СОДЕРЖАНИЕ

Купрейченко А.Б., Воробьева А.Е. Некоторые итоги Всероссийской научной конференции с иностранным участием «Человек в экономических и социальных отношениях» (4-5 октября 2012, г. Москва) 5

Раздел 1. Человек в социальных и экономических отношениях 21

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Проявление в экономико-психологических исследованиях парадигмальных изменений в психологической науке 21

Снеговая М.В., Татарко А.Н. Взаимосвязь социального капитала и экономических представлений: кросс-культурный анализ шести этнических групп России. 35

Амерханова Н.А., Татарко А.Н. Социально-психологический капитал как фактор предпринимательского поведения. 50

Курбатова С.В., Антонова Н.В. Субъективные факторы профессиональной успешности в бизнесе 66

Воробьева А.Е., Купрейченко А.Б. Типологический подход к анализу нравственной сферы личности 85

Раздел 2. Профессиональное становление личности 95

Емельянова Т.П., Белых Т.В. Социальные представления студентов-энергетиков о профессиональной ответственности 95

Коржуев А.В., Антонова Н.Н. Педагогическое исследование как многоракурсный феномен – общие подходы и взгляд крупным планом 103

Поладова В.В. Гендерный аспект формирования математической компетентности специалиста по социальной работе в условиях вуза 111

Садыкова А. Р. Последипломное, профессиональное эвристическое образование педагога вуза 121

Раздел 3. Правовые проблемы экономического развития общества. 126

Максимов С.Н. Легализация преступных доходов как угроза национальной безопасности 126

Звинчукова О.Н. Условия эффективной деятельности совместных предприятий по производству продукции военного и двойного назначения 133

Феоктистова О.Ю. Актуальные проблемы исполнения государственными служащими антикоррупционного законодательства 142

Редакционная колонка 148

Наши авторы 148

Правила оформления научных статей в журнал «Ученые записки «ИМЭИ» 150

Информация о конкурсе на замещение вакантных должностей НОУ ВПО ИМЭИ 152

CONTENTS

Kupreychenko A.B., Vorobieva A.E. Owerview of the All-Russian Scientific Conference with Foreign Participation "Human in Economic and Social Relations"(4-5th of October 2012, Moscow) 5

Section 1. Man in Social and Economic Relations 21

Zhuravlev A.L., Kupreychenko A.B. Psychology Paradigm Change Display in Economic-psychology Researches 21

Snegovaya M.V., Tatarko A.N. Relation between Social Capital and Economic Representations: Cross-cultural Analysis of the Six Ethnic Groups in Russia. 35

Amerkhanova N.A., Tatarko A.N. Socio-psychological Capital as the Factor of Entrepreneurial Behavior 50

Kurbatova S.V., Antonova N.V. Subjective factors of professional success in business 66

Vorobieva A.E., Kupreychenko A.B. Typological Approach to Personal Moral Sphere Analysis 85

Section 2. Personal Professional Formation 95

Emelianova T.P., Belykh T.V. Social Representations of Students Studying at Institute for Nuclear Power Engineering about Professional Responsibility 95

Korjuev A.V., Antonova N.N. Pedagogical Research as Multi- perspective Phenomenon – General Approaches and Close-up View 103

Poladova V.V. Gender Aspect of Formation of Mathematical Competence of the Expert on Social Work on Conditions of High School. 111

Sadykova A.R. Postdegree, professional heuristic education of the teacher of higher education institution 121

Section 3. Juridical Problems of Society Economic Development. 126

Maksimov S.N. Legalization of the Proceeds of Crime as a Threat to National Security. . . . 126

Zvinchukova O.N. Conditions of Effective Activity of Joint Ventures on Production of Military Products and Dual-purpose 133

Feoktistova O.U. Actual problems of enforcement by public officials of anti-corruption legislation. 142

Miscellaneous

Our Autors 149

The registrements to presentation of papers to the edition "Scientific Papers "IWEI" 150

The announce vacancies in "IWEI" 152

УДК 159.922.4

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ: КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ ШЕСТИ ЭТНИЧЕСКИХ ГРУПП РОССИИ[2]

Снеговая М.В., Татарко А.Н.

Аннотация. В статье приводятся результаты эмпирического исследования взаимосвязи социального капитала и экономических представлений у респондентов, принадлежащих к шести этническим группам России. Выборка включала более 800 респондентов: русские, армяне, чеченцы, дагестанцы, татары, башкиры. Исследование показало, что во всех этнических группах индикаторы социального капитала связаны с т.н. «продуктивными» экономическими представлениями. Обнаружены как культурно-универсальные, так и культурно-специфические паттерны взаимосвязей социального капитала и экономических представлений.

Ключевые слова: социальный капитал, доверие, гражданская идентичность, экономические установки, экономические представления.

RELATION BETWEEN SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC REPRESENTATIONS: CROSS-CULTURAL ANALYSIS OF THE SIX ETHNIC GROUPS IN RUSSIA

Snegovaya M.V., Tatarko A.N.

Abstract. The paper presents results of empirical research relation between social capital and economic representations of the six ethnic groups in Russia. The sample included 800 respondents (Russian, Armenians, Chechens, Dagestanis, Tatars and Bashkirs). At this study was found that the indicators of social capital in all ethnic groups related to the so-called “Productive” economic representations. Universal and culture-specific patterns of relations of social capital and economic representations were found.

Keywords: social capital, trust, civic identity, economic attitudes, economic representations.

Постановка проблемы. Появление и развитие понятия социального капитала в экономике явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. Широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма [22] и работам социолога Дж. Коулмена, концептуальная статья которого, всесторонне рассматривающая феномен социального капитала, вышла на русском языке в 2001 году [3]. П.Н. Шихирев, предлагая социально-психологический подход к анализу феномена социального капитала, отмечает: «За время, прошедшее после публикации статьи Коулмена, проблематика, связанная с тем, что называют социальным капиталом, хотя и без упоминания самого термина выдвинулась на одно из первых мест в социальной психологии» [8. с.21]. Социальный капитал - это совокупность психологических отношений [8], конвертируемых в другие формы капитала. Наличие социального капитала в группе способствует эффективности ее деятельности [3]. Аналогичные процессы происходят на социетальном уровне - в обществе. Общество, имеющее запас социального капитала, оказывается более успешным в экономическом развитии [12; 18; и др.], люди в таком обществе более здоровы и счастливы [10; 17; 22].

2 Исследование осуществлено в рамках Программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ» в 2012 году (проект № 11-04-0003 по конкурсу «Учитель - Ученики» 2011-2012)

В социальной психологии данное понятие довольно долго использовалось мало, существует очень небольшое количество социально-психологических работ, в которых используется данный термин [6; 7; 8; 20], тем не менее, эмпирические социально-психологические исследования социального капитала как целостного явления в социальной психологии отсутствуют. При этом феномены, объединяемые понятием «социальный капитал» в социальной психологии изучаются. Однако целостная концепция социального капитала и методология его оценки в социальной психологии на настоящий момент не построена, что делает разработки в русле данной проблематики новым теоретико-эмпирическим направлением в социальной психологии.

Социальный капитал, наряду с другими формами капитала, способствует благосостоянию и конкурентоспособности нации. Помимо этого, согласно данным Р. Патнэма, полученным в США, существует высокозначимая положительная связь социального капитала с хорошим здоровьем, благополучием, ощущением счастья и отрицательная – со стремлением к уклонению от налогов [22]. Высокий социальный капитал общества не только способствует процветанию и повышению благосостояния нации, но и делает ее представителей более гармоничными, благополучными и социально-ответственными. Положение социального капитала по отношению к другим формам капитала можно охарактеризовать следующим образом: «…в то время как экономический капитал находится у людей на банковских счетах, и человеческий капитал находится в их головах, социальный капитал располагается в структуре их отношений» [21, p. 7].

Можно сделать вывод о том, что социальный капитал обладает существенными отличиями от других форм капитала, а использование термина «капитал» делает концепт привлекательным для большого круга лиц, в том числе социологов и экономистов.

П.Н. Шихирев, рассматривая феноменологию социального капитала применительно к психологической науке, а также соотношение понятия «социальный капитал» с предметом социальной психологии, отмечал следующее: «Анализ развития социальной психологии за последние 100 лет позволяет сформулировать следующее представление о ее предмете. Это наука о роли психологических факторов в социальном процессе, который рассматривается как движение системы социальных связей, осуществляющееся посредством обмена формами (образами, мнениями и т.п.), в которых зафиксированы позиции и ценности участников процесса, их отношение (оценка) к отношению (связи). Ядро этого отношения, равно как и ядро всей психики человека - этические ценности, этические принципы, не зависимо от степени их осознания. Практически все примеры, которыми Коулмен иллюстрирует свою концепцию - это примеры, полностью соответствующие такому пониманию предмета психологии. Качество отношений между родителями и детьми как необходимое условие успехов детей в школе, т.е. качество образования; уровень доверия в производственной группе как условие ее эффективности, качество отношений в студенческих кружках. Из каких основных факторов “самовозрастает” социальный капитал? Поскольку социальный капитал по данному выше определению – качество социальных отношений, то в первом приближении можно выказать гипотезу о том, что он рождается из соединения неких особых качеств отношений между людьми с их жизнедеятельностью» [8, с. 18-19].

Таким образом, несмотря на то, что понятие «социальный капитал» до недавнего времени в психологии не использовалось, феномены, объединяемые данным понятием, такие как доверие, групповая (социальная) идентичность, групповая сплоченность имеют давнюю историю изучения.

Проанализировав существующие в социологии, экономике, социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы полагаем, что наиболее релевантным для психологии измерениями социального капитала общества, являются следующие: доверие; аутгрупповая толерантность.

Анализ феноменологии социального капитала позволяет сказать, что он имеет **3 основные функции** [14, 2010]:

1) способствует развитию экономики, снижая трансакционные издержки;

2) играет важнейшую роль в формировании политической активности и ответственности граждан общества;

3) способствует здоровью, психологическому благополучию и удовлетворенности жизни.

В данном исследовании мы сосредоточимся на первой функции социального капитала и рассмотрим, каким образом социальный капитал взаимосвязан с установками на различные виды экономического поведения.

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этнической культурой общества [4; 9], в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросс-культурные сравнения социального капитала особенно важными при его исследовании в поликультурном обществе, каким является Россия. Говоря об актуальности исследования доверия (являющегося «ядром» социального капитала) А.Л. Журавлев отмечал следующее: «Особое значение для современной социальной психологии имеет поиск социокультурных детерминант доверяя и недоверия, а также анализ массовых феноменов - доверия и недоверия в больших социальных группах. Существующие в этом направлении философские, социологические и экономические работы, в том числе, изучение доверия и недоверия отдельных групп российского населения различным социальным институтам и явлениям, должны получить психологическое обоснование и интерпретацию в ходе эмпирических исследований» [2].

Культура, религия, как элемент культуры оказывают влияние как на социальный капитал (например, уровень доверия, готовность к кооперации, готовность соблюдать общепринятые нормы и законы), так и на экономические установки и представления людей. В работе Л. Гуизо с коллегами [13] «Опиум для народа. Религиозные и экономические установки» на индивидуальном уровне (данные Мирового Исследования Ценностей, контроль на страновые эффекты и индивидуальные характеристики респондентов (возраст, пол, образование, доход, субъективный социальный статус, уровень здоровья) авторы показывают связь между религиозными конфессиями и экономическими установками. Установки включают в себя: отношение людей к кооперации, женщинам (набор вопросов о том, кто в приоритете при получении работы, образования и др. – женщина или мужчина), правительству (доверие правительству и другим правительственным учреждениям), закону, рыночной экономике, бережливости и конкуренции. Авторы включают в анализ следующие религиозные конфессии: протестантизм, католицизм, ислам, буддизм, иудаизм. Религиозность в целом оказывается положительно связанной с установками, способствующими развитию свободного рынка и институтов. Религиозные люди больше доверяют другим людям и правительству, в меньшей степени склонны нарушать закон и больше верят в рыночную справедливость, но, менее толерантны и в меньшей степени поддерживают права женщин. Связь между религиозностью и рыночными механизмами (стимулы, конкуренция и частная собственность) менее ясна. Частота посещения церкви повышает уровни доверия, а бóльшая нетерпимость связана с религиозным воспитанием. Обе переменные повышают уровни доверия к правительственным институтам. Авторы обнаруживают и непосредственно межконфессиональные расхождения. В целом, авторы заключают, что христиане склонны в большей степени поддерживать

ценности, способствующие экономическому росту; мусульмане, напротив, разделяют наиболее антирыночные ценности. В отношении внутрихристианских расхождений результаты неочевидны: протестанты характеризуются большими уровнями доверия и поддержкой экономических стимулов, католики более бережливы и больше ценят частную собственность и конкуренцию.

Отметим, что в отличие от Р. Патнема [22], Р. Инглхарта [15], Р. Ла Порта [12] Л. Гуизо с коллегами не получают значимого негативного эффекта католицизма на большинство исследуемых экономических предпочтений, наоборот, этот эффект в большинстве случаев положителен. В частности, католики активно поддерживают частную собственность, конкуренцию, характеризуются доверием к правительству и юридической системе, считают, что причина бедности – лень (т.е. высоко ценят труд). Среди объяснений выявленных отличий в результатах, они тестируют гипотезу об изменениях в ценностных предпочтениях, произошедших в католицизме после Второго Ватиканского Собора. Католики, родившиеся после Второго Ватиканского Собора (дамми-переменная на дату рождения после 1960 года), склонны в большей степени поддерживать рынок, конкуренцию, и характеризуются более высокими уровнями доверия, по сравнению с католиками старшего возраста.

Таким образом, прояснить различные аспекты влияния социального капитала на экономику без обращения к социально-психологическим методам его изучения и не рассматривая его в сравнительно-культурной перспективе, весьма затруднительно. По сути, социальный капитал – это определенные психологические отношения, и для их изучения необходимо применение социально-психологического подхода. Немаловажно также то, что социальный капитал поликультурного общества (каким является Россия), где живут представители различных культур, конфессий, имеющие различную историю и этногенез, может иметь свои особенности.

Мы предполагаем, что у представителей этнических групп будут различия во взаимосвязях социального капитала и экономических представлений.

Метод

В выборку (табл. 1) вошли представители шести этнических групп, поживающих в различных регионах России: Южном федеральном округе, Москве, республике Башкортостан. Общая численность данной выборки – 873 человека. Большая часть респондентов имеет высшее, либо незаконченное высшее образование. Русские опрашивались во всех трех данных регионах, чтобы нивелировать вариативность, создаваемую межрегиональными различиями.

Таблица 1. Состав выборки исследования

Этническая группа	Кол-во респондентов	Средний возраст	Кол-во мужчин	Кол-во женщин
Русские	226	27.7	80	146
Башкиры	241	20	113	128
Татары	60	21	28	32
Армяне	111	30	51	60
Дагестанцы	129	28	35	94
Чеченцы	106	38	34	72

Инструментарий исследования. В процессе исследования использовался опросник, включающий следующие методики:

1. Общий уровень доверия личности. Данный показатель является средним арифметическим двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Данные вопросы заимствованы из опросника World Values Survey.

2. Характеристики гражданской идентичности. В исследовании по 5-балльной шкале оценивались две характеристики гражданской идентичности:

2.1. «Сила» гражданской идентичности (респонденту задавался вопрос: «В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства» и для ответа давалась 5-балльная шкала).

2.2. Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности. Задавался вопрос с вариантами ответов:

Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства (РФ)?

1) Гордость, 2) спокойную уверенность, 3) никаких чувств, 4) обиду,

5) ущемленность, униженность.

Далее выбор кодировался следующим образом: 5– гордость, 4 – спокойная уверенность, 3– никаких чувств, 2 – обида, 1 – ущемленность, униженность.

3. Толерантность к представителям иных групп. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое четырех вопросов, позволяющих оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям определенных групп (этнических меньшинств, иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящих).

4. Удовлетворенность материальным положением. Респонденту предлагалось выразить согласие с утверждением «Меня устраивает уровень моего материального благосостояния» в соответствии с 5-балльной шкалой от «не согласен» до «абсолютно согласен».

5. Отношение к экономическим реалиям, экономические представления. В данном исследовании нами использовалась методика оценки отношений личности к экономическим реалиям [1], состоящая из 14 вопросов. Прежде чем проводить корреляционный анализ, необходимо было «понизить размерность данных», то есть свести большое количество показателей к небольшому количеству согласованных и валидных шкал. Для этого был первоначально использован факторный анализ, который позволил сгруппировать 14 вопросов в три фактора. Затем оценивалась согласованность вопросов, вошедших в каждый из факторов, с помощью коэффициента α-Кронбаха.

В окончательном варианте состав шкал выглядел следующим образом:

1) Шкала «Интерес к экономике»:

1. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?

2. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?

3. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?

4. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?

Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0.80$.

2) Шкала «Значимость денег и собственности»:

1. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?

2. Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?

3. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?

4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции);

5. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время.

Надежность-согласованность данной шкалы α = 0.70.

3) Шкала «Готовность к экономическому риску»:

1. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска

2. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов

Надежность-согласованность данной шкалы α = 0.76.

Результаты и обсуждение

По каждому из показателей компонентов социального капитала были рассчитаны средние значения, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2. Достоверность различий в показателях социального капитала у представителей различных этнических групп

(в таблице приводятся средние значения)

	Доверие	Толерантность	Гражданская идентичность (выраженность)	Гражданская идентичность (позитивность)
Русские	2.5	3.3	3.7	4.0
Башкиры	2.4	3.3	3.8	4.0
Армяне	2.6	3.2	3.5	3.6
Дагестанцы	2.6	3.1	3.5	3.7
Чеченцы	2.5	2.9	3.2	3.5
Татары	2.0	3.3	4.0	4.0
χ^2	11.0	16.3	14.5	23.0
p	**0.05**	**0.006**	**0.013**	**0.000**

Из таблицы видно, что по показателям всех компонентов социального капитала наблюдаются различия между этническими группами. Однако прежде чем обсуждать данные различия, необходимо определить, насколько они статистически значимы. Использование Н-критерия Крускала-Уоллиса показывает, что все различия статистически значимы (табл. 2.).

Доверие. Самые низкие показатели по выборке имеет доверие. Эти данные не являются чем-то новым. Россияне не характеризуются высоким уровнем межличностного доверия, что было показано в проведенных ранее сравнительных исследованиях [16; 5]. Самое низкое доверие из всей выборки наблюдается у татар – 2 балла по 5-балльной шкале (табл. 2), в остальных выборках среднегрупповой показатель доверия – около 2,5 баллов. Таким образом, можно видеть, что показатели доверия у пяти из шести обследованных этнических групп россиян, значительно различающихся по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения Н-критерия Крускала-Уоллиса показывают, что существуют достоверные различия между группами выборки. По всей видимости, по этому показателю есть некоторые колебания, но они очень малы. То есть в пределах одного государства вряд ли мы сможем обнаружить группы, представители которых имеют очень низкий и очень высокий уровень доверия. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция к невысокому уровню доверия, которая в целом сохраняется независимо от культуры этнической группы.

Толерантность. В исследовании рассматривалась общая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие толерантность по отношению к представителям различных аутгрупп

– представителям иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, представителям сексуальных меньшинств, инакомыслящим. В табл. 3 видно, что общая толерантность ниже у чеченцев и дагестанцев, чем у представителей других этнических групп, входящих в выборку. Вероятнее всего, при оценке толерантности мы сталкиваемся с влиянием культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, толерантность может заметно отличаться. Более традиционные группы, как правило, менее толерантны к представителям иных групп.

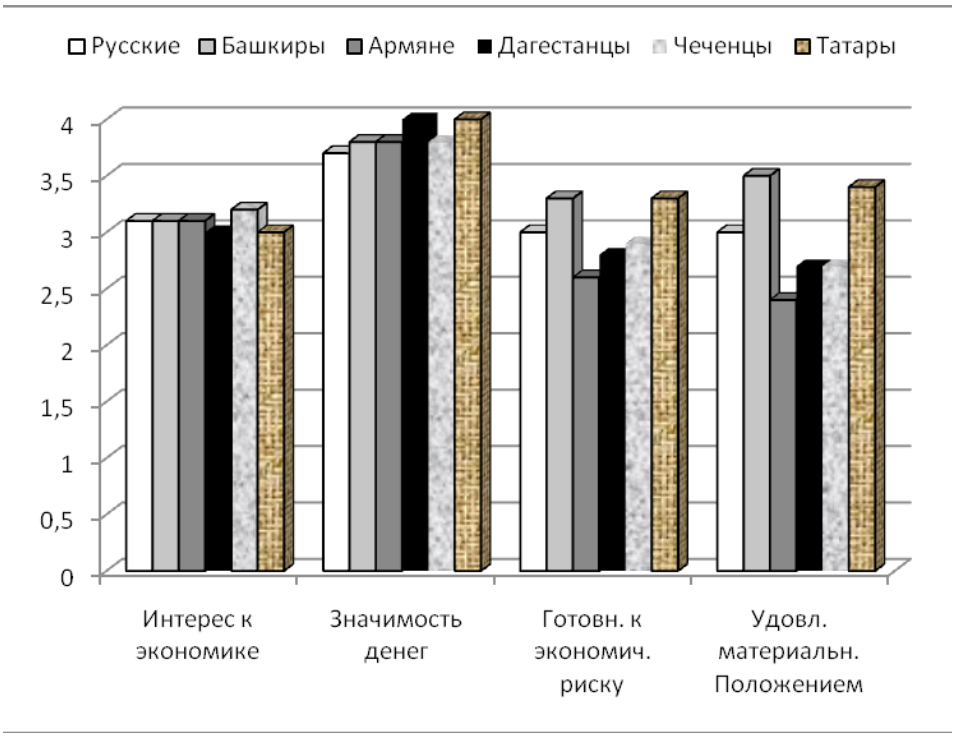
Выраженность гражданской идентичности. Данный параметр имеет межгрупповые различия, и мы можем наблюдать, что основное отличие заключается в том, что данный показатель ниже у народов Кавказа – чеченцев, дагестанцев, армян. У русских, башкир, татар этот показатель выше. Причем самая высокая выраженность гражданской (российской) идентичности не у русских, а у башкир и татар. Возможно, в определенной мере такие результаты получены благодаря эффекту социальной желательности. Для башкир и татар очень важно показать, что они – россияне. Башкир и татар связывают с русскими века мирного совместного проживания, очень много русско-башкирских и русско-татарских браков.

Позитивность гражданской идентичности. Аналогичный тренд мы можем наблюдать при рассмотрении позитивности гражданской идентичности. По этому параметру оценки у русских, башкир и татар выше, чем у чеченцев, армян и дагестанцев. Между двумя этими кластерами этнических групп наблюдается значительная разница – позитивность гражданской (российской) идентичности народов Кавказа и Закавказья ниже.

Таким образом, если обобщить данные, характеризующие социальный капитал рассмотренных в исследовании этнических групп, то можно заметить следующую линию различий. Доверие у народов Кавказа выше, а толерантность к представителям иных групп и характеристики гражданской идентичности – ниже. Вероятно, в этом кроется суть группового социального капитала, конструируемого по этническому признаку. Такой социальный капитал не всегда может иметь позитивные эффекты. Следовательно, только одно доверие не всегда может являться индикатором социального капитала, если мы рассматриваем социальный капитал на макроуровне. Когда мы оцениваем социальный капитал поликультурного общества, то недостаточно проводить только оценку межличностного доверия – это может быть внутригрупповой характеристикой социального капитала, такой капитал может не выходить за пределы этнической группы. Необходимо оценивать социальный капитал, подходя к его измерению системно и включая в систему параметров внешнегрупповые индикаторы социального капитала. На социетальном уровне – это характеристики гражданской идентичности и уровень толерантности к представителям аутгрупп.

В процессе дальнейшего анализа был осуществлен подсчет средних значений по шкалам, оценивающим экономические представления респондентов, а также удовлетворенность материальным благосостоянием. На рис. 1 в виде гистограммы представлены средние значения по параметрам «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску», «Удовлетворенность материальным благополучием» по шести этническим группам.

Рисунок 1. Средние значения показателей, характеризующих отношения к экономическим реалиям у представителей шести этнических групп



На диаграмме видно, что наибольшие средние значения во всех выборках имеет показатель «Значимость денег и собственности». Значения по шкале «Интерес к экономике» находятся на среднем уровне и одинаковы практически у представителей всех групп, принявших участие в исследовании. Значения шкал «Готовность к экономическому риску» и «Удовлетворенность материальным благосостоянием» имеют значительный разброс во всех группах, поэтому, прежде чем рассматривать эти показатели, была произведена оценка значимости различий при помощи Н-критерия Крускала-Уоллиса (табл. 4).

В табл. 4 представлены средние значения по рассматриваемым параметрам и результаты оценки значимости различий по показателям шести групп (оценка производилась с помощью Н-критерия Крускала-Уоллиса).

Таблица 3. Достоверность различий в показателях, характеризующих отношения личности к экономическим реалиям у представителей шести этнических групп

	Интерес к экономике	Значимость денег и собственности	Готовность к экономическому риску	Удовлетворенность материальным благосостоянием
Русские	3.1	3.7	3.0	3.0
Башкиры	3.1	3.8	3.3	3.5
Армяне	3.1	3.8	2.6	2.4
Дагестанцы	3.0	4.0	2.8	2.7
Чеченцы	3.2	3.8	2.9	2.7
Татары	3.0	4.0	3.3	3.4
χ^2	5.0	12.3	54.9	77.7
p	0.413	**0.031**	**0.000**	**0.000**

Из табл. 3. можно видеть, что статистически достоверных различий не обнаружено только по шкале «Интерес к экономике». По параметру «Значимость денег» статистически значимые различия обнаружены, но они не столь существенны. Этот параметр чуть более выражен у татар и дагестанцев по сравнению с представителями других этнических групп.

По шкале «Готовность к экономическому риску» обнаружены высокозначимые межгрупповые различия. На рис. 1. можно видеть, что в наибольшей степени идти на риск ради получения доходов готовы татары и башкиры – для них приемлемая степень экономического риска превышает серединные значения шкалы. Наименьшей готовностью к экономическому риску характеризуются армяне и чеченцы, у них значения данного показателя лежат ниже серединных значений шкалы.

Дополнительно, помимо отношений личности к экономическим реалиям, нами также оценивалась удовлетворенность материальным благосостоянием. Из табл. 3 можно видеть, что существуют статистически значимые межгрупповые различия по данному параметру. Если обратиться к рис. 1, то нельзя не заметить, что соотношение данного показателя у 6 обследованных групп очень напоминает соотношение показателя «Готовность к экономическому риску» у этих групп. Наименьшие значения по данной шкале мы можем наблюдать у армян, дагестанцев, чеченцев, а наибольшие – у башкир и татар. Мы предположили, что готовность идти на риск ради достижения экономического благополучия связана с удовлетворенностью материальным положением. Для проверки данной гипотезы использовался множественный регрессионный анализ. В регрессионную модель в качестве зависимой переменной был включен показатель «удовлетворенность материальным положением», в качестве независимых – следующие параметры: «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску». Регрессионная модель строилась по данным всей выборки (N=873).

Таблица 4. Взаимосвязь удовлетворенности материальным благополучием с отношениями респондентов к экономическим реалиям (N=873)

Удовлетворенность материальным благополучием (отклик)	**Экономические представления (факторы)**		***R²***
	Значимость денег и собственности **β**	Готовность к экономическому риску **β**	
Удовлетворенность материальным благосостоянием	-.15***	.14***	.03

Примечание: *** $p<0.001$;
β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;
R^2 – доля дисперсии;
Значение критерия толерантности toler=0.05.

Результаты регрессионного анализа показывают, что из числа отношений личности к экономическим реалиям, с удовлетворенностью материальным положением оказались связанными готовность к экономическому риску и значимость денег и собственности. Взаимосвязь значимости денег и собственности с удовлетворенностью материальным благосостоянием является отрицательной. Т.е. если для личности деньги и собственность очень значимы, то ее удовлетворенность своим материальным благосостоянием, скорее всего, будет ниже. Кроме того, подтвердилось предположение о позитивной взаимосвязи готовности к экономическому риску и удовлетворенности материальным положением. Т.е. материальным благосостоянием будут удовлетворены, скорее всего, люди с высокой готовностью идти на экономический риск.

Основная цель следующего этапа анализа данных исследования состояла в выявлении и сопоставлении взаимосвязей показателей социального капитала с отношениями личности к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благополучием у представителей различных этнических групп. Для выявления взаимосвязи использовался корреляционный анализ – вычислялся коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

В табл. 5 можно видеть результаты оценки взаимосвязи социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке русских.

Таблица 5. Взаимосвязь социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке русских (N=226)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	**0.15***	0.04	**0.13***	**0.16***
Значимость денег и собственности	0.02	**-0.15***	**0.21****	0.06
Готовность к экономическому риску	0.10	**0.13***	**0.16***	0.06
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0.09	**0.21*****	**0.14***	0.11

Примечание: * $p<0.05$; ** $p<0.01$; *** $p<0.001$.

Корреляционный анализ показал, что все измерения социального капитала имеют взаимосвязи с отношениями личности к экономическими реалиям и удовлетворенностью материальным благосостоянием. Однако есть измерения, которые имеют большее количество связей, а есть те, которые демонстрируют меньшее количество связей. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировали сила гражданской идентичности и толерантность к представителям иных групп, наименьшее – доверие и позитивность гражданской идентичности.

Почти все выявленные взаимосвязи положительны, то есть социальный капитал позитивно связан с интересом к экономике, значимостью денег и собственности, готовностью к экономическому риску, удовлетворенностью материальным благосостоянием. Только одна взаимосвязь носит отрицательный характер – связь толерантности к представителям иных групп со значимостью денег и собственности. Соответственно можно предположить, что терпимость к другим у русских в определенной степени препятствует стремлению к материальным ценностям. По Р. Инглхарту, это постматериалистский паттерн поведения – принятие иных и снижение значимости материальных ценностей. Однако, возможно, здесь имеет значение и религия – аналогичная связь обнаружена и у армян (таблица 9), которые, как и русские, являются христианами, но такой связи не обнаружено ни у одной из других 4-х этнических групп, представители которых исповедают ислам (чеченцы, дагестанцы, башкиры, татары).

Таблица 6. Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке башкир (N=241)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	**0.13***	-0.03	**0.13***	**0.16***
Значимость денег и собственности	-0.02	-0.04	**0.14***	0.07
Готовность к экономическому риску	-0.05	0.05	-0.01	0.01
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0.09	0.04	**0.25*****	**0.19****

Примечание: * $p<0.05$; ** $p<0.01$; *** $p<0.001$.

Результаты корреляционного анализа, представленные в таблице 6, позволяют отметить, что у башкир показатели социального капитала тоже связаны с отношениями к экономическими реалиям, однако структура связей несколько иная, чем у русских.

Общее доверие связано с интересом к экономике, как и у русских, однако если общая толерантность у русских тоже связана с отношениями к экономическим реалиям, то у башкир такой связи не наблюдается. Сила (выраженность) и позитивность гражданской идентичности имеют практически такие же положительные связи с отношениями к экономическим реалиям, как и у русских.

Рассмотрим особенности взаимосвязи измерений социального капитала и отношений к экономическим реалиям у татар.

Таблица 7. Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке татар (N=60)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0.19	-0.01	0.12	**-0.21+**
Значимость денег и собственности	-0.02	0.09	-0.05	**-0.37****
Готовность к экономическому риску	-0.08	-0.03	-0.03	-0.08
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0.07	0.07	**0.29***	0.01

Примечание: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001;
+ взаимосвязь на уровне тенденции p<0.1.

Из таблицы 8 можно видеть, что у татар социальный капитал совершенно по-иному связан с их отношением к экономическим реалиям. Такие измерения социального капитала, как доверие, толерантность, не обнаруживают у татар взаимосвязей с отношениями к экономическим реалиям. Взаимосвязи обнаруживают характеристики гражданской идентичности. В частности, сила гражданской идентичности положительно связана с удовлетворенностью уровнем материального благополучия. Позитивность гражданской идентичности обнаруживает совершенно неожиданные связи с отношениями татар к экономическим реалиям. В частности, она отрицательно связана с интересом к экономке, а также значимостью денег и собственности.

Результаты корреляционного анализа отношений личности к экономическим реалиям у армян можно видеть в таблице 8.

Таблица 8. Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке армян (N=111)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0.07	0.07	0.06	-0.09
Значимость денег и собственности	-0.15	**-0.19***	-0.01	-0.13
Готовность к экономическому риску	-0.03	0.03	0.13	**0.19***
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	**0.23***	0.08	0.13	**0.16+**

Примечание: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001;
+ взаимосвязь на уровне тенденции p<0.1

Взаимосвязи с отношениями к экономическим реалиям у армян демонстрируют такие компоненты социального капитала, как доверие, толерантность к представителям иных групп и позитивность гражданской идентичности. Доверие у армян связано с удовлетворенностью материальным

благосостоянием. Из всех этнических групп только у дагестанцев обнаружена аналогичная связь. Толерантность к представителям иных групп у армян отрицательно связана со значимостью денег и собственности, аналогичная взаимосвязь была обнаружена у русских. Позитивность гражданской идентичности у армян, в отличие от татар, имеет положительные взаимосвязи с отношениями к экономическим реалиям. Выявлены положительные связи позитивности гражданской идентичности с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. Выраженность гражданской идентичности у армян (которая, как мы видели, невысока) не обнаруживает взаимосвязей ни с одним из показателей отношений к экономическим реалиям.

В таблице 9 можно видеть результаты корреляционного анализа измерений социального капитала у чеченцев с показателями их отношений к экономическим реалиям.

Таблица 9. Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке чеченцев (N=106)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	**0.40*** **	**0.21***	0.01	0.12
Значимость денег и собственности	0.13	0.14	0.09	0.08
Готовность к экономическому риску	**0.17+**	**0.16+**	0.00	0.10
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0.04	-0.13	0.11	0.06

Примечание: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001;
+ взаимосвязь на уровне тенденции p<0.1

Обращаясь к таблице 10, мы обнаруживаем, что с представлениями об экономических реалиях у чеченцев также связано доверие и общая толерантность. Умеренный и высокозначимый коэффициент корреляции обнаружен между доверием и интересом к экономике.

Однако особое внимание привлекает тот факт, что ни одна из характеристик гражданской идентичности у чеченцев не обнаружила взаимосвязей с представлениями об экономических реалиях. Такого корреляционного паттерна нет больше ни у одной группы респондентов. Если вернуться к табл. 2, в которой представлены средние значения всех показателей социального капитала, то мы видим, что значения показателей «силы» и «позитивности» гражданской идентичности у чеченцев низки. Мы полагаем, что они низки, прежде всего, вследствие политических и военных событий, развивающихся вокруг чеченского народа со времен его депортации Сталиным. Поэтому можно предположить, что действие социального капитала очень связано с социальными условиями – те компоненты социального капитал, которые вследствие внешних причин редуцированы и не выполняют одной из своих функций, не способствуют продуктивным экономическим установками и представлениям.

Таблица 10. Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке дагестанцев (N=129)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0.03	-0.01	0.06	0.01
Значимость денег и собственности	-0.12	0.07	-0.04	**-0.21***
Готовность к экономическому риску	**0.27** **	**0.23***	0.13	0.00
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	**0.31*** **	0.05	**0.24** **	**0.17+**

Примечание: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001;
+ взаимосвязь на уровне тенденции p<0.1

Как видно из таблицы 10, все показатели социального капитала у дагестанцев демонстрируют взаимосвязи с отношением личности к экономическим реалиям. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировало доверие. Гражданская идентичность обнаружила несколько связей с экономико-психологическими характеристиками личности. Сила (выраженность) гражданской идентичности позитивно связана с удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. С ним же взаимосвязана и позитивность гражданской идентичности, но на уровне тенденции. Позитивность гражданской идентичности продемонстрировала такой же корреляционный паттерн, что и у татар – отрицательную взаимосвязь со значимостью денег и собственности.

Таким образом, мы видели, что в целом, действительно, измерения социального капитала взаимосвязаны с отношениями к экономическим реалиям и экономическими представлениями у представителей различных этнических групп. В корреляционных связях прослеживаются как универсальные, так и культурно-специфические тенденции.

Обращая внимание на направление выявленных связей, мы видим, что на общей выборке все взаимосвязи компонентов социального капитала и различных отношений личности к экономическим реалиям положительны. Это означает, что социальный капитал способствует формированию позитивных по своей направленности экономических установок и представлений. Можно также высказать предположение, что через влияние на экономические установки и представления социальный капитал оказывает влияние на экономическую активность населения. При анализе взаимосвязей социального капитала и экономических представлений, отношений личности к экономическим реалиям среди представителей различных этнических групп практически все взаимосвязи также положительны. Мы говорим «практически», поскольку у русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп» и значимости денег и собственности. По всей видимости, это в своем роде «христианский» паттерн. Терпимость к другим, принятие других, сопряжено с нестяжательством, с отсутствием стремления обладать чем-то в ущерб другим. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары), либо наблюдаются положительные связи, в частности, толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев. Видимо, отношения толерантности и взаимопринятия создают такую атмосферу, в которой легче идти на экономический риск.

Другие отрицательные взаимосвязи, обнаруженные в исследовании – это отрицательная связь позитивности гражданской идентичности с интересом к экономике у татар и отрицательная связь позитивности гражданской идентичности со значимостью денег и собственности у татар и дагестанцев. Природа этих корреляций труднообъяснима. По всей видимости, объяснение в данном случае следует искать не на групповом, а на личностном уровне.

Также обращает на себя внимание то, что характеристики гражданской (российской) идентичности у чеченцев (выраженность и позитивность гражданской идентичности), которые имеют очень низкие значения, не связаны с отношениями к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благополучием. Можно предполагать, что «сниженные», «редуцированные» компоненты социального капитала оказывают слабое влияние на отношение личности к экономическим реалиям и ее экономические представления или не оказывают его вообще.

Таким образом, можно отметить как сходные, так и различные тенденции во взаимосвязях социального капитала и экономических представлений у представителей различных этнических

групп. Однако, в целом, по направлению связей можно видеть, что социальный капитал способствует формированию «продуктивных» социально-экономических представлений, которые могут способствовать экономической активности граждан поликультурного государства и в конечном итоге – экономическому процветанию.

Выводы

1. Уровень доверия представителей шести этнических групп, проживающих в различных регионах России, довольно низок, и различия между этническими группами очень малы.

2. Представители всех этнических групп указывают на высокую для них значимость денег и собственности, при этом наиболее высокие показатели по данному параметру демонстрируют дагестанцы и татары. Однако высокие значения по данному показателю сочетаются с весьма умеренными показателями по параметру «интерес к экономике».

3. Большие различия между этническими группами наблюдаются по параметру «удовлетворенность материальным положением». Наибольшую удовлетворенность материальным положением отмечают татары и башкиры, проживающие в Республике Башкортостан. Наименьшую удовлетворенность материальным положением продемонстрировали народы, проживающие в Южном Федеральном округе – армяне, дагестанцы и чеченцы.

4. У русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп» и значимости денег и собственности. По всей видимости, это своего рода «христианский» паттерн. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары – мусульманские народы центральной России), либо наблюдаются положительные связи, в частности, положительные связи толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев.

5. Наиболее «работающим» компонентом социального капитала, т.е. имеющим наибольшее количество взаимосвязей с отношениями личности к экономическим реалиям, является выраженность (сила) гражданской идентичности. Возможно, выраженность гражданской идентичности, выступает одним из ведущих факторов социального капитала поликультурного государства.

6. Позитивность гражданской идентичности взаимосвязана с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае природа связи довольно очевидна – индивид, имеющий позитивную гражданскую идентичность, готов идти на экономический риск, стремиться к достижениям, поскольку он доверяет данному обществу и чувствует защищенность в нем.

7. Характеристики гражданской (российской) идентичности у чеченцев (выраженность и позитивность гражданской идентичности), которые имеют очень низкие значения, не связаны с отношениями к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благополучием.

Литература

1. Журавлев А.Л. Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Институт психологии РАН, 2007.
2. Журавлев А.Л. Психология доверия и недоверия: теория, эмпирика и практика / Вступительное слово к монографии Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН. 2008.
3. Колмэн Дж. Капитал социальный и человеческий / Общественные науки и современность. 2001. № 3. стр. 122-139.
4. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу // Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. М.: Изд-во Московской школы политических исследований. 2002.
5. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 527 с.
6. Нестик Т.А. Культурный, социальный и символический капиталы. URL: http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php. 2007.
7. Нестик Т.А. Психологические факторы формирования индивидуального социального капитала. 2004.
8. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–32.
9. Allik, J., Reallo, A. Individualism-Collectivism and Social Capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35(1). P. 29–49.
10. Almedom A.M. Social capital and mental health: An interdisciplinary review of primary evidence // Social science and Medicine. 2005. 61. P. 943–964.
11. Coleman J. S. 1990. Foundations of Social Theory. Harvard University Press. Cambridge. Massachusetts. 1990.
12. Day R. 2002. ‘Social capital, value, and measure: Antonio Negri’s challenge to capitalism.’ Journal of the American Society for Information Science and Technology 53: 1074-1082.
13. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People’s opium? Religion and economic attitudes. Journal of Monetary Economics, No 50, 2003. p. 225–282.
14. Handbook of social capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics. Ed. by Gert Tinggaard Svendsen and GunnarLinad Haase Svenddsen. Cheltenham, UK: Edward Elgar 2010.
15. Inglehart, R. Trust, well-being and democracy. // Warren, M. (Ed.), Democracy and Trust. - Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
16. Inglehart, R., Baker, W. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65 (February: 19-51). P. 19-50.
17. Kennedy B.P., Kawachi I., Brainerd E. The role of social capital in the Russian mortality crisis. World Development. 1998. 26(11), P. 2029–2043.
18. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journ. of Economics. 1997 V. 112. № 4.P. 1251-1288.
19. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. Trust in large organizations. - American Economic Review 87 (2), 1997. P. 333–338.
20. Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. 1998. V. 23. № 2. P. 242-266.
21. Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998. 24. P. 1–24.
22. Putnam R. Social capital measurement and consequences // Canadian Journ. of Policy Research. 2001. V. 2. № 1. P. 41-51.
23. Putnam R., Leonardi R., Nanett R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton. NJ: Princeton University Press, 1993.