

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

Я.М.Рощина

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОВЕДЕНИЯ**

Препринт WP15/2008/03

Серия WP15

Научные труды

Лаборатории исследований рынка труда

Москва
ГУ ВШЭ
2008

Редактор серии WP15
«Научные труды
Лаборатории исследований рынка труда»
С.Ю. Рошин

P81 **Рошина Я.М.** Психологические составляющие человеческого капитала как фактор экономического поведения. Препринт WP15/2008/03. — М.: ГУ ВШЭ, 2008. — 56 с.

Исследование посвящено взаимосвязи психологической составляющей человеческого капитала и экономического поведения людей в России. В работе используются данные, впервые в России собранные в рамках одновременно проведенного массового социологического опроса и психологического тестирования (около 600 человек). Это позволило на микроуровне протестировать взаимосвязь психологической компоненты личности и поведения людей в экономической сфере. На основании большого числа психологических переменных были построены восемь интегральных факторов, характеризующих выраженность разных психологических компонент человеческого капитала. На индивидуальном уровне были обнаружены значимые взаимосвязи этих факторов с важнейшими демографическими и социально-экономическими показателями, такими как пол, возраст, образование, религиозность, трудовой путь, занимаемая должность, место рождения, курение, употребление алкоголя, занятия физической культурой, самооценка социального статуса и материального положения семьи. Эконометрические оценки показали, что психологические характеристики, такие как надежность памяти и доверие к обществу, личный адаптационный потенциал и ситуативная тревожность, имеют вклад в доходы, сравнимый с влиянием образования.

Классификация JEL: J24, J31.

УДК 330.16
ББК 65.01

Roshchina Yana. Psychological elements of human capital as factor of economic behavior. Working paper WP15/2008/03. — Moscow: State University — Higher School of Economics, 2008. — 56 p. (in Russian)

The paper is devoted to analyze the relation between psychological elements of human capital and economic behavior. The data used in this paper were collected for the first time in Russia within the mass sociological interrogation and psychological testing simultaneously spent (about 600 people). This allowed us to test at the micro-level if there are the interrelation between psychological components of the person and his behavior in economic sphere. On the basis of the big number of psychological variables eight integrated factors, characterizing expressiveness of different psychological components of the human capital have been constructed. At individual level significant interrelations of these factors with the major demographic, social and economic indexes, such as a sex, age, formation, religiousness, a labor experience, the birthplace, smoking, the use of alcohol, a sport training, a self-estimation of the social status and a family financial position have been found out. Econometric estimations has shown that some psychological variables (reliability of memory and mistrust to a society, personal adaptable potential and situational uneasiness) have the contribution to incomes comparable with such of the education.

JEL Classification: J24, J31.

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

© Рошина Я.М., 2008
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008

1. Введение¹

Экономические и социологические модели поведения объясняют разницу в социальных позициях и способах жизнедеятельности людей прежде всего их различиями по полу, возрасту, образованию, доходу, семейному положению, социальному статусу и другим подобным характеристикам. И хотя в целом современный экономический подход опирается на психологические различия людей (например, во вкусах и предпочтениях, склонности к риску и др.), психологическое измерение остается за рамками собственно экономических исследований. Социология также уделяет внимание в первую очередь различиям между группами людей, а не их индивидуальным (в том числе психологическим) особенностям. Однако было замечено, что во многих экономических моделях поведения значительная часть вариации остается необъясненной [Болулз и др., 2001], что может быть объяснено, в том числе, и психологическими характеристиками личности. Эти идеи в свое время привели к появлению новой дисциплины — экономической психологии, которая на сегодняшний день сделала важный вклад в понимание поведения человека. Кроме того, психологические характеристики человека и их воздействие на потребление активно изучаются в маркетинговых исследованиях, в частности при построении психографических профилей. Таким образом, в целом проблему взаимовлияния экономического поведения и психологических переменных нельзя считать малоизученной. В то же время эмпирических исследований в области экономической психологии, не носящих узкоприкладного маркетингового характера, в России явно недостаточно.

Одной из проблем организации такого рода исследований является задача психологических измерений, технология которых гораздо сложнее стандартных социологических опросов. Высокая стоимость и громоздкость таких измерений приводят к тому, что на практике их заменяют массовыми опросами с большим количеством вопросов, с которыми респондент в той или иной степени соглашается или не соглашается (такова, например, чаще всего техника психографики). Поэтому часто те характеристики, которые экономисты и социологи считают «психо-

¹ Автор выражает глубокую признательность М.Э. Дмитриеву за идею и руководство проектом, М.Э. Дмитриеву и К. Юдаевой за обсуждение методики и результатов исследования на всех его этапах, коллективу коллег-психологов под руководством А.И. Юрьева и лично И. Буриковой за помощь в интерпретации результатов факторного анализа пространства психологических характеристик. Проект финансировался Центром стратегических разработок.

логическими», на самом деле являются таковыми только отчасти, представляя собой скорее «мнения», «отношения», «мотивы», «цели», «установки» и т.д. Однако хорошо известно, что такие переменные довольно неустойчивы и зависят, например, как от способа формулировки вопроса, так и от его контекста, настроения человека, его ориентации на референтные группы и т.д.

Чтобы действительно измерить различные компоненты психики человека (психические реакции, процессы, функции, состояния, свойства), как правило, необходимо использовать специальные тесты и аппаратные методики, а также на основе множества полученных параметров агрегировать их в несколько обобщенных характеристик человека. Так, хотя в теории человеческого капитала предполагается, что человек получает отдачу именно от своих «способностей, знаний и умений», на практике оказывается, что измерить их очень трудно, если не невозможно, и поэтому в эмпирических исследованиях собственно человеческий капитал заменяется прокси-переменными, отражающими соответствующие инвестиции (например, образование, обучение на рабочем месте и т.д.).

В настоящем исследовании практически впервые в России на микроуровне рассматривается взаимосвязь экономического поведения и психологических характеристик человека, измеренных на основе комплекса специальных методик, разработанных группой психологов из Санкт-Петербурга под руководством проф. А.И. Юрьева. Именно использование адекватных психологической науке способов измерения, а не традиционных блоков вопросов о мотивах, установках и т.п., в сочетании с собранными данными о демографических и социально-экономических характеристиках позволило на основе тестирования эконометрических моделей сделать выводы о характере взаимозависимости психологических характеристик и экономического поведения.

2. Традиции исследований взаимосвязи психологических факторов и экономического поведения

Взаимосвязь психологических характеристик с различными видами экономического поведения человека исследуется, как правило, в рамках экономической психологии. Если такие характеристики рассматриваются как одна из составляющих человеческого капитала, их необходимо учитывать в соответствующих экономических моделях. Значительное число исследований отдачи от человеческого капитала показали влияние уровня образования (или числа лет обучения) и профессионального

опыта (измеряемого стажем работы) на доходы человека. Теоретический фундамент этих исследований был заложен в работах Г. Беккера, Я. Минцера и других экономистов. Объем человеческого капитала в этих исследованиях понимается как имеющиеся у человека умения, навыки, способности, знания и т.п., находящие свое выражение в росте производительности, а следовательно, и доходов. При этом такой человеческий капитал включает как врожденные характеристики (например, способности к математике, память, и т.д.), так и полученные в ходе обучения (во-первых, в образовательных учреждениях и, во-вторых, на рабочем месте). При этом непосредственное измерение *объема* человеческого капитала, как правило, невозможно, поэтому принимается допущение о том, что объем сделанных *инвестиций* (измеряемый, например, как число лет образования, стаж работы и т.д.) коррелирует с его уровнем, и может быть использован в качестве детерминанты уровня зарплаток (или ставки заработной платы).

В то же время остается необъясненным эффект собственно различий в способностях людей, имеющих одинаковый уровень образования и профессионального опыта. Это соображение побудило исследователей включать в модели непосредственно переменные, тем или иным образом измеряющие способности или навыки (например, познавательные способности, уровень интеллекта, и т.д.). Правда, следует сказать, что «способности» и особенно «умения», как показали западные исследования, имеют довольно высокую корреляцию с полученным образованием, поэтому необходимо было оценить собственный вклад каждого из этих факторов.

В 1970-х гг. тестирование моделей влияния различных факторов на доходы с учетом психологических характеристик человеческого капитала, в первую очередь таких как IQ и подобные им, были достаточно популярны. Такие модели чаще всего опирались на концепцию человеческого капитала и модель Я. Минцера, обосновывающую позитивную отдачу от инвестиций в человеческий капитал (уровень образования, измеренный в годах, стаж, стаж работы на последнем месте работы), с учетом износа накопленных знаний (это подразумевает отрицательный коэффициент регрессии при переменной стажа или возраста). Чтобы измерить отдачу от психологических составляющих, наряду с образованием и опытом в такую модель включались также переменные, тем или иным образом измеряющие «способности и умения».

В ряде исследований было показано, что хотя эффект психологической составляющей на доходы существует, однако он не настолько велик, чтобы считать результаты оценки моделей, не включающих специальные переменные «способностей», существенно смещенными (см., например,

[Brown, Reynolds, 1975; Griliches, Mason, 1972; Nyhus, Pons, 2005] и др. В работе С. Боулза и др. [Bowles, Gintis, Osborne, 2001] приводится обзор исследований моделирования факторов, влияющих на доходы, с учетом составляющей «навыков, способностей и умений» (skills and abilities) и других психологических характеристик. В частности, использовались результаты тестов на IQ, AFQT, серии тестов, измеряющие «познавательные способности», «словарный запас», «агрессивность», «экстравертность», «эмоциональную стабильность», «автономию» и т.п. Еще одно частое направление измерения отдачи от ЧК — включение в модель характеристик родителей респондента, чаще всего уровня образования и должности [Boissiere, Knight, Sabot, 1985].

Помимо широко распространенных оценок отдачи от человеческого капитала изучались взаимосвязи психологических характеристик с разными видами экономического поведения. Так, отдельные эмпирические исследования рассматривали влияние психологических характеристик (в частности, стресса) на выбор профессии (occupational choice) [Pihlblad, Gregory, 1956], статусное неравенство и рассогласование статусов [Hornung, 1977; Hollander, Howard, 2000], длительность безработицы и положение на рынке труда в длительной перспективе [Dooley, Prause, Ham-Rowbottom, 1997; Goldsmith, Veum, Darity, 1996]. Можно предположить, что определенные психологические типы личности по-разному склонны также к вступлению в брак и рождению детей; миграции; потреблению алкоголя и курению; девиантному и деликвентному поведению.

Достаточно развитой областью исследований является также изучение влияния психологических характеристик человека на сберегательное поведение. Обзор этих подходов сделан О. Кузиной [Кузина, 2003]. Одним из первых исследователей в этом поле был Дж. Катона [Katona, 1975]. Он разработал методологию измерений экономических ожиданий населения и оценки их влияния на экономическое развитие, предложил концепцию индекса потребительских настроений, выделил различные с психологической точки зрения виды сбережений. Основы бихевиористской экономики были разработаны известными психологами А. Тверски и Д. Канеманом [Kahneman, Tversky, 1974; Kahneman, Tversky, 1979], которые предложили психологический подход к объяснению экономического поведения людей в условиях риска, показывающий, в частности, различное отношение людей к выигрышам и потерям одной и той же суммы денег. Работа А. Фёрнхэма и М. Арджайла [Furnham, Argyle, 1998] подчеркивает символическую природу современных денег и существование различий в обращении людей с деньгами в зависимости от их символической ценности, не сводимой к стоимостным расчетам. Г. Шефрин и Р. Талер [Sheffrin, Thaler, 1988] предложили рассматривать

самоконтроль (self-control) в качестве важнейшей переменной, объясняющей отклонения реального поведения домохозяйств по размещению денежных ресурсов между сегодняшним и будущим потреблением от поведения, прогнозируемого в неоклассических моделях. Эксперименты в этой области показали, что удовлетворение сегодняшних желаний оказывается намного привлекательнее тех, которым еще предстоит появиться в будущем, поэтому сбережения были бы невозможны без самоконтроля. П. Лант и С. Ливингстоун [Lunt, Livingstone, 1992] обнаружили, что сберегатели отличаются от несберегателей по ряду социально-психологических характеристик, таких как склонность брать ответственность на себя, использовать социальную поддержку, а также проводить жесткую политику в управлении собственными финансами. Исследования Р. Валунда и Ж. Гуннарссона [Wahlund, Gunnarsson, 1996] позволили подтвердить идею о зависимости сберегательного поведения от типа принятия решений и когнитивных способностей индивидов. Общая схема исследований сберегательного поведения методами экономической психологии предлагается Г. Ван Велдховеном и Э. Грёнландом [Van Veldhoven, Groenland, 1993].

Большинство исследований в рамках экономической психологии изучает поведение взрослых людей, способных принимать экономические решения. В то же время не менее важно изучать влияние психологических характеристик детей и молодежи: в частности, такого рода исследования проводились для финансового поведения подростков Е. Сонюга-Барке и П. Уэбли [Sonuga-Barke, Webley, 1993]. Другое направление — анализ значимости вклада психологической составляющей (способности, интеллект, когнитивные возможности), наряду с объемами экономического и социального капитала семьи, в образовательные достижения детей (успехи в школе) и доступность образования, в частности возможности перехода на следующую ступень образования. Пример таких исследований можно найти в книге под редакцией В. Хутмачера, Д. Кочрана и Н. Ботанни [Hutmacher, Cochrane, Botanni (ed.), 2001].

3. Методология эмпирического исследования

Цель настоящего исследования — выявление влияния психологических характеристик человеческого капитала на экономическое поведение человека, в частности:

- 1) предложение труда (вероятность быть занятым);
- 2) заработка на рынке труда (на основной работе);
- 3) сбережение семьи.

Кроме того, рассматривается взаимосвязь психологических характеристик с некоторыми другими демографическими и социально-экономическими параметрами человека (возраст, образование, религиозность, должность, употребление алкоголя, самооценка материального и общественного положения, и др.).

Методы анализа. Для исследования взаимосвязей между двумя переменными применяется корреляционный анализ и анализ средних с расчетом Т-статистики. Исследование влияния психологических характеристик на экономическое поведение проводится на основе классических экономических и экономико-социологических моделей (в частности, модель Минцера, модель предложения труда, функция сбережений), в которые в качестве детерминант включены психологические переменные. Значительную сложность в таких задачах составляет проблема эндогенности, т.е. как зависимости экономического поведения от психологических факторов, так и наоборот. Возможно, некоторые психологические характеристики представляют собой результат предшествующего экономического поведения человека, и постфактум невозможно выяснить, что из них является «первопричиной». Например, чрезмерное потребление алкоголя может иметь и психологические, и социально-экономические причины, однако очевидно, что затем под влиянием этого вида аддиктивного поведения может происходить изменение и психики человека, и его умений и способностей. Точно также можно предположить, что более высокие должности занимают люди более агрессивные и властные (возможно, и способные тоже — согласно теории меритократии). Однако занявшие властные позиции люди с течением времени также могут значительно измениться, приобретая определенные знания и умения (например, управления людьми, стратегического планирования и т.д.). Низкий социальный статус и длительная депривация, возникшие в результате как экономических, так и психологических факторов, могут привести к стрессовому состоянию, мешающему человеку выйти из сложившейся ситуации, и т.д.

В настоящей работе мы оцениваем стандартную модель отдачи от человеческого капитала, а также варианты оценки этой модели с включением психологических переменных. Оценка зависимости заработков от других переменных только для совокупности занятых даст смещенные оценки, поэтому мы оцениваем эту модель с корректировкой смещенности по Хекману, т.е. проводим двухшаговую оценку модели — сначала модели отбора (вероятность быть занятым на рынке труда), и затем модели зависимости заработка от различных детерминант с включением в уравнение величины, обратной коэффициенту Милля.

В уравнении отбора зависимая переменная равна 1, если респондент имел работу (включая находившихся в отпуске) в течение последних

30 дней, и 0 — в противоположном случае. В качестве детерминант используются характеристики, соответствующие теоретическим представлениям модели предложения труда, и контрольные переменные:

- пол;
- возраст;
- уровень образования;
- семейное положение;
- наличие детей до 18 лет, проживающих с респондентом;
- количество человек в семье;
- количество взрослых (кроме респондента), занятых на рынке труда;
- нетрудовой доход индивида (доходы всех членов семьи минус заработка респондента);
- место жительства (областной центр — другие города в области);
- самооценка здоровья;
- психологические характеристики.

В уравнении заработков зависимая переменная — логарифм дохода на основном месте работы за последние 30 дней. Детерминанты модели — переменные стандартной модели Минцера, а также контрольные характеристики:

- пол;
- общий стаж и стаж в квадрате (аппроксимируемый возрастом);
- специфический стаж (число лет работы на данном предприятии);
- уровень достигнутого образования (набор дамми-переменных);
- контрольные переменные для уровня должности или наличия подчиненных;
- навыки использования компьютера и Интернета;
- тип поселения;
- характеристики места работы (отрасль);
- логарифм отработанного времени за последние 30 дней;
- психологические измерения способностей.

Оцениваются также модели зависимости, во-первых, наличия у семьи сбережений, и во-вторых, факта пользования кредитом в последние 12 месяцев (дихотомические переменные), от душевого дохода семьи, а также некоторых социально-экономических (пол, возраст, образование, занятость, семейный статус) и психологических характеристик респондента.

Данные. В рамках специального полевого исследования было опрошено 599 человек в 6 городах Владимирской области. Опрос проведен весной 2007 г. Психологические характеристики измерялись группой психологов под руководством доктора психологических наук, заведующего кафедрой политической психологии СПбГУ профессора

А.И. Юрьева. Разработка выборки, а также полевые работы по сбору социально-экономической информации проводились под руководством кандидата экономических наук С.А. Белановского («Фонд эффективной политики»).

4. Дифференциация психологических характеристик человеческого капитала

Основные параметры выборочной совокупности

Некоторые характеристики выборочной совокупности приведены в Приложении, табл. П1–П5. Большинство опрошенных (37%) находятся в возрастной группе старше среднего возраста (40–54 лет у женщин, 40–59 лет у мужчин). Вторая по численности возрастная группа – с 18 до 24 лет (27,7%). Сравнение с данными переписи населения по городскому населению Владимирской области показывает, что выборка несколько сдвинута по возрастной группе 18–19 лет (превышение доли в 3 раза), по возрастной группе 55–59 лет (превышение доли в 1,5 раза), по возрастным группам 25–29 лет (уменьшение доли в 2 раза), 30–34 лет (уменьшение доли более чем в 2 раза), 40–44 лет (уменьшение доли в 1,6 раза). Среди опрошенных больше женщин (53,6%), что соответствует гендерной структуре населения Владимирской области.

Большая часть респондентов имели работу (за последние 30 дней) – учитывая находящихся в отпуске по беременности и уходу за ребенком, а также другие виды отпуска, эта доля составила 61,9%, примерно поровну среди мужчин и женщин. Наибольший уровень занятости наблюдается в возрастных группах от 25 до 54 лет для женщин (59 лет для мужчин) – около 84%. Среди молодежи до 25 лет имели работу 25,3%, среди лиц старшего возраста – 45,5%. Безработными (т.е. не имеющими работы, но находящимися в ее поиске) себя признали 7,2% респондентов; экономически неактивными (не имеющими работы и не ищущими ее) – 12,2%, в том числе среди женщин – 16,5%, среди лиц пенсионного возраста – 47,7%.

Большинство опрошенных в возрастной группе 18–24 лет являются учащимися учебных заведений (начального, среднего и высшего профессионального образования). Среди занятых возрастная группа 18–24 лет составляет 11,3%, 25–39 лет – 28%, 40–54 (59 для мужчин) лет – 49,9%, старшая группа – 10,8%. Хотя доля имеющих начальное или среднее профессиональное образование как среди занятых, так и среди безработных примерно одинакова (около 54%), среди первых выше доля лиц

с высшим образованием (29,1% против 16,3%), а среди вторых – тех, кто имеет образование не выше полного среднего (30,2% против 16,4%). Среди экономически неактивных 45% имеют начальное и среднее профессиональное образование, а 30,1% – высшее.

Семейный статус занятых и экономически неактивных примерно одинаков (31% не состоит в браке, зарегистрированном или нет), а среди безработных доля одиночек существенно выше (44,2). Учащиеся в подавляющем большинстве не имеют супруга (супруги).

Наличие опыта предпринимательской деятельности, даже неудачного, оказывает, как правило, позитивное влияние на занятость и заработки. В дальнейшем мы будем использовать эту переменную в качестве одной из детерминант занятости на рынке труда. Подавляющее большинство опрошенных не пытались когда-либо организовать свое дело (среди занятых – 84,6%, среди экономически неактивных – 90%, среди безработных – 79%).

Структура психологических компонент человеческого капитала

Психологами – участниками настоящего проекта была предложена оригинальная методика измерения различных психологических переменных, в том числе с использованием аппаратных методов [Юрьев, ред., 2006; Юрьев и др., 2007]. Эта методика основывается на предположении о том, что все психологические характеристики человеческого капитала (способностей) могут быть разделены на 4 группы (поля):

- 1) компоненты жизнеспособности;
- 2) компоненты работоспособности;
- 3) компоненты способности к обучению;
- 4) компоненты способности к инновациям.

Коллектив психологов под руководством А.И. Юрьева [Юрьев, ред., 2006; Юрьев и др., 2007] эти способности определял следующим образом.

«**Жизнеспособность** – способность человека воспроизводить себя, т.е. способность жить в неких оптимальных условиях и давать потомство. Жизнеспособность характеризует человека как индивида. **Работоспособность** – способность человека выполнять определенную работу в необходимом количестве и с необходимым качеством. Работоспособность является свойством человека как субъекта деятельности, проявляется в работе, основана на волевой сфере. **Способность к инновациям** – способность человека адаптироваться к нововведениям в различных сферах жизни. Это способность изменять свое сознание и поведение вслед

за изменением внешних условий. Способность к инновациям – характеристика человека как личности, субъекта общественных отношений. **Способность к обучению** – способность человека приобретать новые знания, умения, навыки. В отличие от способности к инновациям, которая характеризует меру адаптивности человека к меняющимся условиям, способность к обучению – это способность самому изменять внешнюю среду. Способность к обучению – свойство человека как индивидуальности, неповторимой своеобразной сущности».

В каждую группу входит от 6 до 15 индексов, построенных на основе различных методик измерения (табл. П6 Приложения). Большинство индексов имеют количественный или порядковый характер; некоторые имеют «норму» и «отклоняющиеся значения» (например, уровень частоты сердечных сокращений, уровень вариативности сердечного ритма, самооценки настроения, активности, индекс уровня работоспособности на основе сложной зрительно-моторной реакции и др.) – они были преобразованы к дихотомическому виду (норма = 1, отклонение = 0).

Следуя коллегам-психологам, мы построили структуру измеренных психологических компонент в каждом из упомянутых выше четырех полей. Корреляционный и факторный анализ показали, что внутри каждого поля структура признаков неконсистентна, т.е. его пространство может быть представлено несколькими факторами. Для дальнейшего анализа в каждом поле были построены две главных компоненты, использовавшиеся в качестве интегральных переменных, взаимосвязанных с экономическим поведением (которые могут быть интерпретированы как различные виды (компоненты) психологических характеристик человеческого капитала)².

Таблица 1. Модель факторного анализа компонент жизнеспособности

	Факторы				
	1	2	3	4	5
<i>% объясненной дисперсии</i>	310,986	130,089	100,320	70,303	60,747
Уровень функционального состояния	0,034	0,862	-0,248	-0,079	-0,038
Уровень частоты сердечных сокращений – норма	0,093	0,213	0,092	0,186	-0,779

² Автор выражает глубокую признательность И. Буриковой и всему исследовательскому коллективу психологов под руководством А.И. Юрьева, предложившим названия главных компонент, а также комментарии к их интерпретации (см. далее в сносках, а также табл. П7 Приложения).

	Факторы				
	1	2	3	4	5
Уровень вариативности – норма	0,061	0,762	-0,302	-0,192	0,199
Норма. Индекс напряженности по Баевскому	0,020	0,579	-0,228	0,221	0,021
Норма. Баланс СО и ПСО ВНС	-0,005	-0,003	-0,198	0,662	-0,291
Кризисные состояния и аффективные расстройства – норм ответ	-0,792	0,182	0,327	0,193	0,165
Ассоциальные и антисоциальные тенденции – норм ответ	-0,679	-0,035	-0,053	0,422	0,257
Психическое здоровье – норм ответ	-0,810	0,191	0,375	0,055	0,042
Психосоматика – норм ответ	-0,759	0,260	0,405	0,002	-0,022
Физическое здоровье – норм ответ	0,439	-0,101	-0,384	0,461	0,302
Сексуальное здоровье – норм ответ	0,510	-0,063	-0,236	-0,085	0,019
Военно-профессиональная направленность – норм стен	0,615	0,136	0,429	0,234	0,265
Отсутствие аддиктивного поведения – норм стен	0,759	0,196	0,402	0,037	-0,038
Отсутствие деликвентного поведения – норм стен	0,732	0,203	0,494	0,019	0,005
Отсутствие суицидального риска – норм стен	0,722	0,085	0,298	0,190	0,141

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Пространство «жизнеспособности» на основе факторного анализа методом главных компонент может быть представлено пятью факторами, из которых будут использоваться первые два (табл. 1). Первый фактор (1жГК) объясняет 31,9% дисперсии, и имеет высокие положительные нагрузки на переменные: *Физическое здоровье; Сексуальное здоровье; Военно-профессиональная направленность; Отсутствие аддиктивного поведения; Отсутствие деликвентного поведения; Отсутствие суицидального риска. В то же время переменные: Кризисные состояния и аффективные расстройства; Ассоциальные и антисоциальные тенденции; Психическое здоровье, Психосоматика* – входят в фактор с высокими отрицательны-

ми коэффициентами. Это позволяет интерпретировать этот компонент жизнеспособности как «безопасное психическое состояние»³.

Второй фактор жизнеспособности (2жГК) (13,1% дисперсии) позитивно связан с физическим состоянием: нормальным уровнем частоты сердечных сокращений, *нормальным уровнем вариативности сердечного ритма и уровнем функционального состояния организма выше среднего*. Остальные переменные малозначимы. Этот фактор может быть интерпретирован как «нормальное состояние организма»⁴.

В пространстве «работоспособности» модель факторного анализа была реализована в двух вариантах: 1) самооценки самочувствия, активности и настроения в псевдоколичественной шкале (от 20 до 80 баллов), при этом уровень в 41–60 баллов оценивается психологами как «нормальный», а остальные – как чрезмерно низкий или чрезмерно высокий; 2) самооценки самочувствия, активности и настроения переведены в дихотомическую шкалу (норма = 1, 0 = остальные).

Таблица 2. Модель факторного анализа компонент работоспособности

	Факторы	
	1	2
Модель 1 (количественные признаки 3–6)		
<i>% объясненной дисперсии</i>	35	240,8
Уровень активации ЦНС	0,192	0,500
Уровень сенсомоторных реакций	0,091	0,729
Номер квадрата классификации – уровень работоспособности хороший	0,272	0,797
Самооценка	0,868	–0,149
Активность	0,699	–0,141
Настроение	0,859	–0,177
Модель 2 (дихотомические признаки 3–6 – норма)		
<i>% объясненной дисперсии</i>	300,5	240,6
Уровень активации ЦНС	–0,280	0,458
Уровень сенсомоторных реакций	–0,232	0,688

³ Испытуемых, имеющих высокое значение этого фактора, отличает нормативное социальное поведение, высокие значения ценности психического и физического здоровья. Им не свойственны асоциальные тенденции, они не находятся в кризисном состоянии и не испытывают аффективных расстройств, не проявляют отклоняющегося поведения и не склонны к суицидальному риску.

⁴ Эта компонента свидетельствует о нормальном функциональном состоянии организма по вариативности сердечного ритма и индексу напряженности.

	Факторы	
	1	2
Номер квадрата классификации – уровень работоспособности хороший	–0,363	0,761
Самооценка нормальная	0,754	0,304
Активность нормальная	0,672	0,287
Настроение нормальное	0,741	0,192

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Оба варианта показали двухфакторную структуру поля работоспособности (табл. 2), из которых первый фактор (1рГК) (35% дисперсии) коррелирует с уровнем самооценки по самочувствию, активности и настроению (либо с нормальным уровнем – во втором варианте) и может быть интерпретирован как «нормальный уровень самооценки». Второй фактор (2рГК) (24,8% дисперсии) имеет высокие положительные нагрузки на индексы: *Уровень активации центральной нервной системы; Уровень сенсомоторных реакций; Номер квадрата классификации* (индекс уровня работоспособности на основе сложной зрительно-моторной реакции, оптимальные значения быстроедействия и качества выполнения теста = 1, иначе = 0). Этот фактор обозначен как «достаточная работоспособность».

Пространство «способностей к обучению» на основе метода факторного анализа представляет собой пять ортогональных векторов (табл. 3), из которых мы будем использовать два. Первый фактор (1оГК) объясняет 28% вариации и имеет высокие нагрузки на все *измерители памяти* (несколько меньшие – для долговременной памяти, так как с ними связан фактор 3), а также отрицательный коэффициент для индекса внимания Шульте (время выполнения теста). Таким образом, первая главная компонента способности к обучению – это «надежность памяти». Второй фактор (2оГК) (14% вариации) отрицательно связан прежде всего с физиологическими составляющими – *уровнем силы процессов возбуждения и уровнем стабильности реакций*, и положительно – с характеристиками недостаточного внимания (*тест Шульте – время выполнения теста и количество ошибок*). Таким образом, второй фактор представляет собой негативную оценку способностей к обучению, и назван фактором «неустойчивости внимания»⁵.

⁵ Испытуемые, склонные к этому типу, не способны выдерживать длительное напряжение, их также характеризуют низкие показатели внимания: большое количество ошибок и низкая скорость выполнения заданий.

Таблица 3. Модель факторного анализа компонент способности к обучению

	Факторы				
	1	2	3	4	5
% объясненной дисперсии	280,013	140,076	110,405	90,793	90,174
Уровень силы процессов возбуждения	0,291	-0,581	-0,296	0,189	0,420
Суммарное число ошибок	-0,175	0,025	-0,138	0,529	-0,641
Уровень стабильности реакций	0,206	-0,572	-0,358	0,405	0,184
Внимание Шульте – время выполнения теста	-0,539	0,426	0,036	0,201	0,366
Внимание Шульте – количество отказов	-0,207	0,077	0,032	0,559	-0,161
Внимание Шульте – количество ошибок	-0,420	0,461	0,076	0,374	0,471
Прямой порядок запоминания цифр	0,720	0,441	-0,192	0,156	0,031
Обратный порядок запоминания цифр	0,810	0,259	-0,158	-0,030	0,002
Сумма запоминания рядов цифр по двум замерам	0,888	0,404	-0,202	0,072	0,020
Память на слова (два предъявления)	0,481	-0,108	0,682	0,195	0,039
Долговременная память на слова	0,468	-0,219	0,666	0,190	0,063

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Таблица 4. Модель факторного анализа компонент способности к инновациям

	Компонента	
	1	2
% объясненной дисперсии	34,467	20,571
Личностный адаптационный потенциал IV – норм ответ	-0,788	0,010
Жизненные ценности – норм ответ	-0,414	-0,051
Нравственные ценности – норм ответ	-0,532	0,592
Вера, религиозность – норм ответ	-0,104	0,600
Зависимости – норм ответ	0,614	-0,494
Спилбергер. Ситуативная тревожность	0,698	0,410
Спилбергер. Личностная тревожность	0,680	0,561

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Модель факторного анализа поля «способностей к инновациям» показала наиболее консистентную природу его составляющих (табл. 4). Первая главная компонента (1иГК) отражает 34,5% вариации, имеет положительные нагрузки на переменные – индикаторы *тревожности и зависимостей*, и отрицательные – на *индексы жизненных и нравственных ценностей*, а также *индекс личного адаптационного потенциала*. Таким образом, этот фактор имеет смысл негативных способностей к инновациям, а именно «*недоверия к обществу*»⁶. Второй фактор (2иГК) (20,5% дисперсии) также связан с высокой тревожностью (особенно личностной), но одновременно – с высокими религиозными и нравственными ценностями, и может быть назван фактором «*надежды на удачу*»⁷.

Социально-демографические различия в объемах психологических характеристик человеческого капитала

Для всех частных психологических характеристик, а также для описанных выше факторов в каждом из четырех полей были рассчитаны коэффициенты корреляции с основными социально-демографическими переменными (табл. П8 Приложения):

- пол;
- возраст;
- уровень образования (наличие высшего образования);
- статус учащегося;
- статус занятого (есть работа);
- семейный статус (женат (замужем), включая незарегистрированный брак);
- общий стаж работы (рассчитан как время в годах и месяцах, прошедшее к моменту опроса от времени первого трудоустройства респондентов) – измерен только для респондентов, когда-либо работавших;
- отработанное время за последние 30 дней – измерен только для занятых;
- заработок на основной работе (тыс. руб.) – измерен только для занятых.

⁶ Высокий уровень тревожности в сочетании с низким личностным адаптационным потенциалом и низким уровнем жизненных и нравственных ценностей. Тревожность может сочетаться с типом реакции «спасайся, кто может» и «цель оправдывает средства» – «интернальная тревога».

⁷ Таких испытуемых может характеризовать вера в то, что все разрешится «само собой» – «экстернальная тревога».

По соответствующим группам, если это возможно (пол, возрастные группы, группы по уровню образования и т.д.), были также рассчитаны средние значения всех частных психологических характеристик и построенных восьми факторов.

Корреляционный анализ и анализ разницы средних значений (на основе Т-статистики) показали высокую степень взаимосвязи психологических компонент человеческого капитала в первую очередь с демографическими характеристиками — гендерной принадлежностью и возрастом. Это особенно важные взаимосвязи, так как и пол, и возраст — очевидно эндогенные характеристики, которые не могут изменяться под влиянием способностей.

Так, большинство позитивных характеристик жизнеспособности характерны в большей степени для женщин, нежели для мужчин (нормальный уровень частоты сердечных сокращений, вариативности, функционального состояния; психическое здоровье, психосоматика, отсутствие аддиктивного и деликвентного поведения). Мужчины же более склонны к асоциальным и антисоциальным тенденциям, но для них характерны высокий уровень физического и сексуального здоровья. Безопасное психическое состояние (1жГК) не связано с признаком гендера. Нормальное состояние организма (2жГК) более свойственно женщинам.

Существенно меньше связей между частными переменными способностей к обучению и работоспособности и полом. Для мужчин скорее характерны завышенные самооценка самочувствия, уровень активации центральной нервной системы, а также нормальный индекс работоспособности. Мужчины демонстрируют более высокий уровень процессов возбуждения, но худшую память на слова. Женщинам, напротив, свойственна неустойчивость внимания (2оГК).

Поле «способностей к инновациям» имеет ярко выраженную гендерную окраску. Женщинам свойственны, с одной стороны, высокие нравственные и религиозные ценности, а с другой — высокий уровень как ситуативной, так и особенно личностной тревожности. Мужчины же показывают более высокий личностный адаптационный потенциал, но в то же время — высокий уровень зависимостей. Недоверие к обществу и надежда на удачу (1иГК и 2иГК) свойственны скорее женщинам.

Чем старше человек, тем ниже показатели всех основных частных способностей к обучению, а также и интегральные переменные. Для лиц старшего возраста, кроме того, характерны высокая тревожность, надежда на удачу (2иГК). Оба фактора поля работоспособности (средняя самооценка и достаточная работоспособность) также понижаются, что связано с более низкой самооценкой самочувствия и настроения, а также уровня активации центральной нервной системы. Только второй фак-

тор жизнеспособности (нормальное состояние организма) повышается с возрастом (это связано прежде всего с повышением уровня психического здоровья и психосоматики, хотя физическое и сексуальное здоровье ухудшаются). В то же время для лиц старшего возраста более характерно отсутствие асоциальных тенденций и деликвентного поведения (агрессивного, с несоблюдением норм и правил). Аналогичные взаимосвязи, очевидно, наблюдаются и для переменной «общий стаж».

Достаточно высока взаимосвязь способностей и уровня образования, однако в этом случае причинно-следственные связи не очевидны (с одной стороны, хорошие способности дают возможность поступить и окончить учебное заведение, с другой — они также развиваются в процессе обучения). Однако представляется закономерным, что уровень образования связан прежде всего со способностями к обучению (особенно с памятью). Вероятно, образование дает также более высокую социализацию, что проявляется в корреляции его уровня с «безопасным психическим состоянием» (1жГК — высокая вероятность отсутствия аддиктивного и деликвентного поведения, суицидального риска, асоциальных тенденций, кризисных состояний и аффективных расстройств). Оба фактора работоспособности не связаны с уровнем образования, однако чем образование выше, тем выше уровень сенсомоторных реакций и самооценки активности. Для образованных людей также скорее характерны высокий уровень адаптационного потенциала, нравственных ценностей и низкий уровень зависимости, показателей, входящих в поле «способностей к инновациям» (недоверие к обществу — 1иГК — не характерно для людей с высшим образованием).

Учащиеся, которые, конечно, принадлежат к молодому поколению (в основном до 24 лет), проявляют высокие способности к обучению, низкий уровень тревожности, но в то же время невысокий уровень нравственных ценностей, склонность к деликвентному поведению, асоциальным тенденциям, завышенной самооценке самочувствия и настроения («эйфории»).

Переменная занятости на рынке труда является в наименьшей степени связанной с психологическими характеристиками, за исключением обоих факторов поля жизнеспособности. Так, занятые скорее склонны следовать безопасному психическому поведению, для них характерны нормальный уровень вариативности сердечного ритма, высокий уровень функционального состояния, высокий личностный адаптационный потенциал и жизненные ценности.

Причинно-следственные связи между семейным статусом и психологическими характеристиками человека неочевидны, тем более что в исследуемой выборке респондентов слишком высока доля молодежи до

24 лет, преимущественно не состоящей в браке. Таким образом, практически невозможно определить, какая из взаимосвязей — с возрастом или с семейным статусом — является первичной. Судя по тому, что корреляции параметра «наличие супруга (супруги)» выявлены только с факторами в поле обучаемости, скорее это проявление возрастного статуса, чем семейного. В то же время для состоящих в браке более характерны личностная тревожность и высокий адаптационный потенциал, а так как второй не коррелирует с возрастом, скорее всего это все-таки связано с наличием партнера.

5. Оценка отдачи от психологических компонент человеческого капитала

Хотя различные способности человека принято включать в «человеческий капитал», однако в экономическое понятие «капитала» входят только те ресурсы, которые имеют экономическую отдачу, т.е. выражаются в увеличении уровня доходов человека. Разумеется, можно оценивать отдачу и от других видов капиталов, помимо человеческого (капитала здоровья, финансового, культурного, социального капиталов — в том случае, если удастся разработать адекватные измерители запасов этих видов капитала). В социологии, кроме того, изучается «социальный» эффект от различных капиталов, а также возможности преобразования одних видов капиталов в другие. Нас в данном разделе исследования будет интересовать экономическая отдача от психологических компонент человеческого капитала, для чего необходимо оценить эффект способностей, наряду с другими формами человеческого капитала (знания, умения), и элиминированием влияния таких факторов, как гендерная принадлежность, характеристики рабочего места, места жительства и т.д.

Основные характеристики занятого населения

Более четырех пятых оформлены на работе по постоянному трудовому контракту, еще 12% работают по трудовому соглашению (причем женщины чаще мужчин), незначительная часть имеет только устную договоренность с работодателем (этот тип трудовых отношений характернее для мужчин, а также более молодых людей). Оформленные на постоянную работу в целом по выборке имеют несколько более низкие доходы, чем все остальные.

Доля руководителей предприятий и организаций в выборке незначительна (2,1%); несколько больше руководителей структурных подраз-

делений (7,6%), которые чаще представлены среди мужчин. Напротив, среди женщин больше специалистов высокого, а также среднего уровня квалификации, а среди мужчин — квалифицированных рабочих. Руководящие должности чаще занимают люди 40–54 лет; среди молодых людей выше, чем в среднем, доля специалистов высокого уровня, а среди старших — среднего уровня. Образование, очевидно, имеет высокую взаимосвязь с уровнем занимаемой должности: люди с начальным и средним профессиональным образованием — преимущественно рабочие и служащие, с высшим — специалисты и руководители подразделений, однако связь эта не абсолютная (не все руководители имеют высшее образование, в то же время и люди с высшим образованием работают на должностях служащих и рабочих).

Конечно, существенная доля отдачи от образования достигается за счет того, что более образованные люди занимают более высокую должность и, следовательно, имеют большие заработки. Так, руководители всех уровней в среднем зарабатывали 7,25 тыс. руб. в месяц (по выборке), а специалисты — 6,73 тыс. руб. Доходы квалифицированных рабочих превышали средние доходы служащих почти на 1,5 тыс. руб., а неквалифицированных рабочих — на 1,7 тыс. руб. Как показывает анализ средних, для руководителей уровень зарплаток взаимосвязан с количеством подчиненных. Как правило, больше подчиненных имеют люди старше 40 лет, скорее мужчины, с высшим образованием.

Подробная отраслевая классификация показала, что больше всего опрошенных работает в сфере науки и образования (почти пятая часть), жилищно-коммунального хозяйства (10,8%). Однако из-за малой наполненности групп были выделены только следующие сферы: промышленность, строительство, транспорт — 36,6%; наука, здравоохранение, образование, культура — 29%; государственное и муниципальное управление и армия — 11,1%; услуги (общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, торговля, финансы, информационные услуги) — 21,3%. Самые высокие средние заработки — в сфере услуг (почти 6,5 тыс. руб.), самые низкие — в социальной сфере (наука, образование, культура, здравоохранение) — около 4,5 тыс. руб.

Респондентов также спрашивали о планах смены работы. Подавляющее большинство (82,3% среди женщин, 78,6% среди мужчин) собираются остаться на том же месте, из тех же, кто собирается менять работу (всего 18,1%), лишь менее половины уже предпринимали какие-то шаги для этого (чаще это мужчины). Наиболее высокие заработки — у людей, которые уже нашли другую работу, что свидетельствует, вероятно, о том, что причиной смены работы являются не столько низкие доходы, сколько высокий потенциал этих работников. В то же время те, кто еще не

нашел новое место, но либо начал действовать, либо просто ждет окончания контракта, имеют самые низкие по выборке заработки.

Для населения Владимирской области характерна довольно высокая оценка гарантий занятости: только 10% оценивают риск потери работы как высокий (преимущественно так полагают женщины, люди старшего возраста, не имеющие высшего образования). Они также имеют несколько более низкие доходы. Имеют вторую работу 8,4% респондентов, более двух мест работы – 3%. Вторичная занятость более характерна для лиц 40–54 лет, а также имеющих высшее образование. При этом заработки на первой работе выше у тех, кто имеет вторичную занятость, что говорит о том, что, вероятно, причиной ее являются не столько низкие доходы на основной работе, сколько высокий трудовой потенциал.

Переменная «общий стаж» в данном исследовании может быть рассчитана как время, прошедшее с устройства на первую работу. Но в этом случае не учитывается разрыв стажа на время отсутствия работы (в том числе учебу, уход за ребенком и т.д.). Кроме того, для некоторых респондентов возраст выхода на работу оказывается довольно ранним (14–15 лет), что может быть связано как с первой работой еще во время учебы, так и с ошибками в ответах. В модели Минцера используется поэтому переменная «возраст», а не «общий стаж».

Оценка уравнения отдачи от человеческого капитала

Оценка уравнения отбора (вероятности быть занятым) показала, что чем выше уровень образования, тем более вероятно, что респондент будет работать на рынке труда (табл. П9 Приложения). По сравнению с лицами, имеющими образование не выше школьного, имеющие начальное профессиональное образование имеют шансы трудоустройства на 12% выше, среднее профессиональное – на 21%, высшее – на 17%. В данном случае уровень образования аппроксимирует, прежде всего, потенциальную ставку заработной платы человека, которая не наблюдается для незанятых. Чем она выше, тем менее вероятно уголовное решение в модели предложения труда (что соответствует невыходу на работу). Отрицательное влияние на вероятность работать величины нетрудового дохода индивида также согласуется с теорией.

Более высокие шансы быть занятым наблюдаются для состоящих в браке, для имеющих несовершеннолетних детей; однако влияние этих переменных исчезает, если в модель включить, помимо переменной возраста, также возраст в квадрате. Влияние возраста на занятость – отрицательное (или квадратичное, т.е. реже работают молодые люди и люди

в возрасте). Переменная самооценки уровня здоровья оказалась незначимой и в окончательную модель не вошла.

Что касается переменных психологических характеристик человеческого капитала, включаемых в модель в различных вариантах, единственной значимой характеристикой оказалось нормальное состояние организма (2жГК) – но ее предельный вклад в 2–4 раза ниже, чем дами для уровней образования. Включение этой переменной приводит к тому, что значимой (на уровне 10%) становится также переменная пола, и очень мало влияет на вклад других переменных.

Оценка стандартной модели Минцера для логарифма заработков без учета психологических характеристик подтвердила гипотезы, выдвинутые на основе теоретических положений (табл. П9 Приложения). Так, стандартизованные коэффициенты оказались наиболее высокими для переменной возраста и квадрата возраста (отрицательное значение). Таким образом, пик доходов наблюдается для людей среднего возраста, а затем износ человеческого капитала выражается в падении доходов. Следующим по вкладу фактором является наличие высшего образования (по сравнению с общим школьным), и в меньшей степени – начального профессионального и неоконченного высшего. Существенны отраслевые различия (по сравнению с социальной сферой и прочими отраслями доходы выше в промышленности и в сфере услуг, и в меньшей степени – в сфере управления). Далее по степени влияния идут переменные специфического стажа (на данном месте работы) и пола (заработки мужчин выше, что свидетельствует о наличии гендерной дискриминации в доходах). Примерно одинаков предельный вклад наличия до 50 подчиненных и частого использования компьютера (1–2 раза в неделю и чаще, не важно, с какой целью). Достаточно странно выглядит то, что в областном центре доходы ниже, чем в других городах областного подчинения.

Модель с включением психологических переменных оценивалась в двух вариантах:

1) с включением построенных двух главных компонент в четырех полях способностей (жизнеспособность, работоспособность, способность к обучению, способность к инновациям);

2) с включением частных психологических характеристик.

При этом переменная «возраст» была исключена из модели в силу ее высокой коррелированности с основными психологическими параметрами, что приводит к мультиколлинеарности.

Как показали оценки, значимыми оказались только несколько частных психологических переменных, а именно: уровень вариативности (норма), внимание (Шультце: количество ошибок), личностный адаптационный потенциал и ситуативная тревожность. При этом оценки зна-

чимости остальных детерминант модели изменились несущественно, хотя общий показатель качества модели (R_{adj}^2) несколько улучшился. В одном из вариантов расчетов были исключены, кроме возраста, переменные уровня образования, что сделало значимыми два частных индекса памяти.

Во второй модели отдачи от психологических характеристик человеческого капитала значимыми оказались четыре фактора. Позитивно влияние нормального состояния организма (2жГК) и надежности памяти (1оГК), негативно – средней самооценки (1рГК) и недоверия к обществу (1иГК). Предельный вклад последней детерминанты самый высокий, он примерно такой же, как отраслевой принадлежности предприятия, и больше, чем всех уровней образования, кроме высшего. Средняя самооценка и надежная память дают изменения функционала примерно такие же (хотя и с разной направленностью), как начальное профессиональное образование или наличие до 10 подчиненных. Влияние переменной «недоверие к обществу» близко по уровню к влиянию переменной «мужской пол».

Включение интегральных психологических характеристик (факторов) хотя и незначительно, но сказалось на оценках других переменных. Так, вклад всех переменных образования, а также гендерной и территориальной принадлежности стал ниже; перестали быть значимыми коэффициенты при переменных «интенсивное пользование компьютером» и «отрасль – государственное и муниципальное управление». Характеристики качества модели остались на уровне стандартной модели Минцера.

6. Взаимосвязь психологических компонент с некоторыми другими социально-экономическими характеристиками

Место жительства и миграция. Среди опрошенных 200 человек проживают в г. Владимире, 399 – в других городах области. Выборки по городам различаются по возрастному составу. Опрошенные в г. Владимире наиболее близки по этому параметру к результатам переписи; в других городах области выборка смещена как в сторону самого молодого возраста (18–19 лет), так и в сторону старших возрастов (50–59 лет).

Между г. Владимиром и другими городами области наблюдаются значимые различия по трем построенным главным компонентам психологических характеристик человеческого капитала: в областном центре выше значения безопасного психического состояния (1жГК), достаточ-

ной работоспособности и надежности памяти. Примечательно, что хотя ранее была обнаружена прямая зависимость между молодым возрастом и хорошей памятью, а в г. Владимире наименьшая доля опрошенных самого молодого возраста, все же по показателю «надежность памяти» областной центр имеет более высокие результаты. В то же время важной составляющей отличий городов области может быть смещенность в сторону старших возрастов.

Среди опрошенных подавляющее большинство (95,1%) проживают в своем населенном пункте постоянно. Более половины родились в том же населенном пункте, где проживали в момент опроса. Только два человека родились в дальнем зарубежье; менее 10% являются мигрантами из других республик бывшего СССР, остальные (33,9%) передвигались в границах России. К сожалению, нет данных, была ли это миграция в пределах Владимирской области или из других регионов. Среди сменивших после рождения место жительства больше всего тех, кто переехал с семьей (родителями) – 41,7%. Еще у 9,3% переезд был инициирован работодателем или образовательным учреждением. Таким образом, «активные» мигранты составляют 44%.

Доля «активных» мигрантов чуть выше среди тех, кто родился в селе (46,1%), и чуть ниже среди уроженцев областных центров (42,6%). Интересно, что больше всего тех, кто переехал с семьей, среди тех, кто поселился в своем населенном пункте до 1988 г. (46,5%). Эта доля постепенно падает, и резкое уменьшение наблюдается среди поселившихся в данном месте не более пяти лет назад (всего 9,5%!). Напротив, доля активных мигрантов постоянно росла и составила среди последнего контингента 57,1%.

Большинство (60%) переехавших во Владимирскую область сделали это ранее 1988 г.: вероятно, для этих людей место рождения может оказывать меньшее влияние на человеческий капитал, чем для мигрировавших относительно недавно. Правда, особенно высока доля «старых» мигрантов среди выходцев из села. Из стран СНГ максимальный поток мигрантов пришелся на 1992–2002 гг. (преимущественно из областных городов); последние пять лет переезжали в основном из других населенных пунктов России.

Объединение типа поселения, в котором родился респондент (вне зависимости от того, находится он на территории России или СНГ), показало, что наименьшая доля мигрантов приехала из других областных центров; примерно равные доли прибывших – из городов областного подчинения и из сел. Население областных городов несколько менее мобильно (58,7% родившихся в том же городе), чем центра (52,5%). Среди приехавших в областной центр, по сравнению с другими городами,

больше родившихся в городе областного подчинения. Доли прибывших из других областных центров и села практически не различаются.

Среди родившихся в другом населенном пункте значимо ниже достаточность работоспособности (2рГК), и выше неустойчивость внимания (2оГК). Это кажется противоречащим гипотезе о том, что более мобильное население обладает более высоким человеческим капиталом (особенно работоспособностью и обучаемостью), позволяющим им как решиться на переезд, так и адаптироваться на новом месте (табл. 5). Правда, вероятно, низкая работоспособность и неустойчивость внимания у мигрантов связаны с тем, что среди них много выходцев из села. У рожденных в сельской местности хуже психологические характеристики человеческого капитала по показателям работоспособности, обучаемости, инновационности – однако большинство из них относятся к старшей возрастной группе и мигрировали до 1988 г. Напротив, ро-

Таблица 5. Средние значения факторов психологических характеристик человеческого капитала в зависимости от места рождения*

	Скажите, пожалуйста, где вы родились?					Всего
	В том числе					
	в том же населенном пункте	в другом населенном пункте	в областном центре, столице АР	в городе областного подчинения, ЦГТ	в селе	
1жГК – безопасное психическое состояние	0,01	-0,01	0,10	-0,01	-0,06	0,00
2жГК – нормальное состояние организма	-0,01	0,01	-0,15	0,15	-0,03	0,00
1рГК – средняя самооценка	0,03	-0,04	0,16	-0,09	-0,08	0,00
2рГК – достаточная работоспособность	0,07	-0,10	0,08	-0,04	-0,24	0,00
1оГК – надежность памяти	0,02	-0,03	0,09	0,07	-0,17	0,00
2оГК – неустойчивость внимания	-0,09	0,13	-0,04	0,13	0,21	0,01
1иГК – недоверие к обществу	0,00	-0,02	-0,21	0,02	0,04	-0,01
2иГК – надежда на удачу	-0,01	0,01	-0,29	0,03	0,13	0,00

* Во всех таблицах жирным шрифтом выделены различия со средним.

дившиеся в областных центрах обладают более высокой самооценкой (1рГК) и более низким уровнем недоверия к обществу и надежды на удачу (1иГК и 2иГК).

Сравнение родившихся в том же населенном пункте, переехавших с родителями и активных мигрантов (количество переехавших по распределению или по инициативе работодателя слишком мало для значимых выводов) показывает (табл. 6), что среди последних значимо хуже практически все показатели главных компонент психологических характеристик человеческого капитала во всех полях (кроме недоверия к обществу – 1иГК). В то же время переехавшие с родителями обладают более высокими факторами «жизнестойкости», более низкой тревожностью и высокими ценностями как по сравнению с активными мигрантами, так и по сравнению с немобильными гражданами. Последняя группа имеет лучшие показатели достаточной работоспособности и ниже неустойчивость внимания. Таким образом, активные мигранты имеют в целом более низкий уровень психологических характеристик человеческого капитала; однако направленность этой связи определить практически невозможно.

Таблица 6. Средние значения факторов психологических характеристик человеческого капитала в зависимости от причин переезда

	Родился здесь	Какова главная причина, по которой вы переехали жить в этот населенный пункт?		
		С родителями	Перевели по работе, после учебы	Собственная инициатива
1жГК – безопасное психическое состояние	0,01	0,20	-0,08	-0,15
2жГК – нормальное состояние организма	-0,02	0,10	0,21	-0,03
1рГК – средняя самооценка	0,02	0,01	0,07	-0,14
2рГК – достаточная работоспособность	0,08	-0,05	-0,29	-0,08
1оГК – надежность памяти	0,02	0,03	-0,09	-0,09
2оГК – неустойчивость внимания	-0,09	0,08	0,10	0,19
1иГК – недоверие к обществу	0,01	-0,12	0,03	0,02
2иГК – надежда на удачу	-0,01	-0,05	-0,27	0,17

Если объединить тех, кто стабильно живет в данном населенном пункте и мигрантов по типу места рождения, оказывается, что 26,8% опрошенных родились в областном центре (включая г. Владимир); 55,8% – в городах областного подчинения (включая Владимирскую область); 17,1% – в сельской местности. Сравнение средних значений всех главных компонент психологических характеристик человеческого капитала в трех полях в зависимости от типа поселения при рождении показало, что родившиеся в областных центрах по всем показателям имеют более хорошие результаты, особенно в сравнении с родившимися на селе. Рожденные в других городах (не областных центрах) занимают, как правило, промежуточное положение (табл. 7). Однако трудно сказать, с чем в наибольшей степени связаны такие показатели по выходцам из села – с обстоятельствами рождения (и, вероятно, детства) или с их более старшим возрастом.

Таблица 7. Средние значения факторов психологических характеристик человеческого капитала в зависимости от места рождения

	Место рождения			Всего
	Россия, СНГ: в обл. центре, столице AP	Россия, СНГ: в городе областного подчинения, ПГТ	Россия, СНГ: в селе	
1жГК – безопасное психическое состояние	0,18	–0,06	–0,06	0,00
2жГК – нормальное состояние организма	–0,13	0,07	–0,03	0,00
1рГК – средняя самооценка	0,18	–0,06	–0,08	0,00
2рГК – достаточная работоспособность	0,24	–0,04	–0,24	0,00
1оГК – надежность памяти	0,18	–0,03	–0,17	0,00
2оГК – неустойчивость внимания	–0,09	–0,02	0,21	0,01
1иГК – недоверие к обществу	–0,15	0,05	0,04	–0,01
2иГК – надежда на удачу	–0,20	0,05	0,13	0,00

Для выявления влияния таких экзогенных относительно психологических характеристик человеческого капитала переменных, как пол, возраст, место рождения, для каждой главной компоненты психологических характеристик человеческого капитала была оценена отдельная

регрессионная модель (табл. 8). В модель была также включена переменная, показывающая, родился ли респондент в том месте, где проживает сейчас. Как оказалось, для мужчин характерны более низкие значения нормального состояния организма (2жГК) и надежности памяти (1оГК), но в то же время ниже недоверие к обществу (1иГК) и надежда на удачу (2иГК). С возрастом существенно понижаются оба показателя работоспособности и обучаемости, возрастает надежда на удачу. Факт стабильного проживания в месте рождения позитивно влияет только на уровень надежды на удачу (но уровень значимости невысок).

Как и ожидалось, выявленное выше влияние места рождения в сельской местности на плохие показатели обучаемости оказались связаны с возрастной составляющей (для моделей надежности памяти (1оГК) и неустойчивости внимания (2оГК) эта переменная не значима). У выходцев из села, по сравнению с рожденными в областных центрах, ниже достаточность работоспособности и выше надежда на удачу. А вот люди, родившиеся в городах областного подчинения и поселках, обладают худшими результатами почти по всем интегральным измерителям психологических характеристик человеческого капитала (на переменную «неустойчивость внимания» влияния нет, на переменную «нормальное состояние организма» – влияние позитивное⁸). Следует отметить, однако, что если ввести в модель переменную «проживание в областном центре», то практически все обнаруженное влияние места рождения становится незначимым (кроме средней самооценки 1рГК – для уроженцев малых городов и поселков городского типа (ПГТ) и надежды на удачу – 2иГК – для уроженцев села). При этом и сама переменная «проживание в областном центре» значима только в последней модели (позитивное влияние).

Конечно, полученные оценки носят только поисковый характер: на уровень психологических характеристик человеческого капитала, очевидно, влияют и полученное образование, жизненный путь (семья, дети, работа, и т.д.), однако и сами эти переменные, скорее всего, складываются под влиянием психологического профиля человека.

Религиозность. Среди опрошенных 70,5% считают себя верующими, причем практически все – православными (69,3%). Значимые отличия между верующими и неверующими (табл. 9) наблюдаются по нормальному состоянию организма (2жГК) и надежде на удачу (2иГК) – они выше у верующих, достаточной работоспособности (2рГК) – она выше у атеистов.

⁸ Автор будет благодарен за объяснение этого факта.

Таблица 8. Оценки регрессионных моделей зависимости главных компонент психологических характеристик человеческого капитала от пола, возраста и места рождения

	1жГК – безопасное психическое состояние	2жГК – нормальное состояние организма	1рГК – средняя самооценка	2рГК – достаточная работоспособность	1оГК – надежность памяти	2оГК – неустойчивость внимания	1иГК – недоверие к обществу	2иГК – надежда на удачу
Константа	0,204	-0,114	0,646***	0,616***	1,298***	-0,521***	-0,117	-0,633***
Мужской пол	0,063	-0,361***	0,089	0,095	-0,145*	-0,111	-0,203**	-0,637***
Возраст	-0,002	0,005	-0,013***	-0,012***	-0,026***	0,015***	0,001	0,018***
Родился в месте проживания	-0,005	-0,022	-0,022	0,030	-0,152*	-0,093	0,066	0,168*
База – родился в областных центрах								
Родился в городе – не областном центре, ППТ	-0,225**	0,158*	-0,212**	-0,251***	-0,168*	0,030	0,170*	0,145*
Родился в селе	-0,212	0,020	-0,142	-0,336**	-0,206	0,074	0,211	0,234*

Таблица 9. Средние значения факторов психологических характеристик человеческого капитала в зависимости от религиозности

	Верующий	
	Нет или затрудняется ответить	Да
1жГК – безопасное психическое состояние	0,05	-0,02
2жГК – нормальное состояние организма	-0,14	0,06
1рГК – средняя самооценка	0,03	-0,01
2рГК – достаточная работоспособность	0,12	-0,05
1оГК – надежность памяти	0,04	-0,02
2оГК – неустойчивость внимания	-0,04	0,02
1иГК – недоверие к обществу	-0,05	0,02
2иГК – надежда на удачу	-0,35	0,15

Занимаемая должность. Хотя уже было выявлено влияние некоторых психологических факторов на заработки, значительный интерес представляет также их взаимосвязь с занимаемой должностью. Анализ корреляций показывает, что имеется положительная линейная связь между уровнем должности и 1жГК, 1рГК, 1оГК, и отрицательная – 1иГК.

Таким образом, люди, занимающие должности руководителей и специалистов, скорее имеют безопасное психическое состояние, надежную память, доверяют обществу (табл. 10). Руководителям свойственна самая высокая самооценка, а неквалифицированным рабочим – самая низкая.

В то же время более высокий уровень нормального состояния организма (2жГК) наблюдается у руководителей (но также и у специалистов средней квалификации, что делает линейную связь незначимой) и более низкий – у неквалифицированных рабочих. Более высокая неустойчивость внимания характерна, что примечательно, как для неквалифицированных рабочих, так и для руководителей (хотя и в меньшей степени). Однако небольшой состав групп руководителей и неквалифицированных рабочих (по 36 человек) требует относиться к этим результатам с некоторой осторожностью.

Таким образом, довольно очевидно, что более высокие должности занимают люди с большим запасом психологических характеристик человеческого капитала; однако так как между последними переменными и уровнем образования также выявлена значимая связь, трудно выделить вклад каждого из этих факторов. Кроме того, скорее всего и сама занимаемая должность оказывает воздействие на психологические характеристики человека (например, можно предположить и то, что люди

Таблица 10. Средние значения факторов психологических характеристик человеческого капитала по уровню занимаемой должности

	Каков род ваших занятий на основной работе?					Всего	Значимость линейной связи
	Руководители	Специалист высшей квалификации	Специалист средней квалификации	Квалифицированные рабочие	Неквалифицированные рабочие, прочие		
1жГК – безопасное психическое состояние	0,28	0,53	-0,06	-0,09	-0,32	0,06	**
2жГК – нормальное состояние организма	0,11	0,09	0,11	0,06	-0,03	0,08	
1рГК – средняя самооценка	0,26	0,09	-0,01	-0,06	-0,31	0,00	*
2рГК – достаточная работоспособность	-0,05	0,12	-0,04	0,00	-0,23	-0,02	
1оГК – надежность памяти	0,12	0,48	-0,17	-0,27	-0,09	-0,03	**
2оГК – неустойчивость внимания	0,08	0,05	0,06	-0,12	0,15	0,03	
1иГК – недоверие к обществу	-0,22	-0,38	-0,01	0,14	0,40	-0,03	**
2иГК – надежда на удачу	-0,10	0,15	0,19	-0,03	0,06	0,09	
N	36	74	139	85	36	370	

с более высокой самооценкой стремятся занять лучшие рабочие места, и то, что именно занимаемое место, прежде всего руководителя, приводит к высокой самооценке).

К сожалению, малый объем выборки незанятых (не являющихся учащимися) не позволяет проанализировать различия по уровню психологических характеристик между теми, кто занимал различные должности на последнем месте работы. Так, незанятых среди опрошенных – 120 человек, причем работали когда-либо ранее только 76 человек (63%). Из них 11 были руководителями, 9 – специалистами, 25 – служащими, 15 – квалифицированными и 16 – неквалифицированными рабочими.

Трудовой путь. Общее количество тех, кто имеет работу в настоящее время, и кто работал когда-либо, составляет в выборке 441 человек (73,6% опрошенных). Среди них почти 19% работали только на одном месте работы, по 23% – на двух или трех, а 35% отметили высокую трудовую мобильность (свыше четырех мест работы). Однако значимых линейных корреляций между уровнем трудовой мобильности и всеми восемью описанными выше главными компонентами не выявлено. Наиболее распространенными способами поиска работы (в течение жизни) оказались использование родственных и дружеских сетей; непосредственное обращение на предприятия; по направлению, переводом и т.д. Существенно реже респонденты обращались на биржу труда и изучали объявления в СМИ; остальные способы поиска работы не превышают 3%. Между способами поиска работы и психологическими факторами выявлено только три значимых взаимосвязи: изучали объявления в СМИ чаще те, у кого надежная память (1оГК); люди с высокой самооценкой (1рГК) реже обращались на биржу труда; люди с высоким уровнем безопасного психического состояния (1жГК) чаще обращались к друзьям и родственникам.

53,2% респондентов в течение трудовой жизни не случалось не работать дольше трех месяцев; без учета тех, кто имел такой перерыв только из-за рождения ребенка, эта доля составляет 72,7%. Таким образом, 27,3% прерывали свою работу более чем на три месяца по каким-либо другим причинам. Чаще всего среди таких причин можно отметить уход в армию и то, что респондент не мог найти подходящую работу. Интересно, что наличие опыта ухода за ребенком положительно коррелирует с нормальным состоянием организма (2жГК2) и отрицательно – с достаточной работоспособностью (2рГК). Опыт службы в армии отрицательно коррелирует с надеждой на удачу (2иГК).

Наблюдается также значимая взаимосвязь между недоверием к обществу (1иГК1): положительная – с фактом отсутствия когда-либо работы по причине неудовлетворенного поиска работы (т.е. фактически

безработицы), и отрицательная – с фактом работы без перерывов (за исключением ухода за ребенком). Мы полагаем, что эти зависимости подтверждают гипотезу о том, что опыт длительного состояния безработицы и психологические характеристики оказывают взаимное влияние (как это было обнаружено в ряде западных исследований). В то же время отсутствие взаимосвязей между опытом безработицы (и работой без перерывов) и другими психологическими факторами (особенно работоспособностью и обучаемостью) позволяют предположить, что скорее опыт безработицы приводит к высокой тревожности, чем наоборот.

Самооценки материального и общественного положения. 70% опрошенных считали свое материальное положение скорее низким (т.е. денег не хватает на товары длительного пользования, на одежду или даже на питание). Правда, половина из них все же могла позволить себе покупать и продукты, и одежду, но не товары длительного пользования. Относительно высоким можно считать материальный достаток 26% респондентов, и лишь 3,7% отнесли себя к состоятельным людям. По самооценке общественного положения почти треть относит себя к трем нижним ступеням, более половины – к средним стратам, и 14% – к высшим. Между самооценками материального и общественного положения обнаруживается значимая положительная взаимосвязь, однако люди в среднем оценивают свое общественное положение выше, чем материальное.

Обе субъективные самооценки имеют положительные корреляции с безопасным психическим состоянием (1жГК), средней самооценкой (1рГК1), что, конечно, отражает разные измерения одного и того же факта, и отрицательные – с недоверием к обществу и надеждой на удачу (1иГК и 2иГК). Кроме того, более высокий уровень самооценки финансового состояния значимо связан с надежной памятью (1оГК), но отрицательно – с нормальным состоянием организма (2жГК). Таким образом, «социальное самочувствие», особенно оценка материального положения, в значительной степени зависит и в свою очередь влияет на психологические характеристики личности.

Курение, алкоголь и физическая культура. Среди опрошенных курят 37,7% (преимущественно мужчины); хотя бы иногда употребляют алкоголь 74,5%, при этом 5,1% из них можно считать часто пьющими (2–3 раза в неделю и чаще). 54% в той или иной степени занимаются физической культурой, однако регулярные занятия спортом характерны только для 7,8%.

Курящие люди имеют значимо более низкие показатели безопасного психического состояния и нормального состояния организма (оба фактора жизнеспособности), а также высокий уровень недоверия к обществу

(1жГК). Среди них ниже надежда на удачу (2иГК). Они также значимо более работоспособны (2рГК2) и лучше обучаемы (ниже 2оГК – неустойчивость внимания). Однако мы предполагаем, что в данном случае латентным влияющим фактором выступает мужской пол, так как большинство курящих – мужчины, а у ряда психологических характеристик с переменной «гендерная принадлежность» были выявлены значимые взаимосвязи. Напротив, факт употребления алкоголя и его частота взаимосвязаны только с 2иГК2: среди пьющих, и особенно часто пьющих, ниже надежда на удачу и уровень личной тревожности.

Частота занятий физической культурой значимо связана со всеми психологическими факторами. Так, чем регулярнее человек занимается спортом, тем у него выше безопасность психического состояния; средняя самооценка; достаточная работоспособность; надежность памяти; и ниже – неустойчивость внимания. Напротив, чем реже человек занимается физической культурой, тем выше его тревожность, недоверие к обществу, надежда на удачу; но в то же время лучше показатели нормального состояния организма (2жГК2).

То, что среди курящих и пьющих ниже уровень тревожности, может отчасти подтверждать наличие у аддиктивного поведения такой функции, как компенсация стрессов – в том случае, если согласиться, что аддиктивное поведение влияет на личностную тревожность, а не наоборот. Занятия спортом, на наш взгляд, тоже выступают скорее причиной высокого уровня запаса психологических характеристик человеческого капитала, чем наоборот.

Сбережения. Среди опрошенных 33% полагают, что в их семье, как правило, остаются деньги, которые они могли бы откладывать. Чуть выше доля (39%) тех, кто сообщил, что в их семье уже есть отложенные средства. Однако большая часть этих накоплений крайне низка: у половины семей, имеющих сбережения, они не превышают половины ежемесячного дохода. В 29% семей, имеющих сбережения, сумма накоплений составляет от половины до двух ежемесячных доходов; только в 19% семей-сберегателей активы превышают полугодовой доход семьи. В отличие от сбережений, бурными темпами в последнее время развивается кредитная система: в течение 12 месяцев перед опросом в семьях 48% опрошенных брали кредит, причем подавляющее большинство – это потребительские кредиты.

Оценка парных корреляций показала, что выше была вероятность взять кредит в семьях респондентов с высоким уровнем надежности памяти. Больше возможностей откладывать деньги – в семьях респондентов с более высокой самооценкой и памятью, и меньше – в семьях респондентов с высокой неустойчивостью внимания, недоверием к обществу

и надеждой на удачу. В то же время факт наличия сбережений положительно связан только высокой самооценкой (1рГК), а размер сбережений (в долях от дохода семьи) не коррелирует ни с какими психологическими переменными респондента.

Из экономических и социологических теорий сбережений хорошо известно, что главной детерминантой сбережений являются доходы; важным влияющим фактором обычно является также возраст. В то же время индивидуальные характеристики, которые могут повлиять на сберегательное поведение семьи, как правило, относятся к главе семьи, т.е. лицу, имеющему наибольший доход или принимающему финансовые решения. В данной базе все психологические характеристики относятся к респонденту, который не обязательно является главой семьи.

Оценим модели вероятности возможности делать сбережения, наличия накоплений и пользования кредитом в зависимости от социально-экономических (пол, возраст, семейное положение, занятость, образование) и психологических характеристик респондента, а также душевого дохода семьи (табл. 11). В то же время полученные результаты необходимо интерпретировать с осторожностью, учитывая то, что мы не можем среди всех респондентов выделить тех, кто является «главой семьи».

Оценки моделей показывают, что душевые доходы являются значимой детерминантой как возможности откладывать деньги, так и наличия у семьи сбережений (зависимость позитивная), однако не влияют на пользование кредитом. В то же время в семьях работающих респондентов ниже склонность к сбережениям, но выше – к кредиту. В семьях женатых (замужних) респондентов чаще брали кредит, а не имеющих супруга – имели сбережения. В семьях респондентов старшего возраста хуже возможности делать сбережения, и менее вероятно, что брали кредит. В то же время на наличие накоплений возраст не оказывает влияния. Наличие у респондента высшего образования не является значимым фактором ни в одной из моделей. В той или иной степени эти результаты согласуются с теорией.

Что касается психологических характеристик респондента, то большинство из них не являются значимыми ни в одной из моделей. Можно отметить только две выявленные взаимосвязи: в семьях респондентов с высокой самооценкой выше склонность к наличию сбережений; в семьях респондентов с высоким уровнем надежды на удачу (и личной тревожности) выше склонность к взятию кредита. Однако во втором случае фактор высокой тревожности скорее всего является эндогенным (логично предположить, что люди, взявшие кредит, опасаются его не выплатить, и их «личностная тревожность» повышается).

Таблица 11. Логистическая линейная регрессия для вероятностей сберегательного и кредитного поведения

	Семья имеет возможность делать сбережения		У семьи есть сбережения (накопления)		Семья брала кредит за прошедшие 12 месяцев	
	B	Exp(B)	B	Exp(B)	B	Exp(B)
Душевой доход семьи	0,064***	1,066	0,101***	1,107	0,011	1,011
<i>Параметры респондента</i>						
Мужской пол	-0,009	0,991	-0,180	0,835	-0,012	0,988
Возраст	-0,020**	0,980	-0,005	0,995	-0,035***	0,966
Наличие высшего образования	0,024	1,024	0,068	1,070	-0,219	0,803
Женат, замужем	-0,217	0,805	-0,446**	0,640	0,736***	2,087
Является занятым	-0,482**	0,617	-0,678***	0,507	0,630***	1,877
1жГК – безопасное психическое состояние	0,081	1,084	0,101	1,106	-0,137	0,872
2жГК – нормальное состояние организма	-0,072	0,931	-0,018	0,983	0,134	1,144
1рГК – средняя самооценка	0,114	1,121	0,231*	1,260	0,164	1,179
2рГК – достаточная работоспособность	-0,129	0,879	-0,162	0,850	0,070	1,072
1оГК – надежность памяти	0,066	1,068	-0,020	0,980	0,103	1,108
2оГК – неустойчивость внимания	-0,076	0,927	-0,115	0,891	-0,040	0,961
1иГК – недоверие к обществу	-0,081	0,922	0,027	1,027	0,092	1,097
2иГК – надежда на удачу	-0,042	0,959	0,128	1,136	0,246**	1,279
Константа	0,340	1,405	0,048	1,049	0,452	1,571

Заключение

Оценка модели участия в занятости и уравнения Минцера показали, что в целом психологические характеристики оказывают несущественное влияние на занятость людей. Можно также сделать вывод, что далеко не все переменные «способностей» могут быть названы в полной мере «человеческим капиталом» в экономическом смысле, так как только некоторые из них имеют значимое влияние на доходы. При этом оказалось, что интегральные показатели психологических характеристик человеческого капитала имеют более значимое влияние на доходы, чем частные, и, видимо, лучше измеряют «способности» человека.

В то же время некоторые интегральные показатели психологических характеристик и отдельные частные переменные имеют вклад в доходы, сравнимый с влиянием образования (по стандартизованным коэффициентам): среди первых это надежность памяти (позитивное влияние) и недоверие к обществу (негативное), среди вторых — личностный адаптационный потенциал (позитивное влияние) и ситуативная тревожность (негативное); это говорит о том, что включение непосредственных оценок способностей позволяет оценить отдачу от существенных, ранее ненаблюдаемых составляющих человеческого капитала.

Высокая корреляция между возрастом и снижением объема человеческого капитала (способностей) с одной стороны, и образованием и некоторыми психологическими переменными — с другой, позволяют говорить о том, что стандартная модель оценки отдачи от человеческого капитала на основании включения образования и стажа (т.е. инвестиций) дает достаточно хорошие результаты. Но результаты исследования позволяют поставить вопрос о том, какие еще другие компоненты способностей могли бы быть использованы для снижения ненаблюдаемых эффектов в модели и как их измерить, или каким образом построить другие интегральные показатели способностей.

На индивидуальном уровне нами обнаружены значимые взаимосвязи интегральных факторов психологических характеристик человеческого капитала (построенных как главные компоненты в четырех полях) с важнейшими социально-экономическими показателями, такими как пол, возраст, образование, религиозность, трудовой путь, занимаемая должность, место рождения, курение, употребление алкоголя, занятия физической культурой, самооценка социального статуса и материального положения семьи. Это подтверждает гипотезу о том, что отсутствие измерения способностей приводит к недооценке психологических детерминант экономического поведения.

Некоторые интегральные психологические факторы являются зависимыми от пола, возраста, места рождения человека (связь на основе регрессионных моделей); однако воздействие эндогенных переменных, таких как образование и т.п., которые нельзя включить в модель, может быть достаточно высоким, чтобы поставить эти результаты под сомнение.

Отсутствие влияния психологических характеристик человека на наличие у его семьи сбережений и взятых кредитов (выявленное на основе регрессионных моделей) может быть объяснено тем, что поведение домохозяйства, помимо социально-экономических факторов, очевидно зависит от психологических характеристик не только респондента, но и других членов семьи (данные о которых отсутствуют). В то же время включение психологических характеристик всех взрослых в семье чрезмерно перегрузит модель. Мы полагаем, что в случае большего объема выборки следовало бы использовать психологические характеристики только тех респондентов, которые являются главой семьи или принимают финансовые решения.

Литература

- Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. С. 83–107.
- Юрьев А.И. (ред.) Стратегическая психология глобализации. Психология человеческого капитала / под ред. А.И. Юрьева. СПб.: Logos, 2006.
- Юрьев А.И., Коновалова М.А., Бурикова И.С., Пушкина М.А., Мишучкова И.Н. Опыт измерения человеческого капитала. 2007.
- Bagozzi R.P., Van Loo M.F. Fertility, Labor Force Participation, and Tastes: An Economic Psychology Perspective // Journal of Economic Psychology. 1982. Vol. 2. Iss. 4. P. 247–340.
- Boissiere M., Knight J.B., Sabot. R.H. Earnings, Schooling, Ability, and Cognitive Skills // The American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 5. P. 1016–1030.
- Bowles S., Gintis H., Osborne M. The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach // Journal of Economic Literature. 2001. Vol. 39. No. 4. P. 1137–1176.
- Brown W.W., Reynolds M.O. A Model of IQ, Occupation, and Earnings // The American Economic Review. 1975. Vol. 65. No. 5. P. 1002–1007.
- Dooley D., Prause J., Ham-Rowbottom K.A. Underemployment and Depression: Longitudinal Relationships // Journal of Health and Social Behavior. Vol. 41. No. 4. P. 421–436.

Farkas G., England P., Vicknair K., Kilbourne B.S. Cognitive Skill, Demands of Jobs, and Earnings among Young European American, African American, and Mexican American Workers // *Social Forces*. 1997. Vol. 75. No. 3. P. 913–938.

Furnham A. Why Do People Save? Attitudes to and Habbits of Saving Money in Britain // *Journal of Applied Social Psychology*. 1985. Vol. 15. P. 354–373.

Furnham A., Argyle M. *The Psychology of Money*. L.; N.Y.: Routledge, 1998.

Goldsmith A.H., Veum J.R., Darity W.Jr. The Impact of Labor Force History on Self-esteem and its Component Parts, Anxiety, Alienation and Depression // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 17. Iss. 2. P. 183–220.

Griliches Z., Mason W.M. Education, Income, and Ability // *The Journal of Political Economy*. 1970. Vol. 80. No. 3. Part 2: Investment in Education: The Equity-Efficiency Quandary. P. S74–S103.

Handbook of Behavioral Economics. Vol. A 1986: Behavioral Microeconomics / B. Gilad, S. Kaish (eds.), Greenwich, CT: JAI Press, 1986.

Hollander J.A., Howard J.A. Social Psychological Theories on Social Inequalities // *Social Psychology Quarterly*. 2000. Vol. 63. No. 4. Special Millenium Issue on the State of Sociological Social Psychology. P. 338–351.

Hornung C.A. Social Status, Status Inconsistency and Psychological Stress // *American Sociological Review*. 1977. Vol. 42. No. 4. P. 623–638.

Hutmacher W., Cochrane D., Botanni N. (ed). *In Pursuit of Equity in Education*. Dordrecht; Boston; L. Kluwer academic pub., 2001.

Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, September 1974, Vol. 185, 1124–1131.

Kahneman D., Tversky A. Prospective Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47.

Katona G. To Spend or to Save? // *Katona G. Psychological economics*. N.Y.: Elsevier, 1975.

Lunt P. Discourses of saving // *Journal of Economic Psychology*. 1996. Vol. 17. P. 677–690.

Lunt P., Livingstone S.M. *Mass Consumption and Personal Identity*. Everyday economic Experience. Buckingham: Open University Press, 1992.

Nyhus E.K., Pons E. The effects of personality on earnings // *Journal of Economic Psychology*. 2007. Vol. 26. Iss. 3. P. 363–384.

Pihlblad C.T., Gregory C.L. The Role of Test Intelligence and Occupational Background as Factors in Occupational Choice // *Sociometry*. 1956. Vol. 19. No. 3. P. 192–199.

Sheffrin H.M., Thaler R.H. The behavioral life-cycle hypothesis // *Economic Inquiry*. 1988. Vol. 26. P. 609–643.

Sonuga-Barke E.J.S., Webley P. *Children's Saving: a Study in the Development of Economic Behaviour*. Hove, UK: Lawrence Erlbaum Associates, 1993.

The Psychology of Economic Decisions. Vol. I: Rationality and Well-being / I. Brocas, J.D. Carrillo (eds.). Oxford, NY: Oxford University Press, 2003.

Van Veldhoven G., Groenland E. Exploring Saving Behaviour: A Framework and a Research Agenda. *Journal of Economic Psychology*. 1993. Vol. 14. P. 508–509.

Wahlund R., Gunnarsson J. Mental Discounting and Financial Strategies // *Journal of Economic Psychology*. 1996. Vol. 17. P. 709–730

Приложение

Таблица П1. Возрастные группы опрошенных

	Количество опрошенных	% в выборке	% по переписи
18–24	166	27,7	16,7
25–39	123	20,5	30,9
40–54(59 муж)	222	37,1	36,9
≥ 55(60 муж)	88	14,7	15,5
Итого	599	100,0	

Таблица П2. Статус занятости по полу, %

	Пол респондента		Всего
	мужской	женский	
Работает (вкл. отпуск)	62,2	61,7	61,9
Учится (вкл. не раб. веч-заочн)	23,7	14,3	18,7
Безработный	6,8	7,5	7,2
Не работает	7,2	16,5	12,2
Итого	100,0	100,0	100,0

Таблица П3. Статус занятости по возрасту, %

	Возраст			
	18–24	25–39	40–54(59 м)	≥ 55(60 м)
Работает (вкл. отпуск)	25,3	84,6	83,3	45,5
Учится (вкл. не раб. веч-заочн)	65,1	3,3		
Безработный.	7,2	8,1	6,8	6,8
Не работает	2,4	4,1	9,9	47,7
	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица П4. Статус занятости по уровню образования, %

	Уровень образования		
	Среднее полное и ниже	Начальное и среднее проф.	Неоконченное высшее и высшее
Работает (вкл. отпуск)	40,1	77,4	58,1
Учится (вкл. не раб. веч-заочн)	39,5	1,1	26,3
Безработный.	8,6	8,8	3,8
Не работает	11,8	12,6	11,8
	100,0	100,0	100,0

Таблица П5. Статус занятости по семейному положению, %

	Нет партнера	Есть партнер
Работает (вкл. отпуск)	42,9	77,3
Учится (вкл. не раб. веч-заочн)	39,6	1,8
Безработный.	9,0	5,7
Не работает	8,6	15,1
	100,0	100,0

Таблица П6. Психологические переменные и методика их измерения, разработанные и измеренные коллективом психологов под руководством А.И. Юрьева (Юрьев А.И. и др., 2007)

№	Переменная	Методика
Компоненты жизнеспособности		
1.	Уровень функционального состояния по вариативности сердечного ритма (6 градаций)	Аппаратурная методика. ВКМ (общая оценка ВНС по ритму сердца)
2.	Уровень частоты сердечных сокращений (5 градаций)	
3.	Уровень вариативности сердечного ритма (5 градаций: аритмия – изометрия)	
4.	Индекс Напряженности по Баевскому (оценка степени напряженности регуляторных систем по стресс-индексу)	
5.	Баланс СО и ПСО (симпатического и парасимпатического отдела ВНС)	
6.	Кризисные состояния и аффективные расстройства (%)	Тестовая аппаратурная методика ПДА.
7.	Асоциальные и антисоциальные тенденции (%)	
8.	Психическое здоровье (%)	
9.	Психосоматика (%)	
10.	Физическое здоровье (%)	
11.	Сексуальное здоровье (%)	
12.	Отсутствие аддиктивного поведения (стены от 0 до 10)	Тестовая аппаратурная методика. ДАП
13.	Отсутствие делинквентного поведения (стены от 0 до 10)	
14.	Отсутствие суицидального поведения (стены от 0 до 10)	
Компоненты работоспособности		
1.	Уровень активации центральной нервной системы на основе времени реакции (1–5 градаций)	Аппаратурная методика. ПЗМР
2.	Уровень сенсомоторных реакций (4 градации)	Аппаратурная методика. СЗМР
3.	Уровень работоспособности на основе сложной зрительно-моторной реакции: номер квадрата классификации (25 квадратов); норма – квадраты	

Оклончание табл. Пб

№	Переменная	Методика
	по уровню работоспособности 13, 14, 15, 18, 19, 20, 23, 24, 25*	
4.	Самочувствие – шкала от 20 до 80 баллов	Тестовая бланковая методика. САН
5.	Активность – шкала от 20 до 80 баллов	
6.	Настроение – шкала от 20 до 80 баллов	
Способность к обучению		
1.	Уровень силы процессов возбуждения (5 градаций)	Аппаратурная методика. СЗМР-3
2.	Уровень стабильности реакций (5 градаций)	Аппаратурная методика. СЗМР
3.	Количество отказов	Тестовая методика. (Шульте–Горбов)
4.	Прямой порядок запоминания рядов цифр	Тестовая методика
5.	Обратный порядок запоминания рядов цифр	
6.	Сумма запомненных цифр в ряду по двум замерам	
7.	Память на слова. Сумма двух предъявлений	
8.	Долговременная память на слова	
Компоненты способности к инновациям		
1.	Личностный потенциал социально-психологической адаптации (стены, от 0 до 10)	Тестовая аппаратурная методика. МЛЮ
2.	Жизненные ценности (%)	Тестовая аппаратурная методика. ПДА
3.	Нравственные ценности (%)	
4.	Вера, религиозность, материализм (%)	
5.	Зависимости (%)	
6.	Ситуативная тревожность (баллы от 20 до 80)	Тестовая бланковая методика. Тревожность. Спилбергер – Ханин
7.	Личностная тревожность (баллы от 20 до 80)	

* Описание значения квадратов

Квадрат 13. Характеризуется средними значениями быстродействия и качества выполнения теста.

Квадрат 14. Характеризуется средними значениями быстродействия при качестве выполнения теста выше среднего. Установка на безошибочное выполнение заданий в ущерб скорости реакций.

Квадрат 15. Характеризуется средними значениями быстродействия при высоком качестве выполнения теста. Выраженная установка на безошибочное выполнение заданий в ущерб скорости реакций.

Квадрат 18. При среднем качестве выполнения теста скорость реакций выше средних значений.

Квадрат 19. Качество выполнения теста и скорость реакций выше средних значений. Индивидуально-психологические особенности соответствуют требованиям операторской деятельности.

Квадрат 20. Качество выполнения теста высокое при скорости реакций выше средних значений. Установка на безошибочность при оптимальном быстродействии. Индивидуально-психологические особенности соответствуют требованиям операторской деятельности.

Квадрат 23. При среднем качестве выполнения теста скорость реакций высокая. Установка на быстродействие в ущерб безошибочности действий.

Квадрат 24. При высокой скорости реакций качество выполнения теста выше среднего. Оптимальное сочетание быстродействия и безошибочности действий.

Квадрат 25. Отмечается высокая скорость реакций при высоком качестве выполнения теста. Сочетание быстродействия и безошибочности действий на высоком уровне. Состояние повышенной бдительности и напряжения.

Таблица П7. Обобщенная таблица по названиям и интерпретации главных компонент психологических характеристик человеческого капитала*

Способности человеческого капитала	Главные компоненты			Комментарии		
	Значение дисперсии	Условное обозначение	Название			
1. Жизнеспособность	31,986	1жГК	Безопасное психическое состояние	Испытуемых, имеющих высокое значение этого фактора, отличает нормативное социальное поведение, высокие значения ценности психического и физического здоровья. Им не свойственны асоциальные тенденции, они не находятся в кризисном состоянии и не испытывают аффективных расстройств, не проявляют отклоняющегося поведения и не склонны к суицидальному риску		
			13,089	2жГК	Нормальное состояние организма	Эта компонента свидетельствует о нормальном функциональном состоянии организма по вариативности сердечного ритма и индексу напряженности
			35	1рГК	Средняя самооценка	Уровень самооценки в норме (не заниженный, не завышенный)
			24,8	2рГК	Достаточная работоспособность	Высокий уровень активации ЦНС и высокий уровень сенсорных реакций
3. Способность к обучению	28,013	1оГК	Надежность памяти.			
	14,076	2оГК	Неустойчивость внимания	Низкие показатели по стабильности реакции и низкий уровень процессов возбуждения. Такие испытуемые не способны		

Окончание табл. П7

Способности человеческого капитала	Главные компоненты			Комментарии	
	Значение дисперсии	Условное обозначение	Название		
4. Способность к инновациям	34,467	2оГК	Неустойчивость внимания	выдерживать длительное напряжение, их так же характеризуют низкие показатели внимания: большое количество ошибок и низкая скорость выполнения заданий	
			1иГК	Недоверие к обществу	Высокий уровень тревожности в сочетании с низким личностным адаптационным потенциалом и низким уровнем жизненных и нравственных ценностей. Тревожность может сочетаться с типом реакции «спасайся, кто может» и «цель оправдывает средства» – «интернальная тревога»
			20,571	2иГК	Надежда на удачу

* Названия главных компонент и их интерпретация предложены исследовательской группой психологов под руководством А.И. Юрьева.

Таблица П8. Парные корреляции между психологическими и основными демографическими и социально-экономическими переменными

	Мужской пол = 1	Возраст	Уровень образования	Высшее образование	Лягается учащимся	Лягается занятым	Женат (замужем)	Общий стаж	Рабочее время	Заработок основной (тыс. руб.)
ГК ж1 – Безопасное психическое состояние	0,040	-0,036	0,275	0,191	0,027	0,160	0,043	-0,094	-0,009	0,167
ГК ж2 – Нормальное состояние организма	-0,195	0,100	0,031	0,006	-0,120	0,095	0,072	-0,007	-0,157	-0,012
ГК р1 – Средняя самооценка	0,076	-0,208	0,018	0,033	0,128	0,047	-0,044	-0,143	0,040	0,055
ГК р2 – Достаточная работоспособность	0,080	-0,209	0,046	0,047	0,090	0,008	-0,067	-0,205	-0,066	-0,017
ГК о1 – Надежность памяти	-0,020	-0,368	0,222	0,157	0,241	0,080	-0,190	-0,351	-0,068	0,143
ГК о2 – Неустойчивость внимания	-0,095	0,251	0,053	0,007	-0,134	0,004	0,125	0,209	0,058	-0,081
ГК и1 – Нелюбовь к обществу	-0,104	0,029	-0,219	-0,145	-0,054	-0,106	-0,077	0,024	-0,021	-0,231
ГК и2 – Надежда на удачу	-0,354	0,307	0,167	0,041	-0,215	0,067	0,161	0,159	-0,076	-0,094
Уровень функционального состояния	-0,105	0,092	-0,002	0,000	-0,129	0,129	0,100	0,019	-0,136	-0,019
Уровень ЧСС – норм	-0,119	-0,044	0,051	0,004	0,016	0,054	-0,053	-0,104	-0,091	0,036
Уровень вариативности – норм	-0,093	0,042	-0,016	-0,012	-0,058	0,115	0,056	-0,031	-0,105	0,047
Норма. Индекс напряженности по Бавескому	-0,018	-0,096	-0,008	-0,013	0,056	0,018	-0,036	-0,094	-0,131	-0,005

Продолжение табл. П8

	Мужской пол = 1	Возраст	Уровень образования	Высшее образование	Лягается учащимся	Лягается занятым	Женат (замужем)	Общий стаж	Рабочее время	Заработок основной (тыс. руб.)
Норма. Баланс СО и ПСО ВНС	-0,036	-0,113	-0,063	-0,053	0,083	-0,071	-0,094	-0,082	-0,095	0,040
Кризис. состояния и аффек. расстройства – норм ответ	-0,022	0,061	-0,198	-0,106	-0,050	-0,173	-0,063	0,067	0,031	-0,134
Ассоциал. и антисоциальные тенденции – норм ответ	0,245	-0,241	-0,295	-0,158	0,145	-0,094	-0,141	-0,173	0,052	-0,012
Психическое здоровье – норм ответ	-0,186	0,095	-0,142	-0,124	-0,084	-0,158	-0,025	0,057	-0,043	-0,158
Психосоматика – норм ответ	-0,248	0,179	-0,085	-0,112	-0,125	-0,132	0,052	0,128	-0,033	-0,134
Физическое здоровье – норм ответ	0,159	-0,297	0,091	0,092	0,238	0,032	-0,163	-0,182	-0,001	0,128
Сексуальное здоровье – норм ответ	0,098	-0,114	0,126	0,091	0,039	0,096	0,052	-0,207	-0,038	0,122
Военно-професс. направленность – норм стел	0,147	-0,022	0,183	0,188	-0,022	0,062	0,065	-0,119	0,068	0,137
Отсутствие аддиктивного поведения – норм стел	-0,197	0,077	0,275	0,145	-0,039	0,117	0,053	-0,010	-0,035	0,072
Отсутствие деликвентного поведения – норм стел	-0,146	0,127	0,274	0,179	-0,087	0,107	0,061	0,035	-0,037	0,061
Отсутствие суицидального риска – норм стел	0,079	-0,042	0,234	0,168	0,004	0,095	0,024	-0,117	0,020	0,158

	Мужской пол = 1	Возраст	Уровень образования	Высшее образование	Является учащимся	Является занятым	Женат (замужем)	Общий стаж	Рабочее время	Заработок основной (тыс. руб.)
Уровень активности ЦНС	0,129	-0,312	0,039	0,013	0,278	-0,018	-0,135	-0,214	-0,003	0,107
Уровень сенсомоторных реакций	-0,004	0,014	0,132	0,105	-0,068	0,091	0,095	-0,052	-0,086	-0,009
Номер квадрата классификации – хороший	0,106	-0,280	-0,049	-0,007	0,110	-0,035	-0,138	-0,260	-0,022	-0,061
Самооценка	0,086	-0,149	-0,024	0,015	0,079	0,061	-0,029	-0,110	0,074	0,052
Самооценка низкая	-0,013	0,042	0,034	0,024	-0,029	-0,014	-0,029	0,009	-0,047	0,053
Самооценка нормальная	-0,131	0,124	0,028	-0,023	-0,080	-0,028	0,056	0,115	-0,043	-0,049
Самооценка завышенная	0,139	-0,144	-0,042	0,014	0,093	0,034	-0,046	-0,122	0,062	0,031
Активность	-0,001	-0,027	0,087	0,049	0,016	0,039	0,028	0,015	-0,016	0,031
Активность сниженная	0,033	0,062	-0,010	-0,004	-0,033	0,031	0,051	0,024	0,009	0,023
Активность нормальная	-0,036	-0,002	-0,145	-0,095	0,005	-0,041	-0,045	-0,024	-0,013	-0,076
Активность завышенная	0,024	-0,023	0,152	0,099	0,008	0,029	0,026	0,013	0,009	0,069
Настроение	0,039	-0,178	-0,010	0,012	0,132	0,027	-0,037	-0,120	0,054	0,054
Настроение низкое	-0,008	0,023	0,023	-0,002	-0,010	-0,051	-0,047	-0,009	0,008	-0,028
Настроение нормальное	-0,015	0,194	0,003	-0,012	-0,153	0,018	0,114	0,153	-0,030	-0,021
Настроение эйфория	0,019	-0,201	-0,013	0,013	0,155	0,003	-0,092	-0,149	0,026	0,032
Уровень силы процессов возбуждения	0,158	-0,425	-0,070	-0,024	0,277	0,023	-0,226	-0,351	-0,100	0,142
Суммарное число ошибок	-0,027	-0,066	-0,145	-0,071	-0,011	-0,074	-0,074	-0,025	0,051	-0,048

	Мужской пол = 1	Возраст	Уровень образования	Высшее образование	Является учащимся	Является занятым	Женат (замужем)	Общий стаж	Рабочее время	Заработок основной (тыс. руб.)
Уровень стабильности реакций	0,079	-0,218	-0,028	-0,008	0,104	-0,042	-0,108	-0,181	-0,045	0,003
Внимание Шульце время выполнения теста	-0,042	0,273	-0,095	-0,102	-0,151	-0,076	0,165	0,214	0,013	-0,100
Внимание Шульце количество отказов	-0,002	0,092	-0,125	-0,088	-0,074	0,049	0,019	0,065	0,006	-0,078
Внимание Шульце количество ошибок	-0,057	0,163	-0,101	-0,070	-0,104	-0,044	0,067	0,160	-0,023	-0,135
Прямой порядок запоминания цифр	-0,036	-0,179	0,150	0,091	0,133	0,056	-0,109	-0,140	-0,018	0,078
Обратный порядок запоминания цифр	0,019	-0,254	0,162	0,108	0,165	0,047	-0,124	-0,273	-0,029	0,088
Сумма запоминания рядов цифр по двум замерам	-0,007	-0,253	0,181	0,115	0,173	0,062	-0,134	-0,244	-0,027	0,096
Память на слова (два предъявления)	-0,195	-0,167	0,191	0,154	0,108	0,073	-0,072	-0,165	-0,085	0,063
Долговременная память на слова	-0,158	-0,223	0,150	0,106	0,138	0,022	-0,129	-0,201	-0,116	-0,010
Личностный адаптационный потенциал IV	0,085	0,057	0,248	0,167	-0,032	0,153	0,099	0,010	0,025	0,179
Жизненные ценности – норм ответ	0,059	0,027	0,074	0,061	-0,051	0,090	0,067	-0,047	0,002	0,184

	Мужской пол = 1	Возраст	Уровень образования	Высшее образование	Высшаяся ушашья	Высшаяся занятым	Женат (замужем)	Общий стаж	Рабочее время	Заработок (тыс. руб.) основной
Нравственные ценности – норм ответ	-0,120	0,313	0,174	0,077	-0,173	0,032	0,160	0,265	-0,002	0,041
Вера, религиозность – норм ответ	-0,240	0,004	0,075	0,005	-0,042	0,073	0,062	-0,097	-0,028	-0,037
Зависимости – норм ответ	0,109	-0,039	-0,247	-0,124	-0,017	-0,098	-0,095	-0,006	0,069	-0,112
Спилбергер. Ситуативная тревожность	-0,129	0,167	-0,075	-0,084	-0,157	0,001	0,023	0,076	-0,063	-0,204
Спилбергер. Личностная тревожность	-0,332	0,296	0,003	-0,027	-0,228	-0,021	0,082	0,174	-0,049	-0,172

52

Примечание. Жирным шрифтом выделены корреляции, значимые на уровне 1 и 5%.

Таблица П19. Оценка уравнения Минцера, метод – регрессия с корректировкой по Хекману (с оценкой вероятности быть занятым)

Зависимая переменная – логарифм заработка	Модель 1			Модель 2			Модель 3		
	Coef.	sign	beta	Coef.	sign	beta	Coef.	sign	beta
Лог часов раб. времени	-0,029	0,792	-0,013	-0,006	0,957	-0,003	-0,016	0,887	-0,007
Возраст	0,036	0,025	0,763						
Возраст **2	-0,001	0,011	-0,880						
Образование (база – полное среднее и ниже)									
Начальное профессиональное	0,231	0,013	0,171	0,196	0,033	0,145	0,212	0,019	0,157
Среднее профессиональное	0,109	0,284	0,094	-0,035	0,714	-0,031	-0,031	0,741	-0,027
Неполное высшее	0,432	0,002	0,178	0,371	0,007	0,154	0,413	0,002	0,171
Высшее	0,485	0,000	0,367	0,365	0,001	0,276	0,389	0,000	0,295
Пользов. компьютером $\geq 1-2$ раза в неделю	0,098	0,090	0,089	0,074	0,198	0,067	0,097	0,085	0,088
Отрасль (база – прочие)									
Гос. и муницип. управл. и армия	0,156	0,099	0,088	0,128	0,175	0,073	0,134	0,147	0,076
Промышленность	0,268	0,000	0,234	0,261	0,000	0,229	0,287	0,000	0,252
Услуги	0,289	0,000	0,215	0,296	0,000	0,221	0,307	0,000	0,228
Количество подчиненных (база – нет подчиненных)									
До 10 подчиненных	0,165	0,045	0,098	0,180	0,027	0,108	0,169	0,034	0,101
11 – 50 подчиненных	0,228	0,061	0,091	0,216	0,071	0,087	0,208	0,076	0,084
> 50 подчиненных	0,663	0,007	0,132	0,610	0,012	0,122	0,566	0,018	0,113
Стаж на данном предприятии	0,009	0,003	0,160	0,007	0,010	0,132	0,007	0,008	0,131

53

Зависимая переменная – логарифм заработка	Модель 1			Модель 2			Модель 3		
	Coef.	sign	beta	Coef.	sign	beta	Coef.	sign	beta
Мужской пол	0,170	0,006	0,154	0,107	0,096	0,098	0,128	0,039	0,117
Областной центр	-0,283	0,000	-0,233	-0,228	0,000	-0,188	-0,258	0,000	-0,213
1жГК – безопасное псих. состояние				-0,017	0,677	-0,029			
2жГК – нормальное состояние организма				0,050	0,075	0,089			
1рГК – средняя самооценка				-0,059	0,071	-0,105			
2рГК – достаточная работоспособность				-0,040	0,167	-0,074			
1оГК – надежность памяти				0,070	0,017	0,123			
2оГК – неустойчивость внимания				-0,048	0,108	-0,084			
1иГК – недоверие к обществу				-0,111	0,007	-0,205			
2иГК – надежда на удачу				-0,026	0,427	-0,044			
Уровень вариативности – норма							0,108	0,041	0,095
Внимание Шульце: количество ошибок							-0,011	0,003	-0,145
Личностный адаптационный потенциал IV – норма							0,035	0,027	0,133
Ситуативная тревожность (Спилбергер)							-0,007	0,056	-0,115
Mills lambda	0,067	0,691	0,028	-0,158	0,277	-0,067	-0,126	0,372	-0,053
константа	7,456	0,000		8,108	0,000		7,975	0,000	
Adj R-squared	0,2795			0,298			0,314		

Зависимая переменная – наличие работы (уравнение отбора)	Модель 1			Модель 2			Модель 3		
	Coef.	sign	dF/dx	Coef.	sign	dF/dx	Coef.	sign	dF/dx
Мужской пол	0,177	0,159	0,056	0,243	0,059	0,075	0,243	0,059	0,075
Женат (замужем)	0,298	0,047	0,095	0,269	0,078	0,085	0,269	0,078	0,085
Образование (база – полное среднее и ниже)									
Начальное профессиональное	0,445	0,016	0,125	0,426	0,022	0,120	0,426	0,022	0,120
Среднее профессиональное	0,794	0,000	0,215	0,758	0,000	0,205	0,758	0,000	0,205
Неполное высшее	0,381	0,065	0,107	0,419	0,046	0,115	0,419	0,046	0,115
Высшее	0,627	0,001	0,170	0,603	0,002	0,162	0,603	0,002	0,162
Возраст	-0,010	0,055	-0,003	-0,010	0,060	-0,003	-0,010	0,060	-0,003
Есть дети до 18 лет	0,593	0,001	0,168	0,601	0,001	0,168	0,601	0,001	0,168
Количество человек в семье	-0,043	0,530	-0,13	-0,031	0,656	-0,010	-0,031	0,656	-0,010
Количество занятых в семье	0,079	0,339	0,025	0,072	0,387	0,022	0,072	0,387	0,022
Лог нетрудовых доходов	-0,011	0,006	-0,004	-0,012	0,005	-0,004	-0,012	0,005	-0,004
Областной центр	-0,106	0,418	-0,034	-0,078	0,554	-0,025	-0,078	0,554	-0,025
2жГК – норм. состоящая орг-ма				0,169	0,007	0,052	0,169	0,007	0,052
Константа	0,381	0,176		0,353	0,213		0,353	0,213	
Prob > chi2	0			0			0		
Pseudo R2	0,104			0,11			0,11		
Number of obs.	564			560			560		
Censored obs	333			330			330		

Препринт WP15/2008/03
Серия WP15
Научные труды
Лаборатории исследований рынка труда

Я.М. Рощина

**Психологические составляющие человеческого капитала
как фактор экономического поведения**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Технический редактор *О.А. Быстрова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 3,2. Усл. печ. л. 3,25.
Заказ № . Изд. № 870

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3