

СОДЕРЖАНИЕ

Проблема доверия и недоверия на перекрестке наук: вступительная статья ответственного редактора (Купрейченко А.Б.)	5
РАЗДЕЛ 1. Роль доверия и недоверия в современном российском обществе	7
Данкин Д.М. Доверие как фактор стабильности	7
Мерсиянова И.В. Доверие и недоверие в гражданском обществе	24
Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные и половые различия	34
Татарко А.Н. Социальный капитал и экономические установки русских и представителей народов Северного Кавказа	43
РАЗДЕЛ 2. Доверие в системе близких феноменов	57
Купрейченко А.Б., Табхарова С.П. Доверие и недоверие: соотношение, критерии, детерминация	57
Купрейченко А.Б., Дружинин Д.В. Уважение/неуважение и доверие/недоверие как основания категоризации личностью социального окружения	73
Журавлева Л.А., Сумарокова В.А. Исследование типов доверия и отношения личности к людям	87
РАЗДЕЛ 3. Доверие и недоверие социо-техническим системам, СМИ и рекламе	98
Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Психология доверия рекламе в структуре маркетинговых коммуникаций	98
Шляховая Е.В. Медиадоверие при различных видах информации	106
Купрейченко А.Б. Доверие и недоверие технике и социо-техническим системам: постановка проблемы и обоснование подхода к исследованию	126
Редакционная колонка	138
Наши авторы	138
Правила оформления научных статей в журнал «Ученые записки «ИМЭИ»	140

предпринимательства // Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта /Под общ. ред. А.Ю.Чепуренко. М., 1995. С.82-102.

5. Зинченко В.П. Психология доверия. Самара: Самарский гос. пед. ун-т, 1998.

6. Купрейченко А.Б. Методика оценки доверия личности другим людям //Современная психология: состояние и перспективы исследований. Часть 5. Программы и методики психологического исследования личности и группы /Отв.ред. А.Л.Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. С. 64-89.

7. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.

8. Сафонов В.С. Особенности доверительного общения: Автореф. дис ...канд. психол. наук. М.: ИП АН СССР, 1978.

9. Сафонов В.С. О психологии доверительного общения//Проблема общения в психологии /Отв.ред. Б.Ф.Ломов. М.: Наука, 1981. С. 264-272.

10. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-Пресс, 2002.

11. Скрипкина Т.П. Психологические особенности доверия к людям в юношеском возрасте: Дис ... канд. психол. наук. М., 1984.

12. Скрипкина Т.П. Психология доверия (теоретико-эмпирический анализ). Ростов-на-Дону: Изд-во пед.ун-та, 1997.

13. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000.

14. Lewicki R.J., Bunker B.B. Trust in Relationships: A Model of Trust Development and Decline // B.B.Bunker, J.Z.Rubin. Conflict, Cooperation and Justice. San Francisco, 1995.

15. Lewicki R. J., Stevenson M.A., Bunker B.B. The Three Components of Interpersonal Trust: Instrument Development and Differences Across Relationships. Max M. Fisher College of Business. The Ohio State University. WPS 97 — 4 February, 1997.

УДК 159.922.4

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ РУССКИХ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАРОДОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА¹¹

Татарко А.Н.

Аннотация. В работе представлены результаты кросс-культурного исследования социального капитала и экономических установок русских (N=334) и представителей народов Северного Кавказа (N=182). Выявлены различия в показателях социального капитала и экономических установках между русскими и представителями народов Северного Кавказа. Далее, с помощью множественного регрессионного анализа, продемонстрировано, что итоговые значения социального капитала и данные, характеризующие экономические установки, взаимосвязаны. Существуют как культурно-универсальные (для русских и народов Северного Кавказа), так и культурно-специфические формы данных взаимосвязей.

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

SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC ATTITUDES OF THE RUSSIANS AND PEOPLES FROM THE NORTH CAUCASUS

Tatarko A.N.

Abstract. This paper presents the results of cross-cultural study of the social capital and economic attitudes. The sample included the Russians (N=334) and the peoples from the North Caucasus (N=182). The differences of indicators in the social capital and economic attitudes between the Russians and the peoples from the North Caucasus are revealed. By the method of multiple regression analysis, it was found out that indicators of the social capital are closely interrelated with economic attitudes. Cultural-universal (for the Russians and the peoples from the North Caucasus) and cultural-specific forms of such relations are proved to exist.

Keywords: social capital, trust, civil identity, ethnic tolerance, economic attitudes.

Введение

Формирование и развитие понятия социального капитала в экономике явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. Будучи введенным в научный лексикон в 1916 г. Л. Ханифан [4], оно позднее было заимствовано из экономики и переосмыслено в русле других наук. Одним из крупнейших теоретиков социального капитала, не употреблявших, 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. Благодаря этому, правительство не должно навязывать организацию в иерархической (сверху вниз) манере [приводится по: 6, стр. 34-35].

Популярность данного понятия в настоящее время связана с тем, что оно имеет высокую объяснительную ценность в качестве одного из ключевых факторов экономического развития и благополучия. Социальный капитал является популярным концептом для объяснения причин экономического прогресса [16; 11; 29; 30; 32]. Экономические эффекты социального капитала продемонстрированы в достаточно большом количестве исследований. Показано, что наличие социального капитала способствует экономическому росту [16; 18]; увеличению доли инвестиций в ВВП [19]; создает условия для экономического роста [30]; способствует снижению неравенства в доходах [32; 14, р. 329]. Однако эти исследования фиксируют результат действия социального капитала, но не позволяют в достаточной мере понять психологические механизмы его функционирования.

Основой социального капитала является доверие [12; 23; 14]. Именно этот показатель используется в большинстве исследований в качестве основного индикатора социального капитала. В целом же, как отмечал Дж. Колмен, социальный капитал определяется через собственную функцию. Это не какая-либо одна сущность, это различные сущности, имеющие характеристики целого: все они представляют

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

собой определенные аспекты социальной структуры и ускоряют некоторые действия индивидов, которые находятся внутри этой структуры [10].

При этом немаловажное значение имеет и восприятие самими индивидами социальной общности, в которую они включены. Восприятие социального капитала общности может тоже влиять на эффективность взаимодействия индивидов внутри нее. Этот тезис подтверждается эмпирическими исследованиями, в частности, показано, что восприятие социального капитала имеет значение для собственной ориентации людей на успех и экономическую активность. Например, М. Килкенни с коллегами, опираясь на данные эмпирических исследований 800 небольших фирм в 30 городах штата Айовы в США, показал, что воспринимаемая поддержка местного сообщества, в сочетании с равноправием и поддержкой внутри фирм позитивно и высокозначимо связаны с представлениями сотрудников об успехе их фирм [17]. Другие авторы связывали индивидуальный социальный капитал с двумя группами явлений: неформальными, ориентированными на общность установками (чувство единства) и поведением, в сочетании с формально организованными видами поведения (гражданское участие) и установками к официальным организациям (общее доверие) [22].

Если речь идет об обществе в целом, то социальный капитал связан с такими характеристиками социальной структуры, как доверие, нормы, сети - т.е. все то, что может повышать эффективность общества [23]. Взаимное доверие, соблюдение общих норм и включенность в социальные сети возможны, когда люди внутри социальной структуры обладают чувством общности. Осознание принадлежности к социальной общности вместе с эмоционально-оценочным отношением к этой принадлежности, называемое социальной идентичностью [27], регулирует отношения с представителями аутгрупп [28]. Можно сказать, что для общества в целом, такую функцию выполняет гражданская идентичность. Целостная, гармоничная групповая, коллективная идентичность очень важна для личности. В частности, на это указал Д. Тейлор, отмечавший, что коллективная идентичность должна быть определенной. Последствия отсутствия определенности коллективной идентичности катастрофичны. Психологически здоровый индивид всегда должен иметь четко определенную коллективную (этническую, культурную, гражданскую) идентичность. Такой индивид готов к осмысленному, позитивному взаимодействию с физической и социальной средой, а также способен взаимодействовать с изменяющимся и сложным современным миром [29]. Таким образом, помимо доверия, степени включенности в социальное взаимодействие важным измерением социального капитала общества является состояние гражданской идентичности его представителей. Социальная (групповая) идентичность и ранее рассматривалась в качестве одного из измерений социального капитала [21], в том числе и в качестве одного из индикаторов социального капитала организаций [25].

Таким образом, в процессе эмпирического исследования социального капитала общества путем анализа агрегированных ответов респондентов, релевантными будут следующие индикаторы социального капитала: социальное доверие, гражданская идентичность, восприятие социального капитала общества.

Цель настоящего исследования состоит в рассмотрении одного из возможных психологических механизмов, посредством которого социальный капитал может влиять на экономическое поведение. Мы полагаем, что благодаря тому, что различные виды капитала могут конвертироваться друг в друга (это одно из свойств капитала вообще), социальный капитал может принимать на себя часть психологических функций, которые несет финансовый капитал. Речь идет именно о психологических функциях. Благодаря тому, что социальный капитал начинает выполнять психологические функции финансового капитала, активность экономического поведения индивида повышается. В результате, человек получает большую отдачу от собственной экономической активности при меньшем финансовом вложении. Т.е., говоря просто, социальный капитал способен компенсировать недостаток капитала финансового, но в сознании человека. А следствием этого является изменение экономического поведения, приводящее к экономическому эффекту.

Исследования показывают, что действительно, социальный капитал связан с экономическим поведением людей, повышая его активность и продуктивность. Уровень доверия влияет инвестиционное и финансовое поведение. В частности, было показано, что в регионах Италии с высоким уровнем социального доверия, люди пользуются в большей степени чеками, чем наличными, больше инвестируют в акции [15]. Финансовое поведение людей, переехавших из одного региона в другой, в большей степени

определяется уровнем доверия в среде, куда они переехали, а не того региона, откуда они прибыли [15]. Доверие связано с тем, что люди начинают более активно пользоваться кредитами [19]. Социальный капитал связан со сберегающим поведением. Было показано, что он оказывает влияние на сберегающее поведение у подростков [26]. Сети, как элемент социального капитала, меняют поведение людей при поиске работы и делают его более успешным [8].

В исследовании, посвященном изучению предсказательной способности теории социального капитала по отношению к покупательскому поведению, было показано, что, действительно, социальный капитал позволяет предсказать покупательское поведение [20]. В данном случае, играет роль то, что люди принадлежат к одной общности, т.е. наличие у них единой социальной идентичности, которая рождает отношения взаимности. В исследовании выявлено, что взаимность является медиатором принадлежности к общности и покупательского поведения [20, р. 487].

Из приведенных исследований следует, что социальный капитал выполняет функцию психологической поддержки индивида в процессе реализации им собственного экономического поведения. Социальный капитал дает людям чувство уверенности и это повышает их экономическую активность. 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 и аутгрупповая толерантность.

Мы предлагаем рассматривать эти два компонента 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.

В рамках данного исследования рассмотрению подлежала взаимосвязь измерений социального капитала и сценариев экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп.

Цель исследования: кросс-культурное рассмотрение 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 разных этнических группах данная взаимосвязь может носить специфический характер.

Методика

Участники исследования. В соответствии с целью исследования, выборка (N=516 чел.) была разделена на 2 подвыборки – русских и представителей народов Кавказа. В таблице №1 представлены характеристики выборки исследования. В выборку вошли русские (проживающие в Москве, Северокавказском федеральном округе, Чукотском автономном округе), чеченцы, осетины, балкарцы (проживающие в Северокавказском федеральном округе).

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 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

Инструментарий исследования

1. Методики оценки социального капитала.

В данном случае оценке подлежали следующие параметры: а) уровень межличностного доверия; б) характеристики гражданской идентичности (позитивность и выраженность); в) толерантность к представителям иных групп.

а) *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*.

б) *Характеристики гражданской идентичности.* В исследовании по 5-балльной шкале оценивались по 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.

в) *Толерантность к представителям иных групп.* Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 4-х 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).

2. Методика сценариев экономического поведения.

Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовалась т.н. «метод поведенческих сценариев», когда респонденту дается описание социальной ситуации (сценария), а затем респондента просят дать оценку данной ситуации с помощью специально разработанных шкал. Методика сценариев экономического поведения разработана и апробирована на базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ. Сведения о результатах апробации можно найти в научном отчете [Социокультурные факторы экономического развития..., 2009].

Перед составлением методики, предварительно нами были разработаны 11 биполярных измерений экономического поведения (которые приведены ниже), под которые уже разрабатывались конкретные ситуации (номера ситуаций в приложении соответствуют номерам ниже представленных 11-и измерений экономического поведения).

Биполярное измерение: «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность». В методике для оценки использовался полюс «Экономический патернализм».
2. Биполярное измерение: «Экономия времени – экономия денег». В методике для оценки использовался полюс «Экономия времени».
3. Биполярное измерение: «Кратковременная - долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении». В методике для оценки использовался полюс «Кратковременная перспектива в экономическом поведении».
4. Биполярное измерение: «Расточительность – экономность» (шкала 7-балльная, нарастание в сторону расточительности) Шкала: «Расточительность в экономическом поведении».
5. Биполярное измерение: «Экономический интерес - экономическая индифферентность». В методике для оценки использовался полюс «Экономическая индифферентность».
6. Биполярное измерение: «Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью». В методике для оценки использовался полюс «Приоритет прибыли над законом».
7. Биполярное измерение: «Экономическая активность - экономическая пассивность». В методике для оценки использовался полюс «Экономическая пассивность».
8. Биполярное измерение: Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни. В методике для оценки использовался полюс «Неприемлемость кредитов».
9. Биполярное измерение: «Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости». В методике для оценки использовался полюс «Распределение финансового вознаграждения по справедливости».
10. Биполярное измерение: «Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам». В методике для оценки использовался полюс «Неподверженность импульсивным покупкам».
11. Биполярное измерение: «Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе». В методике для оценки использовался полюс «Приоритет денег над творчеством в работе».

Ниже, в качестве примера приводятся ситуации для оценки первого измерения.

1. Александр и Василий несколько лет назад окончили технический вуз и устроились на работу в научно-исследовательский институт. Несмотря на всю увлеченность работой, они стали замечать, что их карьерный рост идет медленно, следовательно, зарплата практически не растет. Решив, что такие условия ему не подходят, Александр предпочел уйти, чтобы открыть собственный бизнес в данной сфере. Василий решил остаться, ценя стабильность и ожидая повышения в исследовательском институте.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Александр	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Василий
Мне больше нравится поведение Александра	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Василия
Я сам поступил бы как Александр	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Василий
Поведение Александра является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Василия является типичным для большинства представителей моего народа

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 Кавказа. Русские опрашивались в различных регионах, что позволяет 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 Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы (N=182). Народы, населяющие 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.
Существуют ли различия в показателях социального капитала между русскими и народами Кавказа?
Существуют ли различия в установках на различные виды экономического поведения между русскими и народами Кавказа?
Как связаны показатели социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в группах русских и народов 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-х группах (полужирным выделены статистически значимые различия)

Показатели		Среднее Русские	Среднее Народы Кавказа	Уровень Значимости различий
Характеристики гражданской идентичности	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
Межличностное доверие		2.63	2.59	.718
Толерантность к представителям иных групп	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-ем вопросам)	3.21	3.17	0.63

Из таблицы 2 видно, статистически значимые различия в показателях социального капитала между русскими и представителями народов Кавказа обнаружены только по некоторым из показателей толерантности (толерантность к этническим меньшинствам выше у представителей народов 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 толерантности к представителям иных групп. Однако, если рассмотреть по отдельности показатели, входящие в данный индекс, то можно увидеть, что представители народов Кавказа отмечают большую толерантность по отношению к представителям этнических меньшинств. А русские демонстрируют большую толерантность, по сравнению с народами Кавказа, по отношению к сексуальным меньшинствам и инакомыслящим.

Таблица 3. Средние значения показателей шкал сценариев экономического поведения в 2-х группах

Показатели		Среднее Русские	Среднее Народы Кавказа	Уровень Значимости различий
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение	2.43	2.81	.024
	Типичность	4.08	3.47	.001
Экономия времени	Типичность	3.71	4.06	.051
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	4.22	3.80	.006
Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение	3.42	3.88	.030
	Готовность	3.44	4.05	.004
Экономическая индифферентность	Типичность	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	Типичность	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	Типичность	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 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				
		Межличностное доверие	Толерантность к предст. Иных групп	Позитивность гражд. Идент.	Выраженность гражд. Идент.	R2
		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 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 готовностью вести себя в соответствии с установкой на приоритет прибыли перед законом.

Таблица 5. Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (народы Кавказа)

Установки экономического поведения		Предикторы				
		Межличностное доверие	Толерантность к предст. Иных групп	Позитивность гражд. Идент.	Выраженность гражд. Идент.	R2
		β	β	β	β	
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 toler =0.05.

В таблице 5 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа.

Из таблицы видно, что уровень доверия отрицательно связан со всеми тремя компонентами поведенческой установки на приоритет прибыли над законом, а также - с 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 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 готовностью воспроизводить в поведении последнюю из двух указанных установок.

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

Выраженность гражданской (российской) идентичности у представителей народов 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 – с измерением «Распределение финансового вознаграждения по справедливости». Также выявлена позитивная связь выраженности гражданской идентичности с эмоциональным компонентом установки на приоритет прибыли перед законом и отрицательная – с эмоциональным компонентом установки на распределение финансового вознаграждения по справедливости.

Обсуждение результатов исследования

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 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 Кавказа объединены в одну выборку и, например, чеченцы, у которых позитивность и выраженность гражданской (российской) идентичности, по нашим предыдущим исследованиям 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. 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 между русскими и народами Кавказа различия, например, по 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 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 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 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.

Экономия времени – экономия денег. В данном случае различия обнаружены только по шкале

«типичность». Ответы представителей народов Кавказа находятся посередине данной шкалы, русские слегка «тяготеют» в сторону экономии денег.

Кратковременная - долгосрочная 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 народов Кавказа смещены чуть в сторону полюса долгосрочной перспективы.

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

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

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

Экономическая пассивность. В целом, позитивность эмоциональных оценок данного вида поведения и готовность вести себя подобным образом не высоки в обеих группах. Тем не менее, можно отметить, что у представителей народов Кавказа оценки чуть 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 Кавказа. В данном случае мы видим рассогласование оценок между аффективным и поведенческим уровнями. Эмоциональные оценки низкие, а типичность такого вида поведения оценивается более высоко.

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

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 Кавказа тяготеют к тому, чтобы распределять финансовое вознаграждение в соответствии с личным вкладом работника, а не поровну между всеми участниками работы.

Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе. В данном случае также обнаружены различия между русскими и представителями народов Кавказа 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:

в обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли над законом;

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 т.н. «продуктивные» паттерны

экономического поведения представителей обеих культурных групп. 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 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 т.н. «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 капитала с измерениями экономического поведения, в которых респондент оценивает собственную установку, а не представление об окружающих, являются «продуктивными» по своему смыслу.

У представителей народов 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 «российской» идентичности.

Если сопоставить логику межкультурных различий в установках на экономическое поведение и логику взаимосвязей социального капитала с данными установками, то мы видим, 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. Т.е. 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.

Выводы

Обнаружено значительное количество различий между русскими и представителями народов 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.

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.

По своей направленности большинство взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходства наблюдаются только по связям классического измерения социального капитала — доверия. В обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку 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.

Социальный капитал у русских отрицательно взаимосвязан с установками на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) отрицательно взаимосвязан с установками на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и кратковременной перспективе в экономическом поведении.

В целом социальный капитал связан с установками на т.н. «продуктивные» паттерны экономического поведения в обеих группах. Т.е. можно сделать заключение, что экономическое поведение людей, которые делают большой «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.

Литература

1. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Циренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование оценка, эффективность использования. СПб. 1999.
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. Нестик Т.А. Культурный, социальный и символический капиталы. URL: <http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php>. 2007.
6. Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: Из-во «Ермак». 2004.
7. Фукуяма Ф. Доверие. М.: Изд-во «Хранитель». 2006.
8. Barbieri P., Paugam S. Russel H. Social capital and unemployment exits // Regimes and the experience of unemployment in Europe / Eds. D. Gallie, S. Paugam. Oxford University Press. 2000. P. 200–217.
9. Bowles S., and Gintis H. Social Capital and Community Governance / The Economic Journal. 2002. 112. P. 419-436.
10. Coleman J. S. 1990. Foundations of Social Theory. Harvard University Press. Cambridge. Massachusetts. 1990.
11. Fukuyama F. Social capital. In L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress. New York: Basic Books, 2000, p. 98-111.
12. Fukuyama F. Trust: The social Virtues and the Creation Prosperity. New York: Free Press. 1999.
13. Grootaert C. Social capital: the missing link / Social Capital and Participation in Everyday Life. Edited by Eric M. Uslaner. London: Routledge. 2001. P. 9 - 29.
14. Handbook of social capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics. Ed. by Gert Tinggaard Svendsen and Gunnar Linad Haase Svenddsen. Cheltenham, UK: Edward Elgar 2010.
15. Healy T., Côté S., John H., Field S. The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital. P: OECD, 2001.
16. Helliwell J., Putnam R. Economic growth and social capital in Italy // Eastern Economic Journ. 1995. V 21. № 3. P. 295-307.
17. Kilkenny M., Nalbarte L., Besser T. Reciprocated community support and small town—small business success // Entrepreneurship and Regional Development., 1999. V. 11 № 3. P. 231-246.
18. Knack S. Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypothesis // Public Choice. 2003. V. 117 (3-4). P. 341-355.
19. 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.

20. Miller N. Contributions of social capital theory in predicting rural community inshopping behavior // Journ. of Socio - Economics. 2001. V. 30. № 6. P. 475-493.
21. Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. 1998. V. 23. № 2. P. 242-266.
22. Perkins D., Hughey J., Speer P. Community psychology perspectives on social capital theory and community development practice // Journ. of the Community Development Society. 2002. V. 33 № 1. P. 33-52.
23. Putnam R. Social capital measurement and consequences // Canadian Journ. of Policy Research. 2001. V. 2. № 1. P. 41-51.
24. Putnam R., Leonardi R., Nanetti R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton. NJ: Princeton University Press, 1993.
25. Shockley-Zalabak P., Kathleen E., Gaynelle W. Organizational trust: What it means, why it matters // Organization Development Journ., 2000. V. 18. № 4. P. 35-48.
26. Ssewamala F., Karimli L., Chang-Keun H., Ismayilova L. Social Capital, Savings and Educational Outcomes of Orphaned Adolescents in sub-Saharan Africa // Children and Youth Services Review. 2010. V. 32. № 12. P. 1704-1710.
27. Tajfel H. Social identity and intergroup relations. Cambridge and Paris. 1982.
28. Tajfel H., Turner J.C. The social identity theory of intergroup behavior // Psychology of intergroup relations / Ed. by. S. Worchel, W.G. Austin. Chicago: Nelson-Hall. 1986. P. 7-24.
29. Taylor D. The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers. Praeger. 2002.
30. Torsvik G. Social Capital and Economic Development: A plea for the mechanisms // Rationality and Society, 2002. V. 12. № 4. P. 451-476.
31. Woolcock M., Narayan D. Social capital: Implications for development theory, research, and policy // The World Bank Research Observer. 2000. № 15. P. 225-249.
32. Zak P., Knack S. Trust and growth / Economic Journ. V. 111. № 470. P. 295-321.

РАЗДЕЛ 2. ДОВЕРИЕ В СИСТЕМЕ БЛИЗКИХ ФЕНОМЕНОВ SECTION 2. TRUST IN THE SYSTEM OF CLOSE PHENOMENA

УДК 316.37

ДОВЕРИЕ И НЕДОВЕРИЕ: СООТНОШЕНИЕ, КРИТЕРИИ, ДЕТЕРМИНАЦИЯ

Купрейченко А.Б., Табхарова С.П.

Аннотация. Одной из важнейших проблем является понимание сущности и содержания, а также места доверия в системе понятий. В этом контексте высоко актуален совместный анализ доверия и недоверия как относительно независимых феноменов. Эмпирическое исследование показало, что критерии доверия и недоверия другим людям имеют как сходство, так и различия. Установлено также, что респонденты с различным отношением к людям используют более «жесткие» или более «мягкие» критерии доверия и недоверия.

Ключевые слова: доверие, недоверие, отношение к людям, критерии доверия и недоверия.

TRUST AND DISTRUST: CORRELATION, CRITERIA, DETERMINATION

Kupreychenko A.B., Tabkharova S.P.

Abstract. An understanding of the essence and content of trust, as well as its place in the system of concepts is one of the major problems. A simultaneous and bilateral analysis of trust and distrust as relatively independent phenomena is very timely in this context.

The empirical research has shown that criteria of confidence in and distrust to other people have both similarities, and distinctions. Respondents with various attitudes towards people were found out to use more “rigid” or “soft” criteria of trust and distrust.

Keywords: trust (confidence), distrust, attitudes towards people, criteria of trust and distrust.

Введение

Состояние исследований в области психологии доверия освещено рядом авторитетных авторов в крупных работах последних лет и специальных обзорных публикациях [1-3, 5-7, 11, 12, 15, 16, 20-23, 31, 34, 35]. Одной из важнейших проблем является понимание сущности и содержания доверия и недоверия. Различаются взгляды не только на содержание доверия, но также и на то, к какому классу понятий оно относится. В различных исследованиях доверие рассматривается как ожидание, установка, отношение, состояние, чувство, процесс социального обмена и передачи информации и других значимых благ, личностное и групповое свойство и т.д. Исследователи также говорят о культуре доверия, нередко доверие понимается как компетенция субъекта. В определенных условиях можно рассматривать доверие или недоверие как общественное и групповое настроение, климат, социальную ситуацию и социальную проблему.

Ряд исследований посвящен социально-психологическим функциям доверия и недоверия, последствиям и эффектам доверия и недоверия, взаимосвязи доверия и недоверия с различными феноменами жизнедеятельности личности и группы, динамике доверия и недоверия. Так, выделены основные процессы доверия и недоверия: формирование; оправдание; снижение, угасание, а также усиление и углубление доверия и недоверия; поддержание доверительных отношений; преодоление недоверия; потеря доверия и др. Определены наиболее значимые критерии и личностные детерминанты этих процессов.

Анализ места доверия в системе понятий чаще всего ограничивается рассмотрением однокоренных и близких по смыслу, а именно феноменов доверчивости, доверительности, веры и уверенности. Многие авторы отмечают несомненную смысловую близость понятий доверие и вера. В русском языке они близки также этимологически. Как отмечает Т.П. Скрипкина определения понятий «вера» и «доверие», приводимые в толковых и даже философских словарях, не позволяют четко разграничить их смысл [16, с. 54]. С.Л. Франк отмечал, что «вера – это убеждения, истинность которых не может быть доказана с неопровержимой убежденностью» [19, с. 222]. По мнению В.Г. Галушко, «вера в нерелигиозном смысле означает субъективную уверенность при отсутствии объективных оснований для ее оправдания, т.е. без