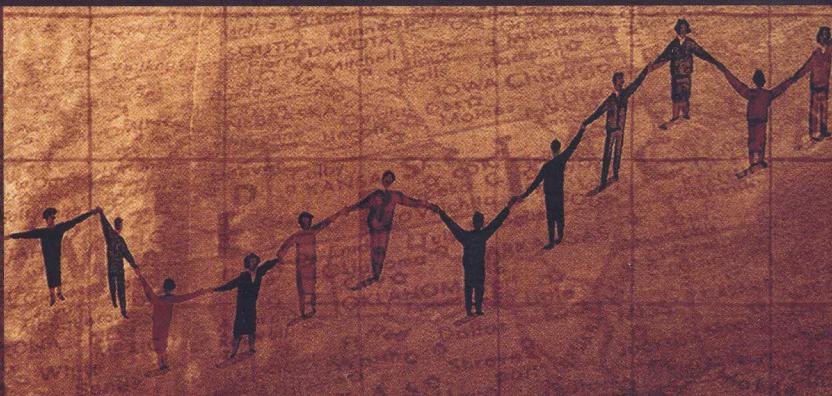


НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

А.Н. Татарко

**СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
КАК ОБЪЕКТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**



Москва
2011

Народонаселение Кубани и Кавказа
в 1897 году в цифрах

Р

одинадцати

семидесятых годов
Архивных
памятников
Истории

изданной

National research university
"Higher school of economics"

A.N. Tatarko

SOCIAL CAPITAL
AS A SUBJECT
OF PSYCHOLOGICAL
STUDIES

Monograph



MOSCOW – 2011

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

А.Н. Татарко

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
КАК ОБЪЕКТ
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ

Монография



МОСКВА – 2011

УДК 316.6:33
ББК 88.5:65
Т23

Данное издание подготовлено при поддержке РГНФ
(проект № 11-06-00056а)

Татарко А.Н.

Т23 Социальный капитал как объект психологического исследования: Монография. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 176 с.
ISBN 978-5-317-03759-8

В монографии представлены результаты психологического исследования социального капитала поликультурного общества на примере России. Проведен аналитический обзор теоретических подходов к определению данного феномена и его структуры, предлагаемых в различных науках. В качестве механизма воздействия социального капитала на экономику предлагается рассматривать его влияние на экономико-психологические характеристики личности (установки, представления), что, в конечном итоге, приводит к формированию т.н. «продуктивного» экономического поведения людей. В монографии анализируются результаты эмпирического исследования взаимосвязи социального капитала и социально-экономических установок, представлений различных этнических групп России.

Книга может быть рекомендована специалистам в сфере психологии, социологии, экономики, культурной и социальной антропологии, а также всем, кто интересуется проблемами влияния социального капитала на развитие общества.

УДК 316.6:33
ББК 88.5:65

Supported by the Russian Humanitarian Research Foundation
(Project # 11-06-00056a)

Tatarko A.N. Social Capital as a Subject of Psychological Studies: Monograph. – Moscow, MAKС Press, 2011 – 176 p.

This monograph presents the results of a psychological study on social capital of a multicultural society on the example of Russia. The study presents an analytical review of numerous theoretical approaches, proposed in various sciences to define the phenomenon and its structure. The impact of social capital on the economic and psychological characteristics of an individual (attitudes and views) – ultimately leading to the formation of the so-called "productive" economic behaviour – is viewed as the mechanism through which social capital influences economy. The monograph analyzes the results of an empirical study on the relationship between social capital and socio-economic attitudes and views of various ethnic groups in Russia.

This book is of particular interest to specialists in psychology, sociology, economics, and cultural and social anthropology. It may also be recommended to anyone interested in the problems of the influence of social capital on society's development.

ISBN 978-5-317-03759-8

© Татарко А.Н., 2011
© МАКС Пресс, оформление, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 7

Глава 1. Истоки и развитие теории социального капитала

1.1. Социальный капитал, как объект исследования различных дисциплин.....	12
1.1.1. Феномен социального капитала.....	12
1.1.2. Истоки и развитие теории социального капитала.....	21
1.2. Вариативность социального капитала в различных культурах..	28

Глава 2. Социальный капитал как объект исследования в социальной психологии

2.1. Социальный капитал как системное социально-психологическое явление	32
2.2. Методологические основы эмпирического социально-психологического исследования социального капитала	41
2.3. Методики психологического исследования социального капитала	45

Глава 3. Социальный капитал этнических групп России

3.1. Социальный капитал россиян: особенности соотношений компонентов психологической структуры	49
3.2. Кросс-культурные особенности социального капитала этнических групп России	58
3.3. Сравнительный анализ социального капитала русских и китайцев.....	62
3.4. Воспринимаемый социальный капитал россиян	67
3.4.1. Воспринимаемый социальный капитал институтов общества	67
3.4.2. Соотношение воспринимаемого доверия окружения и готовности доверять	78

Глава 4. Социальный капитал и экономико-психологические характеристики личности: кросс-культурный анализ

4.1. Взаимосвязь социального капитала и экономических представлений в различных этнических группах.....	82
---	----

4.2. Особенности взаимосвязи социального капитала с экономическими представлениями у русских и китайцев	102
4.3. Социальный капитал и модели экономического поведения: кросс-культурный анализ	118
 Заключение	135
 Литература	139
Приложения	159

ВВЕДЕНИЕ

Развитие современной социальной психологии является следствием двух связанных процессов – дифференциации (все более мелкого дробления направлений внутри самой науки) и интеграции с другими, смежными науками. Как следствие, расширяется диапазон объектов социально-психологического исследования, в число которых все чаще входит общество в целом. Это особый уровень рассмотрения социально-психологических феноменов и процессов, требующий разработки специальной методологии исследования, позволяющей интегрировать полученные результаты и моделировать отношения людей к различным аспектам социальной реальности, а так же динамику этих отношений. Во многом социальным психологам здесь могут помочь наработки, имеющиеся, в других, смежных с психологией, общественных и гуманитарных науках.

Проблема больших социальных групп, социально-психологических аспектов общественных отношений рассматривалась на заре становления социальной психологии в трудах ее классиков, но тогда учёных интересовало, какие внутренние силы движут группами людей в обществе, приводят к революциям, институциональным преобразованиям и.т.д. В настоящее время, в свете достижений общественных и гуманитарных наук, чаще ставится вопрос о том – что именно делает одни общества более благополучными, процветающими по сравнению с другими? Говоря обобщенно, источниками благополучия обществ являются различные формы капитала: финансовый (материальные ресурсы), человеческий (образование), культурный (ценности, нормы) и социальный (доверие, сплоченность). Социальный капитал, является феноменом, который заключает в себе объяснительный потенциал для понимания природы психологических причин, способствующих или препятствующих движению общества к благополучию. Феномен социального капитала, как совокупности психологических отношений, способствующих процветанию общества – есть связующее звено между социальной психологией – с одной стороны, и социологией, экономикой – с другой.

В настоящее время проблема социального капитала общества обсуждается широко преимущественно в социологии и экономике. В социальной психологии работ на эту тематику буквально единицы. Отчасти, это понятно – данное понятие является заимствованным из иных дисциплин, и хотя, его содержание полностью психологическое, все равно с трудом и очень медленно оно принимается научным сообществом психологов. Не раз, в процессе дискуссий, автору предлагали выработать новое *психологическое* понятие, для обозначения совокупности феноменов, которые объединяются в экономике и социологии понятием «социальный капитал». Однако, представляется совершенно нецелесообразным «множить сущности без необходимости» и переназывать вполне устоявшееся понятие, продолжая замыкать психологию в «парадигмальном колодце» там, где предмет исследования является междисциплинарным. Сохранение устоявшейся терминологии позволит обсуждать данную проблематику не только в рамках социальной психологии, но и в сообществах представителей иных общественных и гуманитарных наук. В целом, это может оказаться достаточно продуктивным и позволит широко взглянуть на различные стороны изучаемого предмета.

Считается, что широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма [Патнэм, 1996] и работам социолога Дж. Коулмана, концептуальная статья которого, всесторонне рассматривающая феномен социального капитала вышла на русском языке в 2001 году [Коулман, 2001]. П.Н. Шихирев отмечал, что «за время, прошедшее после публикации статьи Коулмана, проблематика, связанная с тем, что называют социальным капиталом, хотя и без упоминания самого термина выдвинулась на одно из первых мест в социальной психологии» [Шихирев, 2003, с. 21].

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

Социальный капитал отвечает большинству характеристик экономического капитала: ограниченности, способности к накоплению,

ликвидности, конвертируемости, способности к самовозрастанию [Радаев, 2002] и даже передаваемости, по крайней мере, на уровне межорганизационных отношений. Способность к накоплению социального капитала является не индивидуальной характеристикой, а особенностью той сети отношений, в которую включен индивид [Радаев, 2002]. На региональном и общенациональном уровнях социальный капитал порождает условия для экономического роста: облегчает создание новых предприятий, способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, повышает эффективность рынка [Радаев, 2003].

В настоящее время влияние социального капитала на экономику доказано в целом ряде исследований [см. например: Нуреев, 2008, с. 398–405]. В них, как правило, вычисляются связи уровня социального капитала (прежде всего, доверия) с объективными экономическими показателями различных стран, например показателями экономического роста, объемов инвестиций, уровня ВВП. Это демонстрирует роль доверия в экономике, но не раскрывает полностью механизм влияния социального капитала на экономические отношения.

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этической культурой [Культура имеет значение, 2002; Фукуяма, 2006; Allie, Realo, 2004] и в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросс-культурные сравнения социального капитала особенно важными при его исследовании в поликультурном обществе, каким является Россия. Говоря об актуальности исследования доверия (являющегося «ядром» социального капитала) А.Л. Журавлев отмечал, что «особое значение для современной социальной психологии имеет поиск социокультурных детерминант доверия и недоверия, а также анализ массовых феноменов – доверия и недоверия больших социальных групп. Существующие в этом направлении философские, социологические и экономические работы, в том числе изучение доверия и недоверия отдельных групп российского населения различным социальным институтам и явлениям, должны получить психологическое обоснование и интерпретацию в ходе эмпирических исследований» [приводится по: Купрейченко, 2008, стр. 20].

Однако, прояснить механизм влияния социального капитала на экономику без обращения к социально-психологическим методам его изучения невозможно. По сути, социальный капитал – это определенные психологические отношения, и для их изучения необходимо применение социально-психологического подхода. Немаловажно также то, что социальный капитал поликультурного общества (каким явля-

В настоящее время проблема социального капитала общества обсуждается широко преимущественно в социологии и экономике. В социальной психологии работ на эту тематику буквально единицы. Отчасти, это понятно – данное понятие является заимствованным из иных дисциплин, и хотя, его содержание полностью психологическое, все равно с трудом и очень медленно оно принимается научным сообществом психологов. Не раз, в процессе дискуссий, автору предлагали выработать новое *психологическое* понятие, для обозначения совокупности феноменов, которые объединяются в экономике и социологии понятием «социальный капитал». Однако, представляется совершенно нецелесообразным «множить сущности без необходимости» и переназывать вполне устоявшееся понятие, продолжая замыкать психологию в «парадигмальном колодце» там, где предмет исследования является междисциплинарным. Сохранение устоявшейся терминологии позволит обсуждать данную проблематику не только в рамках социальной психологии, но и в сообществах представителей иных общественных и гуманитарных наук. В целом, это может оказаться достаточно продуктивным и позволит широко взглянуть на различные стороны изучаемого предмета.

Считается, что широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма [Патнэм, 1996] и работам социолога Дж. Коулмана, концептуальная статья которого, всесторонне рассматривавшая феномен социального капитала вышла на русском языке в 2001 году [Коулман, 2001]. П.Н. Шихирев отмечал, что «за время, прошедшее после публикации статьи Коулмана, проблематика, связанная с тем, что называют социальным капиталом, хотя и без упоминания самого термина выдвинулась на одно из первых мест в социальной психологии» [Шихирев, 2003, с. 21].

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

Социальный капитал отвечает большинству характеристик экономического капитала: ограниченности, способности к накоплению,

ликвидности, конвертируемости, способности к самовозрастанию [Радаев, 2002] и даже передаваемости, по крайней мере, на уровне межорганизационных отношений. Способность к накоплению социального капитала является не индивидуальной характеристикой, а особенностью той сети отношений, в которую включен индивид [Радаев, 2002]. На региональном и общенациональном уровнях социальный капитал порождает условия для экономического роста: облегчает создание новых предприятий, способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, повышает эффективность рынка [Радаев, 2003].

В настоящее время влияние социального капитала на экономику доказано в целом ряде исследований [см. например: Нуреев, 2008, с. 398–405]. В них, как правило, вычисляются связи уровня социального капитала (прежде всего, доверия) с объективными экономическими показателями различных стран, например показателями экономического роста, объемов инвестиций, уровня ВВП. Это демонстрирует роль доверия в экономике, но не раскрывает полностью механизм влияния социального капитала на экономические отношения.

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этнической культурой [Культура имеет значение, 2002; Фукуяма, 2006; Allic, Realo, 2004] и в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросс-культурные сравнения социального капитала особенно важными при его исследовании в поликультурном обществе, каким является Россия. Говоря об актуальности исследования доверия (являющегося «ядром» социального капитала) А.Л. Журавлев отмечал, что «особое значение для современной социальной психологии имеет поиск социокультурных детерминант доверия и недоверия, а также анализ массовых феноменов – доверия и недоверия больших социальных групп. Существующие в этом направлении философские, социологические и экономические работы, в том числе изучение доверия и недоверия отдельных групп российского населения различным социальным институтам и явлениям, должны получить психологическое обоснование и интерпретацию в ходе эмпирических исследований» [приводится по: Купрейченко, 2008, стр. 20].

Однако, прояснить механизм влияния социального капитала на экономику без обращения к социально-психологическим методам его изучения невозможно. По сути, социальный капитал – это определенные психологические отношения, и для их изучения необходимо применение социально-психологического подхода. Немаловажно также то, что социальный капитал поликультурного общества (каким явля-

ется Россия), где живут представители различных культур, конфессий, имеющие различную историю и этногенез, может иметь свои особенности.

Если судить по количеству цитирования понятия «социальный капитал» в научной литературе, то наиболее интенсивное его обсуждение и изучение началось примерно в начале 1990-х годов. «Бурное развитие концепции социального капитала в наше время можно объяснить тем, что ее основоположники в весьма четкой форме определяют эффективное функционирование современного общества и экономики в таких понятиях, как доверие, культура, социальные сети, добровольческие ассоциации, человеческий капитал и т.д. Сегодня это как никогда актуально, поскольку в общественном мнении стала доминировать исключительно высокая оценка социальных отношений, обуславливающих горизонтальную и вертикальную социальную мобильность индивида» [Стрельникова, 2003, с. 33].

Относительно степени разработанности проблемы социального капитала различными социальными науками П.Н. Шихирев высказывает следующее соображение. «...Как обычно это бывает, после утверждения определенного термина (или категории) начинается борьба за его трактовку той или иной дисциплиной, а внутри нее – за преемственное право интерпретации тем или иным направлением. Лидируют в этой конкуренции представители институционального или неоинституционального крыла экономической теории. Гораздо слабее позиция социологов и практически не высказываются по этому поводу современные социальные психологи, отдав на откуп соответствующую проблематику теории и практике менеджмента – этому своеобразному синтезу ряда социальных наук» [Шихирев, 2003, с. 17].

Проведенный анализ литературы показывает, что хотя в современной социальной психологии существуют отдельные публикации по проблематике социального капитала, в теоретическом плане данное понятие остается не разработанным [Шихирев, 2003; Нестик, 2003, 2007; Нестик, Изюмова, 2005]. Было бы неверно, однако, утверждать, что социальный капитал в психологии не рассматривается. Феномены, объединяемые понятием «социальный капитал» в социальной психологии довольно активно изучаются. Прежде всего, это исследования доверия [Антоненко, 2004; Журавлев, Сумарокова, 1998; Зинченко В.П., 1998; Купрейченко, 2008; Скрипкина, 2000; Lewicki, Bunker, 1995; и др.]. Однако целостная концепция социального капитала и методология его оценки в социальной психологии на настоя-

щий момент не построена, что делает разработки в русле данной проблематики новым теоретико-эмпирическим направлением в социальной психологии. Для рассмотрения механизма, посредством которого совокупность психологических отношений, называемых социальным капиталом, влияет на экономические отношения в обществе, мы нуждаемся в психологическом подходе к структуре социального капитала. Нельзя сказать, что данная работа предлагает полностью законченную концепцию психологической структуры социального капитала: с нашей точки зрения, эта проблематика нуждается в дальнейшей разработке, поскольку содержит большой потенциал для научных исследований и практического применения.

Глава 1

Истоки и развитие теории социального капитала

1.1. Социальный капитал, как объект исследования различных дисциплин

1.1.1. Феномен социального капитала

Как уже отмечалось, капиталом является любой запас благ, который может накапливаться и использоваться в течение достаточно длительного периода времени, принося доход [Добрынин, Дятлов, Циренова, 1999]. Формирование и развитие понятия социального капитала явилось развитием концепции человеческого капитала. Разумеется, эти два термина связаны, но далеко не тождественны. Рассмотрим, во-первых, различия между понятиями человеческого и социального капитала и, во-вторых, психологическую специфику социального капитала.

В экономической теории под человеческим капиталом понимается запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться им в производственных целях [Капелюшников, 2010]. Отличительная черта человеческого капитала от финансового – неотделимость от личности своего носителя. Для «обычного» капитала на рынке имеются два ряда наблюдаемых цен – во-первых, на его активы и, во-вторых, на потоки доставляемых им услуг (станок или здание можно купить, а можно взять в аренду). В отличие от этого человеческий капитал можно только «арендовать» (нанять работника), поскольку в современных обществах человек не может быть предметом купли-продажи. В результате имеется только один ряд наблюдаемых цен – платежи за «аренду» человеческого капитала, что серьезно затрудняет стоимостную оценку его накопленных запасов. Основными видами вложений в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья [Капелюшников, 2010].

С социальным капиталом дело обстоит иначе. Это понятие не такое четкое, не такое определенное, более многозначное. Социальный капитал, так же как и человеческий, неотделим от своих носителей, но более того он неотделим от отношений его носителей. То есть, если человеческий капитал есть характеристика индивида то, социальный капитал есть характеристика взаимоотношений индивидов. Оценить его, измерить еще более сложно, чем человеческий капитал. Однако, социальный капитал, равно как и человеческий, связан с экономическим развитием и есть исследования, доказывающие данный факт (о них будет сказано ниже).

Многозначность термина «социальный капитал» позволяет представителям различных научных дисциплин не только предлагать свои подходы к рассмотрению его проблемы, но обнаруживать множество пересечений между этими подходами [Степаненко, 2004]. Капитал это ограниченный ресурс, способный к накоплению. Капитал обладает ликвидностью – то есть способностью превращаться в денежную форму, благодаря тому, что он обладает стоимостью. Следует отметить многозначность понятия «капитал» в экономике. Различные экономические школы трактуют его по-разному. В ранней классической традиции понятие капитала охватывало и объединяло в себе два разных аспекта: собственность (контроль над средствами производства) и притязание на получение будущего дохода. Неоклассическая теория связывает понятие капитала со вторым из этих моментов, подразумевая под капиталовложениями любые затраты, влекущие за собой отказ от текущего потребления и обеспечивающие получение определенного дохода в будущем.

Против сведения капитала к одному только экономическому капиталу выступал П. Бурдье [приводится по: Радаев, 2003]. В соответствии с его концепцией существуют три состояния капитала: инкорпорированное, объективированное и институциализированное. Под *инкорпорированным состоянием* понимается совокупность относительно устойчиво воспроизводимых диспозиций и демонстрируемых способностей, которыми наделен обладатель той или иной формы капитала. *Объективированное состояние* означает принятие капиталом овеществленных форм, которые доступны непосредственному наблюдению и передаче в их физической, предметной форме. *Институциализированное состояние* предполагает объективированные формы признания данного вида капитала в качестве ресурса. Институциональные состояния, в свою очередь могут быть формализованы в виде прав соб-

ственности, рангов, сертификатов, не могут выступать и в неформализованном виде, позволяющем, тем не менее, узнавать и признавать данный вид капитала [Радаев, 2003, с. 7].

Существуют различные формы капитала, основные из них систематизированы в табл. 1.1. В этой же таблице приводятся основные характеристики различных форм капитала.

Рассмотрим основные формы капитала, которые имеют концептуальное значение для данной работы и для более глубокого понимания природы социального капитала: экономический капитал, человеческий капитал, культурный капитал и, собственно, социальный капитал.

Исходная форма в данном ряду – *экономический капитал*. В своем вещественном состоянии он включает: денежный капитал, производственный капитал, товарный капитал. Экономический капитал способен создавать добавленную стоимость, он имеет высокую степень формализованности и легко отчуждается от своего обладателя.

Понятие *человеческого капитала* возникло в неоклассической экономической теории. Это совокупность профессиональных знаний, умений и навыков, которые могут приносить доход.

Культурный капитал – довольно широкое понятие и включает в себя культурные характеристики общества, которые способствуют его процветанию – особенности социализации, ценности и мн. др.

Очевидно, что все формы капитала взаимосвязаны и находятся в отношениях взаимовлияния. Но главная характеристика капитала, позволяющая объединять все вышеописанные феномены понятием капитал – *конвертация одних его форм в другие*.

Один из наиболее признанных и известных специалистов, внесших заметный вклад в развитие теории социального капитала Дж. Коулман выделяет три разновидности капитала: физический, человеческий и социальный [Коулман, 2001]. Объясняя суть феномена социального капитала, Дж. Коулман отмечал, что происхождение социального капитала связано с изменениями отношений индивидов и облегчением совместной деятельности. Если физический капитал полностью «осозаем», будучи воплощенным в материальных формах, человеческий капитал, проявляющийся в приобретенных индивидом навыках и знаниях, «осозаем» чуть менее, то социальный капитал практически совсем «не осозаем», поскольку включен в структуру отношений между индивидами, а не сосредоточен непосредственно у них или в средствах производства.

Таблица 1.1

Формы капитала и их характеристики (приводится по: Радаев, 2003, с. 8)

Формы капитала						
	Экологич- ский	Культурный	Человеческий	Социальный	Админист- ративный	Политиче- ский
<i>Инкорпориро- ванное состояние (диспозиции, способности)</i>	Производ- ство при- были. Мак- симальная ликвид- ность	Практиче- ское знание. Навыки со- циализации	Профессио- нальные знания, уме- ния, навыки	Соблюде- ние обязан- ностей без санкций, ре- акции, доверие	Регулирова- ние доступа к ресурсам и деятельно- сти	Мобилиза- ция коллек- тивного дей- ствия, ре- презентация интересов
<i>Объективиро- ванное состояние</i>	Средства производ- ства, това- ры, деньги	Узнаваемые знаки, сим- волы	Обучающие тесты и практики	Сетевые связи	Корпора- тивные ор- ганизации	Партии, об- щественные движения
<i>Институци- ализированное состояние</i>	Права соб- ственности	Статусные группы	Дипломы, разряды, патенты, лицензии	Социаль- ные круги, специфичные контакты	Должност- ные струк- туры	Структуры лидерства
<i>Стратифика- ционные системы</i>	Классовая	Культурно- нормативная	Социально- профессиональная	Сетевая	Корпора- тивная	Политиче- ская
<i>Способы передачи</i>	Обмен, на- следование	Воспитание	Образование	Знакомство	Назначение	Выдвижение
<i>Способы измерения</i>	Денежная оценка, физич- еские едини- цы	Уровень пре- стижа, среда и время со- циализации	Время, за- траченное на образование и характери- стики	Включен- ность в се- миоти- ческую си- стему	Должност- ной уро- вень, мас- штаб кор- порации	Репутация, Уровень оценка пуб- личного влияния, активность

Основу социального капитала составляет принадлежность к группе и внутригрупповое доверие. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен и облегчает производственную деятельность: он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Так, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить намного больше, по сравнению с группой, не обладающей данными качествами [Коулман, 2001]. При этом, чем сильнее развита социальная сеть личных отношений, тем выше шансы воспроизведения экономического капитала. Следовательно, социальный капитал способен оказывать влияние на другие формы капитала.

Социальный капитал, наряду с другими формами капитала, способствует благосостоянию и конкурентоспособности нации. Помимо этого, согласно данным Р. Патнэма, полученным в США, существует высокозначимая положительная связь социального капитала с хорошим здоровьем, благополучием, ощущением счастья и отрицательная – со стремлением к уклонению от налогов [Putnam, 2001]. Высокий социальный капитал общества не только способствует процветанию и повышению благосостояния нации, но и делает ее представителей более гармоничными, благополучными и социально-ответственными.

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

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

1. не является атрибутом отдельного человека (в отличие от культурного и человеческого капитала);
2. его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*;
3. институциональной основой социального капитала является принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*;

4. степень формализации социального капитала относительно низкая;

5. социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают.

Портес очень четко охарактеризовал положение социального капитала по отношению к другим формам капитала: «в то время как экономический капитал находится у людей на банковских счетах и человеческий капитал находится в их головах, социальный капитал располагается в структуре их отношений» [Portes, 1998, р. 7].

Можно сделать вывод о том, что социальный капитал обладает существенными отличиями от других форм капитала, а использование термина «капитал» делает концепт привлекательным для большого круга лиц, в том числе социологов и экономистов. В литературе предлагалось заменить этот термин. В качестве наиболее подходящих альтернатив следует отметить «социальную солидарность», которая также, как и понятие «социальный капитал» ассоциируется с доверием, кооперацией и взаимодействием.

Определения социального капитала. В настоящее время существует множество определений данного социального капитала. Перечислим некоторые из них [приводится по: Демкив, 2004; Радаев, 2005]:

- «клей», позволяющий мобилизовать дополнительные ресурсы человеческих отношений на основе доверия людей друг другу (М. Пелдэм);
- ресурсы, которые агенты получают из специфических социальных структур и используют, исходя из своих интересов (У. Бейкер);
- совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, связанных с наличием крепких сетей связей, более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания (П. Бурдье);
- дружеские контакты между коллегами по службе и более широкие контакты, благодаря которым можно использовать свой финансовый и человеческий капитал (Р. Барт);
- способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или более широкой социальной структуре (А. Портес);
- совокупность отношений, которые связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций (В.В. Радаев).

Существуют определения социального капитала, основанием для которых являются источники его формирования. С опорой на данные источники на микро-, мезо и макроуровнях выделяются три аналитических направления его феноменологии [Стрельникова, 2003]. Сторонники первого направления рассматривают социальный капитал как ресурс, упрощающий отношения отдельно взятого индивида внутри социальной сети (микро-, и мезоуровни). Для представителей второго направления социальный капитал – ресурс, способствующий вертикальной мобильности индивида (социальный капитал, действующий на мезоуровне). Третье направление объединяет два первых, рассматривая социальный капитал как источник экономического роста, возникающий за счет формирования специфической локальной институциональной среды (социальный капитал, действующий на макроуровне) [Стрельникова, 2003, с. 36]. В соответствии с тремя указанными направлениями, в табл. 1.2. систематизированы существующие на настоящий момент определения социального капитала.

Таблица 1.2

**Определения социального капитала с точки зрения его использования
(приводится по: Стрельникова, 2003, стр. 37)**

Автор	Определения социального капитала
П. Бурдье	Внешнего типа Ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства
П. Бурдье, Л. Вакан	Определенная сумма ресурсов, фактических или виртуальных, которые накапливаются у индивидуума или у группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных отношений взаимного признания и узнавания
Р. Барт	Контакты с друзьями, коллегами или другими людьми, посредством которых вы получаете возможность использовать свой финансовый и человеческий капитал. Возможности получить вознаграждение посредством своих связей
Д. Нок	Определенный процесс, с помощью которого социальные акторы создают и мобилизуют сеть своих связей в пределах одной организации или между организациями для того, чтобы получить доступ к ресурсам других социальных акторов
А. Портес	Внутреннего типа Определенная способность акторов гарантировать вознаграждение от участия в различных социальных структурах

Автор	Определения социального капитала
Р. Патнем	Особенность общественной жизни – сеть взаимоотношений, существующих между людьми, нормы этих отношений и доверие, т.е. все, что позволяет участникам отношений действовать совместно более эффективно в достижении общих целей
Д. Коулман	Социальная структура, облегчающая действия акторов внутри структуры
Р. Вейд	Личные связи отдельных индивидуумов и институциональные отношения внутри элиты
Ф. Фукуяма	Определенная возможность людей работать вместе ради достижения целей в группах и организациях. Социальный капитал может быть просто представлен как наличие определенного набора неформальных ценностей и норм, принимаемых членами какой-либо группы, что позволяет существовать взаимным действиям между ними
Д. Томас	Те добровольные процессы и средства, возникающие в гражданском обществе, которые способствуют развитию всего коллектива в целом
Р. Инглхарт	Культура доверия и терпимости, в которой появляются обширные сети добровольных ассоциаций
А. Портес	Те ожидания действий в пределах коллектива, которые влияют на экономические цели и целевое поведение его членов, даже если эти ожидания не связаны с экономической сферой
Г. Лури	Смешанный тип Естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развиваются или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке. Актив, который может быть таким же ценным, как и финансовое благополучие при объяснении сохранения неравенства в нашем обществе
Ж. Нахапет, С. Госал	Определенная сумма фактических и потенциальных ресурсов, доступных через сети взаимоотношений, принадлежащих индивидууму или какой-либо другой социальной единице. Таким образом, социальный капитал включает как определенную сеть связей, так и определенные активы, которые могут быть мобилизованы посредством этой сети
Р. Инглхарт	Социальный капитал (т.е. доверие) играет решающую роль и в политическом, и в экономическом сотрудничестве

В социологии и экономике социальный капитал исследуется и анализируется преимущественно на социетальном (макро-) уровне: социальный капитал государств, сообществ. В социальной психологии, помимо социетального уровня, изучение наиболее интенсивно ведется на уровне организаций и организационных групп: в компаниях, подразделениях, проектных командах, внутри- и межорганизационных социальных сетях [Cohen, Prusak, 2001]. Это промежуточный (или мезо-) уровень анализа социального капитала [Нестик, 2009].

П.Н. Шихирев, рассматривая феноменологию социального капитала применительно к психологической науке, а также соотношение понятия «социальный капитал» с предметом социальной психологии, отмечал следующее. «Анализ развития социальной психологии за последние 100 лет позволяет сформулировать следующее представление о ее предмете. Это наука, о роли психологических факторов в социальном процессе, который рассматривается как движение системы социальных связей, осуществляющееся посредством обмена формами (образами, мнениями и т.п.), в которых зафиксированы позиции и ценности участников процесса, их отношение (оценка) к отношению (связи). Ядро этого отношения, равно как и ядро всей психики человека – этические ценности, этические принципы, не зависимо от степени их осознания. Практически все примеры, которыми Коулман иллюстрирует свою концепцию – это примеры, полностью соответствующие такому пониманию предмета психологии. Качество отношений между родителями и детьми как необходимое условие успехов детей в школе, т.е. качество образования; уровень доверия в производственной группе как условие ее эффективности, качество отношений в студенческих кружках. Из каких основных факторов «самовозрастает» социальный капитал? Поскольку социальный капитал по данному выше определению – качество социальных отношений, то в первом приближении можно выразить гипотезу о том, что он рождается из единения неких особых качеств отношений между людьми с их жизнедеятельностью» [Шихирев, 2003, с. 18–19].

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

1.1.2. Истоки и развитие теории социального капитала

Феномен социального капитала активно изучается в социологии, экономике и менеджменте. В психологии, как целостное явление, он рассматривался в очень ограниченном числе работ, хотя психологами достаточно активно исследовались доверие, сети, организационная идентичность, ценности, толерантность к представителям иных групп – те феномены, которые социологи и экономисты включают в структуру социального капитала. Рассмотрим основные подходы к изучению социального капитала, существующие в социологии, экономике, а также наработки по данной проблематике, существующие в психологии. При этом уделим особое внимание сетевому подходу как направлению изучения социального капитала, который интегрирует работы социологов, экономистов, политологов и психологов.

История понятия социального капитала корнями уходит в 18 и 19 столетие. Исторически он связан с работами таких авторов, как Дюркгейм, Зиммель, Вебер, Токвиль, а также с теорией социального обмена. Можно сказать, что современное развитие данного концепта произошло из работ трех ключевых в данной области авторов: Бурдье, Коулмана и Патнэма, а также множества других авторов, делающих свой вклад в современную мультидисциплинарную теорию.

Статья Линды Ханифан 1916 года, касающаяся местной поддержки сельских школ, – это первый случай употребления термина «социальный капитал» со ссылкой на социальную сплоченность и личный вклад в местное сообщество.

Для экономики концепция социального капитала явилась логическим развитием концепции человеческого капитала. Рассматривая понятие социального капитала в русле работ экономистов, можно отметить, что он, прежде всего, трактуется как товар. Так, К. Чарльз и П. Клейн определяют социальный капитал как товар, который индивиды используют в нерыночных социальных взаимодействиях, чтобы извлечь ценные ресурсы (совет, товарищеское отношение, финансовоую поддержку, помощь в воспитании детей или в трудоустройстве). При этом социальный капитал двух индивидов увеличивается в результате инвестиций, сделанных каждым из участников пары (приводится по: Полищук, 2005). Экономисты полагают, что доверие, как компонент социального капитала, способствует минимизации транзакционных издержек. Доверие стимулирует частые и насыщенные информационные обмены, предотвращает ненужные расходы на за-

щить прав собственности и способствует согласованию различных интересов участников экономического взаимодействия. Поэтому репутация становится ценным активом, поддерживающим и оправдывающим отношения доверия (там же). Необоснованное же доверие ведет к росту издержек, поскольку требует инвестиций в виде времени, денежных и материальных средств. Следовательно, сокращение транзакционных издержек можно рассматривать как результат инвестиций в доверие, а значит – в социальный капитал.

Классические работы по проблеме доверия как «ядра» социального капитала принадлежат Ф. Фукуяме. Социальный капитал рассматривается Ф. Фукуямой в качестве определенного потенциала общества или его части, возникающего при наличии доверия между его членами. Доверие является главным элементом социального капитала. Фукуяма понимает доверие как возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии в некоторыми общими нормами. Некоторые из этих норм относятся к сфере фундаментальных ценностей (например, к пониманию Бога или справедливости), однако в их число входят и такие вполне светские вещи, как профессиональные стандарты и корпоративные кодексы поведения. Фукуяма подчеркивает значительное влияние, которое культура, социальный капитал, доверие оказывают на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует значительному снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике. В своей книге «Доверие» ученый доказывает, что особенности промышленной структуры страны: масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм – обусловлены ее культурой [Фукуяма, 2006].

Особым объектом приложения экономической теории социального капитала является рынок труда, поскольку поведение его участников не может быть объяснено без учета воздействия социального капитала на принимаемые решения.

В экономической литературе описываются также такие формы социального капитала, как «социальные узы», «социальные мосты», «социальные связи» [Гурова, 2007, с. 527–528]. Социальные узы характеризуют систему связей внутри узкой группы близких людей, например членов семьи или этнической группы, с ограниченным радиусом межличностного доверия «среди своих», имеющего семействен-

ный характер. Социальные мосты – это капитал, который возникает в отношениях между посторонними друг другу людьми; он характеризуется межличностным доверием среди «чужих». Социальный капитал в форме социальных связей характеризует отношения между различными социальными стартами, имеющими доступ к власти, экономическим ресурсам и социальному статусу [Гурова, 2007, с. 527–528].

Таким образом, резюмируя, можно сказать, что в работах экономистов социальный капитал чаще всего рассматривается как товар или способ, позволяющий максимизировать полезность и снизить транзакционные издержки. При таком подходе акцент делается на инвестиционных стратегиях индивидуума в условиях альтернативных возможностей использования времени. В структуру социального капитала экономистами, чаще всего, включаются такие компоненты, как доверие (системообразующий фактор социального капитала) и социальная сплоченность общества.

Работы по концептуализации социального капитала могут быть сгруппированы в четыре основных подхода, предложенных Вулкоком и Нарайан [Woolcock, Narayan, 2000].

Таблица 1.3

Теоретические подходы к изучению социального капитала

Феноменология	Акторы	Предписания политики
Коммунитарный подход		
Местные организации	Местные сообщества Добровольческие организации	Чем больше, тем лучше Исследовать социальные активы бедных
Сетевой подход		
Связывающие и соединяющие связи сообществ	Предприниматели, бизнес-группы, информационные брокеры	Децентрализация, создание городской зоны предпринимательства, устранение социальных границ
Институциональный подход		
Политические и законодательные институты	Частный и государственный сектор	Предоставлять гражданские и политические свободы. Прозрачность и подотчетность институтов
Синергетический подход		
Общественные сети и отношения между государством и обществом	Местные сообщества, гражданское общество, фирмы, государства	Совместное производство, взаимодополняемое участие, связи, увеличивать роль и размер местных организаций

Коммунитарный подход приравнивает социальный капитал к таким местным организациям, как клубы, ассоциации и гражданские группы. Пионерами данного подхода были Патнэм и Фукуяма [Putnam, 1993; Putnam, 1995; Fukuyma, 1995]. Коммунитарианцы, которые смотрят на число и плотность этих групп в рассматриваемом сообществе, считают, что социальный капитал всегда позитивно влияет на благосостояние сообщества, а потому они не проводят различия между продуктивным социальным капиталом и испорченным социальным капиталом (perverse social capital). Однако показатели высокого уровня социальной солидарности или неформальных групп не обязательно означают экономическое процветание.

Сетевой подход к теории социального капитала. С позиций сетевого подхода потенциальный запас социального капитала индивида состоит из накоплений и моделей отношений, в которые он вовлечен и к которым у него есть доступ и далее из размещения и моделирования связей в более широком социальном пространстве. Этот подход делает акцент на связующем и соединяющем социальном капитале. Эти термины связаны с сетевыми теориями «структурных дыр» и «сетевой закрытости» [Adler, Kwon, 2002]. Довод теории структурных дыр в том, что социальный капитал создается сетью, в которой люди могут продавать связи между сегментами, которые не могут быть соединены другим способом [Burt, 2001]. Теория закрытости сети считает, что социальный капитал создается сетью крепко взаимосвязанных элементов. Рональд Барт считает, что теория структурных дыр придает конкретное значение метафоре социального капитала, так как он полагает, что социальный капитал – это скорее функция брокерства через структурные дыры, чем закрытости сети [Burt, 2000; Schmid, 2003]. Теория сетевой закрытости важна для понимания влияния социального капитала на сильно взаимосвязанные небольшие сообщества.

Институциональный подход к теории социального капитала.

Сторонники институционального подхода отмечают, что жизнеспособность сетей сообществ и гражданского общества является во многом продуктом политической, законодательной и институциональной среды. Данный подход рассматривает социальный капитал в качестве зависимой переменной, в то время как коммунитарный и сетевой подходы в основном рассматривают социальный капитал как независимую переменную, ведущую к различным результатам.

Синергетический подход в теории социального капитала.

Этот подход пытается объединить достижения сетевого и институционального подходов. Ряд авторов, включая Вулкока, Нарайан, определили 3 центральные задачи для теоретиков, исследователей и методистов, работающих в рамках синергетического подхода: «определить природу и пространство социальных отношений и формальных институтов сообщества, а также их взаимодействие; развивать институциональные стратегии, основанные на этих социальных отношениях, в особенности распространение связывающего и соединяющего социального капитала; установить, как позитивные проявления кооперации, доверия и институциональной эффективности могут компенсировать сектантство, изоляционизм и коррупцию» [Woolcock, Narayan, 2000, р. 236].

Авторы данной категоризации подходов к изучению социального капитала утверждают, что «из четырех выделенных подходов, синергетический, с его акцентом на включение различных уровней и измерений социального капитала и его распознавание как позитивных, так и негативных результатов, которые может вызывать социальный капитал, имеет наибольшую эмпирическую обоснованность и в наилучшей степени поддерживает создание всеобъемлющих и логически обоснованных методик» [Woolcock, Narayan, 2000, р. 225].

Среди отечественных исследователей, Л. Стрельникова, проанализировав существующие исследования по проблеме социального капитала выделяет 4 основных подхода к его изучению: социо-антропологический, социологический, экономико-институциональный и политологический [Стрельникова, 2003]. Рассмотрим кратко содержание каждого из подходов, в описании данного автора.

1. **Социо-антропологический подход.** В его основу заложено представление о природных инстинктивных стремлениях людей к объединению. Например, Ф. Фукуяма подчеркивал биологическую основу социального порядка и обнаруживал корни социального капитала в человеческой природе. В основе его учения о «социальной нравственности и путях достижения процветания» лежит тезис Э. Дюркгейма о культуре как источнике доверия и сотрудничества. Фукуяма проводит кросскультурные различия в социальном капитале, чтобы объяснить национальные различия в формах экономических организаций, в частности в отношении фирм, с одной стороны, основанных на семейных и родственных связях в таком, например, обществе, как французское, а с другой – строящихся на прочих связях с безличными корпо-

рациями, как, например, в Японии [приводится по: Стрельникова, 2003, с. 39].

2. *Социологический подход.* Социология описывает социальные нормы и источники мотивации человеческого поведения. Например, социальный капитал рассматривается как нормы, сети и организации, при помощи которых индивиды извлекают выгоду. Особое внимание уделяется социальным сетям, приобретающим наибольшую значимость в обществах, где доверие формальным организациям низкое. С этой точки зрения, несомненный интерес представляет классическая работа известного американского социолога Р. Роуза. Он раскрывает понятие социального капитала как совокупность формальных и неформальных социальных сетей, которые используют россияне в условиях организационной неэффективности, являющейся следствием неэффективного менеджмента государства. Роуз показывает принципиальное различие социальных сетей, существующих в странах с развитой экономикой и в странах с переходной экономикой, делая акцент на том, что в последних индивиды для достижения своих целей куда чаще задействуют неформальные сети [приводится по: Стрельникова, 2003, с. 39].

3. *Экономико-институциональный подход.* Данный подход вводит положение, что люди, при взаимодействии друг с другом, стремятся к максимизации индивидуальной полезности и используют ресурсы социального капитала при осуществлении различных типов деятельности. При таком подходе акценты сосредоточены на инвестиционных стратегиях индивидуума в условиях альтернативных возможностей использования времени [Стрельникова, 2003, с. 39].

4. *Политологический подход.* В политологии подчеркивается роль институтов, политических и социальных норм в формировании человеческого поведения. Трактовка социального капитала, применяемая в работах Мирового Банка, относит его к институтам, отношениям и нормам, формирующими количество и качество социальных взаимодействий в обществе. Все новые данные подтверждают, что социальное единство – важнейший фактор экономического процветания и устойчивого развития. Социальный капитал – не просто набор действующих в обществе институтов, это «клей», который удерживает их вместе, как отмечал М. Пелдем [приводится по: Стрельникова, 2003, с. 39–40].

В отечественной науке трактовка социального капитала представлена преимущественно сетевым подходом (см., например: Градосельская, 2004; Радаев, 2005). С точки зрения В.В. Радаева, социальный

капитал связан с установлением и поддержанием *связей* с другими хозяйствующими агентами. Социальный капитал – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием «доверие». Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше вера в реципрокность, взаимность и, следовательно, выше уровень социального капитала. В отличие от культурного и человеческого капитала, социальный капитал не является атрибутом отдельного человека. Его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному *социальному кругу, членство в группе*. При этом последнее может подкрепляться и формальными статусами, например члена ассоциации или клуба. В своей материальной форме социальный капитал может воплощаться в таких простых вещах, как списки адресов и телефонов «нужных людей» [Радаев, 2005]. Передача социального капитала невозможна также через транслирование знания, рассказы о сетях. Здесь необходимы *знакомства и рекомендации*. В этом смысле социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают. Причем речь идет не об отдельном носителе знакомств, а о некоем обществе, переплетенном устойчивыми связями. И измеряться социальный капитал может через *степень включенности* в те или иные сети, а также через характеристики самих этих сетей: их размер и плотность, силу и интенсивность сетевых связей [Радаев, 2005].

В целом же, классики, занимавшиеся проблематикой социального капитала, такие, как Бурдье, Патнем, Коулман понимали данный феномен, как ресурс коллективного действия, результатами которого являются экономическое благополучие, демократия, формирование человеческого капитала, понимаемого, как повышение уровня образованности [приводится по: Stone, 2001, р. 4]

1.2. Вариативность социального капитала в различных культурах¹

Существуют ли культурные детерминанты, способствующие или препятствующие накоплению социального капитала? Большинство ученых, рассматривающих проблему социального капитала, отмечали, что он во многом зависит от особенностей культуры общества. В частности, Р. Патнем высказывал идею, что социальный капитал является исторически и культурно-обусловленным [приводится по: Степаненко, 2004, с. 33]. Ф. Фукуяма в своей книге «Доверие» высказывал тезис, заключающийся в том, что социальный капитал, важный для здоровья и экономики, имеет культурные корни. Определяя культуру, как «унаследованную этическую привычку», Фукуяма считал этические коды, посредством которых общество регулирует поведение людей, наиболее важной частью культуры [цит. по Бусова, 1999 с. 144].

Кросскультурные исследования свидетельствуют о связи социального капитала с таким измерением, как индивидуализм-коллективизм. Большим социальным капиталом, как правило, обладают индивидуалистические культуры [Allic, Realo, 2004], хотя из этой тенденции выпадают такие коллективистские культуры, как Япония и Южная Корея, жители которых демонстрируют высокий уровень доверия. Однако оба этих государства являются богатыми и развитыми индустриальными державами, а, как известно, увеличение внутреннего валового продукта на душу населения способствует увеличению индивидуализма [Hofstede, 1980]. Поэтому можно предположить, что высокий уровень социального капитала этих государств, во-первых, связан с определенными культурными нормами взаимоотношений (например, в Японии детей с детства ориентируют на доверие и активное взаимодействие не только с членами семьи, но и широким кругом других лиц), а, во-вторых, с повышающимся индивидуализмом этих культур.

Почему представители индивидуалистических культур обладают большим социальным капиталом, чем представители коллективистских? Социальный капитал – величина кумулятивная, и его накопление идет по мере увеличения количества социальных связей индивида, а также увеличения доверия индивида к представителям других

социальных категорий. Эти условия хорошо соблюдаются в индивидуалистических культурах, в которых человек может быть включен во множество социальных групп и может иметь высокий уровень доверия по отношению к их членам. В коллективистских культурах глубокие социальные связи сближают человека с небольшим количеством групп, чаще всего с одной. Доверяет он также лишь членам своей группы, в то время как к представителям иных групп относится настороженно.

Ф. Фукуяма в своих работах подчеркивает, что культура и социальный капитал оказывают значительное влияние на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует значительному снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике. В своей книге «Доверие» ученый доказывает, что особенности промышленной структуры страны: масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм – обусловлены ее культурой [Фукуяма, 2006].

Существуют эмпирические исследования, показывающие, что социальный капитал зависит от культуры и оказывает значительное влияние на благосостояние этнических групп и целых стран. В частности, Р. Инглхарт рассматривал соотношение уровня доверия, с уровнем экономического развития стран и такой культурной характеристики, как конфессиональная принадлежность [Inglehart, Baker, 2000]. На рисунке 1.1 показано, что большинство исторически протестантских обществ стоят выше по шкале межличностного доверия, чем большинство исторически католических обществ. Эта тенденция сохраняется, даже если контролировать уровень экономического развития: межличностное доверие заметно коррелирует с уровнем ВВП на душу населения ($r = 0.60$), но даже богатые католические страны стоят ниже по этой шкале, чем исторически протестантские страны, в которых приблизительно такой же уровень благосостояния.

Наследие коммунистического режима также оказывает влияние на межличностное доверие: фактически, все посткоммунистические общества по этой шкале располагаются достаточно низко (отмечены курсивом на рисунке 1.1); так, исторически протестантские страны, в которых был установлен коммунистический режим, (например, Восточная Германия и Латвия) показывают относительно низкие уровни межличностного доверия.

¹ Исследование поддержано Программой «Научный фонд ГУ-ВШЭ» (проект № 11-04-0003 по конкурсу «Учитель – Ученики» 2011–2012).

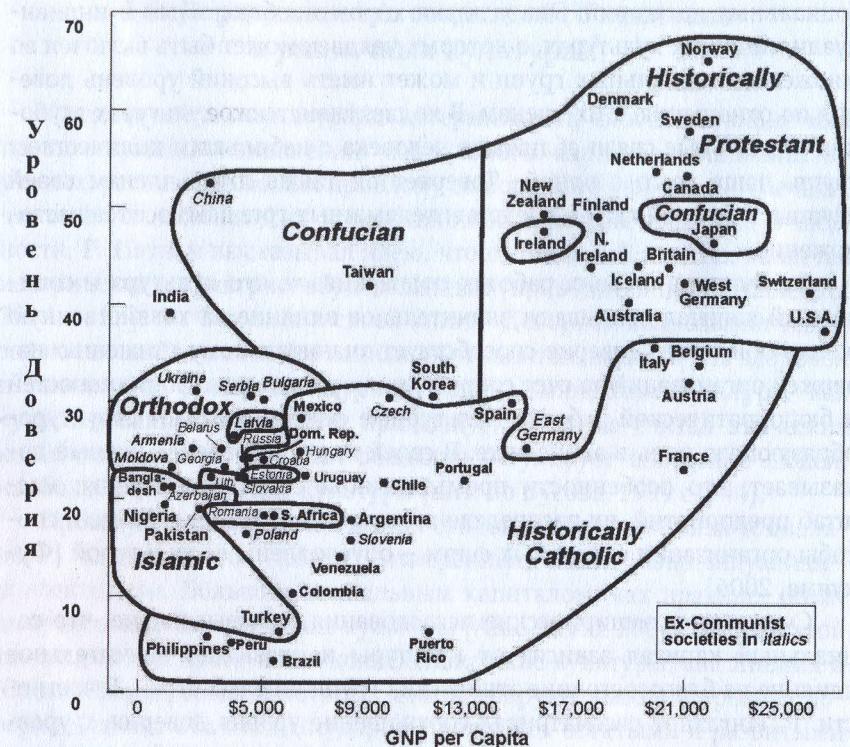


Рис. 1.1. Положение 65 обществ в пространстве измерений межличностного доверия и уровня экономического развития
(приводится по: Inglehart, Baker, 2000)

Среди рассматриваемых обществ, католики располагаются примерно на той же высоте по шкале межличностного доверия, что и протестанты. Их общий исторический опыт, а не индивидуальность, становится решающим. Как показал Р. Патнем, горизонтальные структуры с местным самоуправлением благоприятны для межличностного доверия, тогда как управление в виде иерархических, централизованных бюрократий, по-видимому, снижает межличностное доверие. Исторически, католическая церковь была прототипом иерархического института с централизованным управлением; протестантские же церкви были относительно децентрализованы и более открыты для локального контроля. Контраст между местным самоуправлением и до-

минированием отдаленных иерархических структур имел важные и долговременные последствия для межличностного доверия.

Тем не менее, три переменные, описывающие культурные различия, показывают значимые эффекты: протестантское культурное наследие ассоциируется с «синдромом» высокого уровня доверия, толерантности, благополучия и постматериализма, который составляет ценности самовыражения, в то время как наследие коммунистического правления показывает негативное влияние на эти ценности, даже если исключить из анализа дифференциацию экономического развития и социальной структуры общества [Inglehart, Baker, 2000].

Таким образом, большие различия в уровне социального капитала в разных странах² свидетельствуют о том, что социальный капитал зависит от культурных особенностей и политической системы обществ (которая тоже, по сути, есть отражение культурных особенностей).

² См., например, данные, выложенные сайте «Мирового опросника ценностей» Р. Инглхарта: http://margaux.grandvinum.se/SelTest/wvs/index_data_analysis

Глава 2

Социальный капитал как объект исследования в социальной психологии

2.1. Социальный капитал как системное социально-психологическое явление

Капитал (от англ. capital от лат. *capitalis* – главный) – в широком смысле это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. Т.е. социальный капитал – это социально-психологический (отношенческий) ресурс, способный приносить доход и благополучие (материальное, психологическое) людям.

Традиционно понятие «капитал» в психологии не использовалось, как, впрочем, не использовалось некоторое время назад и в социологии. В настоящее время, оно используется весьма активно, особенно в экономической социологии. Говоря о факте заимствования понятия «социальный капитал» В.В. Радаев отмечает: «Заимствования из смежных дисциплин – нередкая вещь в социальных науках. Это проверенный ход, помогающий «встряхнуться», по-новому интерпретировать устоявшиеся от времени и часто употребляемые смыслы. Он дает возможность перекинуть мостик к смежной дисциплине, в то же время, не покидая своей территории. В результате заимствованные понятия и целевые концепции встраиваются в «свои» логические конструкции, реинтерпретируются под более близкий тип исследовательских задач» [Радаев, 2003 (б), с. 5].

Аналогичным образом, обогащение понятийного аппарата социальной психологии новым понятием, которое по своей сути психологично (о чем подробно будет сказано ниже) будет способствовать ее развитию.

Проблематика, связанная с феноменом социального капитала, в настоящее время, активно изучается в социальной психологии. Изучаются все социально-психологические явления, покрываемые данным понятием – доверие, групповая идентичность, толерантность к представителям

иных групп, сплоченность. Однако не изучается интегральное действие данных феноменов, потому что не используется объединяющее их «зонтичное» понятие. Именно таким «зонтичным» понятием и является понятие социального капитала. Использование данного термина, позволяет, реализуя принципы системного подхода, объединить для изучения совокупного действия социально-психологические феномены, которые являются социально-психологическим ресурсом для повышения материального и психологического благополучия людей. Очень важно заострить внимание на том, что, одним из продуктивных эффектов социального капитала является психологическое благополучие личности.

Несмотря на растущую популярность феномена социального капитала, к настоящему времени в социальной психологии (равно как и в других науках) до сих пор не сложилось единого представления о структуре и факторах его формирования.

С социально-психологической точки зрения, социальный капитал можно рассматривать как одну из форм психологических отношений, имеющих особую характеристику. «Социальный капитал представляет собой сети и социальные отношения, которые характеризуются нормами доверия и равенства» [Stone, 2001, p. 4]. В зарубежных работах понятие социального капитала определяется некоторыми авторами путем использования понятия «отношения». Например, Стюарт-Уикс и Ричардсон предлагали следующее определение данного понятия «... качество социальных отношений между индивидами, заключающееся во взаимопринятии и совместном решении проблем» [приводится по: Stone, 2001, p. 4].

По Р. Патнему формами социального капитала являются социальные нормы, институциализированные в образцах господствующей социальной практики, доверие и человеческие взаимоотношения, которые он называет «горизонтальными» связями сотрудничества, отличными от «вертикальных» общественных отношений иерархии, подчинения и зависимости [цит. по Степаненко, 2004, с. 27].

В литературе существуют варианты определений социального капитала с использованием категории «отношение», значительное количество которых представлено в нижеприведенной табл. 2.1 [адаптировано из: Adler, Kwon, 2002]. Эти определения варьируют в зависимости от того, фокусируются ли они в основном на: (1) отношениях, которые актор поддерживает с другими акторами, (2) структуре отношений между акторами внутри сообщества или (3) обоих типах связей. Фокус на внешних отношениях был назван **«соединяющий»**, а фокус на внутренних отношениях **«связывающий»** [Woolcock, 1998].

Таблица 2.1

Основные определения социального капитала

Фокус на		Авторы	Определения социального капитала
Внешних/ соединяющих отношений	Бейкер Беливье Бурдье, Бурдье, Уоконт Портес	Бейкер Беливье Бурдье, Бурдье, Уоконт Портес	ресурс, который акторы получают от специфических социальных структур и затем используют, преследуя собственные интересы; он создается изменениями в отношениях между акторами личная сеть индивида и членство в элитных организациях это совокупность существующих или потенциальных ресурсов, связанных с наличием устойчивой сети более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, или, другими словами, членства в группе совокупность реальных или виртуальных ресурсов, которые прирастают индивиду или группе благодаря преимуществу владения надежной сетью более или менее институционализированных отношений взаимных знакомства и членства в группе способность акторов защищать выгодные преимущества от членства в социальных сетях или других социальных структурах
Внутренних/ связывающих отношений	Брем, Ран Коулман Фукумама Инглхарт Платнам	Брем, Ран Коулман Фукумама Инглхарт Платнам	паутина кооперативных отношений между гражданами, которая способствует проблемам, требующим совместных действий для решения социальный капитал определяется своей функцией. Это не единая сущность, но множество, которые имеют 2 общие характеристики: они все состоят из социальной структуры и они способствуют определенным действиям индивидов, которые находятся внутри структуры способность людей работать вместе с общей целью в группах и организациях культура доверия и толерантности, в которой появляются обширные сети добровольческих организаций черты социальной организации, такие как сети, нормы и социальное доверие, которые способствуют координации и кооперации, ведущей к взаимной выгоде

Лоури ПENNAR Обоих типах отношений	Шифф Вулкок	Лоури ПENNAR Шифф Вулкок	естественно происходящие социальные отношения между индивидами, которые повышают или содействуют приобретению навыков и черт, ценных на рынке.. ценное качество, которое может быть таким же важным, как и финансовое наследство, принятая в расчет поддержание неравенства в нашем обществе паутина социальных отношений, которая влияет на индивидуальное поведение и, таким образом, на экономический рост набор элементов социальной структуры, которые влияют на отношения между людьми и являются потребляемыми факторами производства или аргументами функции производства и/или полезности информация, доверие и нормы взаимного наследования (reciprocity inhering) в какой-либо социальной сети
---	----------------	-----------------------------------	--

Общим среди большинства определений социального капитала является то, что фокус их **внимания находится на социальных отношениях, которые имеют продуктивные выгоды** [Robison et. al, 2002]. Таким образом, вслед за П.Н. Шихиrevым [Шихирев, 2003] можно утверждать, что социальный капитал есть качество социальных связей. Соответственно социальный капитал – не метафора, а полноправная его форма. Другая характеристика, по которой социальный капитал может претендовать на полноценный научный статус – способность к естественному самовозрастанию. Отмечая, что социальный капитал есть качество отношений, П.Н. Шихирев замечает, что по К. Марксу товар есть не некая материальная сущность, а отношение между участниками товарного обмена [Шихирев, 2003]. Социальный капитал, как качество отношений приобретает ценность и, соответственно, цену, которая может меняться. Как можно характеризовать такое качество отношений? В литературе, чаще всего, социальный капитал ассоциируется с такими характеристиками «здоровой» социальности, как доверие, социальная поддержка, солидарность между членами общества [Степаненко, 2004, с. 26]. Соответственно, с опорой на эти характеристики, как функции социального капитала, можно дать определение данному понятию.

Социальный капитал – это совокупность психологических отношений, способствующих повышению материального и психологического благополучия индивидов и групп не нанося ущерба иным субъектам социальной системы.

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

Социальный капитал может быть локализован на уровне индивида, неформальной социальной группы, формальной организации, сообщества, этнической группы и нации [Bankston, Zhou, 2002; Coleman, 1988; Portes, 1998; Putnam, 1995; Sampson, 1999]. П. Килби отмечал, что социальный капитал существует на том уровне, на котором индивид чувствует свою принадлежность к семье, сообществу, стране и т.д. [Kilby, 2002]. Таким образом, социальный капитал можно расценивать как величину, имеющую индивидуальный и агрегированный компонент [Buys, Bow, 2002; Newton, 1997]. Глейзер и Лэйбсон обнаружили, что практически везде в литературе после Коулмана социальный капитал рассматривался как атрибут сообщества [Glaeser, Laibson, 2002]. То есть, социальный капитал принадлежит группе и может быть использован группой или индивидами, принадлежащими данной группе [Kilpatrick, 1998; Sander, 2002].

В дальнейшем, исследователями была предложена классификация социального капитала исходя из 3-х уровней его рассмотрения: **микро- (индивидуальный), мезо- (групповой) и макроуровень (социетальный)** [Paxton, 1999]. Подобное трехуровневое рассмотрение социального капитала является достаточно популярным и используется в ряде теоретических работ.

В качестве примера трехуровневого подхода к структуре социального капитала, можно привести точку зрения И. Мачеринскене, Р. Минкуте-Генриксон и Ж.С. Иманавичене.

Данные авторы отмечают, что некоторые исследователи рассматривают четыре элемента социального капитала: социальные сети, общие нормы, ценности и доверие, в то время как другие выделяют три элемента: социальные сети, общие нормы и убеждения, а также два обязательных для формирования социального капитала фактора: доверие и правила (на мезо- и макроуровнях). И. Мачеринскене, Р. Минкуте-Генриксон, Ж.С. Иманавичене обосновывают трехкомпонентную структуру социального капитала [Мачеринскене, Минкуте-Генриксон, Иманавичене, 2006]. В нее включены *общие нормы, убеждения, опыт*, которые поддерживают *социальные сети* и поощряют сотрудничество. Выделять нормы и убеждения как самостоятельные компоненты, по мнению авторов, нецелесообразно, поскольку не обоснованные общими убеждениями нормы не будут признаны всеми членами социальной сети. *Доверие* является третьим компонентом, без которого невозможен социальный капитал.



Рис. 2.1. Структура социального капитала (Мачеринскене, Минкуте-Генриксон, Иманавичене, 2006)

Структура социального капитала может быть проиллюстрирована моделью, изображенной на рисунке 2.1. В вершинах треугольника, объединяющего компоненты, следует изобразить три уровня анализа, так как *формирование и влияние социального капитала на каждом из них своеобразны*.

Все большее применение находит довольно широкое определение Дж. Тернера, который под социальным капиталом понимает те силы, которые увеличивают потенциал экономического развития общества путем создания и поддержания связей и моделей социальных организаций [приводится по: Стрельникова, 2003, стр. 34]. С точки зрения Дж. Тернера эти силы воздействуют на макро-, мезо-, и микроуровнях. Следовательно, социальный капитал формируется как: 1) объединения индивидов, для решения вопросов, связанных с производством; 2) корпоративные элементы человеческого капитала, и категориальные элементы, которые генерируют социальные различия, сказывающиеся на отношении к ним в обществе (мезоуровень); 3) непосредственные личные отношения в рамках корпоративных и социальных ячеек (микроуровень) [приводится по: Стрельникова, 2003, стр. 34].

Таким образом, на трех уровнях анализа, социальный капитал представлен логически сходными по своей сути социально-психологическими явлениями:

1. **микроуровень** (уровень группы) – внутригрупповое доверие, характеристики сетевой структуры группы, сила групповой идентичности;

2. **мезоуровень** (межгрупповой уровень) – доверие представителям аутгрупп, сетевая структура межгрупповых взаимоотношений, толерантность к представителям аутгрупп;

3. **макроуровень** (социetalный уровень) – доверие окружающим, доверие институциональной сфере общества, гражданская идентичность (чувство принадлежности к обществу), толерантность к представителям иных социальных категорий.

Теория социального капитала критикуется вследствие недостатка определенности и концептуализированности. Это проблема отчасти проистекает из того факта, что социальный капитал многомерен, и каждое измерение вносит свой вклад в значение социального капитала, хотя каждое по отдельности не в состоянии охватить концепт в целом [Hean, 2003]. Но чаще всего, в качестве главных измерений социального капитала обычно выделяются следующие:

- доверие [Coleman, 1988; Kilpatrick 2000; Putnam 1993];
- правила и нормы, управляющие социальным действием [Coleman, 1988; Collier, 1998; Fukuyama, 2001; Portes, Sensenbrenner, 1993];
- виды социального взаимодействия [Collier, 1998; Snijders, 1999];
- сетевые ресурсы [Kilpatrick, 2000; Snijders, 1999].

Когда говорится об измерении социального капитала на макроуровне, то в работах социологов и экономистов, выделяются приведенные ниже виды измерений.

- 1) Обязательства и ожидания; информационные каналы; социальные нормы (Дж. Коулман).

- 2) Социальные институты; неформальные горизонтальные связи; социальные нормы (эксперты Мирового Банка).

- 3) Доверие; социальные сети; общие нормы и убеждения (И. Мачеринскене, Р. Минкуте-Генриксон, Ж. Симанавичене).

- 4) Структурные аспекты (сила связей сети, конфигурация сети); когнитивные аспекты (общие символы, представления, язык, совместная история); отношенческие аспекты (доверие, нормы, обязательства, групповая идентичность) (Дж. Нахапет и С. Госхал).

С авторской точки зрения, на всех уровнях рассмотрения, социальный капитал может быть охарактеризован с использованием психологической категории «отношения». Тем не менее, способы оценки социального капитала и его индикаторы на различных уровнях будут отли-

чаться. Данное исследование посвящено изучению социального капитала на макроуровне, и, как можно было убедиться, в настоящее время в смежных дисциплинах (социологии, экономике) есть немало методологических разработок, на которые можно опереться, развивая социально-психологический подход к изучению социального капитала.

Как показал анализ существующих теоретических подходов к структуре социального капитала, в настоящее время, различными авторами предлагается немалое количество вариантов его структуры. Однако все едины при включении в структуру социального капитала таких компонентов, как доверие, сплоченность, толерантность (приятие, терпимость и т.д.). Анализ различных точек зрения на структуру и измерения социального капитала, существующих в социологии и экономике, позволяет сказать, что наиболее релевантными для психологии измерениями социального капитала общества, являются следующие: *доверие (межличностное, институциональное), толерантность к представителям иных групп, гражданская идентичность (точнее – ее характеристики, такие как выраженность, степень позитивности)*. Оценка характеристик гражданской идентичности позволяет сказать, насколько сильно индивид ощущает свою включенность в общество, принадлежность к обществу.

Социальный капитал, как системное явление, обладает новым качеством по сравнению с отдельными своими характеристиками и поэтому должен оцениваться в комплексе его составляющих. В единстве они дают новое качество отношений, которое, собственно, и является *социальному капиталом группы*.

Однако заметим, что психологическая структура социального капитала включает в себя не только собственно социальный капитал групп (например, этнических или социальных), но и *восприятие группами социального капитала общества*. Мы не сможем говорить о высоком социальном капитале общества, если высокое межличностное доверие и социальная сплоченность различных групп (например, этнических) сочетаются с негативной оценкой и недоверием большинству институтов. Поэтому при оценке реального социального капитала необходимо его соотнесение с *воспринимаемым социальным капиталом* – что должно найти отражение и в методическом инструментарии. В следующем параграфе данной монографии вопрос о соотношении реального и воспринимаемого социального капитала рассматривается более подробно.

2.2. Методологические основы эмпирического социально-психологического исследования социального капитала

Р. Патнэм использовал для измерения социального капитала два типа статистических данных. Первый – информация о группах и членах групп, от спортивных клубов до групп по интересам и политических партий, а также показатели степени политического участия – такие, как, например, число участников голосования. Второй тип – это исследования доверия на основе опросов, таких как, например, «Мировой обзор ценностей» (WVS) [приводится по: Фукуяма, 2006, с. 36]. Однако с таким измерением социального капитала сопряжены две проблемы. Первая заключается в том, что социальный капитал имеет качественные характеристики, то есть необходимо принимать в расчет природу коллективной деятельности, на которую данная группа способна. Вторая проблема связана с радиусом доверия, т.е. насколько члены групп доверяют не только людям внутри группы, но и за ее пределами или членам своей группы, если она достаточно велика. Ф. Фукуяма приводит такой пример. «Нет оснований полагать, что в так называемой членской группе – такой, как, например, Американская ассоциация пенсионеров, насчитывающей свыше 30 миллионов членов, любые два ее члена будут доверять друг другу или совершать координированные действия только потому, что они платят ежегодные взносы в одну и ту же организацию» [Фукуяма, 2004, с. 38]. Со второй проблемой связана проблема негативной направленности группы – например, существуют группы «скингхедов», экстремистские организации – являются ли эти группы социальным капиталом общества? Очевидно, что нет. Поэтому механический учет групп вряд ли будет продуктивен при оценке социального капитала общества.

Существует и иной, противоположный, по сути, подход к измерению социального капитала. Вместо измерения социального капитала как позитивной ценности, измеряется отсутствие социального капитала через оценку нарушений в функционировании общества. Это могут быть, например, уровень преступности, наркомании, количество распавшихся семей, судебных разбирательств, уклонение от уплаты налогов и т.д. То есть оценивается недостаток социального капитала [Фукуяма, 2004]. Однако такой подход не представляется продуктивным, поскольку он дает представление о нехватке социального капитала, но не дает представления о его уровне.

Использование баз международных обзоров, таких как, например, «Международный обзор ценностей», «Европейское социальное исследование», является, пожалуй, в настоящее время, наиболее популярным способом исследования социального капитала у социологов и экономистов. Но, несмотря на то, что используемые в данных методиках шкалы, построенные по типу шкал Лайкерта, вполне подходят и для психологии, мы не можем строить наше исследование исключительно на работе с данными базами, поскольку полагаем недостаточным для изучения той сложной системы психологических отношений, которой является социальный капитал, использовать только отдельные утверждения, позволяющие оценить установки респондента на доверие окружающим людям и различным социальным институтам.

Планирование социально-психологического исследования социального капитала ставит важный методологический вопрос – возможно ли на основе социально-психологического опроса реконструировать социальный капитал общества или этнических групп этого общества? Если исходить из того, что социальный капитал есть *форма психологических отношений*, то изучив эти виды отношений на достаточно большой репрезентативной выборке, возможно получить представление о социальном капитале общества в целом. Соответственно, необходимо разработать технику оценки социальных установок (точнее – их эмоционально-оценочных компонентов, характеризующих отношение), соответствующих параметрам социального капитала – доверию, сплоченности, толерантности.

Н. Фридкин отмечает, что к показателям сплоченности на индивидуальном уровне относятся установки по отношению к членству в группе, в том числе и самоидентификация с группой [Friedkin, 2004]. Аналогично сплоченность группы определяется по суммарному показателю привлекательности группы для ее членов. На макроуровне, на уровне общества, индикатором сплоченности можно считать гражданскую идентичность, ее состояние. В данном случае сплоченность – результат когнитивно-эмоционального процесса идентификации. Поэтому мы полагаем, что на макроуровне параметром, соответствующим сплоченности, как индикатору социального капитала на уровне групп, может служить гражданская идентичность.

Когда мы оцениваем только доверие, в качестве индикатора социального капитала, мы можем столкнуться с тем, что доверие, будучи высоким в небольших группах, в среднем по обществу, окажется невысоким. Такое явление называется «фамилизм». При наличии

фамилизма в обществе доверие и высокий социальный капитал существует в небольших группах, в том числе этнических, но в целом, социальный капитал такого общества нельзя назвать высоким. Поэтому необходимо вводить еще дополнительные измерения, которые бы позволили оценить сплоченность членов общества. С точки зрения социальной психологии, именно такими измерениями могут быть *гражданская идентичность и толерантность* к представителям иных групп общества.

Привлекательность группы, имеет очень важное значение для формирования социального капитала. На основе собственных оценок отношений в группе, человек вырабатывает стратегию построения отношений в группе, что, по сути, и является собой социальный капитал.

Таким образом, поскольку социальный капитал это качество отношений, выработанное на основе оценки отношений, то, с социально-психологической точки зрения, будет правомерно при изучении социального капитала рассматривать не только само отношение индивида к группе, но и оценку им отношений в группе. Можно сказать, что социальный капитал складывается из двух процессов – процесса оценки отношений и процесса собственного вклада индивида в эти отношения на основе предыдущей оценки. Инструментально процесс зафиксировать невозможно, потому мы можем только фиксировать результат – как индивид оценивает группу (коллектив, этническую группу, общество) и его готовность «вкладываться» в конструктивные отношения в группе. Социальный капитал оценивает активность человека в группе, готовность вкладываться в развитие группы, помогать другим членам группы. При изучении социального капитала общества, логика его анализа будет такой же.

Если мы исследуем социальный капитал на уровне общества, составными элементами которого являются институты, то, следовательно, необходимо оценивать привлекательность институтов общества в системе оценок, соответствующих системе измерений социального капитала.

Привлекательность институциональной сферы общества также связана с этнической культурой, но основной ее детерминантой, все же скорее являются действия институтов общества. Слабость институтов, отсутствие поддержки со стороны институтов, отсутствие ценностного отношения к личности со стороны институтов, вероятно, будет иметь демотивирующее значение для нее.

Очевидно, что измерения социального капитала на уровне общества (макроуровне) и уровне малых и средних социальных групп (и микро- и мезоуровнях) будут различны. И если с малыми группами и межгрупповыми отношениями психологи работают достаточно давно, то для оценки уровня социального капитала общества необходима особая методология.

Методология изучения социального капитала на уровне общества, по сути своей предполагает оценку того, насколько индивид «вкладывает» в общество свое позитивное отношение к окружающим. Например, насколько индивид готов доверять окружающим, помогать им и т.д. На основе такого рода оценок мы делаем вывод о социальном капитале общества. Но если представители какой-либо группы демонстрируют «низкие» вклады, то это еще не основание полагать что в данной группе низкий социальный капитал.

С социально-психологической точки зрения, рассмотрение социального капитала должно включать в себя изучение системы взаимоотношений, выработанных на основе взаимных оценок. Если речь идет о социальном капитале общества, то измерения социального капитала объединяются в систему оценок воспринимаемого и социального капитала и фактически имеющегося. На рис. 2.2 схематично приведена система оценок социального капитала общества, стрелками указаны возможные направления взаимосвязи компонентов социального капитала.

Итак, психологическая специфика методологии изучения социального капитала общества состоит в том, что оценке подвергается не только уровень социального капитала представителей данного общества, но и *восприятие представителями общества его социального капитала*, поскольку путем механического сложения индивидуальных уровней социального капитала людей, невозможно оценить социальный капитал общества как единой системы. Таким образом, при изучении социального капитала общества необходимо оценивать:

1) готовность членов общества (и групп) «вкладываться» в позитивные отношения в обществе (доверять, относиться к окружающим как к равным, помогать и т.д.);

2) восприятие индивидами и различными группами характеристик отношений в обществе, которые служат индикаторами социального капитала общества.

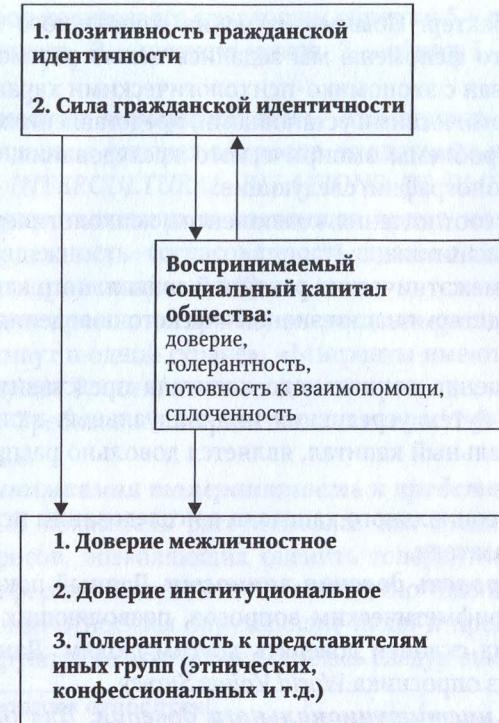


Рис. 2.2. Психологическая система измерений социального капитала общества

Характеристики структуры социального капитала при его изучении в обеих системах измерений, являются одними и теми же, что должно быть отражено в используемом инструментарии. Синтезировав результаты двух указанных направлений оценок социального капитала, можно получить представление о состоянии социального капитала общества как интегрального образования. Восприятие группой социального капитала различных социальных институтов, с нашей точки зрения, также входит в структуру социального капитала общества.

2.3. Методики психологического исследования социального капитала

Основной целью настоящего исследования, представленного в данной монографии, являлось изучение социального капитала поликультурного общества. Соответственно, исследование носило кросс-

культурный характер. Помимо изучения социального капитала как самостоятельного феномена, мы задались целью рассмотреть, каким образом, он связан с экономико-психологическими характеристиками личности (экономическими установками, представлениями).

Основные проблемы эмпирического исследования, представленного в данной монографии, следующие:

- проблема соотношения компонентов психологической структуры социального капитала;
- проблема межэтнических различий социального капитала;
- проблема детерминации экономического поведения социальным капиталом.

Практика оценки социального капитала представителей определенной группы путем усреднения индивидуальных вкладов в обще-групповой социальный капитал, является довольно распространенной [Stone, 2001].

Для оценки социального капитала в исследовании использовались следующие показатели.

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

2. Уровень институционального доверия. Для оценки уровня институционального доверия респонденту предлагался список основных социальных институтов, играющих важную роль в жизни индивида и общества. Респонденту необходимо было оценить, насколько он доверяет или не доверяет каждому из них. Данная методика также заимствована из опросника *World Values Survey*.

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

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

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

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

- 1) Гордость, 2) спокойную уверенность, 3) никаких чувств, 4) обиду, 5) ущемленность, униженность.

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

4. Этническая толерантность. Для оценки использовалась шкала, состоящая из четырех вопросов, входящих в опросник проекта *MUTUAL INTERCULTURAL RELATIONS IN PLURAL SOCIETIES (MIRIPS)*, осуществляющегося в настоящее время под руководством Дж. Берри (надежность–согласованность шкалы по данным всей выборки удовлетворительна: $\alpha = 0.7$).

(Примеры вопросов: «Хорошо, когда люди разных рас и национальностей живут в одной стране», «Мигранты имеют такое же право выбирать будущее России, как и люди, которые здесь родились и выросли» и др.) Требовалось выразить согласие по 5-балльной шкале с утверждениями.

5. Воспринимаемая толерантность к представителям иных групп. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 4-х вопросов, позволяющих оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям определенных групп. Для ответа предлагалась следующая форма:

Насколько терпимо относятся окружающие Вас люди к представителям:	С ненавистью	С раздражением	Равнодушно	Терпимо	С полным принятием
– этнических меньшинств	1	2	3	4	5
– иных вероисповеданий	1	2	3	4	5
– сексуальных меньшинств	1	2	3	4	5
– инакомыслящих (людям с иными – политическими взгля- дами)	1	2	3	4	5

Коэффициент согласованности шкалы $\alpha = 0.6$

6. Воспринимаемый социальный капитал окружения. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 6-х вопросов, позволяющих оценить, как воспринимает респондент характеристики окружения, соответствующие параметрам социального капитала. Респонденту необходимо было по 5-и балльной шкале отметить, насколько типичны для окружающих людей определенные виды поведения окружающих. Виды поведения, предлагаемые для оценки, были следующие: а) доверять друг другу; б) вести себя уважительно друг по отношению к другу; в) относиться к окружающим людям как к рав-

ным; г) быть готовым поделиться материальными вещами с нуждающимися; д) быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом; е) стремиться понимать и поддерживать других людей.

7. Воспринимаемый социальный капитал институтов общества. Для этой цели была разработана модификация семантического дифференциала, позволяющая реконструировать групповую структуру представлений об уровне социального капитала различных институтов. Методика представляет собой семантический дифференциал, шкалы которого соответствуют основным компонентам социального капитала: доверие, социальная сплоченность, толерантность и гражданская идентичность. Респонденту требовалось прошалировать 19 социальных институтов в соответствии с шестью основными кругами взаимодействия с миром (от семьи и друзей до международных институтов) [Ясин, 2007]. Таким образом, охватывается весь радиус взаимодействий человека, на котором формируется социальный капитал. Далее результаты шкалирования обрабатывались стандартным образом: проводился факторный анализ результатов шкалирования, давалось название выявленным факторам, вычислялись факторные веса объектов шкалирования (различных институтов) и затем объекты шкалирования, в соответствии с их весами, располагались в пространстве выделенных факторов.

Глава 3

Социальный капитал этнических групп России

3.1. Социальный капитал россиян: особенности соотношений компонентов психологической структуры

В данной серии исследований оценивались два компонента социального капитала: уровни межличностного и институционального доверия, а так же гражданская идентичность (ее выраженность и позитивность).

В таблице 3.1 представлен состав выборки исследования, на которой производилась общая оценка социального капитала россиян.

Таблица 3.1

Состав выборки исследования социального капитала россиян

Регион	Кол-во респондентов	Возрастные категории		Кол-во мужчин	Кол-во женщин
		Молодежь (до 35 лет)	Взрослые (от 35 до 50)		
Москва	298	176	122	126	172
Санкт-Петербург	199	138	61	86	113
Балашиха	246	116	130	126	120
Пенза	160	97	63	22	138
Всего	903	527	376	360	543

В рамках данной серии исследования был проведен опрос двух поколений россиян (студенты и поколение их родителей) в разных регионах России: Москва, Санкт-Петербург, Пенза, г. Балашиха Саратовской обл.). Общая численность выборки – 903 респондента. Численность студентов составила 527 человек. Из них – 176 человек студенты вузов г. Москвы (МГТУ им. Баумана, Государственный университет «Высшая школа экономики», Государственный университет гуманитарных наук), 138 человек – студенты Санкт-Петербургского государственного университета, в регионах опрошено 213 студентов (студенты вузов Пензы и Балашихи).

Представители старшего поколения (всего – 376) представлены учителями средних школ – 289 человек, остальные 87 человек – работающие люди разных специальностей. Из них 183 человека – жители столичных мегаполисов, 193 человека – жители провинции.

Согласно опросам, проведенным с помощью «Мирового опросника ценностей» (вопрос «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?»), в 1990 г. 34,7% опрошенных в России полагали, что большинству людей можно доверять, в то время как в 1999 г. таких было уже 22,9%. Согласно результатам нашего опроса, представленного в таблице 3.2, согласие с этим вопросом в настоящее время выражали 22% россиян. Таким образом, уровень межличностного доверия россиян с начала 90-х гг. XX в. не только не вырос, но и несколько снизился.

Таблица 3.2

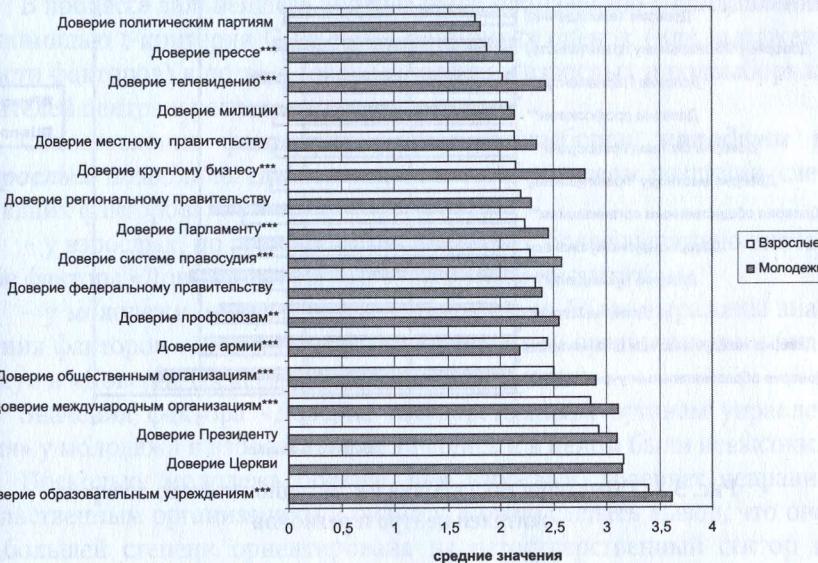
Процентные распределения ответов на вопросы, измеряющие уровень межличностного доверия

Формулировка вопроса	Варианты ответа	Молодежь	Взрослые	Регионы	Центр	Всего по выборке
Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять	Не согласен	57,1	47,5	53,6	51,6	53,1
	Не знаю, не уверен	23,9	24,8	23,7	25,0	24,3
	Согласен	19,0	26,1	22,2	22,2	22,0
Считаете ли вы, что большинство людей при малейшей возможности будут использовать вас в своих целях или они будут относиться к вам по-честному?	Будут использовать в своих целях	43,3	42,2	39,5	46,8	42,8
	Не знаю, не уверен	34,3	28,9	33,6	30,2	32,0
	Будут относиться по-честному	22,4	27,3	26,4	21,8	24,5

Результаты, приведенные в таблице 3.2, позволяют отметить, что в целом уровень межличностного доверия у молодежи несколько ниже, чем у взрослых, однако статистически эти различия не значимы. Уровень межличностного доверия мало зависит от региона проживания: у жителей регионов и центра России он примерно одинаков.

Рассмотрим теперь уровень институционального доверия. На рисунке 3.1 представлены средние значения уровней доверия молодежи и взрослых различным социальным институтам, все статистически достоверные различия выделены звездочками. При оценке доверия

каждому из социальных институтов респонденты использовали следующие варианты ответов: 1 – совсем не доверяю; 2 – не особо доверяю; 3 – доверяю в средней степени; 4 – вполне доверяю; 5 – абсолютно доверяю. Результаты, представленные на рисунке, позволяют отметить, что уровни доверия большинству социальных институтов у молодежи выше, чем у взрослых. Таким образом, можно заключить, что уровень институционального доверия у молодежи выше, чем у взрослых. По сравнению со взрослыми молодежь больше доверяет прессе, телевидению, крупному бизнесу, парламенту, системе правосудия, профсоюзам, общественным организациям, образовательным учреждениям. Взрослые, по сравнению с молодежью, больше доверяют только одному социальному институту – армии.



Здесь и далее: * – достоверность различий $p<0,05$; ** – достоверность различий $p<0,01$; *** – достоверность различий $p<0,001$.

Рис. 3.1. Характеристика уровня институционального доверия молодежи и взрослых

Рисунок 3.2 позволяет судить об уровне институционального доверия жителей регионов и центра России. Данные указывают на то, что жители регионов в большей степени доверяют федеральному правительству, парламенту, профсоюзам, системе правосудия, общест-

венным организациям и Президенту. Таким образом, жители регионов склонны больше доверять государственным органам управления (федеральное правительство, Президент, парламент, система правосудия). Возможно, жители регионов возлагают на эти центральные органы государственного управления те надежды, которые не оправдывают местные власти, либо таково психологическое следствие централизации власти и управления.



Рис. 3.2. Характеристика уровня институционального доверия жителей центра и регионов

Для удобства представления данных, социальные институты были объединены в группы, для чего был использован факторный анализ. В результате было выделено четыре фактора, объясняющих 54,2% дисперсии.

Первый фактор получил название «Доверие государственным органам управления». Он включает в себя доверие *региональному правительству, федеральному правительству, местному правительству, парламенту, Президенту, системе правосудия, политическим партиям, милиции*.

Второй фактор был назван «Доверие средствам массовой информации». В него вошли показатели, характеризующие доверие прессе и телевидению.

Третий фактор интерпретирован как «Доверие неправительственным организациям и крупному бизнесу». В него вошли показатели доверия *общественным организациям, международным организациям, крупному бизнесу*.

Четвертый фактор обозначен как «Доверие открытым социальным институтам», то есть социальным институтам, в которые на той или иной стадии жизненного пути включен *каждый* человек. Этот фактор содержит показатели, характеризующие доверие *церкви, армии, профсоюзам, образовательным учреждениям*.

В процессе дальнейшего анализа было произведено сопоставление с помощью *t*-критерия Стьюдента факторных оценок (или выраженности факторов) в подвыборках молодежи и взрослых и подвыборках жителей центра и регионов России.

Сопоставление факторных оценок подвыборок **молодежи и взрослых** позволило сделать выводы о достоверном различии следующих факторов:

- у взрослых, по сравнению с молодежью, более выражено значение фактора «Доверие открытым социальным институтам»;
- у молодежи, по сравнению со взрослыми, более выражены значения факторов «Доверие неправительственным организациям и бизнесу» и «Доверие средствам массовой информации».

Значения фактора «Доверие государственным органам управления» у молодежи и взрослых не отличались и в целом были невысоки.

Поскольку молодежь больше, чем взрослые, доверяет неправительственным организациям и бизнесу, можно сделать вывод, что она в большей степени ориентирована на негосударственный сектор и бизнес. И это является благоприятным для экономического развития. Кроме того, молодежь больше, чем взрослые, доверяет средствам массовой информации: с одной стороны, это позитивный факт (когда СМИ борются за права человека в случае их узурпации властью или чиновничеством), с другой стороны, делает ее уязвимой для разного рода манипулятивных технологий.

Сопоставление факторных оценок эмпирических данных для **жителей регионов и центра** позволяет отметить, что жители регионов имеют достоверно большую выраженность показателей фактора «Доверие открытым социальным институтам». «Открытые» социальные

институты в данном случае можно рассматривать в качестве некоей опоры, дающей им ощущение уверенности, «почвы под ногами» (церковь, профсоюзы, образовательные учреждения).

Если соотнести описанные факторы с двумя видами доверия, которые были выделены нами в теоретической части работы, то «Доверие государственным органам управления» и «Доверие средствам массовой информации» характеризуют «вертикальное» доверие. Факторы «Доверие неправительственным организациям и крупному бизнесу» и «Доверие открытым социальным институтам» характеризуют «горизонтальное» доверие. С учетом такого деления, «горизонтальное» доверие выражено в большей степени у взрослых, по сравнению с молодежью, и жителей регионов, по сравнению с россиянами, проживающими в центре страны.

Чтобы понять, насколько россияне в целом доверяют различным социальным институтам, были вычислены средние значения по всей выборке ($N= 903$), характеризующие уровень доверия каждому из социальных институтов (рисунок 3.3).

Как показывают данные, представленные на рисунке, все социальные институты по уровню доверия им со стороны россиян можно разделить на три категории:

- социальные институты, которым россияне мало доверяют: политические партии, пресса, милиция, местное правительство, региональное правительство, телевидение, армия, федеральное правительство, парламент;
- социальные институты, пользующиеся средним уровнем доверия россиян: система правосудия, профсоюзы, крупный бизнес;
- социальные институты, уровень доверия россиян к которым выше среднего: общественные и международные организации, Президент, церковь, образовательные учреждения.

Если взять полярные по критерию доверия россиян социальные институты, то на полюсе недоверия окажутся *политические партии, пресса и милиция*, а на противоположном полюсе максимального доверия – *образовательные учреждения, церковь и Президент*.

Обращает на себя внимание также тот факт, что общественные и международные организации пользуются значительно большим доверием у россиян, чем правительство (местное, региональное, федеральное) и парламент, то есть *общественным* организациям россияне доверяют больше, чем *государственным* органам управления. В этой связи можно отметить, что в сознании наших респондентов общественные

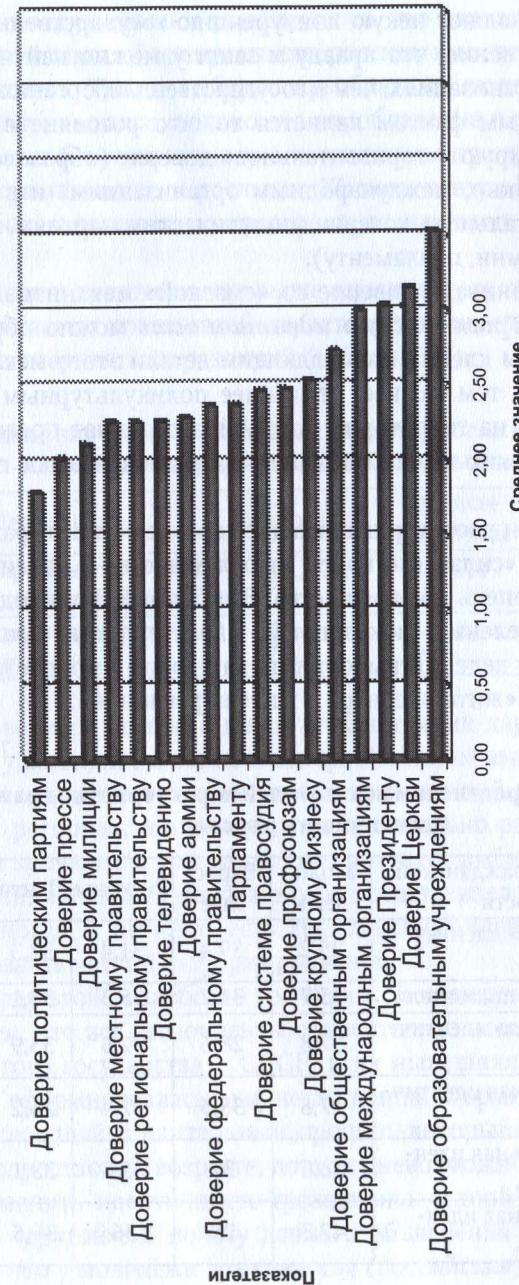


Рис. 3.3. Институциональное доверие россиян

организации составляют некую конкуренцию государственным органам: сложилось мнение, что правду и защиту можно найти скорее в общественных организациях, чем в государственных органах.

Примечательным фактом является то, что россияне в большей степени демонстрируют «горизонтальное» доверие (образовательным учреждениям, церкви, международным организациям) и в меньшей степени – «вертикальное» доверие (политическим партиям, милиции, правительству, армии, парламенту).

Выше мы сравнивали доверие со «смазкой» механизма социальных отношений. **Гражданскую идентичность** можно образно назвать «социальным kleem», скрепляющим детали этого механизма, и роль этого «клейя» тем важнее, чем более поликультурным является общество. Россия, на территории которой проживают представители более 150 этнических групп, несомненно, принадлежит к поликультурным странам.

В исследовании рассматривались две характеристики гражданской идентичности: ее «сила» (четкость, выраженность) и валентность (в данном случае, степень позитивности). В таблице 3.3 приводятся процентные распределения показателей характеристик гражданской идентичности при делении выборки на категории «молодежь – старшее поколение» и «жители центра – жители регионов».

Таблица 3.3

Процентные распределения показателей характеристик гражданской идентичности россиян

Характеристика гражданской идентичности		Молодежь	Взрослые	Регионы	Центр	Всего по выборке
«Сила» (выраженность)	«Слабая» идентичность	25,2	39,4	31,4	32,3	30,9
	Средние показатели	35,7	31,7	35,3	33,1	34
	«Сильная» идентичность	37,8	28,6	32,6	33,9	34,2
Валентность	Негативная идентичность	17,8	38,5	27,4	26,2	26,3
	Нейтральная идентичность	33,8	32	35,3	33,1	33,0
	Позитивная идентичность	47,3	28	36	39,5	39,4

Результаты указывают в целом на то, что однозначно судить о состоянии гражданской идентичности россиян в настоящий момент довольно сложно. Так, в выборке преобладают люди с позитивной и четкой идентичностью, однако это преобладание незначительно. Молодежь имеет более позитивную и «сильную» гражданскую идентичность по сравнению со взрослыми. Жители центра России имеют несколько более позитивную гражданскую идентичность, чем жители регионов.

Для оценки достоверности вышеуказанных различий вычислялись средние значения показателей характеристик идентичности и оценивалась достоверность их различий (таблица 3.4).

Таблица 3.4

Средние значения показателей характеристик гражданской идентичности россиян (по 5-балльным шкалам)

Переменные	Молодежь	Старшее поколение	Центр	Регионы
«Сила» (выраженность) гражданской идентичности	3,2***	2,9***	3,07	3,07
Валентность гражданской идентичности	4,7***	3,3***	4,07	4,27

Достоверных различий между показателями характеристик идентичности у жителей регионов и центра России не выявлено. Как видно из таблицы, среднее значение «силы» гражданской идентичности россиян (и в регионах, и в центре) приблизительно равно трем баллам. На шкале значение в три балла соответствует амбивалентному варианту ответа: «Иногда я ощущаю себя представителем своего государства, а иногда – нет», то есть гражданскую идентичность россиян нельзя назвать четкой и сформированной.

Природу этой «слабости» гражданской идентичности можно объяснить тем, что все респонденты относительно недавно были гражданами другого государства – СССР, и их нынешняя российская идентичность сформировалась еще не до конца. Формирование идентичности – сложный и длительный процесс, который начинается в детском и подростковом возрасте, поэтому невозможно быстро и бескризисно поменять идентичность гражданина «одной страны» на идентичность «другой». В пользу данного объяснения свидетельствует и тот факт, что у молодежи гражданская (российская) идентичность более выраженная, чем у взрослых (см. таблицу 3.4).

Валентность идентичности жителей регионов и центра в целом позитивна и также не имеет статистически достоверных различий. В наших предыдущих исследованиях было показано, что эти две характеристики идентичности независимы, не связаны между собой (Этническая толерантность..., 2002), поэтому позитивность гражданской идентичности россиян может вполне сочетаться с ее неопределенностью.

Сравнительный анализ характеристик гражданской идентичности молодежи и взрослых позволил выявить их межпоколенные различия. Молодежь имеет, во-первых, более «сильную» гражданскую идентичность, и, во-вторых, значительно более позитивную, чем взрослые. Это благоприятные показатели для формирования социального капитала.

3.2. Кросс-культурные особенности социального капитала этнических групп России

Одним из базовых предположений данной работы является предположение о том, что культура оказывает влияние на социальный капитал. Одно из теоретических предположений данной работы заключается в том, что этническая культура влияет на особенности социального капитала.

В таблице 3.5 можно видеть состав выборки этнических групп, на которой проводилось изучение межкультурных различий в социальном капитале россиян и взаимосвязи социального капитала с экономико-психологическими характеристиками личности.

В выборку вошли представители шести этнических групп, проживающих в различных регионах России – Ставропольский край, Москва, Республика Башкортостан. Общая численность данной выборки 873 человека. Большая часть респондентов имеет высшее, либо незаконченное высшее образование. Русские опрашивались во всех трех данных регионах, чтобы нивелировать вариативность, создаваемую межрегиональными различиями.

Основной целью, данного исследования было сопоставление психологических измерений социального капитала различных этнических групп, населяющих Россию. Анкета исследования была стандартной, в нее входили методики, направленные на изучение психологической структуры социального капитала, методики исследования социально-экономических представлений. В выборку вошли русские, башкиры, татары, армяне, чеченцы, дагестанцы.

Таблица 3.5

Состав выборки исследования социального капитала представителей различных этнических групп России

Этническая группа	Кол-во респондентов	Средний возраст	Кол-во мужчин	Кол-во женщин
Русские	226	27,7	80	146
Башкиры	241	20	113	128
Татары	60	21	28	32
Армяне	111	30	51	60
Дагестанцы	129	28	35	94
Чеченцы	106	38	34	72

По каждому из показателей компонентов социального капитала было рассчитано среднее значение, которое представлено на рис. 3.4.

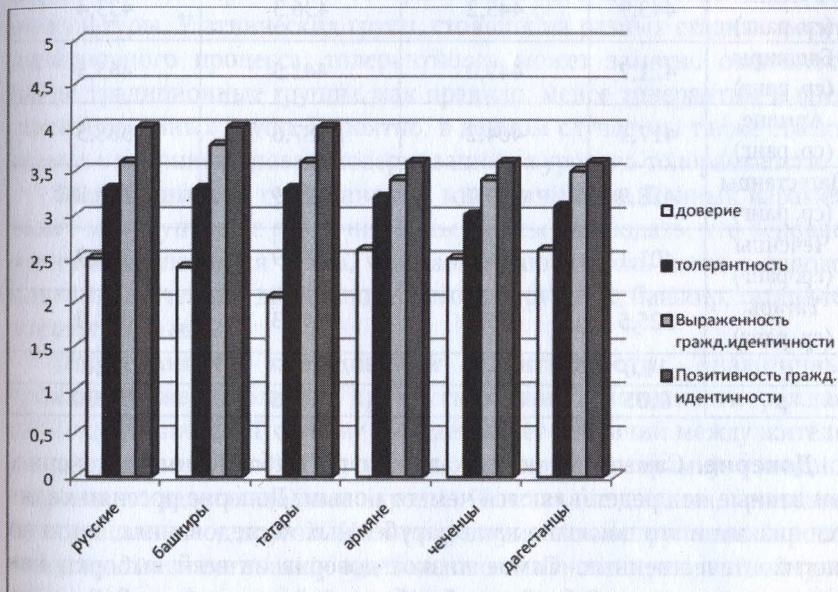


Рис. 3.4. Психологические измерения социального капитала шести этнических групп, населяющих территорию России

Визуально на гистограмме видно, что по показателям всех компонентов социального капитала наблюдаются различия между этническими группами. Однако, прежде чем обсуждать данные различия, необходимо определить – насколько они статистически значимы. Использование Н-критерия Крускала-Уоллиса показывает, что все различия статистически значимы (табл. 3.6.).

Таблица 3.6

**Достоверность различий по Н-критерию Крускала-Уоллиса
в показателях социального капитала у представителей
различных этнических групп, населяющих Россию**

	Доверие	Толерантность	Гражданская идентичность (выраженность)	Гражданская идентичность (позитивность)
Русские (ср. ранг)	443,9	445,2	436,3	433,4
Башкиры (ср. ранг)	421,7	442,0	441,5	465,5
Армяне (ср. ранг)	417,1	404,2	387,6	388,5
Дагестанцы (ср. ранг)	428,9	367,7	376,9	386,8
Чеченцы (ср. ранг)	401,1	366,0	370,9	380,9
Татары (ср. ранг)	325,5	439,1	445,3	510,2
χ^2	11,0	16,3	14,5	23,0
p	0,05	0,006	0,013	0,000

Доверие. Самые низкие показатели по выборке имеет доверие. Эти данные не представляются чем-то новым. Доверие россиян является низким и это показано как в зарубежных исследованиях, так и во многих отечественных. Самое низкое доверие из всей выборки наблюдается у татар – 2 балла по 5-и балльной шкале (рис. 3.4), у остальных групп среднегрупповой показатель доверия около 2,5 баллов. Таким образом, можно видеть, что показатели доверия у пяти из шести обследованных этнических групп россиян, значительно различающихся по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения Н-критерия Крускала-Уоллиса показывают, что существуют достоверные различия между группами выборки. По всей видимости, по этому показателю есть некоторые колебания, но они не

принципиальны. То есть в пределах одного государства вряд ли мы сможем обнаружить группы, представители которых имеют очень низкий и очень высокий уровень доверия. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция в невысоком уровне доверия, которая в целом сохраняется независимо от культуры этнической группы.

Толерантность. В исследовании рассматривалась общая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие толерантность по отношению к представителям различных аутгрупп – представителям иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, представителям сексуальных меньшинств, инакомыслящим. На рис. 3.4. видно, что общая толерантность ниже у чеченцев и дагестанцев, чем у представителей других этнических групп, входящих в выборку. Вероятнее всего при оценке толерантности мы сталкиваемся с влиянием культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, толерантность может заметно отличаться. Более традиционные группы, как правило, менее толерантны к представителям иных групп. Вероятно, в данном случае мы также сталкиваемся с влиянием уровня модернизации на уровень толерантности.

Выраженность гражданской идентичности. Данный параметр имеет межгрупповые различия, и мы можем наблюдать, что основное отличие заключается в том, что данный показатель ниже у народов Кавказа – чеченцев, дагестанцев, армян. У русских, башкир, татар этот показатель выше.

Позитивность гражданской идентичности. Аналогичный тренд мы можем наблюдать при рассмотрении позитивности гражданской идентичности. По этому параметру нет различий между жителями центральной России (русскими, башкирами, татарами) – с одной стороны и представителями народов Кавказа (чеченцами, армянами, дагестанцами) – с другой. Но между двумя этими группами народов наблюдается значительная разница – позитивность гражданской (российской) идентичности народов Кавказа и Закавказья ниже.

Таким образом, если обобщить данные, характеризующие социальный капитал рассмотренных в исследовании этнических групп, то можно заметить следующую линию различий. **Доверие у народов Кавказа выше, а толерантность и характеристики гражданской идентичности – ниже.** Вероятно, в этом кроется суть группового социального капитала, выстраиваемого по этническому признаку. Такой социальный капитал может способствовать сепаратизму. Сле-

довательно, только одно доверие не всегда может являться индикатором социального капитала, если мы рассматриваем социальный капитал на макроуровне. Когда мы оцениваем социальный капитал поликультурного общества, то недостаточно проводить только оценку межличностного доверия – это может быть внутригрупповой характеристикой социального капитала, такой капитал может не выходить за пределы этнической группы. Необходимо оценивать социальный капитал, подходя к его измерению системно и включая в систему параметров внешнегрупповые индикаторы социального капитала. На социальном уровне – это характеристики гражданской идентичности и уровень толерантности к представителям аутгрупп.

3.3. Сравнительный анализ социального капитала русских и китайцев

В предыдущем параграфе было показано, что существуют статистически значимые различия в показателях социального капитала между представителями различных этнических групп россиян. Этот результат говорит о том, что культура может оказывать влияние на социальный капитал различных этнических групп даже в пределах одного государства. А насколько сильно различается социальный капитал представителей различных стран? Для ответа на этот вопрос необходимо выйти за рамки российского общества и сопоставить социальный капитал русских с социальным капиталом представителей какой-либо иной этнической группы. В качестве такой группы были выбраны китайцы. Китайцы отличаются от русских своим социальным капиталом по культурно-психологическим характеристикам.

В рамках социологических обзоров проводилась оценка уровня доверия китайцев, что позволяет сопоставлять его с аналогичным показателем в других культурах. У китайцев очень высокий уровень межличностного доверия, в настоящее время он даже выше чем у американцев (у последних он падает по данным World Values Survey: <http://www.worldvaluessurvey.org/>).

Китайцы отличаются от русских по выраженности блоков культурных ценностей (в методологии Ш. Шварца). На рис. 3.5 графически представлены данные по культурным ценностям в методологии Ш. Шварца по четырем странам, в том числе по России и Китаю. На рисунке видно, что Россия превосходит Китай по ценностям «Равно-

правия», «Интеллектуальной Автономии», «Аффективной Автономии», «Принадлежности». Китайцы превосходят россиян по ценностям «Иерархии».



Рис. 3.5. Соотношение культурных ценностей в России и Китае

Таким образом, мы видим, что культуры русских и китайцев отличаются с психологической точки зрения. Кроме этого Китай демонстрирует в последние годы стремительный экономический рост, а социальный капитал, как было отмечено выше, связан с экономикой. Если предположить (основываясь на сравнительных данных Всемирного обзора ценностей о высоком уровне доверия китайцев), что социальный капитал китайцев выше, то и объективные показатели экономического развития у Китая должны быть выше, что успешно подтверждается статистическими данными. В Китае один из самых высоких в мире темпов прироста ВВП. По уровню ВВП китайская экономика в 2008 г. занимала 3-е в мире место, после США и Японии. В 2008 г. ВВП Китая составил 4326 млрд. долл. США. Для сравнения: в России этот показатель за 2008 г. составил 1607 млрд. долл. США (World Development Indicators database, World Bank, 7 October 2009; <http://siteresources.worldbank.org>). Но важно отметить, что российский ВВП обеспечивается, преимущественно, экспортом сырья, а китайский – производством.

Исходя из того, что Китай отличается от России по уровню доверия, культурным измерениям и показателям экономического развития, именно эта страна была выбрана для сравнительно-культурного исследования социального капитала. В табл. 3.6 приводится состав выборки данной серии исследования.

Таблица 3.6

Состав выборки исследования кросс-культурных различий социального капитала (русские и китайцы)

Этническая группа	Кол-во респондентов	Средний возраст	Кол-во мужчин	Кол-во женщин
Русские	226	27,7	80	146
Китайцы	105	23,5	52	53

Методика исследования позволяла оценить такие измерения социального капитала как доверие, толерантность к представителям иных групп и характеристики гражданской идентичности, она также описана в главе 2.

В таблице 3.7 приводятся средние значения измерений социального капитала у русских и китайцев и указана значимость различий между данными измерениями по Z-критерию Колмогорова-Смирнова. Для большей полноты картины, приводятся значения по каждому из показателей, входящих в индекс толерантности.

Таблица 3.7

Различия в измерениях социального капитала русских и китайцев

Параметры социального капитала	русские	китайцы
1. Выраженность гражданской идентичности	3,7	3,8
2. Валентности (степень позитивности) гражданской идентичности	4,0***	3,0***
3. Межличностное доверие	2,5***	3,5***
4. Общий индекс толерантности к представителям иных групп	3,3	3,4
4.1. Толерантность к этническим меньшинствам	3,3***	4,8***
4.2. Толерантность к людям иных вероисповеданий	3,5***	4,4***
4.3. Толерантность к сексуальным меньшинствам	2,9	2,6
4.4. Толерантность к инакомыслящим	3,5***	1,9***

*Различия между группами значимы на уровне $p<0.05$.

**Различия между группами значимы на уровне $p<0.01$.

***Различия между группами значимы на уровне $p<0.001$.

Данные, приведенные в таблице 3.7, свидетельствуют о том, что существуют различия в выраженности различных показателей социального капитала у русских и китайцев. Рассмотрим каждый показатель по отдельности.

По показателю выраженности гражданской идентичности не обнаружено различий между русскими и китайцами, а показатель позитивности гражданской идентичности статистически значимо выше у русских.

Межличностное доверие статистически значимо выше у китайцев, при этом среднее составляет 3,5 балла по 5-балльной шкале у китайцев и 2,5 балла у русских.

Общий индекс толерантности не продемонстрировал достоверных различий между группами русских и китайцев. Однако, отдельное рассмотрение показателей, входящих в данный индекс, показывает, что разница в различных видах толерантности у русских и китайцев есть. Разные индикаторы «перекрывают» друг друга из-за своей разнонаправленности в группах, и в итоге результатирующие показатели не отличаются. Как видно из таблицы 3.32 толерантность к этническим меньшинствам, и людям иных вероисповеданий выше у китайцев, а толерантность к инакомыслящим выше у русских. Причем, в средних значениях показателя толерантности к инакомыслящим очень заметный разрыв – 1,9 балла у китайцев и 3,5 балла у русских.

Рассмотрим более подробно особенности различий в индикаторах психологических структур социального капитала русских и китайцев. Межличностное доверие рассматривается во многих работах в качестве главного измерения социального капитала [Коулман, 2001; Шихирев, 2003]. Исследование показало, что межличностное доверие выше у китайских студентов. Тот факт, что доверие выше у китайцев, не является чем-то новым, такие результаты были получены в рамках исследований Мирового обзора ценностей (World Values Survey) [Inglehart, Baker, 2000], а также в предыдущих исследованиях авторов статьи с коллегами [Лебедева, Чирков, Татарко, Лю, 2007; Лебедева, Чирков, Татарко, 2007]. Новыми являются результаты оценки различий в характеристиках гражданской идентичности и толерантности к представителям иных групп. По выраженности гражданской идентичности между русскими и китайцами не выявлено достоверных различий, а что касается позитивности гражданской идентичности – то здесь более высокие показатели у русских. Однако, как было показано далее, позитивность гражданской

идентичности не продемонстрировала ни одной взаимосвязи с экономическими представлениями.

Общий индекс толерантности к представителям других групп не имеет статистически значимых различий у русских и китайцев, однако это происходит вследствие «взаимного погашения» показателей, входящих в данный индекс. Китайцы более толерантны к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий – то есть к представителям инокультурных групп. Русские продемонстрировали большую толерантность не к представителям инокультурных групп, а к представителям групп, обычно отвергаемых обществом – инакомыслящим. Если исходить из того, что Россия поликультурное общество (как и Китай), то толерантность к представителям инокультурных групп имеет большее значение для социального капитала общества.

Таким образом, было показано, что социальный капитал представителей различных этнических групп отличается. Обнаруженный факт справедлив как для этнических групп внутри одного государства (в рамках данного исследования это русские, башкиры, татары, армяне, дагестанцы, чеченцы), так и для этнических групп, проживающих в различных странах. Внутри России наиболее сильные межэтнические различия выявлены по такому измерению социального капитала, как позитивность гражданской идентичности, менее значительные различия обнаружены по таким измерениям, как доверие и выраженность гражданской идентичности.

Сопоставление индикаторов социального капитала у русских и китайцев показало, что наиболее сильные различия обнаруживаются по таким измерениям социального капитала, как межличностное доверие и валентность гражданской идентичности. По показателю выраженности гражданской идентичности различий не выявлено, так же как не выявлено их по индексу толерантности к представителям иных групп. Однако, межгрупповое сопоставление показателей, входящих в данный индекс, показало, что отдельные показатели, входящие в данный индекс, значимо отличаются в группах.

3.4. Воспринимаемый социальный капитал россиян

3.4.1. Воспринимаемый социальный капитал институтов общества

Как уже отмечалось выше, с авторской позиции психологическая структура социального капитала включает в себя *оценку* не только социального капитала групп (например, этнических), но и *результат восприятия группами социального капитала общества*. Мы не сможем говорить о высоком социальном капитале общества, если высокое межличностное доверие и социальная сплоченность различных групп (например, этнических) сочетаются с негативной оценкой и недоверием большинству институтов. Таким образом, психологическая специфика методологии изучения социального капитала общества может состоять в его двунаправленном рассмотрении, при котором изучаются:

- 1) социальный капитал различных групп;
- 2) восприятие различными группами социального капитала общества.

Теоретические представления о структуре социального капитала при его изучении в обоих направлениях являются одними и теми же, что должно быть отражено в используемом инструментарии. Синтезировав результаты двух указанных направлений оценок социального капитала, можно получить интегральное представление о состоянии социального капитала общества.

Для изучения восприятия социального капитала общества этническими группами предлагается использовать методику модифицированного семантического дифференциала, благодаря которой можно дать генерализованную оценку восприятия социальных институтов общества различными группами. Как уже отмечалось, базовым понятием, которое лежит в основе социального капитала, является понятие «отношения». Отношения, согласно В.Н. Мясищеву «...образуют систему индивидуальных избирательных сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности» [Мясищев, 1960, с. 111]. Б.Ф. Ломов полагал, что «... в процессе жизни в обществе у каждого индивида формируется сложнейшая – многомерная, многоуровневая, динамическая – система субъективно-личностных отношений. Ее можно было бы описать как многомерное субъективное пространство, каждое из измерений которого соответствует опреде-

ленному субъективно-личностному отношению (к труду, собственности, другим людям, политическим событиям и т.д.)» [Ломов, 1984, с. 328]. Подходящей методикой реконструкции отношения к какому-либо объекту, его репрезентации в сознании, является семантический дифференциал [Артемьева, 1999; Перенко, 1997; Серкин, 2004]. «Отношение к объекту, обнаруживаемое при атрибутировании его в семантическом эксперименте, задается совокупностью проекций общественного опыта, формируется в предыстории личных деятельности текущей деятельности» [Артемьева, 1999, с. 23].

1. *Факторный анализ данных модифицированного семантического дифференциала.* Результаты факторного анализа данных модифицированного семантического дифференциала (табл. 3.8) показали, что факторные структуры во всех пяти группах практически идентичны. Соответственно факторам, выделившимся во всех этнических группах, было дано одинаковое название.

Таблица 3.8

Результаты факторного анализа данных модифицированного семантического дифференциала

ШКАЛЫ	Русские		Башкиры		Армяне		Чеченцы		Дагестанцы	
	F1	F2								
Доверяющие мне	0.79	0.61	0.81	0.58	0.80	0.59	0.73	0.66	0.75	0.63
Заслуживающие моего доверия	0.69	0.70	0.75	0.65	0.71	0.68	0.79	0.61	0.57	0.80
Свои для меня	0.71	0.69	0.70	0.68	0.71	0.69	0.65	0.74	0.79	0.60
Помогающие мне	0.68	0.71	0.75	0.66	0.70	0.70	0.63	0.77	0.66	0.73
Принимающие меня	0.77	0.63	0.78	0.63	0.77	0.63	0.61	0.78	0.80	0.60
У нас общие ценности	0.64	0.75	0.0	0.78	0.60	0.79	0.77	0.61	0.78	0.60
Защищающие меня	0.56	0.75	0.57	0.74	0.60	0.77	0.75	0.65	0.61	0.74
Уважающие меня	0.77	0.63	0.73	0.67	0.77	0.64	0.72	0.68	0.78	0.61
Собственное значение	3.94	3.81	4.08	3.70	4.00	3.84	4.02	3.83	4.17	3.57
Процент дисперсии	0.49	0.48	0.51	0.46	0.50	0.48	0.50	0.48	0.52	0.45

Примечание. Полужирным выделены статистически значимые нагрузки шкал в факторах.

В первый фактор вошли шкалы, характеризующие следующие компоненты социального капитала: толерантность (шкала «Принимающие меня»); доверие различных социальных институтов индивиду (шкала «Доверяющие мне»); помощь со стороны социальных институтов как аспект социальной сплоченности (шкала «Помогающие мне»); единую идентичность (шкала «Свои для меня»); уважение как аспект социальной сплоченности (шкала «Уважающие меня»).

Данный фактор получил название **«Ценность отдельного индивида»**. Имеется в виду воспринимаемая респондентами ценность отдельного индивида для различных социальных институтов.

Во второй фактор вошли шкалы, характеризующие следующие компоненты социального капитала: защищенность со стороны социальных институтов как аспект социальной сплоченности (шкала «Защищающие меня»); социальная сплоченность (шкала «У нас общие ценности»); доверие индивида социальным институтам (шкала «Заслуживающие моего доверия»).

Второй фактор получил название **«Социальная поддержка»**. Данный фактор прежде всего характеризует, насколько респонденты ощущают поддержку со стороны различных социальных институтов и общность, солидарность с ними.

2. *Реконструкция семантических пространств, характеризующих восприятие социального капитала общества различными этническими группами.* На основе факторного анализа были построены субъективные семантические пространства, характеризующие восприятие респондентами социального капитала различных институтов.

На рис. 3.6 изображено субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества русскими респондентами. Социальные институты, получившие оценку респондентов, распределяются по четырем квадрантам. Можно сказать, что квадранты I, II, III, IV соответствуют четырем уровням социального капитала.

Если рассмотреть субъективное семантическое пространство русских, то можно видеть, что к первому уровню социального капитала относится ближайшее окружение – семья и друзья, также в данный квадрант у русских попадают образовательные учреждения. Ко второму уровню социального капитала у русских относятся сослуживцы и непосредственный руководитель – по мнению респондентов, они ценият руководителя, но не защищают его. Общественные организации и церковь тоже попадают у русских в данный квадрант, но их значения по фактору «Ценность отдельного индивида» значительно ниже.

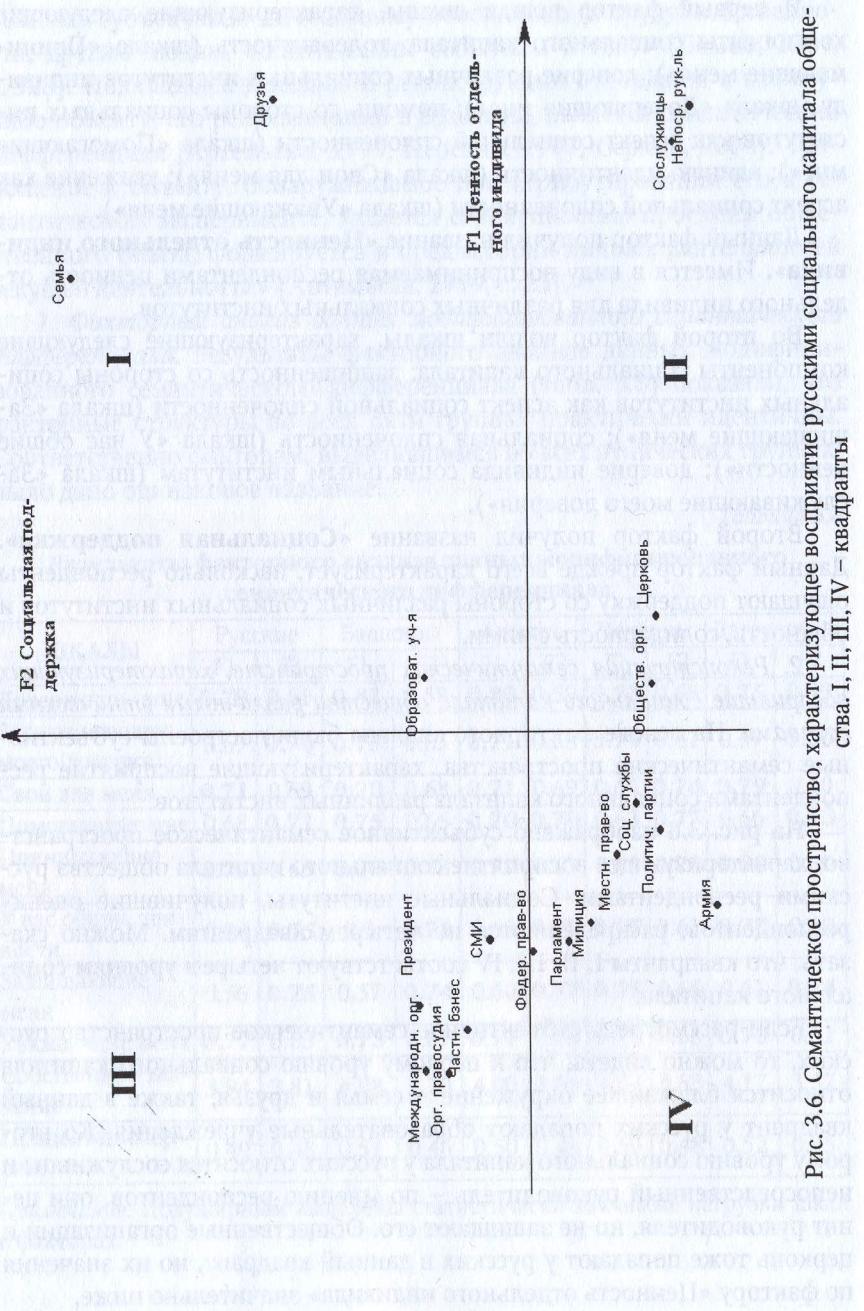


Рис. 3.6. Семантическое пространство, характеризующее восприятие русскими социального капитала общества. I, II, III, IV – квадранты

К третьему уровню социального капитала русскими отнесены: президент, международные организации, органы правосудия, частный бизнес и СМИ.

В квадрант IV попадает довольно большое количество социальных институтов: парламент, милиция, федеральное правительство, местное правительство, социальные службы, политические партии и армия.

На рис. 3.7 приведено семантическое пространство, характеризующее восприятие башкирами социального капитала общества.

Мы видим, что распределение многих социальных институтов в семантическом пространстве башкир несколько иное, чем у русских. Семья и друзья у башкир также попали в квадрант I, но в него же попали и сослуживцы, а образовательные учреждения переместились в квадрант II, в котором также находятся непосредственное руководство, местное правительство и социальные службы. В квадрант III у башкир, как и у русских, попали президент и СМИ; помимо данных институтов в указанном квадранте находятся армия и федеральное правительство.

Все остальные социальные институты попали в квадрант IV. Оказалось несколько неожиданным, что религиозная община тоже попала именно в этот квадрант, т.е. она не обладает в Башкирии высоким социальным капиталом (по сравнению с изложенными ниже результатами исследования дагестанцев и чеченцев).

На рис 3.8 (на стр. 73) приведено субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие российскими армянами (Ставропольский край) социального капитала общества.

Сразу обращает на себя внимание то, что семантическое пространство армян очень похоже на аналогичное пространство русских, особенно квадранты I, II, A. В квадранте III остаются президент, частный бизнес и, как у башкир, армия. Большинство институтов, по оценкам армян, относится к четвертому, низшему уровню социального капитала, при этом наименьшим социальным капиталом (если исходить из факторных весов объектов) обладают политические партии и парламент.

На рис. 3.9 (на стр. 74) представлено субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие дагестанцами социального капитала общества.

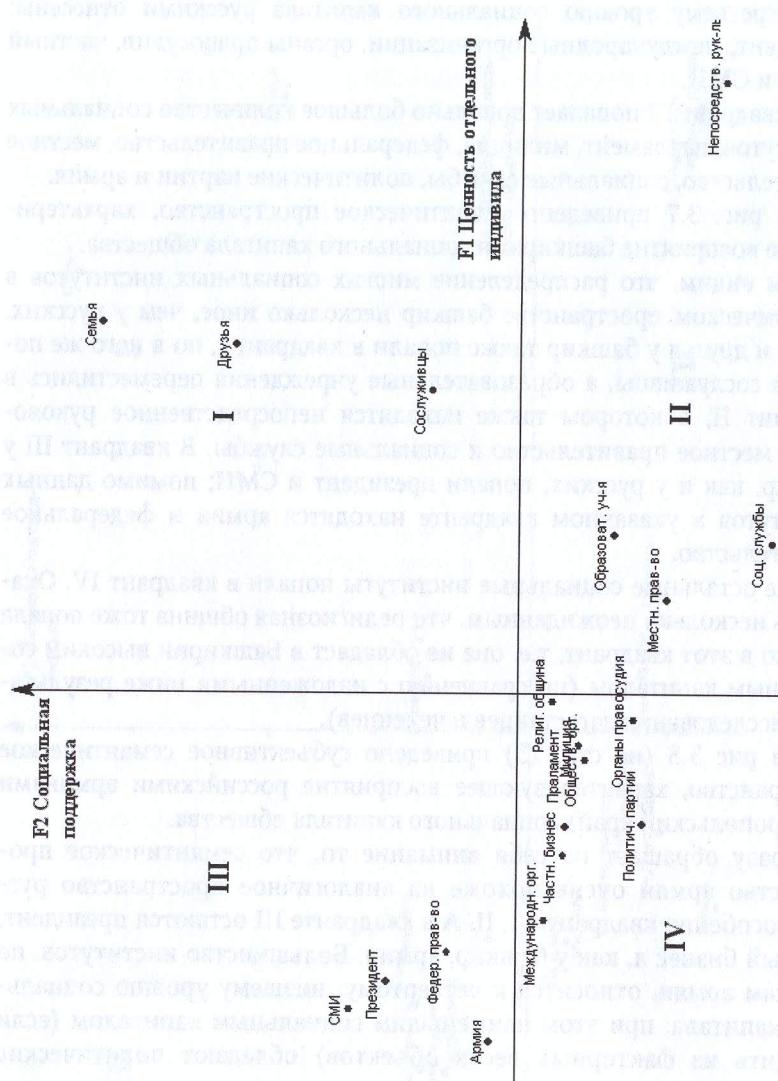


Рис. 3.7. Семантическое пространство, характеризующее восприятие башкирами социального капитала общества. I, II, III, IV – квадранты

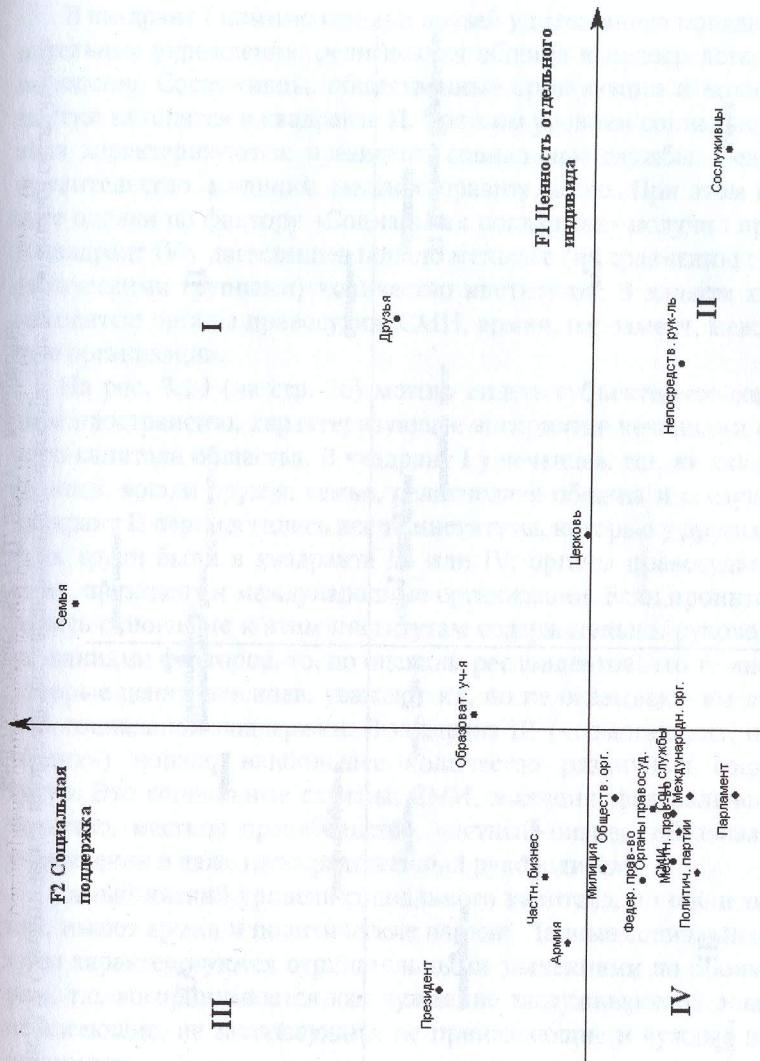


Рис. 3.8. Семантическое пространство, характеризующее восприятие адыгоями социального капитала общества I, II, III, IV – квадранты

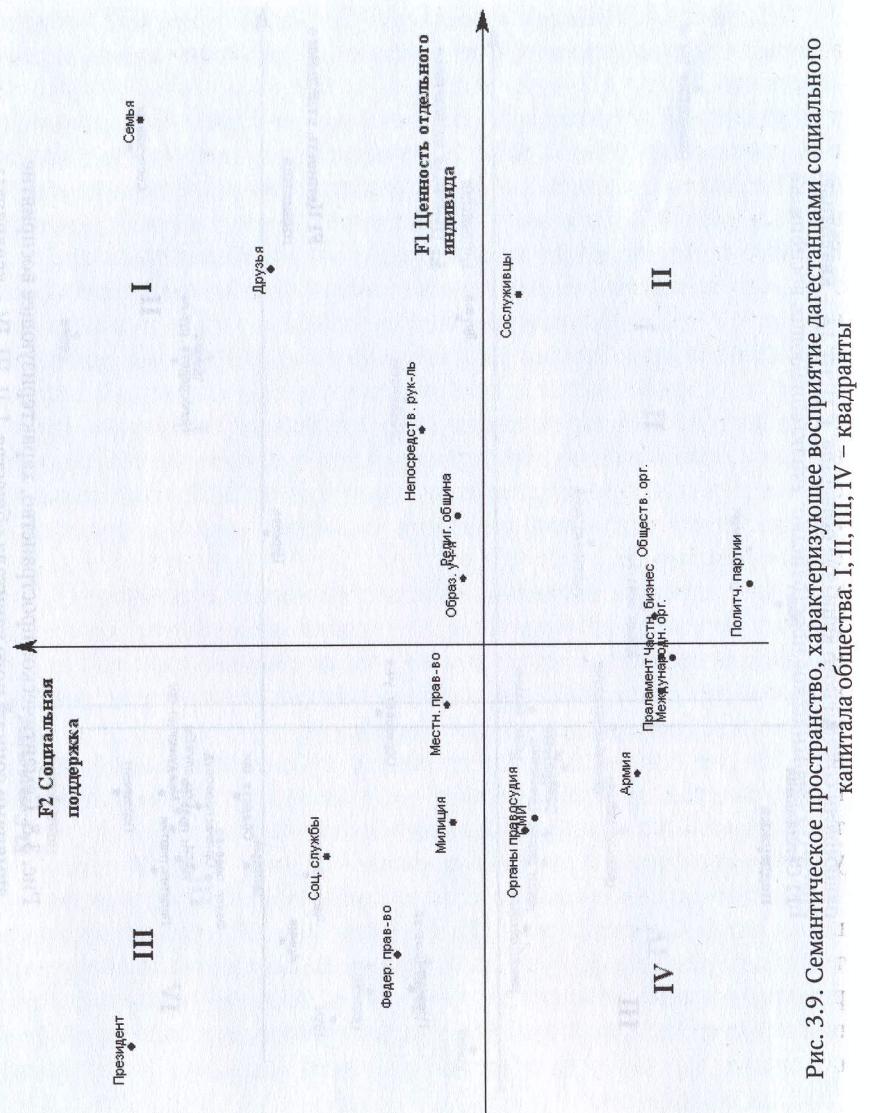


Рис. 3.9. Семантическое пространство, характеризующее восприятие дагестанцами социального капитала общества. I, II, III, IV – квадранты

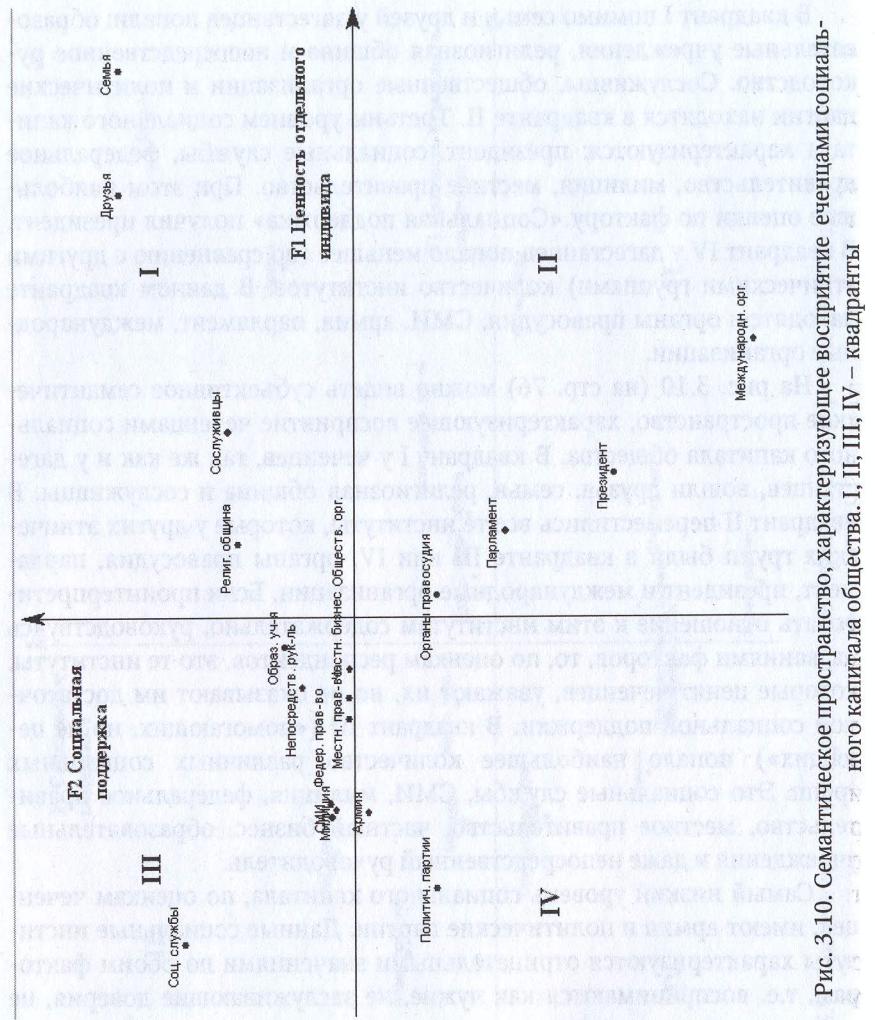
В квадрант I помимо семьи и друзей у дагестанцев попали: образовательные учреждения, религиозная община и непосредственное руководство. Сослуживцы, общественные организации и политические партии находятся в квадранте II. Третьим уровнем социального капитала характеризуются: президент, социальные службы, федеральное правительство, милиция, местное правительство. При этом наибольшие оценки по фактору «Социальная поддержка» получил президент. В квадрант IV у дагестанцев попало меньшее (по сравнению с другими этническими группами) количество институтов. В данном квадранте находятся: органы правосудия, СМИ, армия, парламент, международные организации.

На рис. 3.10 (на стр. 76) можно видеть субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие чеченцами социального капитала общества. В квадрант I у чеченцев, так же как и у дагестанцев, вошли друзья, семья, религиозная община и сослуживцы. В квадрант II переместились все те институты, которые у других этнических групп были в квадранте III или IV: органы правосудия, парламент, президент и международные организации. Если проинтерпретировать отношение к этим институтам содержательно, руководствуясь названиями факторов, то, по оценкам респондентов, это те институты, которые ценят чеченцев, уважают их, но не оказывают им достаточной социальной поддержки. В квадрант III («помогающих, но не ценивших») попало наибольшее количество различных социальных групп. Это социальные службы, СМИ, милиция, федеральное правительство, местное правительство, частный бизнес, образовательные учреждения и даже непосредственный руководитель.

Самый низкий уровень социального капитала, по оценкам чеченцев, имеют армия и политические партии. Данные социальные институты характеризуются отрицательными значениями по обоим факторам, т.е. воспринимаются как чужие, не заслуживающие доверия, не помогающие, не защищающие, не принимающие и чуждые по своим ценностям.

Анализ субъективных семантических пространств, характеризующих восприятие участвующими в исследовании этническими группами социального капитала различных институтов, позволяет разделить институты на четыре категории.

Первый уровень социального капитала институтов (I квадрант пространства). В него входят институты, которые пользуются максимальным доверием, ценят отдельного индивида и обеспечивают



ему поддержку и защиту (как правило, это семья и друзья). Это самый «позитивный» квадрант; институты, вошедшие в него, обладают наибольшим уровнем социального капитала. Условно говоря, это первый уровень социального капитала институтов.

Второй уровень социального капитала институтов (II квадрант пространства). В него входят институты, обладающие меньшим (по сравнению с первым уровнем) социальным капиталом. Это институты, которые ценят индивида, уважают и принимают его, доверяют ему, но не обеспечивают значительной социальной поддержки. Это, как правило, коллеги, сослуживцы, руководство.

Третий уровень социального капитала институтов (III квадрант пространства) – институты, которые защищают индивида и пользуются в той или иной мере его доверием, но при этом, по его мнению, недостаточно ценят его. Эти институты обладают меньшим (по сравнению со вторым уровнем) социальным капиталом. Часто в этот квадрант входят такие институты, как президент, местное правительство, армия.

Четвертый уровень социального капитала институтов (IV квадрант пространства). К данному уровню относятся институты, которые, по всей видимости, не только обладают наименьшим социальным капиталом, но и могут быть условно названы «должниками» перед социумом. Они попадают в квадрант, который характеризуется отрицательными значениями по обоим выделенным факторам. Эти институты оцениваются респондентами как не заслуживающие доверия, не защищающие и не помогающие, а также не имеющие общих с группой респондентов ценностей. В основном это политические партии, парламент, милиция.

Анализ семантических пространств показывает, что при оценке социального капитала институтов общества этнические группы демонстрируют больше различий, чем сходств. Универсальным для всех пяти этнических групп оказалось то, что институты семьи и друзей имеют наибольший уровень социального капитала и во всех группах входят в квадрант I. В отношении других институтов наблюдается много различий. Отметим наиболее яркие из них.

1. Наблюдаются сильные различия в восприятии социального капитала церкви или религиозной общины. Если у русских церковь относится ко второму уровню социального капитала, то у народов Кавказа (религиозная община у чеченцев и дагестанцев и церковь у армян) – к первому. Башкиры, наоборот, воспринимают социальный

капитал религиозной общине как очень низкий – у них она отнесена к четвертому уровню.

2. Образовательные учреждения у русских, армян, дагестанцев относятся к первому уровню социального капитала, у башкир – ко второму, а для чеченцев они имеют еще более низкий – третий – уровень социального капитала.

3. По-разному воспринимается социальный капитал института местного правительства. Если башкирами местное правительство отнесено ко второму уровню, то чеченцами и дагестанцами – к третьему. У русских и армян данный социальный институт попадает на четвертый, самый низкий уровень социального капитала.

Таким образом, восприятие этническими группами социального капитала институтов общества характеризуется большим различием. Полученные результаты могут иметь серьезное практическое значение: они показывают, на какие институты, например, можно опираться при проведении различных реформ (это должны быть институты из числа обладающих высоким социальным капиталом). Аналогично можно говорить, какие из социальных институтов нуждаются в изменении, поскольку не принимаются обществом (т.е. имеют низкий уровень социального капитала).

3.4.2. Соотношение воспринимаемого доверия окружения и готовности доверять

Выше было показано, что воспринимаемый социальный капитал различных институтов общества разными этническими группами – отличается. А как соотносится воспринимаемый социальный капитал и реальный социальный капитал, т.е. тот ресурс, который люди готовы вкладывать в построение отношений? В рамках данного вопроса рассмотрим соотношение воспринимаемого и реального доверия представителей 6-и этнических групп (состав выборки представлен в табл. 3.5 на стр. 59).

Если при оценке установки на доверие, респондентов просили оценить, насколько они готовы доверять окружающим, то при оценке воспринимаемого доверия окружения им задавался вопрос об их собственном уровне доверия. При оценке социальной сплоченности или воспринимаемого социального капитала, респондентов спрашивали, насколько, по их мнению, окружающим их людям свойственно доверять друг другу. Результаты ответов представителей шести этнических групп России можно видеть на рис. 3.11.

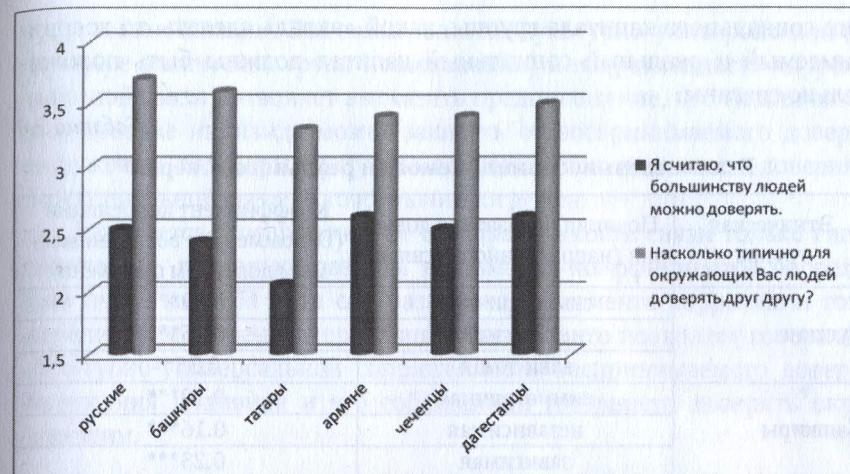


Рис. 3.11. Сопоставление установок на доверие и оценок взаимного доверия окружающих представителями различных этнических групп

Результаты, приведенные на рис. 3.11, показывают, что существуют значительные различия между установкой на доверие окружающим и оценкой взаимного доверия окружающих. Все различия значимы по критерию Уилкоксона на уровне $p<0,001$. Во всех этнических группах респонденты склонны оценивать свой собственный уровень доверия ниже, чем уровень доверия окружающих. Вероятно, это связано с уровнем рефлексии своих установок и установок окружающих. Человеку хочется верить, что вокруг него люди, доверяющие ему, готовые ему помочь и т.д. Поэтому существует расхождение между *вкладом* человека в социальный капитал общества и *восприятием* социального капитала общества. Данный феномен фиксируется у представителей всех обследованных этнических групп России. Однако, его нельзя назвать культурно-универсальным. Если, рассмотреть эмпирические данные китайцев (состав выборки представлен в табл. 3.6 на стр. 60), то оказывается что у китайцев соотношение данных показателей обратное. Среднегрупповое значение установки на доверие составляет 3,5 балла, а оценки доверия окружающих 3,1 балла. Различия значимы на уровне $p<0,05$ по критерию Уилкоксона. То есть аналогично китайским респондентам оценивают доверие окружающих выше, чем свое собственное.

Если индивид на основе оценки социального капитала окружения принимает решение о том, насколько ему самому участвовать в созда-

нии социального капитала группы, какой «вклад» сделать, то воспринимаемый и реальный социальный капитал должны быть положительно связаны.

Таблица 3.9

Взаимосвязь воспринимаемого и реального доверия

Этническая группа	Позиция показателя доверия (направленность связи)	Коэффициент корреляции (D-Зоммера) с воспринимаемым доверием окружения
Русские	симметричная	0.29***
	независимая	0.25***
	зависимая	0.35**
Башкиры	симметричная	0.19***
	независимая	0.16***
	зависимая	0.23***
Армяне	симметричная	0.23**
	независимая	0.21**
	зависимая	0.27**
Дагестанцы	симметричная	0.17*
	независимая	0.16*
	зависимая	0.19*
Чеченцы	симметричная	0.33***
	независимая	0.31***
	зависимая	0.37***
Татары	симметричная	0.24*
	независимая	0.23*
	зависимая	0.25*

* $p<0.05$.

** $p<0.01$.

*** $p<0.001$.

С целью выявления данной взаимосвязи был проведен корреляционный анализ, при помощи коэффициента D-Зоммера. Данный коэффициент позволяет оценить направление корреляционной связи. Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 3.9. Как можно видеть, во всех этнических группах воспринимаемое и реальное доверие – взаимосвязаны. Оценка направленности связи показывает, что коэффициент корреляции несколько выше, когда межличностное доверие рассматривается в качестве зависимой переменной по отношению к доверию воспринимаемому. Таким образом, можно видеть, что восприятие доверия окружения и готовность доверять инди-

виду взаимосвязаны. Эта связь является культурно-универсальной (на примере этнических групп исследования) и направленность корреляционной связи позволяет высказать предположение, что межличностное доверие индивида может зависеть от воспринимаемого доверия окружения, т.к. формируется на основе оценок индивидом доверия в той социальной среде, в которую он погружен.

Разумеется, предположение о направленности связи только гипотетическое, поскольку разница в размерах коэффициентов корреляции очень мала. И хотя сам размер коэффициента корреляции тоже невелик, тем не менее, корреляция значима, что позволяет говорить о культурно-универсальной сопряженности воспринимаемого доверия окружения индивида и его собственной готовности доверять окружающим.

Глава 4

Социальный капитал и экономико-психологические характеристики личности: кросс-культурный анализ

4.1. Взаимосвязь социального капитала и экономических представлений в различных этнических группах³

Как уже отмечалось, в настоящее время влияние социального капитала на экономику доказано в ряде исследований (см. обзор в работе: Нуриев, 2008, с. 398–405). В них, как правило, вычисляются связи уровня социального капитала (прежде всего, доверия) с объективными экономическими показателями различных стран, например, показателями экономического роста, объемов инвестиций, уровня ВВП.

Какова же связь между социальным капиталом и экономическим процветанием? На этот счет есть несколько объяснений. Как уже было сказано, Патнэм и Коулман полагают, что социальный капитал способствует эффективному экономическому взаимодействию и обмену. По Патнэму, социальные сети открывают путь филантропии и альтруизма, что усиливает нормы взаимности в межличностных и общественных отношениях. Норму взаимности кратко можно охарактеризовать как «услуга за услугу». Таким образом, социальный капитал способствует эффективным экономическим трансакциям между людьми.

Хотя широко признано, что социальный капитал важен для развития, но вопрос в том, каков механизм его влияния окончательно не прояснен. Этой проблеме были посвящены многочисленные исследования, в том числе и под эгидой Мирового Банка, в которых было показано, что социальный капитал связан с уровнем экономического роста и подушным доходом (данные сайта http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=13246).

³ Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г. (проект Т3 43.0 «Региональные особенности экономического сознания и поведения в Российской Федерации»).

Возможный путь влияния социального капитала на экономическое развитие на социальном уровне – *повышение качества государственного, местного управления, институциональное развитие, формирование гражданской ответственности у членов общества*. Социальный капитал может способствовать повышению ответственности государственных служащих, сглаживанию политических противоречий. А лучшая работа институтов и государственных органов, в свою очередь, означает снижение риска для инвесторов, приток иностранных инвестиций и лучший экономический рост.

В этой связи мы можем высказать предположение, что влияние социального капитала на экономику осуществляется посредством его влияния на экономические установки и представления людей, которые лежат в основе их экономического поведения, формирующего, в свою очередь, реальную экономику. Следовательно, необходимо определить, как связан социальный капитал с экономическими установками и представлениями. Таким образом, **теоретическая гипотеза** нашего исследования заключается в том, что *социальный капитал взаимосвязан с экономическими установками и представлениями людей*.

Большие различия в уровне социального капитала в разных странах⁴ свидетельствуют о том, что социальный капитал зависит от культурных особенностей и политической системы обществ (которая тоже, по сути, есть отражение культурных особенностей). Поэтому, изучая социальный капитал, мы задались вопросом о том, какие культурные измерения связаны с социальным капиталом граждан России.

Существуют работы, показывающие, что социальный капитал зависит от культуры и оказывает значительное влияние на благосостояние этнических групп и целых стран. Кросскультурные исследования свидетельствуют о связи социального капитала с таким измерением, как индивидуализм–коллективизм. Большим социальным капиталом, как правило, обладают индивидуалистические культуры [Allie, Realo, 2004].

Ф. Фукуяма писал, что культура и социальный капитал оказывают значительное влияние на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует значительному снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике [Фукуяма, 2006].

⁴ См., например, данные, выложенные сайтом «Мирового опросника ценностей» Р. Инглхарта: http://margaux.grandvinum.se/SebTest/wvs/index_data_analysis

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

Методика. В выборку (состав выборки представлен в табл. 3.5 на стр. 59) вошли представители шести этнических групп, проживающих в различных регионах России: Южном федеральном округе, Москве, республике Башкортостан. Общая численность данной выборки

Инструментарий исследования. В процессе исследования использовался опросник, включающий методики исследования социального капитала (параграф 2.3), а также ряд методик, направленных на изучение экономических представлений личности. Кратко представим их ниже.

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

2. Отношение к экономическим реалиям, экономические представления. В данном исследовании нами использовалась методика оценки отношений личности к экономическим реалиям [Журавлев, Купрейченко, 2007], состоящая из 14 вопросов.

Прежде чем проводить корреляционный анализ, необходимо было «понизить размерность данных», то есть свести большое количество показателей к небольшому количеству согласованных и валидных шкал, которые можно использовать в корреляционном анализе. Для этого был первоначально использован факторный анализ, который позволил сгруппировать 14 вопросов в три фактора. Затем оценивалась согласованность вопросов, вошедших в каждый из факторов, с помощью коэффициента α -Кронбаха.

В таблице 4.1 представлены результаты факторного анализа 14 вопросов, характеризующих отношение личности к экономическим реалиям.

Первый фактор получил название «Интерес к экономике», он включил в себя набор вопросов, позволяющих оценить степень интереса респондента к экономическим реалиям страны, города, интерес к экономической информации, содержащейся в СМИ.

Второй фактор был обозначен, как «Значимость денег и собственности». В данный фактор вошли утверждения, указывающие на желание респондента иметь деньги, важность для него денег, а также вопрос, направленный на оценку т.н. деловой активности респондента.

Таблица 4.1

Факторный анализ отношений личности к экономическим реалиям

Отношения личности к экономическим реалиям	ФАКТОР 1 Интерес к экономике	ФАКТОР 2 Значимость денег и соб- ственности	ФАКТОР 3 Готовность к экономическо- му риску
1. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	0,812		
2. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	0,796		
3. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	0,774		
4. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?	0,665		
5. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	0,354	0,334	
6. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?			
7. Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?		0,800	
8. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?		0,696	
9. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)		0,693	
10. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время		0,472	
11. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска			0,828

Продолжение табл. 4.1

Отношения личности к экономическим реалиям	ФАКТОР 1 Интерес к экономике	ФАКТОР 2 Значимость денег и собственности	ФАКТОР 3 Готовность к экономическому риску
12. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов			0,819
13. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?	0,469		0,470
14. Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?		0,341	0,376
% дисперсии	23,7	16,4	11,1

Третий фактор «Готовность к экономическому риску», включает в себя вопросы с высокой нагрузкой (более 0,8), направленные на оценку готовности и желания респондента идти на экономический риск ради повышения доходов. Также в данный фактор с незначительной нагрузкой (около 0,4) вошли вопросы, позволяющие оценить отношение к экономическим изменениям, происходящим в городе, и зависящие от респондента возможности в повышении доходов.

Прежде чем производить расчет средних значений по показателям, вошедшими в каждый из факторов, был произведен расчет коэффициента согласованности вопросов α -Кронбаха. В результате вопросы были сгруппированы в шкалы и из данных шкал были удалены некоторые вопросы, которые снижали согласованность шкал. В окончательном варианте состав шкал выглядел следующим образом:

1) Шкала «Интерес к экономике»:

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

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

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

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

Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0,80$.

2) Шкала «Значимость денег и собственности»:

1. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?
2. Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?
3. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?
4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции);

5. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время. Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0,70$.

3) Шкала «Готовность к экономическому риску»:

1. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска
2. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов

Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0,76$.

По каждому из показателей компонентов социального капитала были рассчитаны средние значения, которые представлены в табл. 4.2.

Таблица 4.2

Достоверность различий по Н-критерию в показателях социального капитала у представителей различных этнических групп
(в таблице приводятся средние значения)

	Доверие	Толерантность	Гражданская идентичность (выраженность)	Гражданская идентичность (позитивность)
Русские	2,5	3,3	3,7	4,0
Башкиры	2,4	3,3	3,8	4,0
Армяне	2,6	3,2	3,5	3,6
Дагестанцы	2,6	3,1	3,5	3,7
Чеченцы	2,5	2,9	3,2	3,5
Татары	2,0	3,3	4,0	4,0
χ^2	11,0	16,3	14,5	23,0
P	0,05	0,006	0,013	0,000

Из таблицы видно, что по показателям всех компонентов социального капитала наблюдаются различия между этническими группами. Однако прежде чем обсуждать данные различия, необходимо определить, насколько они статистически значимы. Использование Н-критерия Крускала-Уоллиса показывает, что все различия статистически значимы (табл. 4.2.).

Доверие. Самые низкие показатели по выборке имеет доверие. Эти данные не являются чем-то новым. Россияне не характеризуются

высоким уровнем межличностного доверия, что было показано в проведенных ранее сравнительных исследованиях [Лебедева, Татарко, 2007; Inglehart, Baker, 2000]. Самое низкое доверие из всей выборки наблюдается у татар – 2 балла по 5-балльной шкале (табл. 4.2), в остальных выборках среднегрупповой показатель доверия – около 2,5 баллов. Таким образом, можно видеть, что показатели доверия у пяти из шести обследованных этнических групп россиян, значительно различающихся по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения Н-критерия Крускала-Уоллиса показывают, что существуют достоверные различия между группами выборки. По всей видимости, по этому показателю есть некоторые колебания, но они очень малы. То есть в пределах одного государства вряд ли мы сможем обнаружить группы, представители которых имеют очень низкий и очень высокий уровень доверия. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция в невысоком уровне доверия, которая в целом сохраняется независимо от культуры этнической группы.

Толерантность. В исследовании рассматривалась общая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие толерантность по отношению к представителям различных аутгрупп – представителям иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, представителям сексуальных меньшинств, инакомыслящим. В табл. 4.2 видно, что общая толерантность ниже у чеченцев и дагестанцев, чем у представителей других этнических групп, входящих в выборку. Вероятнее всего, при оценке толерантности мы сталкиваемся с влиянием культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, толерантность может заметно отличаться. Более традиционные группы, как правило, менее толерантны к представителям иных групп.

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

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

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

В процессе дальнейшего анализа был осуществлен подсчет средних значений по шкалам, оценивающим экономические представления респондентов, а также удовлетворенность материальным благосостоянием. На рис. 4.1 в виде гистограммы представлены средние значения по параметрам «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску», «Удовлетворенность материальным благополучием» по шести этническим группам.

На гистограмме видно, что наибольшие средние значения во всех выборках имеет показатель «Значимость денег и собственности». Значения по шкале «Интерес к экономике» находятся на среднем уровне и одинаковы практически у представителей всех групп, принявших участие в исследовании. Значения шкал «Готовность к экономическому риску» и «Удовлетворенность материальным благосостоянием»

имеют значительный разброс во всех группах, поэтому, прежде чем рассматривать эти показатели, была произведена оценка значимости различий при помощи Н-критерия Крускала-Уоллиса (табл. 4.3).

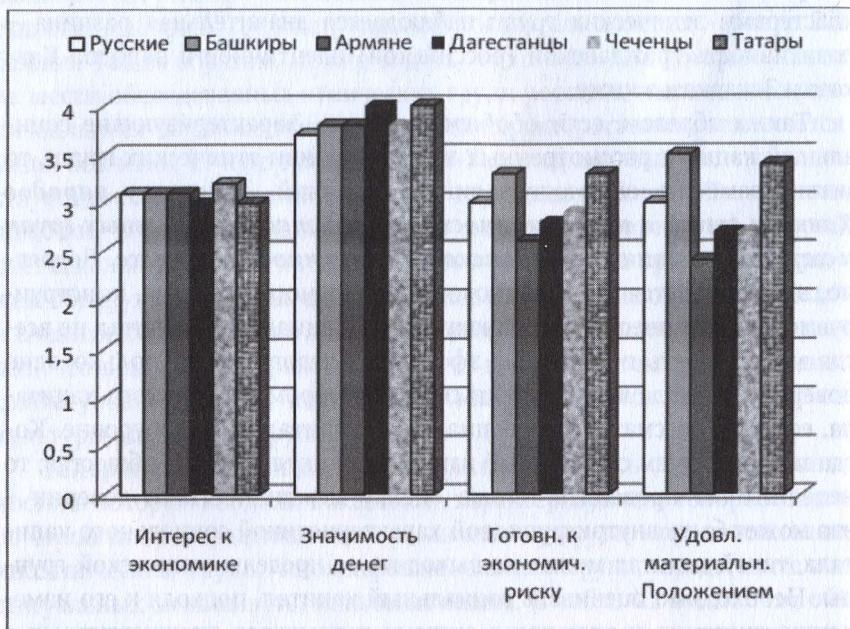


Рис. 4.1. Средние значения показателей, характеризующих отношения к экономическим реалиям у представителей шести этнических групп

Из табл. 4.3 можно видеть, что статистически достоверных различий не обнаружено только по шкале «Интерес к экономике». По параметру «Значимость денег» статистически значимые различия обнаружены, но они не столь существенны. Этот параметр чуть более выражен у татар и дагестанцев по сравнению с представителями других этнических групп.

По шкале «Готовность к экономическому риску» обнаружены высокозначимые межгрупповые различия. На рис. 4.1 можно видеть, что в наибольшей степени идти на риск ради получения доходов готовы татары и башкиры – для них приемлемая степень экономического риска превышает серединные значения шкалы. Наименьшей готовностью к экономическому риску характеризуются армяне и чеченцы, у

них значения данного показателя лежат ниже серединных значений шкалы.

Таблица 4.3

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

	Интерес к экономике	Значимость денег и собственности	Готовность к экономическому риску	Удовлетворенность материальным благосостоянием
Русские	3,1	3,7	3,0	3,0
Башкиры	3,1	3,8	3,3	3,5
Армяне	3,1	3,8	2,6	2,4
Дагестанцы	3,0	4,0	2,8	2,7
Чеченцы	3,2	3,8	2,9	2,7
Татары	3,0	4,0	3,3	3,4
χ^2	5,0	12,3	54,9	77,7
P	0,413	0,031	0,000	0,000

Дополнительно, помимо отношений личности к экономическим реалиям, нами также оценивалась удовлетворенность материальным благосостоянием. Из табл. 4.3 можно видеть, что существуют статистически значимые межгрупповые различия по данному параметру. Если обратиться к рис 4.1, то нельзя не заметить, что соотношение данного показателя у 6 обследованных групп очень напоминает соотношение показателя «Готовность к экономическому риску» у этих групп. Наименьшие значения по данной шкале мы можем наблюдать у армян, дагестанцев, чеченцев, а наибольшие – у башкир и татар. Мы предположили, что готовность идти на риск ради достижения экономического благополучия связана с удовлетворенностью материальным положением. Для проверки данной гипотезы использовался множественный регрессионный анализ. В регрессионную модель в качестве зависимой переменной был включен показатель «удовлетворенность материальным положением», в качестве независимых – следующие параметры: «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску». Регрессионная модель строилась по данным всей выборки ($N=873$).

Таблица 4.4

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

Удовлетворенность материальным благополучием (отклик)	Экономические представления (факторы)		R^2
	Значимость денег и собственности β	Готовность к экономическому риску β	
Удовлетворенность материальным благосостоянием	-.15***	.14***	.03

Примечание: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001;
 β – стандартизованные коэффициенты уравнения регрессии;
F – значение критерия Фишера;
 R^2 – доля дисперсии;
Значение критерия толерантности toler=0.05.

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

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

В табл. 4.5 можно видеть результаты оценки взаимосвязи социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке русских.

Таблица 4.5

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,15*	0,04	0,13*	0,16*
Значимость денег и собственности	0,02	-0,15*	0,21**	0,06
Готовность к экономическому риску	0,10	0,13*	0,16*	0,06
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,09	0,21***	0,14*	0,11

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

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

Почти все выявленные взаимосвязи положительны, то есть социальный капитал позитивно связан с интересом к экономике, значимостью денег и собственности, готовностью к экономическому риску, удовлетворенностью материальным благосостоянием. Только одна взаимосвязь носит отрицательный характер – связь толерантности к представителям иных групп со значимостью денег и собственности. Соответственно можно предположить, что терпимость к другим у русских в определенной степени препятствует стремлению к материальным ценностям. По Р. Инглхарту, это постматериалистский паттерн поведения – принятие иных и снижение значимости материальных ценностей. Однако, возможно, здесь имеет значение и религия – аналогичная связь обнаружена и у армян (таблица 4.8), которые, как и русские, являются христианами, но такой связи не обнаружено ни у одной из других 4-х этнических групп, представители которых исповедуют ислам (чеченцы, дагестанцы, башкиры, татары).

Таблица 4.6

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,13*	-0,03	0,13*	0,16*
Значимость денег и собственности	-0,02	-0,04	0,14*	0,07
Готовность к экономическому риску	-0,05	0,05	-0,01	0,01
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,09	0,04	0,25***	0,19**

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

Результаты корреляционного анализа, представленные в таблице 4.6, позволяют отметить, что у башкир показатели социального капитала тоже связаны с отношениями к экономическим реалиям, однако структура связей несколько иная, чем у русских.

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

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

Из таблицы 4.7 можно видеть, что у татар социальный капитал совершенно по-иному связан с их отношением к экономическим реалиям. Такие измерения социального капитала, как доверие, толерантность, не обнаруживают у татар взаимосвязей с отношениями к экономическим реалиям. Взаимосвязи обнаруживают характеристики гражданской идентичности. В частности, сила гражданской идентичности положительно связана с удовлетворенностью уровнем материального благополучия. Позитивность гражданской идентичности обнаруживает совершенно неожиданные связи с отношениями татар к экономическим реалиям. В частности, она отрицательно связана с интересом к экономике, а также значимостью денег и собственности.

Таблица 4.7

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,19	-0,01	0,12	-0,21+
Значимость денег и собственности	-0,02	0,09	-0,05	-0,37**
Готовность к экономическому риску	-0,08	-0,03	-0,03	-0,08
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,07	0,07	0,29*	0,01

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

Результаты корреляционного анализа отношений личности к экономическим реалиям у армян можно видеть в таблице 4.8.

Таблица 4.8

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,07	0,07	0,06	-0,09
Значимость денег и собственности	-0,15	-0,19*	-0,01	-0,13
Готовность к экономическому риску	-0,03	0,03	0,13	0,19*
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,23*	0,08	0,13	0,16+

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

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

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

В таблице 4.9 можно видеть результаты корреляционного анализа измерений социального капитала у чеченцев с показателями их отношений к экономическим реалиям.

Таблица 4.9

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,40***	0,21*	0,01	0,12
Значимость денег и собственности	0,13	0,14	0,09	0,08
Готовность к экономическому риску	0,17+	0,16+	0,00	0,10
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,04	-0,13	0,11	0,06

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

Обращаясь к таблице 4.9, мы обнаруживаем, что с представлениями об экономических реалиях у чеченцев также взаимосвязано доверие и общая толерантность. Умеренный и высокозначимый коэффициент корреляции доверие демонстрирует с интересом к экономике у чеченцев.

Однако особое внимание привлекает тот факт, что ни одна из характеристик гражданской идентичности у чеченцев не обнаружила взаимосвязей с представлениями об экономических реалиях. Такого корреляционного паттерна нет больше ни у одной группы респонден-

тов. Если вернуться к табл. 3.4, в которой представлены средние значения всех показателей социального капитала, то мы видим, что значения показателей «силы» и «позитивности» гражданской идентичности у чеченцев низки. Мы полагаем, что они низки, прежде всего, вследствие политических и военных событий, развивающихся вокруг чеченского народа со временем его депортации Сталиным. Поэтому можно предположить, что действие социального капитала очень связано с социальными условиями – те компоненты социального капитала, которые вследствие внешних причин редуцированы и не выполняют одну из своих функций, не способствуют продуктивным экономическим установками и представлениям.

Таблица 4.10

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,03	-0,01	0,06	0,01
Значимость денег и собственности	-0,12	0,07	-0,04	-0,21*
Готовность к экономическому риску	0,27**	0,23*	0,13	0,00
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,31***	0,05	0,24**	0,17+

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

Как видно из таблицы 4.10, все показатели социального капитала у дагестанцев взаимосвязаны с отношением личности к экономическим реалиям. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировало доверие. Гражданская идентичность обнаружила несколько связей с экономико-психологическими характеристиками личности. Сила (выраженность) гражданской идентичности позитивно связана с удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. С ним же взаимосвязана и позитивность гражданской идентичности, но на уровне тенденции. Позитивность гражданской идентичности продемонстрировала такой же корреляционный паттерн, что и у татар – отрицательную взаимосвязь со значимостью денег и собственности.

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

В таблице 4.9 можно видеть результаты корреляционного анализа измерений социального капитала у чеченцев с показателями их отношений к экономическим реалиям.

Таблица 4.9

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,40***	0,21*	0,01	0,12
Значимость денег и собственности	0,13	0,14	0,09	0,08
Готовность к экономическому риску	0,17+	0,16+	0,00	0,10
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,04	-0,13	0,11	0,06

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

Обращаясь к таблице 4.9, мы обнаруживаем, что с представлениями об экономических реалиях у чеченцев также взаимосвязано доверие и общая толерантность. Умеренный и высокозначимый коэффициент корреляции доверие демонстрирует с интересом к экономике у чеченцев.

Однако особое внимание привлекает тот факт, что ни одна из характеристик гражданской идентичности у чеченцев не обнаружила взаимосвязей с представлениями об экономических реалиях. Такого корреляционного паттерна нет больше ни у одной группы респонден-

тов. Если вернуться к табл. 3.4, в которой представлены средние значения всех показателей социального капитала, то мы видим, что значения показателей «силы» и «позитивности» гражданской идентичности у чеченцев низки. Мы полагаем, что они низки, прежде всего, вследствие политических и военных событий, развивающихся вокруг чеченского народа со временем его депортации Сталиным. Поэтому можно предположить, что действие социального капитала очень связано с социальными условиями – те компоненты социального капитала, которые вследствие внешних причин редуцированы и не выполняют одну из своих функций, не способствуют продуктивным экономическим установками и представлениям.

Таблица 4.10

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

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,03	-0,01	0,06	0,01
Значимость денег и собственности	-0,12	0,07	-0,04	-0,21*
Готовность к экономическому риску	0,27**	0,23*	0,13	0,00
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,31***	0,05	0,24**	0,17+

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

Как видно из таблицы 4.10, все показатели социального капитала у дагестанцев взаимосвязаны с отношением личности к экономическим реалиям. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировало доверие. Гражданская идентичность обнаружила несколько связей с экономико-психологическими характеристиками личности. Сила (выраженность) гражданской идентичности позитивно связана с удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. С ним же взаимосвязана и позитивность гражданской идентичности, но на уровне тенденции. Позитивность гражданской идентичности продемонстрировала такой же корреляционный паттерн, что и у татар – отрицательную взаимосвязь со значимостью денег и собственности.

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

Чтобы усилить «мощность» взаимосвязей и выявить тенденции, универсальные для всей поликультурной выборки, был проведен корреляционный анализ данных всей выборки (табл. 4.11).

Таблица 4.11

Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям на эмпирических данных всей выборки этнических групп (N=873)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,15***		0,10**	
Значимость денег и собственности			0,10*	
Готовность к экономическому риску		0,13***	0,11**	0,10*
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,12***	0,10**	0,21***	0,16***

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

В результате было показано, что наиболее «работающим» компонентом социального капитала, т.е. имеющим наибольшее количество взаимосвязей с отношениями личности к экономическим реалиям, является «сила» гражданской идентичности. Таким образом, мы увидели, что сила или выраженность гражданской идентичности выступает ведущим фактором социального капитала для поликультурного государства. То есть сила гражданской идентичности – это и есть тот самый «социальный клей», который может сплачивать поликультурное государство на пути к процветанию.

Позитивность гражданской идентичности взаимосвязана с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае природа связи довольно очевидна: индивид, имеющий позитивную гражданскую идентичность, готов идти на экономический риск в обществе, стремиться к достиже-

ниям, поскольку он доверяет данному обществу. Что касается взаимосвязи удовлетворенности жизнью и позитивности гражданской идентичности, то в данном случае первичной является скорее удовлетворенность материальным благосостоянием, которая ведет к позитивности гражданской идентичности.

Нужно отметить, что из исследования в исследование, начиная с 2005 года, мы наблюдаем один и тот же феномен, что показатели гражданской идентичности россиян теснее связаны с экономическими представлениями, лучше их предсказывают, чем, например, такой классический показатель социального капитала, как доверие. Таким образом, можно предположить, что если для оптимизации экономических и бизнес-процессов необходимо доверие, выступающее своего рода «смазкой» для отношений, то для общей экономической активности населения более важным является гармоничное состояние гражданской идентичности, которая выступает в роли «социального клея».

С готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью материальным благосостоянием также связана толерантность к представителям иных групп. Следовательно, принятие представителей иных групп (этнических, религиозных, инакомыслящих и др.) может косвенно способствовать экономической активности.

Что касается роли удовлетворенности материальным благосостоянием, то наиболее вероятно, что в данном случае она также является предиктором, а не зависимой переменной. Вероятно, что удовлетворенность материальным благосостоянием способствует общей толерантности к представителям иных групп. Ведь именно в ситуации экономической нестабильности и при неудовлетворенности материальным положением в обществе начинают «работать» центробежные силы, разъединяющие общество.

Относительно доверия – оно, прежде всего, связано с интересом к экономике и эта взаимосвязь высокозначимая. То есть чем выше уровень доверия в обществе, тем в большей степени его граждане начинают проявлять интерес к экономике. Следовательно, это будет способствовать повышению экономической активности населения, и экономика будет «оживать». Кроме интереса к экономике, доверие связано с удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае сложно сказать, что предиктор, а что зависимая переменная, но одно ясно точно – доверие сопряжено с удовлетворенностью материальным благосостоянием.

Если обратиться к таблице 4.11, можно видеть, что со всеми компонентами социального капитала взаимосвязана удовлетворенность материальным благосостоянием. Все взаимосвязи позитивны и высокозначимы. Следовательно, можно сделать вывод о том, что социальный капитал и удовлетворенность материальным благосостоянием сопряжены между собой. И при повышении социального капитала общества у людей будет параллельно повышаться удовлетворенность материальным благосостоянием, либо наоборот.

Также обнаружено большое количество взаимосвязей фактора «Готовность к экономическому риску» с компонентами социального капитала. Это говорит о том, что наличие высокого социального капитала в обществе может стимулировать стремление к экономическому риску, а это – экономическая активность и экономическое развитие.

Таким образом, если рассматривать социальный капитал в качестве предиктора, то основными показателями, связанными с социальным капиталом или зависящими от него, являются «готовность к экономическому риску» и удовлетворенность материальным положением. То есть можно предположить, что социальный капитал способствует готовности идти на риск и удовлетворенности материальным благополучием. По всей видимости, социальный капитал неявно обеспечивает людям определенную защиту и, обладая им, они готовы идти на риск ради повышения доходов. Очень важное значение имеет тот факт, что на всей выборке (873 чел.) абсолютно все измерения психологической структуры социального капитала взаимосвязаны с показателем удовлетворенности материальным состоянием. На данном примере видна основная функция социального капитала, которая заключается в том, чтобы способствовать удовлетворенности материальным благосостоянием и обеспечивать психологическое благополучие личности.

Тем не менее, важно не упускать из вида, что по своему размеру коэффициенты корреляции невелики и не превышают 0,2. Это говорит о том, что связь социального капитала и экономических установок, представлений опосредована большим количеством промежуточных факторов, которые оказывают влияние на данную взаимосвязь. В своем исследовании мы как бы оставляем данные факторы «за скобками», поскольку невозможно их учесть. Однако, можно четко ответить на вопрос, что связь социального капитала и феноменов экономического сознания личности существует.

Обращая внимание на направление выявленных связей, мы видим, что на общей выборке все взаимосвязи компонентов социального капи-

тала и различных отношений личности к экономическим реалиям положительны. Таким образом, можно сказать, что социальный капитал способствует формированию позитивных по своей направленности экономических установок и представлений. Можно также высказать предположение, что через влияние на экономические установки и представления социальный капитал оказывает влияние на экономическую активность населения. При анализе взаимосвязей социального капитала и экономических представлений, отношений личности к экономическим реалиям среди представителей различных этнических групп, практически все взаимосвязи также положительны. Я говорю «практически», поскольку у русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп» и значимости денег и собственности. По всей видимости, это поведенческий паттерн связанный с влиянием христианской культуры, христианского мировоззрения. Терпимость к другим, принятие других, сопряжены с нестяжательством, с отсутствием стремления обладать чем-то в ущерб другим. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары), либо наблюдаются положительные связи, в частности, толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев. Видимо, отношения толерантности и взаимопринятия создают такую атмосферу, в которой легче идти на экономический риск.

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

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

В целом, можно отметить как сходные, так и различные тенденции во взаимосвязях социального капитала и экономических представлений у представителей различных этнических групп. Однако, в целом, по направлению связей можно видеть, что социальный капитал способствует формированию «продуктивных» социально-экономических представлений, которые могут способствовать экономической активности граждан поликультурного государства и в конечном итоге – экономическому процветанию.

4.2. Особенности взаимосвязи социального капитала с экономическими представлениями у русских и китайцев⁵

Существует достаточное количество исследований, показывающих, что социальный капитал оказывает значительное влияние на благосостояние этнических групп и целых стран. Однако, нетрудно заметить, что все существующие на настоящий момент исследования рассматривают связь социального капитала с *объективными* экономическими показателями. Это не раскрывает механизма влияния социального капитала на экономическое поведение. С точки зрения автора, продвинуться в направлении раскрытия механизма влияния социального капитала на экономическое поведение можно, если рассмотреть связь социального капитала с экономическими установками и представлениями у представителей разных этнических групп и стран, обладающих разным уровнем социального капитала и различными темпами прироста ВВП. Почему именно с экономическими установками и представлениями? Потому что именно экономические установки и представления связаны с экономическим поведением, которое лежит в основе экономической активности населения, следствием которой и является экономическое благополучие обществ.

Существуют исследования связи доверия (межличностного и институционального) с экономическими и политическими установками [Татарко, Лебедева, 2009], но в структуру социального капитала (на макроуровне) входят и другие компоненты (гражданская идентичность, толерантность, социальная сплоченность), связь которых с экономическими установками не изучалась. Чрезвычайно продуктивным было бы выявление взаимосвязи компонентов социального капитала и экономических установок не только у российских респондентов, но и респондентов другой страны, значительно отличающейся от России, как по уровню социального капитала, так и по темпам роста ВВП. По этим показателям от России значительно отличается Китай. Поэтому Китай был выбран для сравнительного исследования взаимосвязи социального капитала и экономических представлений. Таким образом, кросс-культурное изучение связей социального капитала с экономическими представлениями позволит глубже понять механизм влияния разных компонентов социального капитала на различные виды экономического поведения и экономической активности россиян.

Выше было показано, что существуют различия в социальном капитале русских и китайцев, а так же было показано, что существует взаимосвязь компонентов психологической структуры социального капитала и экономических представлений в различных этнических группах России. В данной части исследования был поставлен вопрос о том, какие существуют различия во взаимосвязях показателей социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев.

Состав выборки данной части исследования представлен в табл. 3.6 на стр. 64, методика исследования экономических представлений аналогична методике приведенной в главе 4.1. Дополнительно в данной части исследования так же использовались вопросы из опросника «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга [Bond, Leung, 2004].

Таблица 4.12
Различия в экономических представлениях русских и китайцев

<i>Представления и установки (все шкалы 5-балльные)</i>	<i>Русские</i>	<i>Китайцы</i>
1. Значимость денег (Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?)	3,8	3,9
2. Оценка собственных возможностей в повышении доходов (Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?)	3,6*	3,9*
3. Сила желания иметь деньги (Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?)	3,8	4,0
4. Степень желания быть собственником (Оцените степень Вашего желания быть собственником)	4,1	4,0
5. Готовность к экономическому риску (Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов)	3,0	3,0

⁵ Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г. (Т3 62.0 «Роль социокультурного контекста и ценностей в социально-экономическом поведении в современной России»).

Продолжение табл. 4.12

<i>Представления и установки (все шкалы 5-балльные)</i>	<i>Русские</i>	<i>Китайцы</i>
6. Оптимальная степень экономического риска (Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска)	3,0*	2,8*
7. Интерес к экономике страны (В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?)	3,2	3,2
8. Интерес к экономике города (В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?)	2,9*	3,2*
9. Интерес к передачам об экономической политике страны (Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?)	3,2	3,1
10. Позитивное отношение к богатым людям (Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?)	3,4	3,5
11. Позитивное отношение к бедным (Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?)	3,5*	3,9*

Примечание: *Различия между группами значимы на уровне $p<0,05$.

В таблице 4.12 можно видеть средние значения ответов на вопросы, характеризующие экономические представления у русских и китайцев, а также оценку достоверности различий средних по Z-критерию Колмогорова-Смирнова. Как видно из таблицы, статистически значимые различия между выборками присутствуют, однако, если оценить величину средних значений, имеющих статистически значимые различия, то нельзя сказать, что эти различия являются очень существенными.

Китайцы более оптимистично, по сравнению с русскими оценивают собственные возможности в повышении доходов, отмечают больший интерес к экономике города по сравнению с русскими, а также указывают меньший уровень оптимальной степени экономического риска.

Следующий этап анализа данных был посвящен выявлению более общих психологических конструктов, в которые комбинируются экономические представления. Наиболее глубокие и сильные отличия между группами могут наблюдаться именно по блокам экономических представлений. Для этой цели был использован факторный анализ. Дополнительно, помимо экономических представлений, факториза-

ции подлежали суждения из опросника М. Бонда и К. Леунга «Социальные аксиомы». Для исследования из опросника были отобраны только суждения из блоков «Награди за усилия» и «Социальный цинизм». Суждения касались отношения к труду и к деньгам. Факторизация осуществлялась методом максимального правдоподобия с последующим вращением методом «Вэримакс». Полученная 7-и факторная структура описывала 66,5% дисперсии и была оценена на пригодность с помощью теста сферичности Бартлетта (показатели которого были значимы на уровне $p<0,001$) и Критерия КМО (значение которого составило 0,70). Таким образом, можно сделать заключение, что реконструированная факторная структура вполне адекватно описывает данные. Ниже дается краткая характеристика каждого из полученных факторов. В табл. 4.13 можно видеть результаты факторного анализа.

Таблица 4.13

Результаты факторного анализа экономических представлений и социальных аксиом

<i>Суждения</i>	<i>Ф1</i>	<i>Ф2</i>	<i>Ф3</i>	<i>Ф4</i>	<i>Ф5</i>	<i>Ф6</i>	<i>Ф7</i>
В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	0,89						
В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	0,87						
Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	0,77						
Усердно работающие люди в итоге достигнут большего	0,76						
Трудолюбивые люди хорошо вознаграждаются	0,76						
Трудности можно преодолеть усердной работой и упорством	0,73						
Хорошие связи с людьми, которые на-делены властью – более важны, чем тяжелый труд		0,78					
Закон можно купить		0,75					
Люди с деньгами правят миром		0,70					

Продолжение табл. 4.13

Суждения	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Ф6	Ф7
Возможность обогащения порождает у людей нечестность			0,54				
Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?				0,80			
Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?				0,74			
Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)				0,53			
Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов					0,89		
Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска					0,85		
Состязательность способствует прогрессу						0,70	
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния						-0,63	
Деньги портят людей							0,86
Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?							-0,62
% дисперсии	12,1	11,2	10,9	9,4	9,1	7,0	6,8

Первый фактор (12,1% дисперсии) получил название «Интерес к экономике». В него вошли следующие вопросы: «В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны», «В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?», «Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?».

Второй фактор (11,2% дисперсии) был назван «Награда за усилия в труде». Его составили суждения из опросника «Социальные аксиомы», относящиеся к блоку «Награда за усилия»: «Усердно работающие люди в итоге достигнут большего», «Трудолюбивые люди хорошо вознаграждаются», «Трудности можно преодолеть усердной работой и упорством». Данные суждения касаются только обязательности вознаграждения за упорный труд, таким образом, данный фактор характеризует степень, с которой люди в культуре верят, что упорный труд обязательно будет вознагражден.

Третий фактор (10,9% дисперсии) был обозначен как «Экономический цинизм». В него вошли суждения из опросника «Социальные аксиомы», относящиеся к блоку «Социальный цинизм»: «Люди с деньгами правят миром», «Закон можно купить», «Хорошие связи с людьми, которые наделены властью более важны, чем тяжелый труд», «Возможность обогащения порождает у людей нечестность». Фактор характеризует насколько люди в культуре верят и принимают то, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими.

Четвертый фактор (9,4% дисперсии) получил название «Значимость материального благополучия». В него вошли следующие вопросы: «Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?», «Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?», «Оцените степень Вашего желания быть собственником».

Пятый фактор (9,1% дисперсии) получил интерпретацию «Готовность к экономическому риску». Фактор представлен вопросами: «Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов», «Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска».

Шестой фактор (7,0% дисперсии) был назван «Готовность к конкуренции». В него вошли следующие суждения: «Состязательность способствует прогрессу», и с отрицательным значением суждение «Меня устраивает уровень моего материального благосостояния». Таким образом, фактор характеризует то, насколько респондент принимает состязательность и при этом не удовлетворен своим материальным положением. Мы охарактеризовали данный психологический конструкт как потенциальную готовность к конкуренции.

Седьмой фактор (6,8% дисперсии) получил название «Негативное отношение к богатству». В фактор вошло суждение: «Деньги портят людей». И с отрицательным весом вошел вопрос: «Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям? (нарастание шкалы шло в сторону позитивного полюса)».

Далее факторные оценки были сохранены как отдельные переменные и были сопоставлены с помощью t-критерия на достоверность различий между группами русских и китайцев. Значимые различия были обнаружены по 2-м факторам «Экономический цинизм» и «Значимость материального благополучия» (табл. 4.14).

В последнем столбце выборки приводятся значения коэффициента d-Коэна, позволяющего установить, не являются ли выявленные дос-

троверные различия статистическим артефактом, возникшим вследствие объема выборок.

Таблица 4.14

Различия между русскими и китайцами в выраженности факторов, характеризующих их экономические представления

Фактор	русские			китайцы			ур. знач р	d- Коэна		
	M	σ	Ме	min / max	M	σ	Ме	min / max		
Интерес к экономике	-.05	1.02	-.03	-2.38 / -2.23	.09	.95	.05	-2.34 / 1.83	>0.05	0.15
Награда за усилия в труде	.05	.98	.17	-2.93 / 2.20	-.09	1.03	-.05	-3.55 / 2.02	>0.05	0.16
Экономический цинизм	.30	.76	.38	-2.45 / 2.58	-.59	.95	-.63	-2.86 / 2.37	<0.001	1.13
Значимость материального благополучия	-.08	1.03	.03	-3.52 / 2.23	.17	.92	.24	-2.64 / 2.35	<0.05	0.29
Готовность к экономическому риску	.07	1.03	.02	-2.57 / 2.95	-.13	.93	-.14	-2.79 / 2.17	>0.05	0.22
Готовность к конкуренции	.04	1.0	.17	-2.82 / 2.74	-.08	.99	-.04	-3.11 / 2.10	>0.05	0.15
Негативное отношение к богатству	-.08	.89	.03	-2.41 / 2.26	.15	1.18	.18	-2.61 / 2.54	>0.05	0.27

Из табл. 4.14 можно видеть, что у русских в значительно большей мере, чем у китайцев выражены значения по фактору «Экономический цинизм», различия достоверны на высоком уровне $p<0,001$. У китайцев выше, на уровне значимости $p<0,05$ оценки по фактору «Значимость материального благополучия». Однако, заметим, что величина коэффициента d-Коэна довольно низка по данному фактору, поэтому следует учитывать, что данное различие может носить случайный характер, и являться статистическим артефактом, поэтому к нему нужно относиться с осторожностью.

Для выявления взаимосвязей измерений социального капитала с отдельными экономическими представлениями был проведен корреляционный анализ, результаты которого представлены в таблицах 4.15 и 4.16.

Как видно из таблицы 4.15, у русских, наибольшее количество связей с экономическими представлениями, демонстрируют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. Все обнаруженные связи положительны.

Таблица 4.15

Корреляция измерений социального капитала с экономическими представлениями русских

	Выраженность гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности	Межличностное доверие	Общий индекс толерантности к другим	Общий индекс воспринимаемого социального капитала
Значимость денег				-0,10*	
Оценка собственных возможностей в повышении доходов	0,17**				0,14*
Степень желания быть собственником	0,13*			-0,14**	0,12*
Готовность к экономическому риску	0,11*				
Оптимальная степень экономического риска	0,13*				0,13*
Интерес к экономике страны		0,17**			
Интерес к передачам об экономической политике страны	0,11*				
Позитивное отношение к богатым	0,24***		0,13*		0,16**
Позитивное отношение к бедным					0,15**
Сила желания иметь деньги	0,12*			-0,14*	

Примечание: * $p<0,05$; ** $p<0,01$; *** $p<0,001$.

Таблица 4.16

Корреляция измерений социального капитала с экономическими представлениями китайцев

	Выраженность гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности	Межличностное доверие	Общий индекс толерантности к другим	Общий индекс воспринимаемого социального капитала
Значимость денег	-0,22*				
Степень желания быть собственником			-0,18*		
Готовность к экономическому риску					0,20*
Оптимальная степень экономического риска					0,20**
Интерес к экономике страны	0,26**		0,27***		0,27***
Интерес к экономике города	0,26**		0,19*		0,23**
Интерес к передачам об экономической политике страны	0,26**		0,18*		0,18*
Позитивное отношение к богатым людям			0,16*	-0,18*	0,23**
Сила желания иметь деньги			-0,18*		

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

Межличностное доверие – один из главных и общепринятых показателей социального капитала – показало только две корреляционные связи на выборке русских: с интересом к экономике страны и позитивным отношением к богатым людям.

Толерантность к другим людям тоже имеет мало корреляций с рассматриваемыми экономическими представлениями, кроме того, обнаруженные корреляции отрицательные.

Важно также обратить внимание на величину коэффициентов корреляции – самый большой коэффициент имеет величину 0,24.

У китайцев в связях измерений социального капитала и экономических установок прослеживаются отчасти те же тенденции, что и у русских, но и в то же время есть отличия. Говоря о сходствах, можно отметить, что такие параметры как выраженная гражданской идентичности и воспринимаемый социальный капитал так же как и у русских имеют множество связей с экономическими установками. Валентность гражданской идентичности (степень позитивной эмоциональной окрашенности) не показала связей с экономическими установками как у китайцев, так и у русских. Величина коэффициентов корреляции у китайцев также в пределах 0,3, как и у русских. Самое заметное межгрупповое различие в структурах корреляций состоит в том, что у китайцев межличностное доверие имеет значительно больше связей с экономическими представлениями, чем у русских. Общий индекс толерантности к представителям других групп у китайцев продемонстрировал только одну отрицательную связь с позитивностью отношения к богатым людям, в то время как у русских таких отрицательных связей три.

Следующий этап анализа был направлен на выявление взаимосвязей измерений социального капитала с конструктами более высокого порядка – блоками экономических представлений, включающих социальные аксиомы, полученные с помощью факторного анализа.

Поскольку факторные оценки были сохранены в виде стандартизованных регрессионных остатков, в данном случае для выявления взаимосвязей использовался множественный регрессионный анализ. При вычислениях использовался контроль по полу и возрасту, то есть при определении R^2 – его величина сокращалась на величину дисперсии, возникающей за счет влияния вариации по полу и возрасту. Таким образом, в таблицы 4.17 и 4.18 внесен уже «очищенный» от влияния пола и возраста R^2 .

Измерения социального капитала русских имеют взаимосвязи с шестью из семи факторов (табл. 4.17) и объясняют от 5 до 21% дисперсии этих факторов. Валентность гражданской идентичности опять не показала ни одной связи, а наибольшее количество связей имеет выраженную гражданскую идентичность.

У китайцев всего три из семи факторов показали взаимосвязи с измерениями социального капитала (табл. 4.18). Параметры социального капитала объясняют от 10 до 20% дисперсии по факторам.

Таблица 4.17

Взаимосвязь измерений социального капитала с блоками экономических представлений у русских

Факторы, характеризующие экономические установки и представления	Измерения социального капитала				R ²
	Выраженность гражданской идентичности β	Межличностное доверие β	Общий индекс толерантности к другим β	Общий индекс воспринимаемого социального капитала β	
Экономический цинизм	-.14*	-.15*			.15
Награда за усилия в труде	.20**				.21
Значимость материального благополучия	.16*		-.26***		.05
Готовность к экономическому риску				.20*	.07
Готовность конкурировать			-.18*		.04

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

β – стандартизованные коэффициенты уравнения регрессии;

R² – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности toler = 0.05.

Таблица 4.18

Взаимосвязь измерений социального капитала с блоками экономических представлений у китайцев

Факторы, характеризующие экономические установки и представления	Измерения социального капитала				R ²
	Выраженность гражданской идентичности β	Межличностное доверие β	Общий индекс воспринимаемого социального капитала β		
Интерес к экономике	.28**	.20*	.25*		.20
Экономический цинизм		-.27			.13
Готовность к экономическому риску		.25*	.29**		.10

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

β – стандартизованные коэффициенты уравнения регрессии;

R² – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности toler = 0.05.

Можно заметить, что в результатах регрессионного анализа эмпирических данных китайцев, сохранилась та же тенденция, которая была получена в результате корреляционного анализа – наибольшее количество связей продемонстрировало межличностное доверие. Выраженность гражданской идентичности имеет только одну связь – с фактором «Интерес к экономике», с ним связан и общий индекс воспринимаемого социального капитала, который также демонстрирует положительную взаимосвязь и с фактом «Готовность к экономическому риску». Валентность гражданской идентичности и индекс толерантности к другим не обнаружили взаимосвязей с факторами, характеризующими блоки экономических представлений китайцев.

Рассмотрим более подробно результаты исследования.

1. Различия в экономических представлениях русских и китайцев.

В разделе «Методика» указывалось, что рассмотрению подлежали одиннадцать вопросов, ответы на которые позволяют сделать вывод об экономических представлениях. Статистически значимые различия между русскими и китайцами были обнаружены по ответам на четыре из одиннадцати вопросов. Китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов и проявляют больший интерес к экономике города, по сравнению с русскими. Также китайцы выбирают меньшую степень экономического риска в качестве его оптимальной величины, по сравнению с русскими. Справедливости ради важно отметить, что величина обнаруженных различий небольшая.

Оценка различий в факторных структурах, объединяющих экономические представления и социальные аксиомы, связанные с экономическим поведением, позволила выявить достоверные различия между русскими и китайцами в выраженности двух факторов из семи. Самые мощные различия наблюдаются по фактору «Экономический цинизм». Как было замечено, данный фактор характеризует, насколько люди в культуре верят и принимают то, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими. Такие представления являются основой коррупционного поведения. Для подтверждения данного заключения можно обратиться к электронным ресурсам Центра изучения коррупции в интернете (http://www.icgg.org/corruption.cpi_2008.html). На сайте выложены результаты оценки по Индексу воспринимаемой коррупции (CPI). Из 180 стран, по которым приводятся показатели данного

индекса (по 2008-у году), Россия по уровню коррупции находится на 147 месте, а Китай на 72 месте. Для ориентира можно заметить – что наименьшая коррупция в Дании – 1-ое место в рейтинге стран, а максимальный уровень коррупции в Сомали – 180-е место.

Второй фактор, по которому обнаружены различия между русскими и китайцами – «Значимость материального благополучия» – имеет большую выраженность у китайцев. Желание иметь высокий достаток и собственность лежит в основе экономической активности населения.

Таким образом, можно предположить, что более низкий экономический цинизм и высокая значимость материального благополучия являются факторами, способствующими экономической успешности китайцев.

2. Взаимосвязь социального капитала и экономических представлений в группах русских и китайцев.

В исследованиях экономистов связь социального капитала с объективными показателями экономического развития обществ является вполне доказанной. Например, с помощью регрессионного анализа показана связь экономического роста и доверия в различных странах, а также доверия и доли инвестиций в ВВП [Knack, Keefer, 1997]. Взаимосвязь социального капитала с установками и представлениями, способствующими развитию организаций, также обсуждалась в научных работах [Нестик, 2009], в то время как исследования взаимосвязей социального капитала и экономических представлений на социальном уровне только начинаются [Лебедева, Татарко, 2007; Татарко, Лебедева, 2009].

Корреляционный анализ измерений социального капитала и экономических представлений у российских и китайцев показал, что наибольшее количество взаимосвязей с социально-экономическими представлениями имеют выраженную гражданскую идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. В целом можно предположить, что действия данных конструктов являются «продуктивными» по отношению к экономическим представлениям. У китайцев выраженная гражданская идентичность имеет положительные связи с интересом к экономике страны, города с интересом к экономическим передачам, то есть, связана, по большому счету, с интересом к экономике. У русских данный конструкт связан с представлениями, характеризующими значимость материального благополучия (степень желания быть собственником, сила желания иметь деньги, позитивное отношение к богатым людям и т.д.). Несмотря на то, что пока-

затель выраженности гражданской идентичности в группах русских и китайцев не имеет статистически значимых различий, именно он имеет наибольшее количество связей с экономическими представлениями. Позитивность гражданской идентичности, показатели которой имеют достоверные различия в группах русских и китайцев, не продемонстрировала связей с экономическими представлениями ни в одной из групп. Поэтому, в данном случае, можно высказать предположение, что для формирования продуктивных экономических представлений наибольшее значение имеет «сила» или выраженная гражданской идентичности, чем ее валентность или эмоциональная окрашенность.

Взаимосвязь воспринимаемого социального капитала с экономическими представлениями, по сути, тоже является «продуктивной». То есть, чем позитивнее оценивается социально-психологический климат в обществе, тем выше интерес к экономике, выше желание иметь деньги, выше готовность идти на экономический риск. Данный феномен является универсальным для обеих групп.

Интересные связи с экономическими представлениями обнаружило межличностное доверие. У россиян оно оказалось слабо связанным с экономическими представлениями. Данный феномен проявлялся себя и в предыдущих наших исследованиях [Лебедева, Татарко, 2007]. Были обнаружены только две положительные взаимосвязи – с интересом к экономике страны и позитивным отношением к богатым людям.

В китайской выборке доверие оказалось измерением, имеющим максимальное количество связей с экономическими представлениями, по сравнению с другими измерениями социального капитала. В целом характер выявленных связей позволяет говорить об «альtruистической» роли доверия в китайской выборке – оно отрицательно связано с силой желания иметь деньги, быть собственником и положительно – с позитивным отношением к богатым людям и интересом к экономике.

Результаты факторного и регрессионного анализа показали, что в обеих выборках межличностное доверие имеет отрицательные связи с «экономическим цинизмом». Если учесть, что у китайцев доверие значительно выше, чем у русских, то можно предположить, что оно является одним из факторов, понижающих «экономический цинизм» у китайцев (напомним, что у них он ниже, чем у русских).

В целом, опираясь на результаты регрессионного анализа, можно заключить, что у китайцев социальный капитал связан с интересом к экономике, готовностью к экономическому риску и препятствует экономическому цинизму.

У русских показатели социального капитала (доверие и выраженность гражданской идентичности) также отрицательно связаны с экономическим цинизмом. Наибольшее количество связей с блоками экономических представлений у русских имеет выраженность гражданской идентичности, то есть сохраняется та же тенденция, что и в результатах корреляционного анализа. Индекс воспринимаемого социального капитала у россиян, так же, как и у китайцев положительно связан с готовностью к экономическому риску. Как уже отмечалось, данный индекс характеризует социально-психологический климат в обществе. Поэтому, можно предположить, что чем позитивнее оценивается такой климат, тем больше люди готовы на рискованные экономические операции. В отличие от китайцев, у русских индекс толерантности к представителям других групп обнаружил две отрицательные взаимосвязи – со значимостью материального благополучия и готовностью конкурировать.

Таким образом, в целом можно заключить, что социальный капитал действительно позитивно взаимосвязан с «продуктивными» экономическими представлениями, но данные связи слабые, если судить по величине коэффициентов корреляции и величине β -коэффициентов уравнений регрессии. Исходя из этого, можно предположить, что социальный капитал не влияет напрямую на экономические установки и представления, вероятнее всего, он способствует созданию условий, в которых могли бы быть реализованы уже существующие продуктивные экономические представления.

Китайское общество по поликультурности вполне сопоставимо с российским. В Китае проживает не меньшее количество различных этнических групп, чем в России. Сравнительный анализ социального капитала русских и китайцев показывает, что можно выделить две категории показателей социального капитала на макроуровне:

а) оценка взаимодействия членов группы с ближайшим окружением – в эту категорию относятся *межличностное доверие и толерантность к представителям иных групп*;

б) оценка собственной готовности и готовности других быть частью большой социальной группы – это такие показатели, как *измерение гражданской идентичности и воспринимаемая социальная сплоченность*.

Если сравнить результаты оценки социального капитала русских и китайцев, то видно, что у русских выше значения показателей второй категории (оценки собственной готовности быть частью большой со-

циальной группы). А у китайцев выше значения показателей первой категории (оценка взаимодействия членов группы с ближайшим окружением).

В социальном капитале общества всегда должен существовать нейтральный баланс. Вероятно, что если обе категории измерений социального капитала будут низкими – такое общество будет распадаться. Ведь людей в нем ничего не объединяет – ни взаимная толерантность и доверие, ни единая идентичность и сплоченность. В российском обществе основным компонентом социального капитала, берущим на себя функцию сплочения и связанным с продуктивными экономическими установками, является гражданская идентичность. В Китае аналогичную функцию выполняет, прежде всего, доверие. То есть между компонентами социального капитала на уровне общества существуют взаимодополнительные, системные отношения. Эти компоненты связаны между собой и, возможно, при определенных условиях компенсируют друг друга, сохранив некоторый «отношенческий» баланс в обществе и позволяя обществу существовать. Данная серия исследования позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, были выявлены различия в социальном капитале россиян и китайцев. Китайцы демонстрируют более высокое доверие и более высокий уровень толерантности к представителям иноэтнических и иноконфессиональных групп. Русские превосходят китайцев по уровню позитивности гражданской идентичности и толерантности к инакомыслящим. Значения показателей воспринимаемого социального капитала общества также выше у россиян.

Были выявлены различия в экономических представлениях русских и китайцев. Китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов и проявляют больший интерес к экономике города, а также выбирают меньшую степень экономического риска в качестве его оптимальной величины, по сравнению с русскими.

Оценка различий в факторных структурах, объединяющих экономические представления и социальные аксиомы, связанные с экономическим поведением, позволила выявить достоверные различия между русскими и китайцами в выраженности двух факторов из семи. Самые сильные различия наблюдаются по фактору «Экономический цинизм», его оценки выше у русских. Второй фактор, по которому обнаружены различия между россиянами и китайцами – «Значимость материального благополучия» – имеет большую выраженность у китайцев.

Социальный капитал позитивно взаимосвязан с «продуктивными» экономическими представлениями, в обеих этнических группах, но коэффициенты, характеризующие величину взаимосвязей, небольшие.

Было показано, что большинство взаимосвязей социального капитала с экономическими представлениями очень схожи у русских и китайцев. Тем не менее, существует и небольшое количество различий. Главное отличие состоит в том, что доверие у русских мало связано с экономическими представлениями, в то время как у китайцев доверие имеет множество таких взаимосвязей.

4.3. Социальный капитал и модели экономического поведения: кросс-культурный анализ⁶

Ранее мы рассматривали, каким образом связан социальный капитал с экономическими представлениями [Лебедева, Татарко, 2009]. В рамках данной серии исследования рассмотрению подлежала взаимосвязь измерений социального капитала и сценариев экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп. Было высказано предположение, что социальный капитал взаимосвязан с установками на различные виды экономического поведения, и данная взаимосвязь опосредована культурой.

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

Перед составлением методики, предварительно нами были разработаны 11 биполярных измерений экономического поведения (которые приведены ниже), под которые уже разрабатывались конкретные ситуации.

1. Шкала: «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность». В методике для оценки использовался полюс «**Экономический патернализм**».

⁶ Исследование выполнено при поддержке РФФИ. Проект № 10-06-00086-а.

2. Шкала: «Экономия времени – экономия денег». В методике для оценки использовался полюс «**Экономия времени**».

3. Шкала: «Кратковременная – долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении». В методике для оценки использовался полюс «**Кратковременная перспектива в экономическом поведении**».

4. Шкала: «Расточительность – экономность» (шкала 7-и балльная, нарастание в сторону расточительности) Шкала: «**Расточительность в экономическом поведении**».

5. Шкала: «Экономический интерес – экономическая индифферентность». В методике для оценки использовался полюс «**Экономическая индифферентность**».

6. Шкала: «Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью». В методике для оценки использовался полюс «**Приоритет прибыли над законом**».

7. Шкала: «Экономическая активность – экономическая пассивность». В методике для оценки использовался полюс «**Экономическая пассивность**».

8. Шкала: Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни. В методике для оценки использовался полюс «**Неприемлемость кредитов**».

9. Биполярное измерение: «Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости». В методике для оценки использовался полюс «**Распределение финансового вознаграждения по справедливости**».

10. Биполярное измерение: «Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам». В методике для оценки использовался полюс «**Неподверженность импульсивным покупкам**».

11. Биполярное измерение: «Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе». В методике для оценки использовался полюс «**Приоритет денег над творчеством в работе**».

Ниже, в качестве примера приводятся ситуации для оценки первых двух измерений.

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

Василий решил остаться, ценя стабильность и ожидая повышения в исследовательском институте.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

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

2. Анна и Вадим собираются поехать в туристическую поездку за границу. Для оформления визы требуется записаться в консульство той страны, которую они собираются посетить. Запись в консульство может осуществляться двумя способами: лично в определенные часы (бесплатно) или по телефону в любое время (платно). Анна предпочла сэкономить деньги и съездить для записи в консульство лично, Вадим же предпочел воспользоваться телефонной услугой и не тратить время на лишнюю поездку.

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

Анна	Вадим						
	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
Мне больше нравится поведение Анны	3	2	1	0	1	2	3
Мне больше нравится поведение Вадима							
Я сам поступил бы как Анна	3	2	1	0	1	2	3
Я сам поступил бы как Вадим							
Поведение Анны является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3
Поведение Вадима является типичным для большинства представителей моего народа							

Ситуации были сконструированы таким образом, чтобы поведение одного героя отражало один полюс измерения экономического поведения, а поведение второго героя отражало противоположный полюс данного измерения экономического поведения.

Каждая ситуация сопровождалась тремя шкалами оценки, соответствующими трем компонентам социальной установки: аффективному (респондента спрашивали, насколько ему нравится поведение героев, т.е. насколько он его эмоционально позитивно оценивает); поведенческому (готовность действовать, как действует один из персонажей ситуационного сценария) и когнитивному (знание о типичности описанного поведения для представителей народа, к которому относится респондент). Респонденту предлагалось оценить поведение героев ситуации, отметив на 7-балльных шкалах поведение какого героя ему ближе и в какой степени. Ситуации и шкалы были разработаны таким образом, чтобы один полюс оценки (и поведение героя ситуации) соответствовал одному полюсу измеряемого конструкта, а другой полюс – другому.

В первой ситуации поведение Александра отражает экономическую самостоятельность, а поведение Василия – установку на экономический патернализм. Во второй ситуации поведение Анны отражает

установку на экономию денег, а поведение Вадима – установку на экономию времени.

Оценке, таким образом, подлежали все три компонента установки. Респонденту необходимо было выбрать, поведение какого из героев ему ближе. Далее, при обработке балл перекодировался в соответствии с 7-и балльной шкалой как для униполярного конструкта в сторону нарастания. Например, для первой ситуации этот конструкт назывался «Экономический патернализм», во втором «Экономия времени» (т.е. установка на такое поведение, которое характеризуется приоритетом времени над деньгами). Эти униполярные шкалы уже использовались при дальнейшей обработке.

Участники исследования. В таблице № 4.19 представлены характеристики выборки исследования. Социально-психологический опрос проводился в шести регионах России. В выборку вошли русские (в Москве, Южном Федеральном округе, Чукотском автономном округе), чеченцы, осетины, балкарцы. Всего были проанализированы данные 516 человек.

Таблица 4.19

Характеристики выборки исследования

Этническая группа	Регион	Кол-во респонден-тов	Пол Муж/жен	возраст
Русские	Москва и Московская область	221	92 муж 129 жен	Mean: 27,73 Median: 22
	Ставропольский край	56	20 муж 36 жен	Mean: 22,42 Median: 20
	Чукотский Автономный округ	57	22 муж 35 жен	Mean: 33,81 Median: 29
Народы Кавказа (осетины, чеченцы, балкарцы)	Северная Осетия – Алания	45	17 муж 28 жен	Mean: 34,13 Median: 31
	Чеченская Республика	37	16 муж 21 жен	Mean: 35,57 Median: 30
	Кабардино-Балкария	100	48 муж 52 жен	Mean: 32,1 Median: 29

Результаты исследования. В процессе анализа были сопоставлены показатели двух наиболее крупных групп – русских и представителей народов Кавказа. Русские опрашивались в различных регионах, что позволяет в определенной мере нивелировать межрегиональные различия. При анализе русские Москвы, Московской области, Чукот-

ского АО и Ставропольского края были объединены в одну группу (N=334). Вторую группу составили представители народов Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы (N=182). Народы, населяющие Кавказ, имеют схожие традиции, ценности, культурные нормы, поэтому при анализе они были объединены во вторую группу.

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

1. Существуют ли различия в показателях социального капитала между русскими и народами Кавказа?

2. Существуют ли различия в установках на различные виды экономического поведения между русскими и народами Кавказа?

3. Как связаны показатели социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в группах русских и народов Кавказа?

На начальном этапе анализа при помощи t-критерия были сопоставлены средние значения показателей социального капитала, а также шкал оценки сценариев экономического поведения (табл. 4.20)

Таблица 4.20

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

Показатели		Среднее Русские	Среднее Народы Кавказа	Уровень Значимости различий
Характери- стики граж- данской идентично- сти	в какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства	3.42	3.33	.424
	какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы граж- данин своего государства	2.45	2.64	.091
Межличностное доверие		2.63	2.59	.718
	этнические меньшинства	3.22	3.51	.004
Толерант- ность к пред- ставителям иных групп	иные вероисповедания	3.51	3.62	.272
	сексуальные меньшинства	2.63	2.35	.008
	инакомыслящие	3.45	3.14	.002
Общая толерантность к иным (среднее по 4-ем вопросам)		3.21	3.17	0.63

Из таблицы 4.20 видно, что не выявлено значимых различий в уровне доверия, позитивности, выраженной гражданской идентичности. Также не выявлено значимых различий в общем индексе толе-

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

Таблица 4.21

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

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

В таблице 4.21 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Кавказа. В таблице оставлены только статистически значимые различия. Из таблицы видно, что статистически значимые различия обнаружены по оценкам 9 из 10 видов экономического поведения, т.е. различий довольно много. Большинство различий для данных ситуаций обнаружено по параметру типичности данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

В таблицах №№ 4.22 и 4.23 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения. В таблицах представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социального капитала.

Таблица 4.22

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

		Предикторы				
		<i>Межличностное доверие</i>	<i>Толерантность к предст. иных групп</i>	<i>Позитивность гражд. идент.</i>	<i>Выраженность гражд. идент.</i>	<i>R²</i>
		<i>β</i>	<i>β</i>	<i>β</i>	<i>β</i>	
<i>Кратковременная перспектива в экономическом поведении</i>	Типичность	.14*				.02
<i>Экономическая индифферентность</i>	Эмоциональное предпочтение			-.15**		.02
<i>Приоритет прибыли над законом</i>	Эмоциональное предпочтение			.18**		.03
	Готовность	-.15**			-.14*	.05
	Типичность			.16**		.03
<i>Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе</i>	Эмоциональное предпочтение	-.14*				.02

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

β – стандартизованные коэффициенты уравнения регрессии;

R² – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности toler = 0.05.

В таблице 4.22 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских.

Таблица 4.23

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

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

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

β – стандартизованные коэффициенты уравнения регрессии;

R^2 – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности toler = 0.05.

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

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

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

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

В таблице 4.23 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа.

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

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

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

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

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

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

Также мы допускаем, что если рассматривать социальный капитал не на социальном уровне (т.е. социальный капитал, который представители рассматриваемых групп «вкладывают» в социальный капитал общества), а на мезоуровне – на уровне малых и средних групп (т.е. социальный капитал, который представители данной группы «вкладывают» в свою малую группу), то здесь мы вполне можем обнаружить между русскими и народами Кавказа различия по, например, такому параметру группового социального капитала, как сплоченность. Однако можно констатировать, что на макроуровне различий в социальном капитале между данными культурными группами не обнаружено, т.к. «вклад» в социальный капитал общества у русских и представителей народов Кавказа примерно одинаков. Тем не менее, стоит обратить внимание, что по шкалам, входящим в общий индекс толерантности к представителям иных групп, обнаружены некоторые статистически достоверные различия (табл. 4.20). Но в общем индексе эти различия взаимопогашаются, поэтому, общий индекс толерантности по отношению к представителям иных групп у русских и народов Кавказа статистически значимо не отличается.

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

1. *Экономический патернализм – экономическая самостоятельность*. В данном случае представители народов Кавказа демонстрируют большую позитивную эмоциональную оценку экономического патернализма, но его типичность выше оценивается русскими. В целом экономический патернализм оценивается негативно представителями обеих этнических групп. Оценки типичности данного вида поведения находятся на среднем уровне в обеих группах.

1. *Экономия времени – экономия денег*. В данном случае различия обнаружены только по шкале «типичность». Ответы представителей народов Кавказа находятся посередине данной шкалы, русские слегка «тяготеют» в сторону экономии денег.

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

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

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

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

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

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

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

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

Итак, наибольшее количество межкультурных различий обнаружено по шкале «типичность данного вида поведения для представителей моего народа», т.е. по когнитивному компоненту установки, ха-

рактеризующему представление об экономическом поведении представителей аутгруппы. В определенной степени, такое представление является автостереотипом – т.е. схематизированным представлением о том, как поведут себя представители этнической группы респондента в данной ситуации. Реальная же готовность самих респондентов из рассматриваемых культурных групп действовать определенным образом в данной ситуации или эмоциональное отношение к ней, отличается значительно меньше. Таким образом, можно отметить, что большинство межкультурных различий в экономическом поведении россиян лежат не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или готовности действовать в них, а в поле стереотипных представлений о типичности того или иного вида поведения представителей своей этнической группы.

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

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

2) межличностное доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

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

Однако в данных группах встречаются и т.н. «конпродуктивные» связи. Например, у русских доверие связано с оценкой типичности в

поведении русских кратковременной перспективы. Также позитивность гражданской идентичности связана с оценкой типичности установки у русских на приоритет прибыли над законом. Однако говоря об этих связях, важно заметить, что в данном случае респондент оценивал не свое поведение (эмоциональное отношение к ситуации и готовность действовать аналогично), а критически оценивал «типичное» поведение представителей своей культуры. Взаимосвязи социального капитала с измерениями экономического поведения, в которых респондент оценивает *собственную установку*, а не представление об окружающих, являются «продуктивными» по своему смыслу.

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

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

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

Резюмируя, можно отметить следующие основные результаты данной серии исследования. Было установлено, что, между русскими и представителями народов Кавказа не обнаружено статистически значимых различий по показателям социального капитала на макроуровне (уровне общества). Т.е. «вклады» в социальный капитал общества у представителей данных культурных групп примерно одинаковы. Обнаружено значительное количество различий между русскими и представителями народов Кавказа в установках на различные виды экономического поведения. На основе общего анализа выявленных различий можно заключить, что большинство из них лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о типичности поведения представителей своей этнической группы.

Показатели социального капитала на макроуровне взаимосвязаны с установками на различные виды экономического поведения. Однако нельзя сказать, что взаимосвязь очень сильная, поскольку коэффициенты регрессионных уравнений невысоки. Аналогичный эффект был обнаружен при исследовании связи социального капитала с экономическими представлениями. По всей видимости, существует большое количество факторов, опосредствующих связь социального капитала и экономических установок.

По своей направленности большинство взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходства наблюдаются только по связям классического измерения социального капитала – доверия. В обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли над законом. Также в обеих группах доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

Социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и экономической индифферентности. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженной гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и кратковременной перспективе в экономическом поведении.

В целом социальный капитал связан с установками на т.н. «продуктивные» паттерны экономического поведения в обеих группах. Т.е. можно сделать заключение, что экономическое поведение людей, которые делают больший «вклад» в социальный капитал общества (посредством более высокого доверия, толерантности, и.т.д.), будет также и более полезным для общества. Такие люди не будут стремиться к приоритету прибыли над законом, будут характеризоваться более высоким интересом к экономике, большей экономической самостоятельностью и т.п. Данный феномен является универсальным для представителей обеих рассматриваемых культур.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятие социального капитала становится все более популярным не только в социологии и экономике, но постепенно появляются и социально-психологические работы, в которых рассматривается данная проблематика. Феноменологическое поле, охватываемое понятием «социальный капитал» является довольно широким. Многообразие взглядов на природу данного явления делает затруднительным его измерение, сопоставление результатов. Анализ существующих определений социального капитала, теоретических подходов к его изучению показывает, что социальные науки пока еще далеки от согласованного определения данного феномена и от ясного понимания механизмов его влияния на экономику. Ученые фиксируют, что уровень доверия связан с экономической успешностью стран, считается, что в тех культурах, где выше доверие, ниже транзакционные издержки, в таких странах выше уровень инвестиций, кредитов. Мы предполагаем, что социальный капитал способствует формированию определенных социальных установок личности, которые лежат в основе т.н. продуктивного экономического поведения.

Социальная психология, с авторской точки зрения, способнанести значительный вклад в операционализацию и разработку данного, экономико-социологического – по форме и психологического – по содержанию, понятия. В монографии было показано, что на всех трех уровнях рассмотрения – микро-, мезо- и макро-, социальным капиталом, по сути, являются определенные психологические отношения.

С авторской точки зрения, определение социального капитала через призму понятия «психологические отношения», позволит решить проблему «множественности» социального капитала. Говоря предельно просто – социальный капитал это психологические отношения, способствующие благополучию, здоровью, удовлетворенности качеством жизни, развитию. Однако, отношения формируются на основе предыдущего опыта и взаимных оценок. Поэтому специфика социально-психологического подхода к исследованию социального капитала состоит в том, что рассматривается не только уровень социального капитала, которым обладают представители определенной группы, но их восприятие самой этой группы с точки зрения выраженности в ней тех

видов психологических отношений, которые являются социальным капиталом. Это явление называется «воспринимаемый социальный капитал». На основе оценок того, насколько окружающие доверяют друг другу, насколько они терпимы друг к другу и т.д., человек принимает решение – насколько ему самому «вкладываться», участвовать в формировании социального капитала, например, доверять другим. Т.е. оценка отношений, формирующихся в социуме, это первый шаг к формированию воспринимаемого социального капитала, который влияет напрямую на установки, и так же влияет на реальный социальный капитал (вклады) – доверие другим, толерантность к другим, сильную сплоченность на основе идентичности. Реальный социальный капитал – доверие, толерантность и т.д., формирует соответствующие виды экономического поведения, снижающие транзакционные издержки, актуализирует движение кредитов и инвестиций. То есть социальный капитал с психологической точки зрения – это уже именно реальное отношение, на основе которого формируется определенное «продуктивное» поведение. Но он неотделим от воспринимаемого социального капитала (оценки отношений), т.к. на его основе индивид принимает решение о целесообразности выстраивания отношений, которые трактуются как социальный капитал. Проблема возникает, так как это восприятие у представителей различных групп и слоев (культурных, этнических, региональных, социальных и т.д.) – различно. Именно этим продиктована необходимость рассматривать социальный капитал на групповом, прежде всего, а не на индивидуальном уровне. Если оценивается социальный капитал поликультурного общества, то с авторской точки зрения, важным компонентом его социального капитала является гражданская идентичность – она связана и с доверием и с толерантностью в обществе. Отсюда вытекает важное методологическое соображение, предполагающее использование системного подхода при измерении социального капитала общества. Система не есть просто механическая сумма ее частей. Поэтому когда мы начинаем говорить о компонентах социального капитала, например о доверии или идентичности, переходя на индивидуальный уровень – мы не сможем реконструировать и понять групповые и социальные процессы. Необходим переход от индивидуальных психологических показателей социального капитала на социetalный уровень. Но как это сделать? Мы предлагаем разделить социальный капитал общества на два блока измерений: а) то, как человек воспринимает наличие и выраженность в обществе тех феноменов, которые интерпретируются как социальный капитал (доверие,

толерантность, сплоченность) и т.д., и б) второй блок – его самооценка, насколько у него выражены социально-психологические характеристики, соответствующие данным параметрам – т.е. что он сам готов «вкладывать» в социальный капитал общества – как и насколько он доверяет другим, насколько он терпим по отношению к ним, насколько он чувствует себя гражданином своего общества. Скорее всего, решение о размере «вклада», люди будут принимать на основе оценок общества, т.е. на основе воспринимаемого социального капитала. В поликультурном обществе разные этнические группы могут по-разному оценивать это общество и отдавать ему разные объемы своего социального капитала. Таким образом, мы сталкиваемся с тем, что внутри отдельных этнических групп социальный капитал может быть высок, но все общества от этого проигрывают т.к. вовне они «отдают» меньше. Соотнесение воспринимаемого социального капитала общества и «вкладываемого», позволит перейти с индивидуального уровня на социetalный при изучении психологической структуры социального капитала.

Результаты исследования социального капитала разных категорий россиян, показали, что уровень межличностного доверия в настоящее время у россиян довольно низок и практически не изменился за последние 15 лет. Как отмечалось, помимо доверия, важными компонентами социального капитала являются «сила» и позитивность гражданской идентичности. Как показало исследование, именно «сила», или выраженность гражданской идентичности связана с продуктивными экономическими установками у молодежи.

В процессе кросс-культурного исследования социального капитала россиян было выявлено, что наибольшее количество межэтнических различий в социальном капитале наблюдается не столько между этническими группами поликультурного общества (хотя такие различия присутствуют), сколько в восприятии уровня социального капитала различных институтов общества этими группами. Выделение четырех уровней социального капитала различных институтов показало, что одни и те же институты могут иметь различный уровень социального капитала в восприятии разных этнических групп. Наибольшим уровнем социального капитала, в восприятии всех этнических групп, обладают институты семьи и друзей. Есть ряд социальных институтов, которые, по оценкам представителей пяти этнических групп, принимавших участие в исследовании, обладают низким социальным капиталом. В качестве таких институтов наиболее часто указываются: армия, органы правосудия, милиция, политические партии, парламент.

Начиная с 2005 года, в течение 5 срезов исследований, мы наблюдаем один и тот же феномен, заключающийся в том, что показатели гражданской идентичности россиян теснее связаны с экономическими представлениями, лучше их предсказывают, например, такой классический показатель социального капитала, как доверие. Таким образом, можно предположить, что если для оптимизации экономических процессов и бизнес-процессов необходимо доверие, оно выступает своего рода «смазкой» для отношений, то для общей экономической активности населения, более важным является гармоничное состояние гражданской идентичности, которая выступает в роли «социального клея». Обращая внимание на направление выявленных связей, мы видим, что на общей выборке все взаимосвязи компонентов социального капитала и различных отношений личности к экономическим реалиям положительны. Таким образом, можно сказать, что одна из функций социального капитала – формирование позитивных по своей направленности экономических установок и представлений. Возможно, в этом и заключается механизм влияния социального капитала на экономику – посредством связи с экономико-психологическими характеристиками личности, в частности с социально-экономическими установками. Очень важное значение имеет тот факт, что абсолютно все психологические измерения социального капитала взаимосвязаны с показателем удовлетворенности материальным состоянием.

Рассматривая гражданскую идентичность в качестве системообразующего фактора социального капитала поликультурного общества, можно сделать интересное заключение, которое и является предположением для дальнейших исследований в данном направлении. Вероятно, что общества, представители которых имеют «сильную» и позитивную гражданскую идентичность будут иметь больший шанс на высокое социально-экономическое развитие, поскольку социальный капитал в таких обществах будет выше, и люди в таких обществах будут характеризоваться более высокой экономической активностью. В атомистических обществах гражданская идентичность не скрепляет группы, имеющие сами по себе высокий внутригрупповой социальный капитал, такие общества имеют более низкий социальный капитал и будут являться менее успешными в социально-экономическом развитии.

Литература

1. Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен. Монография: Социум; ГУУ, 2004.
2. Артемьева Е.Ю. Основы психологии субъективной семантики. М., 1999.
3. Бурдье П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–75.
4. Бусова Н.А. Культурные корни социального капитала // Социологические исследования. 1999. № 8. С. 144–148.
5. Градосельская Г.В. Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие. М., 2004.
6. Гурова И.П. Проблемы доверия–недоверия в экономических отношениях в России // Бюллетень научной программы «Особенности российской культуры и менталитета как фактор социально-экономического развития». 2007. № 2. С. 516–547.
7. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 4. С. 99–111.
8. Добринин А.И., Дятлов С.А., Циренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование оценки, эффективность использования. СПб., 1999.
9. Донцов А.И., Емельянова Т.П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.
10. Журавлев А.Л. Отношение личности к деньгам как фактор ее ориентаций на культурные ценности: программа исследования // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5: Программы и методики психологического исследования личности и группы / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М., 2002. С. 42–64.
11. Журавлев А.Л. Психология доверия и недоверия: теория, эмпирика и практика / Вступительное слово к монографии Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт Психологии РАН», 2008.
12. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5: Программы и методики психологического исследования личности и группы / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М., 2002. С. 11–42.

13. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М., 2003.
14. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М., 2007.
15. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Программа социально-психологического исследования российских предпринимателей // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5: Программы и методики психологического исследования личности и группы / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М., 2002. С. 90–111.
16. Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные особенности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт Психологии РАН», 1998. С. 258–272.
17. Зинченко В.П. Психология доверия. Самара: Самарский гос. пед. ун-т, 1998.
18. Капельюшников Р.И., Лукьякова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе. М., 2010.
19. Коньков А.Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия. Автореф. дисс. ... докт. экономич. наук. М., 2006.
20. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.
21. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М., 2002.
22. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
23. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 527 с.
24. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Этническая идентичность, статус группы и тип расселения как факторы межгрупповой интолерантности // Психологический журнал. 2005. Т. 26. № 3. С. 51–64.
25. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.
26. Ломов Б.Ф. О системном подходе в психологии // Вопросы психологии. 1975. № 2. С. 31–45.
27. Ломов Б.Ф. Системность в психологии: Избранные психологические труды. М.– Воронеж, 1996.
28. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. Л., 1960.
29. Нестик Т.А. Культурный, социальный и символический капиталы. URL: <http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php>. 2007.
30. Нестик Т.А. Социальное конструирование времени: теоретический анализ // СоЦИС. 2003. № 8. URL: http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2003_08/Nestik.doc
31. Нестик Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II / Психологический журнал, Т. 30, № 2, 2009, стр. 29–42.
32. Нестик Т.А., Изюмова И.В. Социально-психологический анализ доверия к медицинским учреждениям // Научный поиск. Сборник научных работ студентов, аспирантов и преподавателей. Выпуск 6. Ярославль, 2005. С. 208–213.
33. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М., 2008.
34. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии / Пер. с англ. А.М. Захарова. М., 1996.
35. Петренко В.Ф. Основы психосемантики. М., 1997.
36. Полищук Е.А. Социальный капитал и его роль в экономическом развитии // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2005. Сер. 5. Вып. 1.
37. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3, № 4.
38. Радаев В.В. а) Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003.
39. Радаев В.В. б) Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / Общественные науки и современность, № 2, 2003, стр. 5–16.
40. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М., 2002. С. 157–208.
41. Радаев В.В. Экономическая социология. М., 2005.
42. Селигмен Д. Проблема доверия. М., 2002.

43. Селищев А.С., Селищев Н.А. Китайская экономика в XXI веке. СПб.: Питер, 2004.
44. Серкин В.П. Методы психосемантики. М., 2004.
45. Скрипкина Т.П. Психология доверия: Учебное пособие. М., 2001.
46. Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева, Е.В. Шороховой. М.: Изд-во «Пер-сэ», 2002.
47. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М., 1998.
48. Социальный капитал Российской общества: структура, функции, методы оценки // Отчет о научно-исследовательской работе лаборатории «Социально-психологические исследования» Центра фундаментальных исследований Государственного университета – Высшая школа экономики, 2007.
49. Степаненко В.П. Социальный капитал в социологической перспективе: теоретико-методологические аспекты исследования // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 2. стр. 24–41.
50. Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Общественные науки и современность, № 2, 2003, стр. 33–41.
51. Толерантность в межкультурном диалоге / Отв. ред. Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. М., 2005.
52. Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: Изд-во «Ермак», 2004.
53. Фукуяма Ф. Доверие. М.: Изд-во «Хранитель», 2006.
54. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / Общественные науки и современность, № 2, 2003, стр. 17–32.
55. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. М.: Наука, 1985.
56. Шо Р. Ключи к доверию в организации. М., 2000.
57. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб., 2004.
58. Этническая толерантность в полигкультурных регионах России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко, М., 2002.
59. Этнос. Идентичность. Образование / Под ред. В.С. Собкина. М., 1998.
60. Ясин Е.Г. Приживется ли демократия в России. М.: Новое издательство, 2005.
61. Ясин Е.Г. Модернизация и общество. М., 2007.
62. Ясин Е.Г. Новая эпоха – старые тревоги: экономическая политика, М. 2004.
63. Adler P., Kwon S. «Social capital: Prospects for a new concept.» Academy of Management Review 27(1)(2002): 17–40.
64. Allic J., Reallo A. Individualism-Collectivism and Social Capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35(1). P. 29–49.
65. Almedom A.M. Social capital and mental health: An interdisciplinary review of primary evidence // Social science and Medicine. 2005. 61. P. 943–964.
66. Anheier, Helmut and Jeremy Kendall. 2002. 'Interpersonal Trust and Voluntary Associations.' British Journal of Sociology 53: 343–362.
67. Bain K. and Hicks N. 1998. 'Building social capital and reaching out to excluded groups: The challenge of partnerships.' in Paper presented at CELAM meeting on The Struggle Against Poverty Towards the Turn of the Millennium. Washington D.C.
68. Baker W. 1990. 'Market Networks and Corporate Behaviour.' American Journal of Sociology 96: 589–625.
69. Bankston Carl L. and Min Zhou. 2002. 'Social Capital as a Process: The Meanings and Problems of a Theoretical Metaphor.' Sociological Inquiry 72: 285–317.
70. Belliveau M. A., C. A III O'Reilly, and J. B Wade. 1996. Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation. Academy of Management Journal 39: 1568 – 1593.
71. Berkman L.F. Social support, social networks, social cohesion and health. Social Work in Health Care. 2000. 31(2). P. 3–14.
72. Bollen K.A., Hoyle R.H. Perceived cohesion: a conceptual and empirical examination. Soc. Forces 69: 479–504. 1990.
73. Bond M.H., Leung K., Au A., Tong K.K., Reimel de Carrasquel S., Murakami F. et al. Culture-level dimensions of social axioms and their societal correlates across 41 cultures // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35. P. 548–570.
74. Boreham R., Stafford M., Taylor R. Social Capital and Health. London, 2000.
75. Boski P. Happy West and not so Happy East: The ligancy of Communism? / Oral presentation on 16 Congress IACCP, 2003.
76. Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of theory and research for the sociology of education / Ed. J.G. Richards. New York, 1986. P. 241–258.

77. Bourdieu P. *The Logic of Practice*. Stanford Calif., 1990.
78. Bourdieu P. 1986. 'The Forms of Capital.' Pp. 241-58 in *Handbook of theory and research for the sociology of education*, edited by John G Richardson. New York: Greenwood Press.
79. Bourdieu, P., and L. P. D. Wacquant. 1992. *An Invitation to Reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
80. Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 2002. 'Social Capital and Community Governance.' *The Economic Journal* 112: 419-436.
81. Brehm, John, and W Rahn. 1997. 'Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital.' *American Journal of Political Science* 41: 999-1023.
82. Brewer, Gene A. 2003. 'Building Social Capital: Civic Attitudes and Behavior of Public Servants.' *Journal of Public Administration Research and Theory* 13: 5-26.
83. Brown R. *Group processes. Dynamics Within and Between Groups*. Oxford, 2000.
84. Browne J.P., O'Boyle C.A., McGhee H.M., Joyce C.R.B. et al. Individual quality of life in the healthy elderly // *Quality of Life Research*. 1994. 3. P. 235-244.
85. Bullen, Paul and Jenny Onyx. 1998. 'Measuring Social Capital in Five Communities in NSW.' Pp. 49: *Centre for Australian Community Organizations and Management (CACOM) CACOM Working Paper Series (No 41)*.
86. Burt R. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambrige, MA, 1992.
87. Burt, R. 1997. 'The Contingent Value of Social Capital.' *Administrative Science Quarterly* 42: 339-65.
88. Burt, R. 2000. 'The Network Structure of Social Capital.' *Research in Organisational Behaviour* 22: 345-423.
89. Burt, R. 2001. 'Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital.' Pp. 31-56 in *Social capital : theory and research*, edited by Ronald Burt. New York: Aldine de Gruyter.
90. Buss D.M. Human nature and culture: An evolutionary psychological perspective // *Journal of Personality*. 2001. 69(6). P. 955-978.
91. Buys, Laurie and Val Bow. 2002. 'The impact of privacy on social capital.' In *Social Change in the 21st Century Conference*. Brisbane: QUT.
92. Byrne D.G. Personal Determinants of Life Event Stress and Myocardial Infarction // *Psychoter. Psychosom.* 1983. 40. P. 106-114.
93. Califano J.A. *Healthy People: The Surgeon General's Report on Health Promotion and Disease Prevention*. Wash., 1979.
94. Call K.T., Riedel A.A., Hein K., McLoyd V., Petersen A., Kipke M. Adolescent health and well-Being in the twenty-first century: A global perspective // *Journal of Research on Adolescence*. 2002. 12(1). P. 69.
95. Campbell C., Wood R., Kelly M.K. *Social Capital and Health*. London, 1999.
96. Cartwright D. The nature of group cohesiveness // *Group Dynamics: Research and Theory* / Eds. D. Cartwright, A. Zander. London, 1968. P. 91-109.
97. Cassel J. The Contribution of the Social Environment to Host Resistance // *Amer. Journal of Epidemiology*. 1976. 104. P. 107-123.
98. Chance N.A. Acculturation, Self-Identification, and Personality Adjustment // *Amer. Anthropology*. 1965. 67. P. 372-393.
99. Chirkov V. Social capital, horizontal relations, personal autonomy and well-being. The presentation at the International Conference on Capabilities and Happiness, Milan, 2005.
100. Chirkov V.I., Ryan R.M. Parent and teacher autonomy-support in Russian and U.S. adolescents: Common effects on well-being and academic motivation // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2001. 32(5). P. 618-635.
101. Chirkov V.I., Ryan R.M., Kim Y., Kaplan U. Differentiating autonomy from individualism and independence: A self-determination theory perspective on internalization of cultural orientations and well-being // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2003. 8(1). P. 97-110.
102. Chirkov V.I., Ryan R.M., Willness C. Cultural context and psychological needs in Canada and Brazil: Testing a self-determination approach to internalization of cultural practices, identity and well-being // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2005. 36(4). P. 425-443.
103. Cohen D., Prusak L. *In good company: How social capital makes organizations work*. Boston, 2001.
104. Colby B.N. Well-Being: a Theoretical Program // *Amer. Anthropology*. 1987. 89. P. 879-895.
105. Coleman J. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA, 1990.
106. Coleman, James S. 1988. 'Social Capital in the Creation of Human Capital.' *The American Journal of Sociology* 94: S95.

107. Cox, Eva. 1997. 'Building social capital.' *Health Promotion Matters* 4: 1–4.
108. Dahrendorf R. et al. Report on Wealth Creation and Social Cohesion in a Free Society. London, 1995.
109. Day, Ronald E. 2002. 'Social capital, value, and measure: Antonio Negri's challenge to capitalism.' *Journal of the American Society for Information Science and Technology* 53: 1074–1082.
110. Dayan J. Health values, beliefs and behaviors of Orthodox, Reformed and Secular Jews. Unpublished MA Thesis, Queen's University, 1993.
111. Dayton-Johnson J. Social cohesion and economic prosperity. Halifax, 2001.
112. De Moor R. Values in Western societies. Tilburg, 1995.
113. Dean K. Self-Care Components of Lifestyles: The Importance of Gender, Attitudes, and the Social Situation // *Social Science and Medicine*. 1989. 29. P. 52–137.
114. Deaux K., Reid A., Mizrahi K., Ethier K.A. Parameters of social identity // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. 68. P. 280–291.
115. Dekker P., Uslaner E.M. (Eds.). Social capital and participation in everyday life. London, 2001.
116. Dressler W.W. «Disorganization», Adaptation, and Arterial Blood Pressure // *Medical Anthropology*. 1979. 3. P. 225–248.
117. Dressler W.W. Cross-Cultural Differences and Social Influences in Social Support and Cardiovascular Disease // *Social Support and Cardiovascular Disease*. NEW YORK, 1994. P. 167–192.
118. Dressler W.W. Culture, Stress and Disease // *Medical Anthropology: A Handbook of Theory and Method* / Eds. T.M. Johnson, C.F. Sargent. NEW YORK, 1990. P. 248–267.
119. Dressler W.W. Hypertension and Culture Change: Acculturation and Disease in the West Indies. NEW YORK, 1982.
120. Dressler W.W. Hypertension and Perceived Stress: a St. Lucian Example // *Ethos*. 1984. 12. P. 265–283.
121. Dressler W.W. Social and Cultural Context of Coping // *Soc. Sci. and Med.* 1985. 21. P. 499–506.
122. Dressler W.W. Social and Cultural Influences in Cardiovascular Disease: A Review. *Transcultural Psychiatric Research Review*. 1984. 21. P. 5–42.
123. Dressler W.W. Social Consistency and Psychological Distress // *Journal of Health and Social Behavior*. 1988. 29. P. 79–91.
124. Dressler W.W. Stress: Social and Biological Foci. Presentation at VIII Coloquio Internacional de Antropología Física «Juan Comas». Mexico, 1995.
125. Dressler W.W. Unemployment and Depressive Symptoms in a Southern Black Community // *Journal of Nervous and Mental Diseases*. 1986. 174. P. 639–645.
126. Durkheim E. *The Division of Labor in Society*. New York, 1933.
127. Edwards, Bob, and Michael Foley. 1998. 'Civil society and social capital beyond Putnam.' *American Behavioural Scientist* 42: 124–139.
128. Evans N.J., Jarvis P.A. Group cohesion: a review and re-evaluation. *Small Group Behav.* 1980. 11. P. 359–370.
129. Falk, Ian, and Sue Kilpatrick. 1999. 'What is Social Capital? The study of interaction in a rural community.' Pp. 27. Launceston: Centre for Research and Leaning in Regional Australia.
130. Ferlander S. Social Capital in Russia: The role of various types of social connections for health // *Health in Russian Regions* / Eds. I. Mäkinen, P. Carlson. Stockholm, 2004.
131. Fernandez R.M., Castilla E.J., Moore P. Social capital at work: Networks and employment at a phone center // *American Journal of Sociology*. 2000. 105. P. 1288–1356.
132. Field M. The Health Crisis in the Former Soviet Union: A Report from the «Post-War» Zone. *Social Science and Medicine*. 1995. 41 P. 1469–1478.
133. Fine G., Holyfield L. Secrecy, trust and dangerous leisure: generating group cohesion in voluntary organizations// *Social Psychology Quarterly*. 1996. 59. P. 22–38.
134. Fine, Ben. 1999. 'The Developmental State Is Dead-Long Live Social Capital?' *Development Change* 30: 1–19.
135. Floberg D., Gjerdinger D., Preston M. Multiple Roles and Women's Mental and Physical Health: What Have We Learned? // *Women & Health*. 1986. 11. P. 79–96.
136. Foley M., Edwards B. Beyond Tocqueville. Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective // *American Behavioral Scientist*. 1998. 42(1). P. 9.
137. Fong G.T., Hall P.A. Time perspective: A potentially important construct for understanding adolescent risk behavior // *Reducing Adolescent Risk: Toward an Integrated Approach* / Ed. D. Romer. Newberry Park, CA, 2003. P. 106–112.

138. Fox, Jonathan (1994). 'The difficult transition from clientelism to citizenship: Lessons from Mexico.' *World Politics* 46: 151-184.
139. Frank K.A. Mapping interactions within and between cohesive subgroups // *Soc. Networks*. 1996. 18. P. 93-119.
140. Frank K.A., Yasumoto J.Y. 1998. Linking action to social structure within a system: social capital within and between subgroups // *Am. Journal of Sociol.* 104: 642-686.
141. French J.R.P., Rodgers Jr.W., Cobb S. Adjustment as Person-Environment Fit in Coping and Adaptation / Eds. G.V Coelho., D.A. Hamburg, J.E. Adams. New York, 1974.
142. Friedkin N.E. Social Cohesion // *Annu. Rev. Sociol.* 2004. 30. P. 409-425.
143. Fujita F & Diener E (2005) 'Life satisfaction set points: Stability and change' *Journal of Personality and Social Psychology* 88(1): 158-164.
144. Fukuyama F. Social capital // Culture matters: How values shape human progress / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. New York, 2000. P. 98-111.
145. Fukuyama F. Social capital and development: The coming agenda // *SAIS Review*. 2002. 22(1). P. 23-37.
146. Fukuyama F. Trust: The social Virtues and the Creation Prosperity. New York, 1999.
147. Fukuyama, F. 1995. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton.
148. Fukuyama, F. 2001. 'Social capital, civil society and development.' *Third World Quarterly* 22: 7-20.
149. Gabbay S.M., Zuckerman, E.W. Social capital and opportunity in corporate R&D: The contingent effect of contact density on mobility expectations // *Social Science Research*. 1998. 27, P. 189-217.
150. Gaertner S.L., Rust M., Dovidio J.F. et al. The Contact Hypothesis: the Role of a Common In-Group Identity on Reducing Intergroup Bias // *Small Group Research*. 1994. 25. P. 224-249.
151. Glaeser, Edward L, David Laibson, and Bruce Sacerdote. 2002. 'An economic approach to social capital.' *The Economic Journal* 112: 437-458.
152. Glaester E. The Formation of Social Capital // *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*, Human Resources Development Canada and OECD / Ed. J.F. Helliwell. 2001.
153. Glynn M.A., Barr P.S. Team Decision Making in Organizations // *International Handbook of Organizational Teamwork and Cooperative Working* / Eds. M.A. West, D. Tjosvold, K.G. Smith. Chichester, UK, 2004, P. 211-228.
154. Goldstein M. S. The health movement: Promoting fitness in America. New York, 1992.
155. Graham D.T. Psychosomatic Medicine // *Handbook of Psychophysiology* / Eds. N.S. Greenfield, R.A. Sternbach. New York, 1972. P. 839-924.
156. Granovetter M.S. The strength of weak ties // *American Journal of Sociology*. 1973. 78. P. 1360-1380.
157. Graves T.D. Acculturation, Access, and Alcohol in a Tri-Ethnic Community // *Amer. Anthropology*. 1967. 69. P. 306-321
158. Grolnick W.S. The psychology of parental control: How well-meant parenting backfires. Mahwah, NJ, 2003.
159. Grolnick W.S., Ryan R.M. Parental influences on children's autonomy and competence in school // *Connecting families with schools* / Ed. C.F.S. Redmon-Mann. Cambridge, 1992.
160. Grootaert, Christiaan, and Thierry Van Bastelaer. (2002). 'Conclusion: measuring impact and drawing policy implications.' Pp. 341-350 in *The Role of Social Capital in Development*, edited by Thierry Van Bastelaer. Melbourne: Cambridge University Press.
161. Gross N., Martin W.E. On group cohesiveness // *Am. J. Sociol.* 1952. 57. P. 546-554.
162. Hagstrom W.O, Selvin H.C. Two dimensions of cohesiveness in small groups. *Sociometry*. 1965. 28. P. 30-43.
163. Hall P.A., Fong G.T. (Manuscript in preparation). Temporal orientation theory: An examination of temporal influences on human behavior.
164. Halpern, David. 2001. 'Moral values, social trust and inequality: can values explain crime?' *British Journal of Criminology*.
165. Harrison L.E. Promoting Progressive Cultural Change // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. New York, 2000. P. 296-307.
166. Harrison L.E. Who Prospers? How cultural values shape economic and political success. New York, 1992.
167. Harrison L.E. Why culture matters? // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. New York. 2000. P. XVII-XXXIV.

168. Hawe P., Shiell A. Social capital and health promotion: a review. *Social Science & Medicine*. 2000. 51(6). P. 871–885.
169. Hean, Sarah, Sarah Cowley, and Angus Forbes. 2003. 'The M-C-M' cycle and social capital.' *Social Science Medicine* 56: 1061–72.
170. Heffron, John M. 2000. 'Beyond community and society: The externalities of social capital building.' *Policy Sciences* 33: 477–494.
171. Heider F. *The psychology of interpersonal relations*. New York, 1958.
172. Helliwell J.F. Social capital, the economy and well-being. *The Review of Economic Performance and Progress*. 2001. 3. P. 43–60.
173. Helliwell J.F., Putnam R.D. The social context of well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London Series B-Biological Sciences*. 2004. 359(1449). P. 1435–1446.
174. Henry J.P., Stephens P.M. *Stress, Health, and the Social Environment: A Sociobiologic Approach to Medicine*. NEW YORK, 1977.
175. Hewstone M., Stroebe W., Codol J-P., Stephenson G. *Introduction to social psychology. A European perspective*. Oxford, 1988.
176. Hitt, Michael A, Ho-Uk Lee, and Emre Yucel. 2002. 'The importance of social capital to the management of multinational enterprises: Relational networks among Asian and Western firms.' *Asia Pacific Journal of Management* 19: 353.
177. Hofferth, Sandra L., Johanne Boisjoly, and Greg Duncan. 1999. 'The development of social capital.' *Rationailty and Society* 11: 79–110.
178. Hofstede G. *Culture and organization: Software of the mind*. New York, 1997.
179. Hofstede G. *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA, 1980.
180. Hofstede G., Bond M.H. The Confucius connection: from cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*. 1988. 16. P. 4–21.
181. Hogg M.A. *The social Psychology of Group Cohesiveness*. New York, 1992.
182. Holmes T.H., Rahe R.H. The Social Readjustment Rating Scale // *Journal of Psychosom. Research*. 1967. 11. P. 213–218.
183. Hosmer L.T. Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics // *The Academy of Management Review*. 1995. 20(2). P. 379–403.
184. Human Development Indicators, 2001. <http://www.undP.org/hdr2001/back.pdf>.
185. Hunter, Boyd. 2000. 'Social exclusion, social capital and Indigenous Australians: Measuring the social costs of unemployment.' Canberra: Centre for Aboriginal Economic Policy Reserach, ANU.
186. Inglehart R. *Culture and democracy* // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. New York, 2000. P. 80–97.
187. Inglehart R. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton, N.J., 1990.
188. Inglehart R. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in Forty-Three Societies*. Princeton, 1997.
189. Inglehart R. *Trust, well-being and democracy* // *Democracy and Trust* / Ed. M. Warren. New York, Cambridge, 1999. P. 88–120.
190. Inglehart R., Basanez M., Moreno A. *Human values and beliefs: a cross-cultural sourcebook: political, religious, sexual, and economic norms in 43 societies: findings from the 1990–1993 World Values Survey*. Michigan, 1998.
191. Inglehart R., Klingeman H.-D. Genes, culture, democracy, and happiness // *Culture and Subjective well-being*. / Eds. E. Diener, E.M. Suh. Cambridge, Massachusetts, 2000. P. 165–183
192. Inglehart, R. 1997. *Modernization and post-modernization: cultural, economic and political change in 43 societies*. Princeton: Princeton University Press.
193. Inglehart, R., Baker, W. *Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values* / *American Sociological Review*, 2000, Vol. 65 (Febraruay: 19–51). P. 19–50
194. Inkeles, Alex. 2000. 'Measuring social capital and its consequences.' *Policy Sciences* 33: 245–268.
195. Ip G.W.M., Bond M.H. Culture, values, and the spontaneous self-concept // *Asian Journal of Psychology*. 1995. 1. 30–36.
196. Isham, Jonathan, Thomas Kelley, and Sunder Ramaswamy. 2002. 'Social capital and well-being in developing countries: an introduction.' in *Social Capital and Economic Development: Well-being in Developing Countries*, edited by Sunder Ramaswamy. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
197. Johnston R., Soroka S.N. Social capital in a multicultural society: the case of Canada // *Social capital and participation in everyday life* / Eds. P. Dekker, E.M. Uslaner. London, 2001. P. 30–44.

198. Kawachi I., Kennedy B.P., Lochner K., Prothrow-Stith D. Social capital, income inequality, and mortality // American Journal of Public Health. 1997. 87(9). P. 1491–1498.
199. Kennedy B.P., Kawachi I., Brainerd E. The role of social capital in the Russian mortality crisis. World Development. 1998. 26(11), P. 2029–2043.
200. Kilby, Patrick. 2002. 'Social capital and civil society.' Pp. 1–15. Canberra: National Centre for Development Studies at ANU.
201. Kilpatrick, S. 2000. 'How social capital facilitates learning outcomes for small family businesses.' University of Tasmania.
202. Knack S., Keefer P. Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. November, 1997, 112(4), p. 1251–1288.
203. Knack, Stephen. 2002. 'Social capital and the quality of government: Evidence from the states.' American Journal of Political Science 46: 772–785.
204. Knee C.R., Neighbors C. Self-determination, perception of peer pressure, and drinking among college students // Journal of Applied Social Psychology. 2002. 32. P. 522–543.
205. Kreuter M.W., Crosby R.A. Social capital theory: An emerging integrated framework // Emerging theories on health promotion practice and research: strategies for improving public health / Eds. R.J. DiClemente, R.A. Crosby, M.C. Kegler. San-Francisco, CA, 2003. P. 228–254.
206. Krishna, Anirudh, and Norman Uphoff. 2002. 'Mapping and measuring social capital through assessment of collective action to conserve and develop watersheds in Rajasthan, India.' Pp. 85–88, 115–124 in The Role of Social Capital in Development, edited by Thierry Van Bastelaer. Melbourne: Cambridge University Press.
207. Kritsotakis G., Gamarnikow E. What is social capital and how does it relate to health? // International Journal of Nursing Studies. 2004. 41(1). P. 43–50.
208. Kunitz S. J. Social capital and health // British Medical Bulletin. 2004. 69. P. 61–73.
209. Lewicki R.J., Bunker B.B. Trust in relationships: A model of trust development and decline // Conflict, cooperation and justice / Eds. B.B. Bunker, J.Z. Rubin. San Francisco, CA, 1995.
210. Liang D.W., Moreland R.L., Argote L. Group versus individual training and group performance: The mediating role of transactive memory // Personality and Social Psychology Bulletin. 1995. 21. P. 384–393.
211. Lin, Nan, Karen S Cook, and Ronald S Burt. 2001a. Social capital : theory and research. New York: Aldine de Gruyter.
212. Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Braking Relations / Ed. D. Gambetta. Oxford, 1998.
213. Lyons A.C., Chamberlain K. Health Psychology: A critical Introduction. Cambridge University Press, 2006.
214. Lyons A.C., Willott S. From suet pudding to superhero: representations of men's health for women // Health: an Interdisciplinary Journal for the Social Study of Health, Illness and Medicine. 1999. 3. P. 283–302.
215. Lyons, Mark. 2000. Non-profit organizations, social capital and social policy in Australia. Pp. 165–191 in Social capital and public policy in Australia, edited by Ian Winter. Melbourne: National Library of Australia.
216. Macinko J., Starfield B. The Utility of Social Capital in Research on Health Determinants. The Milbank Quarterly, 2001, 79(3), pp. 387–427.
217. Macintyre S. The Patterning of Health by Social Position in Contemporary Britain // Soc. Sci. and Med. 1986. 23. P. 393–415.
218. Morrow, Virginia. 1999. «Conceptualising social capital in relation to the well-being of children and young people: a critical review.» The Editorial Board of The Sociological Review: 744–765.
219. Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. 1998. 23(2). P. 242–266.
220. Narayan D. Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Washington, D.C.: World Bank, Poverty Group, 1999.
221. Narayan, Deepa, and Michael F. Cassidy. 2001. «A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of a social capital inventory.» Current Sociology 49: 59–102.
222. Newton, Kenneth. 1997. «Social Capital and Democracy.» American Behavioral Scientist 40: 575–586.
223. Palda M. Social capital: one or many? Definition and measurement // Journal of economic surveys. 2000. 14(5). P. 629–653.
224. Pantoja E. 1999. «Exploring the concept of social capital and its relevance for community based development: the case of minin areas in Orissa, India.» South Asia Infrastructure Unit, World Bank.
225. Paxton, Pamela. 1999. «Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment.» The American Journal of Sociology 105: 88.

226. Phillips S.L., Fisher C.S. Measuring Social Support Networks in General Populations // Stressful life events and their contexts / Eds. B.S. Dohrenwend, B.P. Dohrenwend. New York, 1981.
227. Phillips S.L., Fisher C.S. Measuring Social Support Networks in General Populations // Stressful life events and their contexts / Eds. B.S. Dohrenwend, B.P. Dohrenwend. New York, 1981.
228. Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998. 24. P. 1–24.
229. Portes, Alejandro, and Patricia Landolt. «The downside of social capital.» The American Prospect 26: 1996. P. 18–23.
230. Portes, Alejandro. 1998. «Social capital: its origins and applications in modern sociology.» Annual Review of Sociology 24: 1–25.
231. Prince R. The «brain fag» syndrome in Nigerian students // Journal of Mental Science. 1968. 106. P. 70–550.
232. Putman R. Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.
233. Putnam R.D. Social capital: measurement and consequences // Canadian Journal of Policy Research 2001, vol.2, № 1, p. 41–51.
234. Putnam Robert D., Bowling alone: the collapse and revival of American community. New York; London: Simon & Schuster, 2000.
235. Putnam, Robert D. 1993. «The prosperous community: Social capital and public life.» The American Prospect 4.
236. Putnam, Robert D. 1995. «Bowling alone: America's declining social capital.» Journal of Democracy 6: 65–78.
237. Robison, Lindon J., A. Allan Schmid, and Marcelo E. Siles. 2002. «Is social capital really capital?» Review of Social Economy 60: 1–24.
238. Rocca S., Brewer M.B. Social identity complexity // Personality and Social Psychology Review. 2002. 6. P. 88–106.
239. Rose R. How much does social capital add to individual health? A survey study of Russians. Social Science & Medicine. 2000. 51(9), P. 1421–1435.
240. Rose R. Social shocks, social confidence, and health // Social capital and social cohesion in post-Soviet Russia / Rds. J. L. Twigg, K. Schecter. New York, 2003.
241. Rosenthal E.A. Social networks and team performance. Unpublished doctoral dissertation, University of Chicago, 1996.
242. Russel A., Pettit G.S., Mize J. Horizontal qualities in parent-child relationships: parallels with and possible consequences for children's peer relationships // Developmental Review. 1998. 18. P. 313–352.
243. Ryan R.M. Agency and organization: Intrinsic motivation, autonomy and the self in psychological development // Nebraska Symposium on Motivation: Developmental perspectives on motivation / Ed. J. Jacobs. Lincoln, 1993. 40. P. 1–56.
244. Ryan R.M. Psychological needs and the facilitation of integrative processes // Journal of Personality. 1995. 63. P. 397–427.
245. Ryan R.M., Chirkov V.I., Little T.D., Sheldon K.M., Timoshina E., Deci E.L. The American dream in Russia: Extrinsic aspirations and well-being in two cultures // Personality and Social Psychology Bulletin. 1999. 25(12). P. 1509–1524.
246. Ryan R.M., Deci E.L. On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being // Annual Review of Psychology. 2001. 52. P. 141–166.
247. Ryan R.M., Deci E.L. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being // American Psychologist. 2001. 55(1). P. 68–78.
248. Ryan R.M., Deci E.L. The darker and brighter sides of human existence: Basic psychological needs as a unifying concept // Psychological Inquiry. 2000. 11(4). P. 319–338.
249. Ryan R.M., Deci E.L., Grolnick W.S. Autonomy, relatedness, and the self: Their relation to development and psychopathology // Developmental psychopathology / Eds. D. Cicchetti, D.J. Cohen. New York, 1995. P. 618–655.
250. Sampson, Robert J, Jeffrey D Morenoff, and Felton Earls. 1999. «Beyond Social Capital: Spatial dynamics of collective efficiency for children.» American Journal of Sociological Review 64: 633–60.
251. Sander T. 2002. «Social capital and new urbanism: leading a civic horse to water.» National Civic Review 91: 213–221.
252. Schiff, M. 1992. «Social capital, labor mobility, and welfare: The impact of uniting states.» Rationality and Society 4.
253. Schmid, A. Allan. (2003) «Discussion: Social capital as an important lever in economic development policy and private strategy.» American Journal of Agricultural Economics 85: 716.
254. Schuller Tom, Stephen Baron, and John Field. 2000. «Social capital: a review and critique.» Pp. 1–39 in Social Capital: Critical Perspectives, edited by Tom Schuller. Oxford: Oxford University Press.

255. Schwartz S.H. Are there Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values // *Journal of Social Issues*. 1994. 50. P. 19–45.
256. Schwartz S.H. Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values // *Individualism and collectivism* / Eds. U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S.-C. Choi, G. Yoon. Thousand Oaks, CA, 1994. P. 85–119.
257. Schwartz S.H. et al. Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method Measurement // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2001. 32(5). P. 519–543.
258. Schwartz S.H. Mapping and interpreting cultural differences around the world // *Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective* / Eds. H. Vinken, J. Soeters, P. Ester. Brill, 2004. P. 43–73.
259. Schwartz S.H. Universals in the structure and content of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries // *Advances in experimental social psychology* / Ed. M.P. Zanna. Orlando, 1992. P. 1–16.
260. Schwartz S.H., Bardi A. Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // *Political Psychology*. 1997. 18. P. 385–410.
261. Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a theory of the universal structure and content of values: Extentions and cross-cultural replications // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. 58. P. 878–891.
262. Seligman A. *The Problem of Trust*. Princeton, 1997.
263. Sen A. Well-being, agency, and freedom: The Dewey lectures 1984 // *Journal of Philosophy*. 1985. 82(4). P. 169–221.
264. Sen A.K. *Development as freedom*. New York, 2000.
265. Social Capital Workshop: concepts, measurements and policy implications. Ottawa, 2003.
266. Spector P.E. Behavior in organizations as a function of employee's locus of control // *Psychological Bulletin*. 1982. 91. P. 482–497.
267. Speer P.W., Jackson C.B., Peterson N.A. The relationship between social cohesion and empowerment: Support and new implications for theory // *Health Education & Behavior*. 2001. 28(6). P. 716–732.
268. Stanley D. What do we know about social cohesion: The research perspective of the Federal Government's social cohesion research network // *Canadian Journal of Sociology-Cahiers Canadiens De Sociologie*. 2003. 28(1). P. 5–17.
269. Sterling P., Eyer J. Biological Basis of Stress-Related Mortality // *Soc. Sci. and Med.* 1981. 15E. P. 3–42.
270. Stone, W. «Measuring Social Capital: Towards a Theoretically Informed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and Community Life,» *Australian Institute of Family Studies, Research Paper*, 2001, No. 24.
271. Subramanian, S.V., Kimberly A. Lochner, and Ichiro Kawachi. «Neighborhood differences in social capital: a compositional artifact or a contextual construct?» *Health & Place*, 2003, 9: 33–44.
272. Szreter, Simon. 2000. «Social capital, the economy, and education in historical perspective.» Pp. 56–77 in *Social Capital: Critical Perspectives*, edited by Tom Schuller. Oxford: Oxford University Press.
273. Sztompka P. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge, 1999.
274. Tabachnick B.G., Fidell L.S. *Using multivariate statistics*. New York, 1996.
275. Tajfel H. *Social identity and intergroup relations*. Cambridge and Paris, 1982.
276. Tan H.H., Tan Ch.S.F. Toward the differentiation of trust in supervisor and trust in organization // *Genetic, Social, and General Psychology*. 2000. 126 (2). P. 241–260.
277. Taylor D. *The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers*. Westport, CT, 2002.
278. Tendler, J., and S. Freedheim. 1994. «Trust in a rent-seeking world: Health and environment transformed in northeast Brazil.» *World Development* 22: 1771–1792.
279. Tooby J., Cosmides L. The psychological foundations of culture // *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* / Eds. J.H. Barkov, L. Cosmides, J. Tooby. New York, 1992. P. 19–136.
280. Triandis H.C. *Culture and Social Behavior*. New York, 1994.
281. Triandis H.C. *Individualism and collectivism*. Boulder, CO, 1995.
282. Triandis H.C., Suh E.M. Cultural influence on personality // *Annual Review of Psychology*. 2002. 53. P. 133–160.
283. Trigilia, Carlo. 2001. «Social Capital and Local Development.» *European Journal of Social Theory* 4: 427–442.
284. Trust in Organizations / Eds. R.M. Kramer, T.R. Tyler. Thousand Oaks, CA, 1996.
285. Twigg J.L., Schechter K. (Eds.). *Social capital and social cohesion in post-soviet Russia*. Armonk, NY, 2003.

286. Uphoff, Norman, and C. M. Wijayaratna. 2000. «Demonstrated Benefits from Social Capital: The Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka.» *World Development* 28: 1875–1890.
287. Uphoff, Norman. 1999. «Understanding social capital: Learning from the analysis and experience of participation.» Pp. 215–253 in *Social Capital: A multifaceted perspective*, edited by Ismail Serageldin. Washington, DC: World Bank.
288. Uzzi B. Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing // *American Sociological Review*. 1999. 64. P. 481–505.
289. Van Kemenade S. Social capital as a health determinant: how is it measured? Ottawa, 2003.
290. Wallis, Allan, Jarle P. Crocker, and Bill Schechter. 1998. «Social capital and community building, part 1.» *National Civic Review* 87: 253–72.
291. Watson, George W., and Steven D. Papamarcos. 2002. «Social capital and organizational commitment.» *Journal of Business and Psychology* 16: 537–552.
292. Weick K.E., Roberts K.H. Collective Mind in Organizations: Heedful Interrelating on Flight Decks // *Administrative Science Quarterly*. 1993. 38(3). P. 357–331.
293. Woolcock M. Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy // *Journal of Socio-Economics*. 2001. 30(2). P. 193–197.
294. Woolcock M., Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy // *The World Bank Research Observer*. 2000. 15(2). P. 226.
295. Woolcock, Michael. 1998. «Social capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework.» *Theory and Society* 27: 151–208.
296. Woolley F. Social Cohesion and Voluntary Activity: Making Connections, Center for Study of Living Standards (CSLS) // Conference: The State of Living Standards and the Quality of Life. Ottawa, 1998.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Анкета эмпирического исследования социального капитала

Дорогой друг!

Просим Вас принять участие в исследовании, посвященном изучению культурных ценностей и установок. Пожалуйста, заполните анкету, не пропуская ни одного вопроса. Здесь нет верных или неверных ответов, поэтому, пожалуйста, отвечайте на вопросы искренне. Результаты опроса будут использованы только для исследования. Анкета анонимная, Ваши данные будут обрабатываться в общем массиве и оглашению не подлежат.

I. Следующие фразы представляют собой утверждения, относящиеся к тому, во что мы верим. Внимательно прочитайте каждую фразу и отметьте цифрой, которая лучше всего отражает Ваше мнение.

Утверждения	Абсолютно не согласен	Не согласен	Не знаю	Согласен	Абсолютно согласен
1. Люди перестанут усердно работать, когда достигнут комфортной жизни.	2	3	4	5	6
2. Человек достигнет успеха, если он действительно старается	1	2	3	4	5
3. Люди прикладывают чрезвычайные усилия к проблемам, которые трудно разрешимы	1	2	3	4	5
4. Религия помогает людям преодолевать жизненные кризисы	1	2	3	4	5
5. Неприятности могут быть преодолены с помощью усилий	1	2	3	4	5
6. Чья-то прибыль – это потеря другого человека	1	2	3	4	5
7. Религиозная вера помогает человеку понять смысл жизни	1	2	3	4	5
8. Человек получает от жизни ровно столько, сколько тратит на нее сил	1	2	3	4	5
9. Люди, получающие помощь от других, становятся ленивыми	1	2	3	4	5
10. Мудрые люди могут понимать и изменять свою судьбу к лучшему	1	2	3	4	5
11. Индивидуальные характеристики, такие как внешность и день рождения, влияют на судьбу	1	2	3	4	5
12. Люди верят в высшую силу, только когда им нужна помочь	1	2	3	4	5
13. Жизнь постоянно несет людям страдания	1	2	3	4	5
14. Успех человека в жизни зависит от судьбы	1	2	3	4	5
15. Обычно есть только один способ решения проблемы	1	2	3	4	5
16. Лень приносит вместе с собой другие пороки	1	2	3	4	5
17. Религиозная вера помогает людям сделать правильный выбор в сложной жизненной ситуации	1	2	3	4	5
18. Успех требует значительной силы воли	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6
19. Людям нравится наблюдать за тем, как другие борются друг с другом	1	2	3	4	5
20. За несчастьем всегда следует удача	1	2	3	4	5
21. Скромный человек производит хорошее впечатление на людей	1	2	3	4	5
22. Поведение человека может противоречить его истинным чувствам	1	2	3	4	5
23. Поведение человека меняется в зависимости от социальных условий	1	2	3	4	5
24. Бог помогает тем, кто помогает другим	1	2	3	4	5
25. Честность – предпосылка счастливой жизни	1	2	3	4	5
26. Высшая сила иногда помогает людям в нужде	1	2	3	4	5
27. Умение находить общий язык с другими людьми важнее любых знаний и навыков	1	2	3	4	5
28. Обычно все происходят в соответствии с ожиданиями людей	1	2	3	4	5
29. Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха	1	2	3	4	5
30. Религиозная вера дает надежду страдающим людям	1	2	3	4	5
31. Неудачи могут сделать людей мудрее	1	2	3	4	5
32. Старики обычно упрямы и имеют предубеждения	1	2	3	4	5
33. Люди создают преграды, чтобы помешать другим в успехе	1	2	3	4	5
34. Можно добиться успеха, идя к нему шаг за шагом	1	2	3	4	5
35. Люди внезапно могут потерять все, что имеют	1	2	3	4	5
36. Люди недолюбливают тех, кто преуспевает в жизни	1	2	3	4	5
37. Богатые люди становятся богаче, бедные люди становятся беднее	1	2	3	4	5

38. Люди, которые работают ради своей мечты, часто бывают разочарованы	1	2	3	4	5
39. Занятие общественными делами приносит только проблемы	1	2	3	4	5
40. Люди, которые больше всех работают, в итоге оказываются ни с чем	1	2	3	4	5
41. Люди, обладающие властью склонны эксплуатировать других	1	2	3	4	5
42. У людей нет способа улучшить свою судьбу	1	2	3	4	5
43. Религиозная вера способствует духовному здоровью	1	2	3	4	5
44. Религия часто вызывает предубеждения	1	2	3	4	5
45. Для успеха необходимы знания	1	2	3	4	5
46. Религия противоречит науке	1	2	3	4	5
47. Поведение человека находится под влиянием многих факторов	1	2	3	4	5
48. Различные версии одной реальности могут быть верными	1	2	3	4	5
49. Влюбленные обычно слепы	1	2	3	4	5
50. Люди могут избежать своей судьбы	1	2	3	4	5
51. Невежество приводит людей к вере в высшие силы	1	2	3	4	5
52. Люди, которых человек будет любить в своей жизни, предопределены судьбой	1	2	3	4	5
53. Различные социальные институты в обществе расположены к богатым	1	2	3	4	5
54. Амбиции никак не влияют на успех	1	2	3	4	5
55. Существуют способы изменить свою судьбу	1	2	3	4	5
56. В реальной жизни редко встречаешь счастливый финал	1	2	3	4	5
57. Люди не могут предвидеть того, что с ними случится	1	2	3	4	5
58. Уменьшение социального неравенства – это пример развития общества	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6
59. Следование религии объединяет людей с другими	1	2	3	4	5
60. Промедление – это главная причина неудачи	1	2	3	4	5
61. Состязательность способствует прогрессу	1	2	3	4	5
62. Приспособление к другим не означает потерю и неудачи	1	2	3	4	5
63. Низам общества трудно получить поддержку от верхних слоев	1	2	3	4	5
64. Отторженность помогает избежать ошибок	1	2	3	4	5
65. Каждый человек уникален	1	2	3	4	5
66. Религиозная практика ограничивает мышление человека	1	2	3	4	5
67. Власть и статус делают людей надменными	1	2	3	4	5
68. Привал – начало успеха	1	2	3	4	5
69. Социальные проблемы редко бывают простыми и легко решаемыми	1	2	3	4	5
70. Судьба не имеет отношения к жизненным трагедиям	1	2	3	4	5
71. Многие вещи кажутся намного более сложными, чем они есть на самом деле	1	2	3	4	5
72. Религия способствует невежеству	1	2	3	4	5
73. Большинство несчастий можно предупредить	1	2	3	4	5
74. Религия замедляет человеческий прогресс	1	2	3	4	5
75. Религия делает людей более здоровыми	1	2	3	4	5
76. Существует Верховный разум, управляющий вселенной	1	2	3	4	5
77. Люди, становясь богатыми и успешными, забывают тех, кто помогал им в жизни	1	2	3	4	5
78. Трудности можно преодолеть усердной работой и упорством	1	2	3	4	5
79. Все во вселенной предопределено	1	2	3	4	5

80. Сильно отличающиеся мнения могут быть оба правильными	1	2	3	4	5
81. Возможность обогащения порождает у людей нечестность	1	2	3	4	5
82. Гибкость никак не связана с успехом	1	2	3	4	5
83. Только слабые люди нуждаются в религии	1	2	3	4	5
84. Религия делает людей счастливее	1	2	3	4	5
85. Люди могут контролировать свое будущее	1	2	3	4	5
86. Пххвала – это лишь льстивый способ для людей получить от других то, что они хотят	1	2	3	4	5
87. Неприятности и тяжелые времена делают людей сильнее	1	2	3	4	5
88. Усердно работающие люди в итоге достигнут большего	1	2	3	4	5
89. Жизнь не улучшится даже, если ты знаешь людей у власти	1	2	3	4	5
90. Даже в плохом человеке можно найти что-либо хорошее	1	2	3	4	5
91. Формирование будущего – дело собственных рук человека	1	2	3	4	5
92. Люди с различными мнениями могут быть правыми в одинаковой мере	1	2	3	4	5
93. Один свод правил может быть применим для большинства ситуаций	1	2	3	4	5
94. У людей есть принципы, и они не будут делать что-то ради денег	1	2	3	4	5
95. Успехи и неудачи человека обусловлены судьбой	1	2	3	4	5
96. Добрых людей легко запугать	1	2	3	4	5
97. Жизнь полна счастливых моментов	1	2	3	4	5
98. Для достижения цели важно видение разных путей к ней	1	2	3	4	5
99. Поступая согласно принципам, избегаешь необходимости принимать трудные решения	1	2	3	4	5
100. Тот, кто не умеет планировать свое будущее, когда-нибудь потерпит неудачу	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6
101. В разных ситуациях люди могут вести себя абсолютно по-разному	1	2	3	4	5
102. Люди, которые не заботятся о своих собственных интересах, все равно могут преуспевать в жизни	1	2	3	4	5
103. Многие проблемы не имеют решения	1	2	3	4	5
104. Выносливость и решительность – ключ к достижению целей	1	2	3	4	5
105. Трудолюбивые люди хорошо вознаграждаются	1	2	3	4	5
106. Религия помогает людям делать правильный выбор в жизни	1	2	3	4	5
107. Трудно встать на ноги после полной неудачи в жизни	1	2	3	4	5
108. Хорошие связи с людьми, которые наделены властью – более важны, чем тяжелый труд	1	2	3	4	5
109. Высшая сила иногда вмешивается в события нашей жизни	1	2	3	4	5
110. Плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей.	1	2	3	4	5
111. Удача приходит, когда меньше всего ее ожидаешь	1	2	3	4	5
112. Некоторые люди рождены везунчиками	1	2	3	4	5
113. Быть гибким в жизни – путь к счастью	1	2	3	4	5
114. Люди с деньгами правят миром	1	2	3	4	5
115. Внешность человека отражает его характер	1	2	3	4	5
116. Единственный путь преуспеть – это использовать преимущество над другими	1	2	3	4	5
117. Благотворительность способствует бедности	1	2	3	4	5
118. Человек может радикально поменяться в короткий промежуток времени	1	2	3	4	5

119. Люди всегда ожидают чего-то взамен оказанной услуги	1	2	3	4	5
120. Человек является либо хорошим, либо злым, и обстоятельства не имеют никакого отношения к этому	1	2	3	4	5
121. Верховный разум очевиден во всем для того, кто ищет знаки его присутствия	1	2	3	4	5
122. Молодые люди импульсивны и ненадежны	1	2	3	4	5
123. Люди, подчиняющиеся судьбе, глупы и невежественны	1	2	3	4	5
124. Религия – это средство манипулирования людьми	1	2	3	4	5
125. Человек должен действовать в соответствии с конкретными обстоятельствами	1	2	3	4	5
126. Суровые законы могут сделать людей послушными	1	2	3	4	5
127. Если народ что-либо потребует, власть всегда пойдет ему на уступки	1	2	3	4	5
128. Когда верхушка страны живет в роскоши – народ живет в нищете	1	2	3	4	5
129. Власть продается и покупается и надо этим пользоваться	1	2	3	4	5
130. Месть – это признак слабости	1	2	3	4	5
131. Принципы человека должны быть гибкими	1	2	3	4	5
132. Власти нужно избегать и сторониться	1	2	3	4	5
133. Большинству людей нельзя доверять	1	2	3	4	5
134. Семья – это самое главное в жизни человека	1	2	3	4	5
135. Власти нужно подчиняться и не идти против ее	1	2	3	4	5
136. Человек человеку – брат	1	2	3	4	5
137. Деньги портят людей	1	2	3	4	5
138. Подхалимы достигают большего, чем трудолюбивые люди	1	2	3	4	5
139. Правда (истина) и суд (закон) – вещи несовместимые	1	2	3	4	5
140. Закон можно купить	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6
141. В жизни нужно надеяться только на себя	1	2	3	4	5
142. В политике нет честных людей	1	2	3	4	5
143. Власть меняет людей в худшую сторону	1	2	3	4	5
144. Нужно хорошо относиться к людям других национальностей, но браки должны быть только внутри нации	1	2	3	4	5
145. Без религии жизнь человека теряет смысл	1	2	3	4	5
146. Власть всегда обманывает народ	1	2	3	4	5
147. Если сильные разобщены, то слабые, объединившись, их победят	1	2	3	4	5
148. Плохой человек никогда не станет хорошим	1	2	3	4	5
149. В некоторых ситуациях даже честному человеку можно сказать неправду	1	2	3	4	5
150. Пожилые люди мудры, и их нужно слушать	1	2	3	4	5

II. Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы:

1. В какой степени Вы ощущаете себя гражданином своей страны? (Обведите цифру).

1 2 3 4 5
совсем не ощущаю, но иногда ощущаю ощущаю ощущаю, в
ощущаю очень слабо а иногда – нет почти всегда полной мере

2. Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин России? (Подчеркните)

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 5) гордость | 2) обиду |
| 4) спокойную уверенность | 1) ущемленность, униженность |
| 3) никаких чувств | другое (укажите) |

3. Отметьте, пожалуйста, насколько терпимо, с Вашей точки зрения, относятся окружающие Вас люди к представителям нижеследующих групп.

Насколько терпимо относятся окружающие Вас люди к представителям:	С ненавистью	С раздражением	Равнодушно	Терпимо	С полным принятием
этнических меньшинств	1	2	3	4	5
иных вероисповеданий	1	2	3	4	5
сексуальных меньшинств	1	2	3	4	5
инакомыслящих (людям с иными политическими взглядами)	1	2	3	4	5

4. Насколько типичны для окружающих Вас людей приведенные ниже виды поведения?

	Совсем не ти- пично	Не ти- пично	Затруд- няюсь ответить	Ти- пично	Очень типич- но
1. Доверять друг другу	1	2	3	4	5
2. Вести себя уважительно друг по отношению к другу	1	2	3	4	5
3. Относиться к окружающим людям как к равным	1	2	3	4	5
4. Быть готовым поделиться матери- альными вещами (деньгами, одеж- дой, домашним имуществом) с нуж- дающимися	1	2	3	4	5
5. Быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуж- дающихся в этом	1	2	3	4	5
6. Стремиться понимать и поддер- живать других людей	1	2	3	4	5

5. Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?

6. Оцените степень Вашего согласия с утверждениями в соответствии со шкалой: 1 – абсолютно не согласен, 2 – не согласен, 3 – не знаю, 4 – отчасти согласен, 5 – абсолютно согласен (обведите соответствующий балл после каждого утверждения).

		Утверждения					1	2	3	4	5
1	Я оцениваю себя по тому, что я считаю важным, а не по тому, что считают важным другие						1	2	3	4	5
2	Я хорошо справляюсь с многочисленными обязанностями в моей повседневной жизни						1	2	3	4	5
3	Я перестал(а) пытаться вносить существенные улучшения или изменения в свою жизнь						1	2	3	4	5
4	У меня было мало тёплых и доверительных отношений с другими людьми						1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Утверждения		1	2	3	4	5
5	Иногда я чувствую, что сделал(а) всё, что можно было сделать в этой жизни	1	2	3	4	5
6	Во многих отношениях я чувствую разочарование по поводу того, что я достиг(ла) в жизни	1	2	3	4	5
7	Я доверяю своему мнению даже тогда, когда оно противоречит общепринятым	1	2	3	4	5
8	Повседневные заботы часто тяготят меня	1	2	3	4	5
9	Для меня жизнь всегда была постоянным процессом поиска знания, изменения и роста	1	2	3	4	5
10	Люди описали бы меня как щедрого человека, готового делиться своим временем с другими	1	2	3	4	5
11	Некоторые люди бесцельно бредут по жизни, но я к ним не принадлежу	1	2	3	4	5
12	Большинство черт моего характера мне нравится	1	2	3	4	5
13	Я склонен/склонна поддаваться влиянию людей с твердыми убеждениями	1	2	3	4	5
14	В общем, я чувствую, что контролирую ситуацию, в которой живу	1	2	3	4	5
15	Я думаю, что важно приобретать новый жизненный опыт, который дает возможность пересмотреть представления о себе самом и окружающем мире	1	2	3	4	5
16	Для меня всегда было болезненно трудным поддерживать близкие отношения	1	2	3	4	5
17	Я живу одним днем, не задумываясь о будущем	1	2	3	4	5
18	Когда я оглядываюсь на свою жизнь, я доволен/довольна тем, как оно всё обернулось	1	2	3	4	5

7. В левом крайнем столбце приводится суждение, которое Вам необходимо оценить, в правом – пятибалльная шкала для оценки. Произведите оценку, отметив на шкале соответствующую Вашему мнению цифру от 1 до 5.

1. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?	Совсем не значимы 1	2	3	4	5 Очень значимы
2. Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?	Очень низкие 1	2	3	4	5 Очень высокие
3. Оцените уровень Вашей деловой активности (стремления заработать деньги) в настоящее время	Очень низкий 1	2	3	4	5 Очень высокие

4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)	Очень слабое 1	2	3	4	5 Очень сильное
5. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов	Очень слабое 1	2	3	4	5 Очень сильное
6. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска	Очень низкая 1	2	3	4	5 Очень высокая
7. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	Низкий интерес 1	2	3	4	5 Высокий интерес
8. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	Низкий интерес 1	2	3	4	5 Высокий интерес
9. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?	Отрицательно 1	2	3	4	5 Положительно
10. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?	Отрицательно 1	2	3	4	5 Положительно
11. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	Очень редко 1	2	3	4	5 Очень часто
12. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	Очень враждебно 1	2	3	4	5 Очень доброжелательно
13. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно 1	2	3	4	5 Очень доброжелательно
14. Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?	Очень слабое 1	2	3	4	5 Очень сильное

8. Отметьте, пожалуйста, степень согласия со следующими утверждениями:

Утверждения	абсолютно не согласен	не согласен	не знаю	отчасти согласен	абсолютно согласен
В целом, я удовлетворен моей жизнью	1	2	3	4	5
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Утверждения		1	2	3	4	5
5	Иногда я чувствую, что сделал(а) всё, что можно было сделать в этой жизни	1	2	3	4	5
6	Во многих отношениях я чувствую разочарование по поводу того, что я достиг(ла) в жизни	1	2	3	4	5
7	Я доверяю своему мнению даже тогда, когда оно противоречит общепринятым	1	2	3	4	5
8	Повседневные заботы часто тяготят меня	1	2	3	4	5
9	Для меня жизнь всегда была постоянным процессом познания, изменения и роста	1	2	3	4	5
10	Люди описали бы меня как щедрого человека, готового делиться своим временем с другими	1	2	3	4	5
11	Некоторые люди бесцельно бредут по жизни, но я к ним не принадлежу	1	2	3	4	5
12	Большинство черт моего характера мне нравится	1	2	3	4	5
13	Я склонен/склонна поддаваться влиянию людей с твердыми убеждениями	1	2	3	4	5
14	В общем, я чувствую, что контролирую ситуацию, в которой живу	1	2	3	4	5
15	Я думаю, что важно приобретать новый жизненный опыт, который дает возможность пересмотреть представления о себе самом и окружающем мире	1	2	3	4	5
16	Для меня всегда было болезненно трудным поддерживать близкие отношения	1	2	3	4	5
17	Я живу одним днем, не задумываясь о будущем	1	2	3	4	5
18	Когда я оглядываюсь на свою жизнь, я доволен/довольна тем, как оно всё обернулось	1	2	3	4	5

7. В левом крайнем столбце приводится суждение, которое Вам необходимо оценить, в правом – пятибалльная шкала для оценки. Произведите оценку, отметив на шкале соответствующую Вашему мнению цифру от 1 до 5.

1. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?	Совсем не значимы 1	2	3	4	5 Очень значимы
2. Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?	Очень низкие 1	2	3	4	5 Очень высокие
3. Оцените уровень Вашей деловой активности (стремления заработать деньги) в настоящее время	Очень низкий 1	2	3	4	5 Очень высокие

4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)	Очень слабое 1	2	3	4	5 Очень сильное
5. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов	Очень слабое 1	2	3	4	5 Очень сильное
6. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска	Очень низкая 1	2	3	4	5 Очень высокая
7. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	Низкий интерес 1	2	3	4	5 Высокий интерес
8. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	Низкий интерес 1	2	3	4	5 Высокий интерес
9. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?	Отрицательно 1	2	3	4	5 Положительно
10. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?	Отрицательно 1	2	3	4	5 Положительно
11. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	Очень редко 1	2	3	4	5 Очень часто
12. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	Очень враждебно 1	2	3	4	5 Очень доброжелательно
13. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно 1	2	3	4	5 Очень доброжелательно
14. Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?	Очень слабое 1	2	3	4	5 Очень сильное

8. Отметьте, пожалуйста, степень согласия со следующими утверждениями:

Утверждения	абсолютно не согласен	не согласен	не знаю	отчасти согласен	абсолютно согласен
В целом, я удовлетворен моей жизнью	1	2	3	4	5
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	1	2	3	4	5

9. Укажите, пожалуйста, Ваши:

– пол _____ возраст _____ национальность _____

– где Вы учитесь или кем работаете в настоящее время?

Приложение Б

Модифицированный семантический дифференциал для оценки воспринимаемого социального капитала институтов общества

В следующей таблице оцените, пожалуйста, различные группы и организации по приведенным в столбцах характеристикам с помощью следующей шкалы: 1 – абсолютно не согласен, 2 – не согласен, 3 – не знаю, не уверен, 4 – согласен, 5 – абсолютно согласен (в каждой графе должна стоять цифра, соответствующая Вашему мнению)

	Доверяющие мне	Заслуживаю- щие моего до- верия	Свои для меня	Помогающие мне	Принимающие меня	У нас общие ценности	Защищающие меня	Уважающие меня
Семья								
Друзья								
Сослуживцы								
Непосредственное руководство								
Церковь, религиозная об- щина								
Армия								
Образовательные учреждения								
Общественные организации								
Милиция								
Социальные службы (Собес, органы опеки и т.д.)								
Местное правительство (Вашего населенного пункта)								
СМИ								
Федеральное правительство								
Частный бизнес								
Политические партии								

Органы правосудия (суд, прокуратура и др.)					
Парламент					
Президент					
Международные организации (например, ООН, Страсбургский суд или другие)					

Научное издание

ТАТАРКО Александр Николаевич

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
КАК ОБЪЕКТ
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Монография

Редактор издательства Е.М. Бугачева

Подготовка оригинал-макета:

Издательство «МАКС Пресс»

Компьютерная верстка: М.А. Комарова

Корректор: Д.Ю. Ментий

Дизайн обложки: В.В. Кононов

Подписано в печать 21.07.2011 г.

Формат 60x 88 1/16. Усл.печл. 11,0. Тираж 500 экз. Изд. № 306. Заказ № 5391.

Издательство ООО «МАКС Пресс»

Лицензия ИД N 00510 от 01.12.99 г.

119992, ГСП-2, Москва, Ленинские горы, МГУ имени М.В. Ломоносова,
2-й учебный корпус, 627 к.
Тел. 939-3890, 939-3891. Тел./Факс 939-3891.

Отпечатано в ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ»,
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403

ISBN 978-5-317-03759-8



9 785317 037598