

*А.Н. ТАТАРКО,  
Ц. ЛЮ*

## **Кросскультурный анализ социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев\***

Связь социального капитала с объективными показателями экономического развития обществ вполне доказана. 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 (см., например, [Нестик, 2009]), в то время как исследования взаимосвязей социального капитала и экономических представлений на социальном уровне только начинаются [Лебедева, Татарко, 2007; Татарко, Лебедева, 2009].

На региональном и общенациональном уровнях социальный капитал создает условия для экономического роста [Woolcock, 1998; Torsvik, 2000; Дискин, 1997; 2003<sup>a</sup>; 2003<sup>b</sup>], и, как показывает анализ по 54 европейским регионам, ключевым оказывается не само наличие связей и уровень доверия, а интенсивность участия в горизонтальных сообществах [Beugelsdijk, van Schaik, 2005]. Социальный капитал облегчает создание новых предприятий, способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, повышает эффективность рынка [Радаев, 2003].

В социальной психологии также активно изучаются феномены, которые рассматриваются в социологии в качестве социального капитала – доверие, групповая идентичность, этническая толерантность, внутригрупповые связи и др. Однако само понятие “социальный капитал”, объединяющее данные феномены, стало употребляться в социальной психологии относительно недавно. При этом в социальной психологии социальный капитал редко изучается на социальном уровне, чаще на уровне малых групп или организаций (см., например, [Нестик, 2009]). В социальной психологии существует свое понимание социального капитала, формируемое с привлечением категории психологических отношений. Например, П. Шихирев раскрывает психологическое понимание социального капитала, используя предложенное им понимание

---

\* Статья подготовлена в рамках индивидуального исследовательского проекта “Влияние социального капитала на экономические установки и представления в России и Китае” (№ 09-01-0053) при поддержке Программы “Научный Фонд” ГУ-ВШЭ.

---

*Татарко Александр Николаевич – кандидат психологических наук, доцент факультета психологии Государственного университета – Высшей школы экономики.*

*Лю Цуньин – кандидат психологических наук, доцент института психологии Пекинского педагогического университета.*

предмета социальной психологии. Социальная психология, с его точки зрения, “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)” [Шихирев, 2003, с. 19]. Таким образом, социальный капитал по Шихиреву – это оценка отношений. Если она позитивна, то такие отношения продуктивны и социальный капитал высокий, в противном случае мы получаем его отсутствие. То есть социальный капитал – качество отношений или отношение к отношениям.

Современные исследования показывают, что социальный капитал в значительной степени зависит от культуры. Например, кросскультурные исследования свидетельствуют о его связи с таким культурным измерением по Г. Хофстеду, как индивидуализм-коллективизм. При этом большим социальным капиталом, как правило, обладают индивидуалистические культуры [Allic, Reallo, 2004]. Правда, из этой тенденции выпадают такие коллективистские культуры, как Япония, Южная Корея, Китай (см., например, <http://www.worldvaluessurvey.org/>), где жители демонстрируют высокий уровень доверия.

Ф. Фукуяма подчеркивает влияние, которое культура и социальный капитал 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. Ученый доказывает, что особенности промышленной структуры страны – масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм – обусловлены ее культурой [Фукуяма, 2006].

Таким образом, существует достаточное количество исследований о том, что социальный капитал оказывает значительное влияние на благосостояние этнических групп и целых стран. Однако нетрудно заметить, что во всех существующих на настоящий момент работах рассматривается связь социального капитала с *объективными* экономическими показателями. Это не раскрывает *механизма* влияния социального капитала на экономическое поведение. С нашей точки зрения, продвинуться в этом направлении можно, если рассмотреть связь социального капитала с экономическими установками и представлениями разных этнических групп и стран, обладающих различными уровнем социального капитала и темпами прироста ВВП. Почему именно с экономическими установками и представлениями? Потому что именно они связаны с экономическим поведением, лежащим 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. Одной из наиболее интересных в этом отношении стран является Китай. Он и был выбран для сравнительного исследования, цель которого – глубже понять механизм влияния разных компонентов социального капитала на различные виды экономического поведения и экономической активности россиян.

Мы исходим из следующей теоретической гипотезы: в различных культурах существуют похожие по своей направленности взаимосвязи социального капитала и экономических представлений. При этом были выдвинуты и следующие исследовательские гипотезы:

– китайцы обладают более высоким, по сравнению с русскими, социальным капиталом;

– экономические представления китайцев более “продуктивны” по своей направленности: китайцы демонстрируют больший, по сравнению с русскими, интерес к экономике и более оптимистично оценивают свои возможности в повышении доходов;

– показатели социального капитала связаны с экономическими представлениями русских и китайцев, по своей направленности эти взаимосвязи сходны.

Наша работа опирается на данные социально-психологического опроса, в котором приняли участие 255 респондентов. Из них 150 – русских, проживающих в различных регионах России: в Москве, в Южном федеральном округе (Ставрополь), в Республике Башкортостан (Сибай). В каждом из регионов были опрошены по 50 человек. В Китае были опрошены 105 человек, проживающих в Пекине. Средний возраст опрошенных в России составил 27 лет, в Пекине – 24 года. Выборки были уравнены по гендерному составу.

Участникам предъявлялся для заполнения опросник, в который входил набор методик, позволяющих оценить социальный капитал, экономические представления и социальные аксиомы. В исследовании задействованы утверждения из двух блоков социальных аксиом: *социальный цинизм* и *награда за усилия*. В анализ включались утверждения из двух данных блоков, касающихся представлений человека об экономических отношениях, финансовых, а также отношении к труду.

Русские заполняли анкету на русском языке, китайцы – на китайском. Бланки анкеты предъявлялись исследователем очно – как индивидуально, так и небольшим группам респондентов (по 10–20 человек); каждый респондент заполнял анкету самостоятельно. Таким образом, порядок предъявления методик для обеих выборок был одинаковым. Основные показатели, которые фигурировали в данном исследовании, касались, во-первых, **социального капитала** (общий уровень доверия личности; характеристика гражданской идентичности; толерантность к представителям иных групп; воспринимаемый социальный капитал), во-вторых, выделенных двух блоков **социальных аксиом**<sup>1</sup>, наконец, в-третьих, выделялись показатели, характеризующие **представления личности об экономических реалиях**<sup>2</sup>.

## Результаты исследований

В таблице 1 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 и индекс воспринимаемого социального капитала. Приведенные данные свидетельствуют о различиях в выраженности отдельных показателей социального капитала у русских и китайцев.

Если по показателю выраженности гражданской идентичности различий между русскими и китайцами не обнаружено, то показатель позитивности гражданской идентичности статистически значимо выше у русских. Межличностное доверие статистически значимо выше у китайцев. Вспомним, что этот показатель рассматривается во многих работах в качестве главного при измерении социального капитала [Коулман, 2001; Шихирев, 2003]. Исследование показало, что межличностное доверие выше у

<sup>1</sup> Эта часть анкеты включала методику “Социальные аксиомы” М. Бонда и К. Леунга. При анализе данных использовались 12 утверждений, входящих в два блока социальных аксиом: “Социальный цинизм” и “Награда за усилия”. Используемые утверждения касались представлений человека об экономических и финансовых отношениях, а также об отношении к труду.

<sup>2</sup> Обработка данных проводилась с помощью пакета SPSS 11,0 с использованием факторного анализа (по методу максимального правдоподобия, вращение факторной структуры осуществлялось методом “Веримакс”), множественного регрессионного анализа (метод *stepwise*), корреляционного анализа (использовался коэффициент  $\tau$ -Кендалла). Для определения внутренней согласованности психологических оценок использовалась процедура *Reliability*, вычислялся коэффициент  $\alpha$  Кронбаха; для определения достоверности различий применялся Z-критерий Колмогорова–Смирнова для независимых выборок, а также *t*-критерий Стьюдента.

## 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 другим	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***
5. Индекс воспринимаемого социального капитала	3,7***	3,3***
5.1. Доверять друг другу	3,7***	3,1***
5.2. Вести себя уважительно по отношению друг к другу	3,9***	3,4***
5.3. Относиться к окружающим, как к равным	3,7	3,3
5.4. Быть готовым поделиться материальными вещами (деньгами, одеждой, домашним имуществом) с нуждающимися	3,4**	2,9**
5.5. Быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом	3,5	3,6
5.6. Стремиться понимать и поддерживать других людей	3,7***	3,3***

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

\*\* Различия между группами значимы на уровне  $p < 0,01$ .

\*\*\* Различия между группами значимы на уровне  $p < 0,001$ .

китайских студентов. Тот факт, что доверие выше у китайцев – не новость: такие результаты были получены в рамках исследований World Values Survey [Inglhart, Baker, 2000], а также в [Лебедева... 2007; Лебедева, Чирков, Татарко, 2007]. Новыми здесь являются результаты оценки различий в характеристиках гражданской идентичности, толерантности к представителям иных групп, а также различия в показателях воспринимаемого социального капитала. 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 позитивность гражданской идентичности не продемонстрировала ни одной взаимосвязи с экономическими представлениями.

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 результирующие показатели не отличаются. Как видно из таблицы 1, толерантность к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий выше у китайцев, а толерантность к инакомыслящим значимо выше у русских. Общий индекс толерантности к представителям других групп не имеет статистически значимых различий у русских и китайцев, но 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 инокультурным группам, а к представителям групп, обычно отвергаемых обществом, – инакомыслящим.

Индекс воспринимаемого социального капитала имеет статистически значимые отличия между русскими и китайцами, данный параметр выше у русских (см. табл. 1). Если рассмотреть различия по показателям, входящим в данный индекс, то видно, что четыре из шести показателей, входящих в данный индекс, статистически значимо выше в группе русских.

## Различия в экономических представлениях русских и китайцев

Представления и установки (все шкалы 5-балльные)	Русские	Китайцы
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
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*

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

Воспринимаемый социальный капитал характеризует социально-психологический климат в обществе, который может представлять собой оптимальные условия для продуктивных экономических отношений. Такой климат характеризуется взаимным доверием, уважением, равноправными отношениями, взаимопомощью и взаимоподдержкой. Именно такие индикаторы входят в общий индекс воспринимаемого социального капитала. Общий индекс воспринимаемого социального капитала выше у русских. Если бы мы получили высокий индекс воспринимаемого социального капитала россиян при высоком фактическом социальном капитале, эти результаты не привлекали бы особого внимания. Но когда возникает противоречие: при более низком, чем у китайцев, социальном капитале он воспринимается как более высокий, это довольно важный феномен, на объяснении которого стоит заострить внимание.

Более высокие значения по воспринимаемому социальному капиталу у русских наиболее вероятно объясняются влиянием дефицитарных потребностей. Россияне хотят, чтобы в обществе было больше доверия (показатели доверия 2,5 балла, а воспринимаемого в обществе 3,7 балла), уважения, равноправия, взаимной поддержки. Вероятно, мы наблюдаем результат депривации таких отношений. И как ни удивительно, это хорошо, если подойти к данному феномену с оценочных позиций. Ибо такие потребности обнаруживают себя, а желание большего доверия, взаимоуважения, взаимоподдержки вкупе с высокой позитивностью гражданской идентичности могут привести к формированию более высокого социального капитала россиян в будущем.

В таблице 2 показаны 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 очень существенны. Таким образом, 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.

Следующий этап анализа данных был посвящен выявлению более общих психологических конструкторов, 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, факторизации подлежали суждения из опросника М. Бонда и К. Леунга “Социальные аксиомы”. Для исследования из опросника были отобраны только суждения из блоков “Награда за усилия” и “Социальный цинизм”. Суждения касались отношения к труду и к деньгам. Факторизация осуществлялась методом максимального правдоподобия с последующим вращением методом “Веримакс”. Полученная семифакторная структура описывала 66,5% дисперсии и была оценена на пригодность с помощью теста сферичности Бартлета (показатели которого были значимы на уровне  $p < 0,001$ ) и Критерия КМО (значение которого составило 0,70). Таким образом, можно сделать вывод, что реконструированная факторная структура вполне адекватно описывает данные. Ниже дается краткая характеристика каждого из полученных факторов (см. табл. 3).

*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 трудовые усилия”. 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 “Социально-экономический цинизм”. В него вошли суждения из опросника “Социальные аксиомы”, относящиеся к соответствующему блоку: “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 “Материальное благополучие”. 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

**Результаты факторного анализа экономических представлений и социальных аксиом**

<b>Суждения</b>	<b>Ф1</b>	<b>Ф2</b>	<b>Ф3</b>	<b>Ф4</b>	<b>Ф5</b>	<b>Ф6</b>	<b>Ф7</b>
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 наделены властью, более важны, чем тяжелый труд			0,78				
Закон можно купить			0,75				
Люди с деньгами правят миром			0,70				
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	0,70	
Состоятельность способствует прогрессу						-0,63	
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния							0,86
Деньги портят людей							-0,62
Как лично вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	12,1	11,2	10,9	9,4	9,1	7,0	6,8
<b>% дисперсии</b>							

благополучия”. 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 двум факторам “Социально-экономический цинизм” и “Материальное благополучие” (см. табл. 4).

В последнем столбце выборки приводятся значения коэффициента *d*-Коэна, позволяющего установить, не являются ли выявленные достоверные различия статистическим артефактом, возникшим вследствие объема выборок. Из таблицы 4 видно, что у русских в значительно большей мере, чем у китайцев, выражены значения по фактору “Социально-экономический цинизм”, различия достоверны на высоком уровне  $p < 0,001$ . У китайцев выше, на уровне значимости  $p < 0,05$  оценки по фактору “Материальное благополучие”. Однако, заметим, что величина коэффициента *d*-Коэна довольно низка по данному фактору, поэтому следует учитывать, что данное различие может носить случайный характер и носит характер статистического артефакта, поэтому к нему нужно относиться с осторожностью.

Таким образом, 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 в культуре закреплены вера и приятие того, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими. Такие представления – основа коррупционного поведения. Для подтверждения данного заключения можно обратиться к электронным ресурсам Центра изучения коррупции в Интернете ([http://www.icgg.org/corruption.cpi\\_2008.html](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 г.), Россия по уровню коррупции находится на 147-м месте, а Китай на 72-м. Для ориентира можно заметить: наименьшая коррупция в Дании – 1-е 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 – факторы, способствующие экономической успешности китайцев.

Для выявления взаимосвязей измерений социального капитала с отдельными экономическими представлениями был проведен корреляционный анализ, результаты которого представлены в таблицах 5 и 6. Как видно из таблицы 5, у русских наибольшее количество связей с экономическими представлениями демонстрируют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. Все обнаруженные связи положительны.

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.



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

Фактор	Русские				Китайцы				Уровень значимости <i>p</i>	<i>d</i> -Коэна
	min / max		<i>M</i>	$\sigma$	<i>Me</i>		min/max			
	<i>M</i>	$\sigma$			<i>Me</i>	$\sigma$				
Интерес к экономике	-0,05	1,02	-0,03	-2,38 / -2,23	0,09	0,95	0,05	-2,34 / 1,83	>0,05	0,15
Награда за усилия в труде	0,05	0,98	0,17	-2,93 / 2,20	-0,09	1,03	-0,05	-3,55 / 2,02	>0,05	0,16
Социально-экономический цинизм	0,30	0,76	0,38	-2,45 / 2,58	-0,59	0,95	-0,63	-2,86 / 2,37	<0,001	1,13
Материальное благополучие	-0,08	1,03	0,03	-3,52 / 2,23	0,17	0,92	0,24	-2,64 / 2,35	<0,05	0,29
Готовность к экономическому риску	0,07	1,03	0,02	-2,57 / 2,95	-0,13	0,93	-0,14	-2,79 / 2,17	>0,05	0,22
Готовность к конкуренции	0,04	1,0	0,17	-2,82 / 2,74	-0,08	0,99	-0,04	-3,11 / 2,10	>0,05	0,15
Негативное отношение к богатству	-0,08	0,89	0,03	-2,41 / 2,26	0,15	1,18	0,18	-2,61 / 2,54	>0,05	0,27

Таблица 5

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*	0,14*
Оценка собственных возможностей в повышении доходов	0,17**				
Степень желания быть собственником	0,13*			-0,14**	0,12*
Готовность к экономическому риску	0,11*				
Оптимальная степень экономического риска	0,13*		0,17**		0,13*
Интерес к экономике страны	0,11*				
Интерес к передачам об экономической политике страны	0,24***		0,13*		0,16**
Позитивное отношение к богатым людям					0,15**
Позитивное отношение к бедным					
Сила желания иметь деньги	0,12*			-0,14*	

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$ .

Таблица 6

## 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*		-0,18*		0,20*
Степень желания быть собственником					0,20**
Готовность к экономическому риску					0,27***
Оптимальная степень экономического риска	0,26**		0,27***		0,23**
Интерес к экономике страны	0,26**		0,19*		0,18*
Интерес к экономике города	0,26**		0,18*		0,18*
Интерес к передачам об экономической политике страны			0,16*	-0,18*	0,23**
Позитивное отношение к богатым людям			-0,18*		
Сила желания иметь деньги					

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$ .

Таблица 7

## Взаимосвязь измерений социального капитала с блоками экономических представлений у русских

Факторы, характеризующие экономические установки и представления	Измерения социального капитала				$R^2$
	Выраженность гражданской идентичности $\beta$	Межличностное доверие $\beta$	Общий индекс толерантности к другим $\beta$	Общий индекс воспринимаемого социального капитала $\beta$	
Экономический цинизм	-0,14*	-0,15*			0,15
Награда за усилия в труде	0,20**				0,21
Значимость материального благополучия	0,16*				0,05
Готовность к экономическому риску			-0,26***		0,07
Готовность конкурировать				-0,18*	0,04

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ ; $\beta$  – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии; $R^2$  – доля дисперсии;Значение критерия толерантности  $toler = 0,05$ .

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 в то же время есть и отличия. Говоря о сходствах, можно отметить, что такие параметры, как выраженность 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 и у китайцев, и у русских. Величина коэффициентов корреляции у китайцев 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.

В целом можно сказать, что корреляционный анализ измерений социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев показал, что наибольшее количество взаимосвязей с социально-экономическими представлениями имеют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. Можно предположить, что действия данных конструктов являются “продуктивными” по отношению к экономическим представлениям. У китайцев выраженность гражданской идентичности 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 у показателя выраженности гражданской идентичности в группах русских и китайцев нет 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 выраженность 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 универсален для обеих групп.

Интересные связи с экономическими представлениями обнаружило межличностное доверие. У россиян оно оказалось слабо связанным с экономическими представлениями. Данный феномен проявлял себя и в предыдущих наших исследованиях (см. [Лебедева, Татарко, 2007]). Были обнаружены только две положительные взаимосвязи – с интересом к экономике страны и с 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 “альтруистической” 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.

Следующий этап анализа был направлен на выявление взаимосвязей измерений социального капитала с конструктами более высокого порядка – блоками экономи-

**Взаимосвязь измерений социального капитала с блоками  
экономических представлений у китайцев**

Факторы, характеризующие экономические установки и представления	Измерения социального капитала			$R^2$
	Выраженность гражданской идентичности $\beta$	Межличностное доверие $\beta$	Общий индекс воспринимаемого социального капитала $\beta$	
Интерес к экономике Экономический цинизм Готовность к экономическому риску	0,28**	0,20* -0,27 0,25*	0,25*  0,29**	0,20 0,13 0,10

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$ ;

$\beta$  – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

$R^2$  – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности  $toler = 0,05$ .

ческих представлений, включающих социальные аксиомы, полученные с помощью факторного анализа. Поскольку факторные оценки были сохранены в виде стандартизированных 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 7 и 8 внесен уже “очищенный” от влияния пола и возраста  $R^2$ .

Измерения социального капитала русских имеют взаимосвязи с шестью из семи факторов (см. табл. 7) и объясняют от 5% до 21% дисперсии этих факторов. Валентность гражданской идентичности опять не показала ни одной связи, а наибольшее количество связей имеет выраженность гражданской идентичности. У китайцев всего три из семи факторов показали взаимосвязи с измерениями социального капитала (см. табл. 8). Параметры социального капитала объясняют от 10% до 20% дисперсии по факторам.

Можно заметить, что в результатах регрессионного анализа эмпирических данных китайцев сохранилась та же тенденция, которая была получена при корреляционном анализе: 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 фактором “Готовность к экономическому риску”. Валентность гражданской идентичности и индекс толерантности к другим не обнаружили взаимосвязей с факторами, характеризующими блоки экономических представлений китайцев.

Результаты 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, можно предположить, что это один 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 находит выражение в 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 с готовностью конкурировать.

Таким образом, можно заключить, что социальный капитал действительно позитивно взаимосвязан с “продуктивными” экономическими представлениями, но данные связи слабые, если судить по величине коэффициентов корреляции и величине  $\beta$ -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.

\* \* \*

Итак, в ходе нашего исследования, 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.

Во-вторых, 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.

В-третьих, 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.

В-четвертых, социальный капитал позитивно взаимосвязан с “продуктивными” экономическими представлениями, в обеих этнических группах, но коэффициенты, характеризующие величину взаимосвязей, небольшие.

Притом, что большинство взаимосвязей социального капитала с экономическими представлениями очень схожи у русских и китайцев, тем не менее, существуют и некоторые различия. Доверие у русских и китайцев не только отличается по своему уровню, но и имеет заметные различия во взаимосвязи с экономическими представлениями. У русских оно мало связано с экономическими представлениями, в то время как у китайцев – имеет множество таких взаимосвязей. То есть, вероятнее всего, доверие – основной компонент социального капитала китайцев, способствующий экономическому развитию, в то время как у русских доверие низко и мало связано с экономическими установками.

Очень заметно, что у русских основным компонентом социального капитала, связанным с продуктивными экономическими представлениями, выступает выраженность гражданской идентичности, в то время как у китайцев таких связей меньше.

Еще одно довольно заметное различие – больший интерес китайцев к экономике и меньший, по сравнению с русским, “социально-экономический цинизм”, то есть совокупность представлений о том, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими людьми.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Дискин И.Е.* Модернизация российского общества и социальный капитал // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2003<sup>а</sup>. № 5/6.

*Дискин И.Е.* Социальный капитал в глобальной экономике // Общественные науки и современность. 2003<sup>б</sup>. № 5.

*Дискин И.Е.* Экономическая трансформация и социальный капитал // Проблемы прогнозирования. 1997. № 1.

*Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.

*Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М., 2007.

*Лебедева Н.М., Чирков В.И., Татарко А.Н.* Культура и отношение к здоровью: Россия, Канада, Китай. М., 2007.

*Лебедева Н.М., Чирков В.И., Татарко А.Н., Ц. Лю.* Культурно-психологические особенности отношения к здоровью китайских и русских студентов // Психологический журнал. 2007. № 4.

*Нестик Т.А.* Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II // Психологический журнал. 2009. № 2.

*Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

*Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Социальный капитал: теория и психологические исследования. М., 2009.

*Фукуяма Ф.* Доверие. М., 2006.

*Шихирев П.Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

*Allie J., Reallo A.* Individualism–Collectivism and Social Capital // Journal of Cross-cultural Psychology. 2004. Vol. 35. № 1.

*Beugelsdijk S., Schaik van.* Social Capital and Growth in European Regions: an Empirical Test // European Journal of Political Economy. 2005. Vol. 21. Issue 2.

*Inglehart R., Baker W.* Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65.

*Knack S., Keefer P.* Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation // Quarterly Journal of Economics. November 1997. № 4.

*Torsvik G.* Social Capital and Economic Development // Rationality & Society. 2000. Vol. 12. Issue 4.

*Woolcock M.* Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // Theory & Society. 1998. Vol. 27. Issue 2.

© А. Татарко, Ц. Лю, 2010