

Глава 13.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ¹⁴

ВВЕДЕНИЕ

В 1960-е годы экономисты Г. Беккер, Х.Дж. Джонсон, Т.У. Шульц обосновали необходимость включения в категориальный аппарат экономической теории термина «человеческий капитал» [Коньков, 2006]. Представления ученых о человеческом капитале складывались в процессе преодоления традиционных воззрений на капитал как на некое однородное явление и интеграции достижений различных школ [Добрынин и др., 1999]. Это нашло отражение в так называемой расширительной трактовке национального богатства и капитала, которая восходит к идее американского экономиста И. Фишера. Он предложил считать капиталом все, что позволяет генерировать поток доходов в течение определенного времени; при этом любой доход всегда есть продукт какой-либо разновидности капитала. Тогда капиталом является *любой запас благ, который может накапливаться* и использоваться в течение достаточно длительного периода времени, принося доход [там же]. Формирование и развитие понятия социального капитала в экономике явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. Будучи введенным в научный лексикон в 1916 г. Л. Ханифан [Культура имеет значение, 2002], оно позднее было заимствовано из экономики и переосмыслено в русле других наук. Одним из крупнейших теоретиков социального капитала, не употреблявшим, однако, этого термина, был А. де Токвиль. В работе «Демократия в Америке» он отмечал, что Америка обладает богатым «искусством объединения», т. е. население Америки объединяется для различных целей в добровольные ассоциации. Благода-

¹⁴ Исследование проведено также при поддержке гранта по конкурсу «Учитель-Ученики» 2011-2012 гг. «Влияние социального капитала на экономические установки этнических групп России» № 11-04-0003, выполненного в рамках Программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ» в 2011 году.

ря этому, правительство не должно навязывать организацию в иерархической (сверху вниз) манере [приводится по: Фукуяма, 2004, с. 34–35].

Широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма [Патнэм, 1996] и работам социолога Дж. Коулмена, концептуальная статья которого, всесторонне рассматривающая феномен социального капитала, вышла на русском языке в 2001 году [Колмен, 2001]. 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» [Шихирев, 2003, с. 21]

Социальный капитал отвечает большинству характеристик экономического капитала: ограниченности, способности к накоплению, ликвидности, конвертируемости, способности к самовозрастанию [Радаев, 2002] и даже передаваемости, по крайней мере, на уровне межорганизационных отношений. Способность к накоплению социального капитала является не индивидуальной характеристикой, а особенностью той сети отношений, в которую включен индивид [там же]. На региональном и общенациональном уровнях социальный капитал порождает условия для экономического роста: облегчает создание новых предприятий, способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, повышает эффективность рынка [там же].

Социальный капитал – это совокупность психологических отношений [Шихирев, 2003], конвертируемых в другие формы капитала. Наличие социального капитала в группе способствует эффективности ее деятельности [Коулмен, 2001]. Аналогичные процессы происходят на социетальном уровне – в обществе. Общество, имеющее запас социального капитала, оказывается более успешным в экономическом развитии [Day, 2002; Knack et al., 1997; и др.], люди в таком обществе более здоровы и счастливы [Almedom, 2005; Kennedy et al., 1998; Putnam, 2001].

В социальной психологии данное понятие довольно долго использовалось мало, существует очень небольшое количество социально-психологических работ, в которых используется данный термин [Нестик, 2003; 2007; 2009; Шихирев, 2003; Cohen et al, 2001; Nahapiet, 1998; Watson et al., 2002], 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 высокосвязанная положительная связь социального капитала с хорошим здоровьем, благополучием, ощущением счастья и отрицательная – со стремлением к уклонению от налогов [Putnam, 2001]. Высокий социальный капитал общества не только способствует процветанию и повышению благосостояния нации, но и делает ее представителей более гармоничными, благополучными и социально-ответственными.

Р. Патнэм в книге «Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии» определяет социальный капитал как «уходящие в глубь истории традиции социального взаимодействия, предполагающие нормы взаимности и доверия между людьми, широкое распространение различного рода добровольных ассоциаций и вовлечение граждан в политику ради решения стоящих перед сообществом проблем» [Патнэм, 1996, с. 224].

Нужно заметить, что социальный капитал, как и другие формы капитала, способен к самовозрастанию. Однако социальный капитал обладает рядом свойств, присущих только ему; приведем основные из них [приводится по: Радаев, 2002, с. 26].

1. Не является атрибутом отдельного человека (в отличие от культурного и человеческого капитала).
2. Его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*.
3. Институциональной основой социального капитала является принадлежность к определенному *социальному кругу* или *членство в группе*.
4. В своей вещной форме социальный капитал может воплощаться в таких вещах, как *списки* адресов и телефонов «нужных людей».
5. Степень формализации социального капитала относительно низкая.
6. Социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают.

Портес очень четко охарактеризовал положение социального капитала по отношению к другим формам капитала: «...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» [Portes, 1998, 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 участни-

ков процесса, их отношение (оценка) к отношению (связи). Ядро этого отношения, равно как и ядро всей психики человека – этические ценности, этические принципы, независимо 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» [Шихирев, 2003, 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.

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этнической культурой общества [Культура имеет значение, 2002; Фукуяма, 2006; Allic et al., 2004], в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросскультурные 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* доверия 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» [Журавлев, 2008].

Анализ понятия «социальный капитал» позволяет предложить следующее социально-психологическое определение данного феномена: *это совокупность психологических отношений, способствующих повышению материального и психологического благополучия индивидов и групп, не нанося ущерба иным субъектам социальной системы.*

С данной точки зрения коррупционные сговоры, бандитские группы, внутри которых высоки взаимное доверие, сплоченность и высокая групповая идентичность, не являются составной частью социального капитала общества, а, напротив, снижают его уровень. Существуют различные трактовки такого социального капитала, например, социальный капитал делят на «белый», «серый» и «черный», сгущая оттенок по мере нанесения ущерба обществу. Исходя из предложенного определения, «серый» и «черный» капиталы не являются социальным капиталом общества. Хотя такая классификация – это всего лишь метафора, не имеющая достаточного основания для научного анализа. В своем определении мы проводим грань между социальным капиталом и некими социальными явлениями, способствующими обогащению узких групп, нанося при этом вред окружающим. Такие явления не могут быть отнесены к сфере социального капитала.

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

Мы предлагаем рассматривать эти компоненты в качестве основных психологических измерений социального капитала. Кроме того, при анализе социального капитала на макроуровне нам представляется целесообразным включить также в его структуру третий компонент – *гражданскую идентичность.*

Анализ феноменологии социального капитала позволяет сказать, что он имеет 3 основные функции:

- 1) способствует развитию экономики, снижая транзакционные издержки;
- 2) играет важнейшую роль в формировании политической активности и ответственности граждан общества;
- 3) способствует здоровью, психологическому благополучию и удовлетворенности жизнью.

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

Прояснить различные аспекты влияния социального капитала на экономику без обращения к социально-психологическим методам его изучения невозможно. 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.

Ранее мы рассматривали, каким образом связан социальный капитал с экономическими представлениями [Лебедева, Татарко, 2009]. В рамках данного исследования рассмотрению подлежала взаимосвязь измерений социального капитала и сценариев экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп.

Цель исследования: кросскультурный анализ связи социального капитала и экономического поведения.

Объект исследования: социальный капитал на макроуровне (уровне общества).

Предмет исследования: взаимосвязь психологических измерений социального капитала и установок на различные виды экономического поведения.

Теоретическая гипотеза исследования: социальный капитал взаимосвязан с установками на различные виды экономического поведения, но в различных этнических группах данная взаимосвязь может носить разный характер.

Методика. В качестве инструментария эмпирического исследования выступала анкета, представленная в гл. 1 и Приложении А. В данной части исследования использовались методики, направленные на изучение социального капитала и установок на различные виды экономического поведения (модели экономического поведения). Для рассмотрения социального капитала использовались методики, позволяющие оценить: а) общий уровень доверия личности (шкала № 10); б) характеристики гражданской идентичности (шкалы №№ 6 и 7); толерантность к представителям иных групп (методика № 11). Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовалась методика сценариев экономического поведения (методика № 17 в анкете).

В соответствии с целью исследования, выборка была разделена на 2 подвыборки – русских и представителей народов Кавказа, между которыми проводилось сопоставление по показателям социального капитала и установкам на различные виды экономического поведения, и внутри которых также проводился регрессионный анализ.

В таблице № 1 представлены характеристики выборки исследования. В выборку вошли русские (проживающие в Москве, Северо-Кавказском федеральном округе, Чукотском автономном округе), чеченцы, осетины, балкарцы (проживающие в Северо-Кавказском федеральном округе). Всего были проанализированы данные 516 человек.

Таблица 1

Характеристики выборки исследования

	Регион	Этническая группа	N	Пол: муж/жен	возраст
Русские (N=334)	Москва и МО	Русские	221	92 / 129	Me = 22
	Ставропольский край	Русские	56	20 / 36	Me = 20
	Чукотский АО	Русские	57	22 / 35	Me = 29
Представители народов Северного Кавказа (N= 182)	Чеченская республика	Чеченцы	37	16 / 21	Me = 30
	Кабардино-Балкария	Балкарцы	100	48 / 52	Me = 29
	Северная Осетия – Алания	Осетины	45	17 / 28	Me = 31

Способы обработки данных. Для выявления статистически значимых различий использовался t-критерий Стьюдента. Для выявления взаимосвязей использовался множественный регрессионный анализ по методу enter с контролем по полу и возрасту. В конечные таблицы вносилась доля дисперсии, объясняемая именно независимыми переменными, исключая дисперсию по полу и возрасту. Также осуществлялся контроль мультиколлинеарности.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В процессе анализа были сопоставлены показатели двух наиболее крупных групп – русских и представителей народов Северного Кавказа. Русские опрашивались в различных регионах, что позволило в определенной мере нивелировать межрегиональные различия. При анализе русские Москвы, Московской области, Чукотского АО и Ставропольского края были объединены в одну группу (N=334). Вторую группу составили представители народов Северного Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы (N=182). Народы, населяющие Северный Кавказ, имеют схожие традиции, ценности, культурные нормы, поэтому при анализе они были объединены во вторую группу.

Итак, в процессе анализа данных было поставлено 3 основных вопроса.

1. Существуют ли различия в показателях социального капитала между русскими и народами Северного Кавказа?
2. Существуют ли различия в установках на различные виды экономического поведения между русскими и народами Северного Кавказа?
3. Как связаны показатели социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в группах русских и народов Северного Кавказа?

На начальном этапе анализа при помощи t-критерия были сопоставлены средние значения показателей социального капитала, а также шкал оценки сценариев экономического поведения (табл. 2)

Таблица 2

Средние значения показателей социального капитала в 2 группах (полужирным выделены статистически значимые различия)

Показатели	Среднее, русские	Среднее, народы Северного Кавказа	Уровень значимости различий
<i>Характеристики гражданской идентичности</i>			
В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства?	3.42	3.33	.424
Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства	2.45	2.64	.091
<i>Межличностное доверие</i>	2.63	2.59	.718
<i>Толерантность к представителям иных групп</i>			
Этнические меньшинства	3.22	3.51	.004
Иные вероисповедания	3.51	3.62	.272
Сексуальные меньшинства	2.63	2.35	.008
Инакомыслящие	3.45	3.14	.002
Общая толерантность к иным (среднее по 4 вопросам)	3.21	3.17	0.63

Из таблицы 2 видно, что статистически значимые различия в показателях социального капитала между русскими и представителями народов Северного Кавказа обнаружены только по некоторым из показателей толерантности (толерантность к этническим меньшинствам, выше у представителей народов Северного Кавказа, толерантность к сексуальным меньшинствам и инакомыслящим – у русских). Не выявлено значимых различий в уровне доверия, позитивности, выраженности гражданской идентичности. Также не выявлено значимых различий в общем индексе толерант-

ности к представителям иных групп. Однако если рассмотреть по отдельности показатели, входящие в данный индекс, то можно увидеть, что представители народов Северного Кавказа отмечают большую толерантность по отношению к представителям этнических меньшинств. А русские демонстрируют большую толерантность, по сравнению с народами Северного Кавказа, по отношению к сексуальным меньшинствам и инакомыслящим.

Таблица 3

Средние значения показателей шкал сценариев экономического поведения в 2 группах

Показатели	Среднее, русские	Среднее, народы Северного Кавказа	Уровень значимости различий
Экономический патернализм			
Эмоциональное предпочтение	2.43	2.81	.024
Типичность	4.08	3.47	.001
Экономия времени	3.71	4.06	.051
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	4.22	3.80	.006
Расточительность в экономическом поведении			
Эмоциональное предпочтение	3.42	3.88	.030
Готовность	3.44	4.05	.004
Экономическая индифферентность	4.56	4.04	.003
Приоритет прибыли над законом			
Готовность	4.43	4.03	.052
Типичность	5.20	4.65	.001
Экономическая пассивность			
Эмоциональное предпочтение	2.69	3.18	.009
Готовность	2.89	3.34	.017
Типичность	4.17	3.78	.017
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	3.39	3.77	.043
Распределение финансового вознаграждения по справедливости			
Эмоциональное предпочтение	5.21	4.61	.005
Готовность	5.25	4.46	.000
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	4.88	4.42	.005

В таблице № 3 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Северного Кавказа. В таблице оставлены только статистически значимые различия. Из таблицы видно, что статистически значимые различия обнаружены по оценкам 10 из 11 видов экономического поведения, т. е. различий довольно много. Большинство различий для данных ситуаций обнаружено по параметру типичности данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

Таблица 4

Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (русские)

Установки экономического поведения		Предикторы				R ²
		Межличностное доверие	Толерантность к предст. иных групп	Позитивность гражд. идент.	Выраженность гражд. идент.	
		β	β	β	β	
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	.14*				.02
Экономическая индифферентность	Эмоциональное предпочтение			-.15**		.02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение			.18**		.03
	Готовность	-.15**			-.14*	.05
	Типичность			.16**		.03
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-.14*				.02

Примечание: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$; β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии; R² – доля дисперсии; значение критерия толерантности $\text{toler} = 0.05$.

В таблицах №№ 4 и 5 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения. В таблицах представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социального капитала.

В таблице 4 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских.

Из таблицы видно, что у русских *уровень доверия* положительно взаимосвязан с оценкой типичности кратковременной перспективы в экономическом поведении; отрицательно – с готовностью нарушать закон ради прибыли и эмоциональным предпочтением приоритета размера вознаграждения над творчеством в работе.

Толерантность к представителям иных групп не продемонстрировала на выборке русских взаимосвязей с установками экономического поведения.

Позитивность гражданской идентичности отрицательно связана с позитивностью эмоциональной оценки экономической индифферентности и положительно – с эмоциональным предпочтением и оценкой типичности поведения относительно установки «приоритет прибыли над законом».

Выраженность гражданской идентичности отрицательно связана с оценкой готовности вести себя в соответствии с установкой на приоритет прибыли перед законом.

Таблица 5

Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (народы Северного Кавказа)

Установки экономического поведения		Предикторы				R ²
		Межличностное доверие	Толерантность к предст. иных групп	Позитивность гражд. идент.	Выраженность гражд. идент.	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение			-.25***		.06
	Готовность				.23***	.05
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение		-.18**			.03
Расточительность в экономическом поведении	Готовность				.14*	.02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение	-.23**	-.15*		.15*	.10
	Готовность	-.21**	-.14*		.18*	.08
	Типичность	-.17*				.03
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Готовность	.15*				.02
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение				-.14*	.02
	Готовность				-.15*	.02
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-.15*				.02
	Типичность	-.24***				.06

Примечание: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$; β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии; R² – доля дисперсии; значение критерия толерантности $\text{toler} = 0.05$.

В таблице № 5 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Северного Кавказа.

Из таблицы видно, что *уровень доверия* отрицательно связан со всеми тремя компонентами поведенческой установки на приоритет прибыли над законом, а также с двумя оценками эмоционального предпочтения и типичности поведения для установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе. Также уровень доверия продемонстрировал положительную связь с готовностью воспроизводить в поведении установку на неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни.

В отличие от русской выборки, *толерантность к представителям иных групп* у представителей народов Северного Кавказа оказалась взаимосвязанной с оценками сценариев экономического поведения. Были обнаружены отрицательные связи с эмоциональным предпочтением установок на кратковременную перспективу в экономическом поведении, на приоритет прибыли перед законом, а также отрицательная связь с оценкой готовности воспроизводить в поведении последнюю из двух указанных установок.

Позитивность гражданской (российской) идентичности представителей народов Северного Кавказа отрицательно связана с эмоциональным предпочтением экономического патернализма.

Выраженность гражданской (российской) идентичности у представителей народов Северного Кавказа преимущественно связана с поведенческим компонентом экономических установок. В частности, наблюдается положительная связь со шкалой «готовность» по следующим измерениям: «Экономический патернализм», «Расточительность в экономическом поведении», «Приоритет прибыли над законом»; отрицательная связь выявлена с измерением «Распределение финансового вознаграждения по справедливости». Также обнаружена позитивная связь выраженности гражданской идентичности с эмоциональным компонентом уста-

новки на приоритет прибыли перед законом и отрицательная – с эмоциональным компонентом установки на распределение финансового вознаграждения по справедливости.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Таким образом, в данном исследовании не обнаружено больших различий в показателях социального капитала между двумя культурно различными группами россиян – русскими, проживающими в различных регионах России, и представителями культур Северного Кавказа. В частности, не обнаружено различий по значениям характеристик гражданской идентичности (выраженности и позитивности) и уровня доверия. Общий индекс толерантности к представителям иных групп тоже не отличается статистически достоверно, однако по шкалам внутри этого индекса обнаружены различия. Конечно, немаловажно то, что группы народов Северного Кавказа объединены в одну выборку и, например, чеченцы, у которых позитивность и выраженность гражданской (российской) идентичности, по нашим предыдущим исследованиям [Tatarko, 2010] снижена, находятся в одной группе с «пророссийскими» осетинами. Однако основная цель исследования состояла не в выявлении межэтнических различий в индикаторах социального капитала, а в анализе взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения.

Вполне вероятно, что если сосредоточиться именно на межэтнических различиях и сравнивать русских с представителями иных этнических групп, мы получим больше различий в социальном капитале. Об этом свидетельствуют результаты наших прежних исследований – в частности, как упоминалось чуть выше, между русскими и чеченцами существуют значимые различия в позитивности и выраженности гражданской (российской) идентичности: у чеченцев показатели по этим измерениям были ниже [Tatarko, 2010]. Между русскими и татарами были обнаружены значимые различия в уровне доверия, который был ниже у татар.

Также мы допускаем, что если рассматривать социальный капитал не на социетальном уровне (т. е. социальный капитал, который представители рассматриваемых групп «вкладывают» в социальный капитал общества), а на мезоуровне – на уровне малых и средних групп (т. е. социальный капитал, который представители данной группы «вкладывают» в свою малую группу), то здесь мы вполне можем обнаружить различия между русскими и народами Северного Кавказа по, например, такому параметру группового социального капитала, как сплоченность. Однако можно констатировать, что на макроуровне различий в социальном капитале между данными культурными группами не обнаружено, т. к. «вклад» в социальный капитал общества у русских и представителей народов Северного Кавказа примерно одинаков. Тем не менее, стоит обратить внимание, что по шкалам, входящим в общий индекс толерантности к представителям иных групп, обнаружены некоторые статистически достоверные различия (табл. 2). Но в общем индексе эти различия взаимопогашаются, поэтому общий индекс толерантности по отношению к представителям иных групп у русских и народов Северного Кавказа статистически значимо не отличается.

Довольно много достоверных различий обнаружено между данными культурными группами в установках на различные виды экономического поведения. Рассмотрим более подробно обнаруженные различия.

1. *Экономический патернализм – экономическая самостоятельность.* В данном случае представители народов Северного Кавказа демонстрируют большую позитивную эмоциональную оценку экономического патернализма, но его типичность выше оценивается русскими. В целом экономический патернализм оценивается негативно представителями обеих этнических групп. Оценки типичности данного вида поведения находятся на среднем уровне в обеих группах.
2. *Экономия времени – экономия денег.* В данном случае различия обнаружены только по шкале «типичность». Ответы представителей народов Северного Кавказа находятся

посередине данной шкалы, русские слегка «тяготеют» в сторону экономии денег.

3. *Кратковременная – долговременная перспектива в экономическом поведении.* По данному параметру также было обнаружено различие только по шкале «типичность». Ответы представителей обеих групп находятся в районе срединных значений, при этом русские тяготеют чуть больше в сторону кратковременной перспективы, а ответы представителей северокавказских народов немного смещены в сторону полюса долговременной перспективы.

4. *Расточительность в экономическом поведении.* В данном случае и позитивность эмоциональной оценки, и готовность к такому виду поведения выше у представителей народов Северного Кавказа.

5. *Экономическая индифферентность.* В данном случае у русских по шкале «типичность» статистически значимо более высокие показатели.

6. *Приоритет прибыли над законом.* В данном случае обнаружены статистически значимые различия между ответами русских и представителей северокавказских народов по шкалам «готовность» и «типичность». Русские демонстрируют более высокие значения по обеим шкалам по сравнению с представителями народов Северного Кавказа.

7. *Экономическая пассивность.* В целом, позитивность эмоциональных оценок данного вида поведения и готовность вести себя подобным образом невысоки в обеих группах. Тем не менее, можно отметить, что у представителей народов Северного Кавказа оценки несколько выше, чем у русских. По шкале «типичность» оценки выше в обеих группах по сравнению со шкалой эмоциональной оценки, причем у русских они имеют большее значение, чем у представителей народов Северного Кавказа. В данном случае мы видим рассогласование оценок между аффективным и поведенческим уровнями. Эмоциональные оценки низкие, а типичность такого вида поведения оценивается более высоко.

8. *Неприемлемость использования кредитов.* Показатели по данному виду поведения невысокие, и наблюдается небольшое, но статистически значимое различие между русскими и представителями северокавказских народов, у которых значения по данному показателю выше.

9. *Распределение финансового вознаграждения по справедливости.* В данном случае показатели и позитивных эмоциональных оценок, и готовности вести себя подобным образом выше у русских. Русские в большей степени, по сравнению с представителями народов Северного Кавказа, тяготеют к тому, чтобы распределять финансовое вознаграждение в соответствии с личным вкладом работника, а не поровну между всеми участниками работы.

10. *Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.* В данном случае также обнаружены различия между русскими и представителями северокавказских народов по шкале «типичность», у русских показатели по данной шкале несколько выше.

Как уже отмечалось ранее, наибольшее количество межкультурных различий обнаружено по шкале «типичность данного вида поведения для представителей моего народа», т. е. по когнитивному компоненту установки, характеризующему представление об экономическом поведении представителей аутгруппы. В определенной степени такое представление является автостереотипом, т. е. схематизированным представлением о том, как поведут себя представители этнической группы респондента в данной ситуации. Реальная же готовность самих респондентов из рассматриваемых культурных групп действовать определенным образом в данной ситуации, или эмоциональное отношение к ней, отличается значительно меньше. Таким образом, можно отметить, что большинство межкультурных различий в экономическом поведении россиян лежат не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или готовности действовать в них, а в поле стереотипных представлений о типичности того или иного вида поведения представителей своей этнической группы.

Обнаружены связи показателей социального капитала со шкалами оценок установок на определенные виды экономического поведения. Сходных связей значительно меньше, чем различных, среди сходных можно отметить следующие:

- 1) в обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли над законом;
- 2) межличностное доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

В целом социальный капитал связан с установками на так называемые «продуктивные» паттерны экономического поведения представителей обеих культурных групп. Аналогичный эффект наблюдался в прежних исследованиях, при изучении связей социального капитала с экономическими представлениями [Татарко, Лебедева, 2009]. Можно отметить, что социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и экономической индифферентности. У представителей народов Северного Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и предпочтение кратковременной перспективы в экономическом поведении.

Однако в данных группах встречаются и так называемые «контрпродуктивные» связи. Например, у русских доверие связано с оценкой типичности в поведении русских кратковременной перспективы. Также позитивность гражданской идентичности связана с оценкой типичности установки у русских на приоритет прибыли над законом. Однако, говоря об этих связях, важно заметить, что в данном случае респондент оценивал не свое поведение (эмоциональное отношение к ситуации и готовность действовать аналогично), а критически оценивал «типичное» поведение представителей своей культуры. Взаимосвязи социального ка-

питала с измерениями экономического поведения, в которых респондент оценивает *собственную установку*, а не представление об окружающих, являются «продуктивными» по своему смыслу.

У представителей народов Северного Кавказа «контрпродуктивные» по своему смыслу взаимосвязи демонстрирует выраженность гражданской идентичности. Такой эффект сложно объяснить, возможно, он является следствием некоторого амбивалентного отношения представителей данных культур к «русской» идентичности.

Если сопоставить логику межкультурных различий в установках на экономическое поведение и логику взаимосвязей социального капитала с данными установками, то мы увидим, что различия между культурными группами наблюдаются в основном по шкале «типичности», т. е. между *когнитивными* компонентами установок на различные виды экономического поведения. А взаимосвязи показателей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения в основном обнаружены по шкале, характеризующей эмоциональную оценку ситуации, т. е. с *эмоциональным* компонентом. Таким образом, отличия в установках на экономическое поведение между рассматриваемыми группами являются скорее следствием межкультурных различий. Социальный капитал связан с экономическими установками, но поскольку он достоверно не отличается в рассматриваемых группах, он и не обуславливает обнаруженные в оценках сценариев экономического поведения межкультурные различия.

Важно также отметить, что коэффициенты регрессионных связей по своему размеру небольшие. В прежних исследованиях нами было обнаружено, что коэффициенты корреляции социального капитала и экономических представлений также были небольшими по своей величине [Татарко, Лебедева, 2009]. Это позволяет сказать, что существует взаимосвязь социального капитала не только с экономическими представлениями, но и с реальными поведенческими установками. Однако эта связь несильная, поскольку, по всей видимости, существует большее количество факторов, посредствующих данную связь.

Выводы

1. Между русскими и представителями северокавказских народов не обнаружено статистически значимых различий по показателям социального капитала на макроуровне (уровне общества). Можно сказать, что «вклады» в социальный капитал общества у представителей данных культурных групп примерно одинаковы.
2. Обнаружено значительное количество различий между русскими и представителями народов Северного Кавказа в установках на различные виды экономического поведения. На основе общего анализа выявленных различий можно заключить, что большинство из них лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о типичности поведения представителей своей этнической группы.
3. Показатели социального капитала на макроуровне взаимосвязаны с установками на различные виды экономического поведения. Однако нельзя сказать, что взаимосвязь очень сильная, поскольку коэффициенты регрессионных уравнений невысоки. Аналогичный эффект был обнаружен при исследовании связи социального капитала с экономическими представлениями. По всей видимости, существует большое количество факторов, опосредствующих связь социального капитала и экономических установок.
4. По своей направленности большинство взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходство наблюдается только по связям классического измерения социального капитала – доверия. В обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении уста-

новку на приоритет прибыли над законом. Также в обеих группах доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

5. Социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и экономической индифферентности. У представителей народов Северного Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и кратковременной перспективе в экономическом поведении.
6. В целом социальный капитал связан с установками на так называемые «продуктивные» паттерны экономического поведения в обеих группах, т. е. можно сделать заключение, что экономическое поведение людей, которые делают больший «вклад» в социальный капитал общества (посредством более высокого доверия, толерантности и т. д.), будет также и более полезным для общества. Такие люди не будут стремиться к приоритету прибыли над законом, будут характеризоваться более высоким интересом к экономике, большей экономической самостоятельностью и т. п. Данный феномен является универсальным для представителей обеих рассматриваемых культур.