими, но это не погружает их в депрессию. Т.к. они не вступают в активное взаимодействие с новым социумом, то и не чувствуют себя беспомощными в нем.

Нас интересовала динамика адаптации, поэтому мы сравнили частоту встречаемости выделенных нами стилей на подготовительном факультете и на старших курсах. Оказалось, что с годами наблюдается снижение числа «взаимодействующих по новым правилам» и рост числа прибегающих к стилям «уход от взаимодействия» (к нему прибегают чаще юноши) и «взаимодействие по прежним правилам» (чаще девушки). Вероятно, смена стиля связана с опытом неудовлетворительного взаимодействия, ситуациями неуспеха, переживаниями состояния неудовлетворения от контакта. Эти ситуации неуспешного взаимодействия, вероятно, и заставляют сменить стиль адаптации.

Меланьина А.А.

Воронежский государственный университет, Воронеж

НОРМАТИВНАЯ РЕГУЛЯЦИЯ В СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУППАХ

Изменение системы ценностей и, как следствие, системы нормативной регуляции деятельности человека в настоящее время приводит к серьезным социальным ослож-

нениям. Важными оказываются проблемы молодежи (под которой в общем виде понимается как юношество, так и собственно молодой возраст, а на практике чаще всего —