
А. Н. Татарко

Статья поступила
в редакцию в январе
2012 г.

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И УСТАНОВОК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ: КРОССКУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ¹

Аннотация

В эмпирическом исследовании, в котором приняли участие русские и представители народов Северного Кавказа (чеченцы, балкарцы и осетины), показано, что социальный капитал связан с установками на так называемые продуктивные паттерны экономического поведения. Данный феномен является универсальным для представителей обеих рассматриваемых культур. Однако выявлен и ряд различий. В частности, у русских социальный капитал препятствует формированию установки на приоритет прибыли перед соблюдением закона и установки на экономическую индифферентность. У представителей народов Кавказа социальный капитал препятствует формированию установок на экономический патернализм.

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

В социологии и экономике показано, что социальный капитал тесно связан с макроэкономическими показателями обществ. Однако остается открытым вопрос: как именно социальный капитал влияет на поведение людей? Что он изменяет в их действиях так, что экономическое поведение становится более продуктивным? Задача данной работы состоит в рассмотрении с психологической точки зрения взаимосвязи социального капитала с установками экономического поведения. Автор предполагает, что социальный капитал может воздействовать на социальные установки, регулирующие экономическое поведение человека.

¹ Исследование выполнено при поддержке РФНФ, проект № 11-06-00056-а (Взаимосвязь компонентов психологической структуры социального капитала и установок экономического поведения).



Социальный капитал — это совокупность психологических отношений [Шихирев, 2003], конвертируемых в другие формы капитала. Наличие социального капитала в группе способствует эффективности ее деятельности [Коулман, 2001]. Аналогичные процессы происходят на социетальном уровне — в обществе. Общество, имеющее запас социального капитала, оказывается более успешным в экономическом развитии [Day, 2002; Knack, Keefer, 1997].

Несмотря на то что понятие «социальный капитал» до недавнего времени в психологии не использовалось, феномены, объединяемые данным понятием, такие как доверие, групповая (социальная) идентичность, групповая сплоченность, имеют давнюю историю изучения. На уровне общества социальный капитал связан с этнической культурой [Культура имеет значение, 2002; Фукуяма, 2006; Allic, Realo, 2004], в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросскультурные сравнения особенно важными при исследовании социального капитала в поликультурном обществе, каким является Россия. Говоря об актуальности исследования доверия, являющегося ядром социального капитала, А. Л. Журавлев отмечал: «Особое значение для современной социальной психологии имеет поиск социокультурных детерминант доверия и недоверия, а также анализ массовых феноменов — доверия и недоверия в больших социальных группах. Существующие в этом направлении философские, социологические и экономические работы, в том числе изучение доверия и недоверия отдельных групп российского населения различным социальным институтам и явлениям, должны получить психологическое обоснование и интерпретацию в ходе эмпирических исследований» [Журавлев, 2008. С. 20–21].

Явление социального капитала по своей сути психологично, поскольку в основе социального капитала лежат определенные виды психологических отношений между субъектами. В социальной психологии социальный капитал определяется как *системный социально-психологический ресурс, принадлежащий внутригрупповым и межгрупповым отношениям, способный увеличить продуктивность целенаправленных действий групп (в том числе и этнических), не приводя к нарушению баланса всей социальной системы*. С данной позиции коррупционные сговоры, бандитские группы, для которых характерны взаимное доверие, сплоченность и высокая групповая идентичность, не являются составной частью социального капитала общества, а напротив, снижают его уровень.

Проанализировав существующие в социологии, экономике, социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы полагаем, что наиболее релевантными для психологии измерениями социального капитала общества являются *доверие* и *аутгрупповая толерантность*. Кроме того, при анализе социального капитала на макроуровне нам представляется целесообразным включить в его структуру третий компонент — *гражданскую идентичность*.

1. Психологическое содержание понятия «социальный капитал»

Анализ феноменологии социального капитала с целью определения его основных функций позволяет утверждать, что социальный капитал:

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

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

Связь социального капитала с экономическим поведением людей, его воздействие на активность и продуктивность деятельности установлены эмпирически. Уровень доверия оказывает влияние на инвестиционное и финансовое поведение. В частности, в регионах Италии с высоким уровнем социального доверия люди больше пользуются чеками, чем наличными, больше инвестируют в акции [Helliwell, Putnem, 1995]. Финансовое поведение людей, переехавших из одного региона в другой, определяется уровнем доверия в среде, куда они переехали, в большей степени, чем уровнем доверия в обществе, выходцами из которого они являются [Ibid.]. Чем выше доверие, тем активнее люди начинают пользоваться кредитами [Nahapiet, Ghoshal, 1997]. Социальный капитал влияет на сберегающее поведение у подростков [Ssewamala, Karimli, Chang-Keun, Ismayilova, 2010]. Сети как элемент социального капитала меняют поведение людей при поиске работы и делают его более успешным [Barbieri, Paugam, Russel, 2000].

Н. Миллер показал, что на основании характеристик социального капитала можно предсказать покупательское поведение. Тот факт, что люди принадлежат к одной общности, т. е. наличие у них единой социальной идентичности, рождает отношения взаимности, которые выступают медиатором связи принадлежности к общности с покупательским поведением [Miller, 2001. P. 487].

Межстрановые различия в уровне социального капитала, влияние культурных измерений на социальный капитал показаны в ряде исследований [Inglehart, Baker, 2000; Allic, Realo, 2004]. На основании этих данных правомерно предположить, что в разных этнических группах социальный капитал будет по-разному связан с экономическим поведением. Вопрос о кросс-культурных различиях связи социального капитала и экономического поведения является особенно актуальным для такого поликультурного государства, как Россия.



Цель исследования: кросс-культурное рассмотрение связи социального капитала и экономического поведения.

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

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

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

В соответствии с целью исследования выборка (516 человек) была разделена на две подвыборки — русских и представителей народов Кавказа, — которые сопоставлялись по показателям социального капитала и установкам на различные виды экономического поведения и внутри которых проводился регрессионный анализ.

В табл. 1 представлены характеристики выборки. В нее вошли русские (проживающие в Москве, Северокавказском федеральном округе, Чукотском автономном округе), чеченцы, осетины и балкарцы (проживающие в Северокавказском федеральном округе).

Таблица 1 Характеристики выборки исследования

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

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

Общий уровень доверия личности оценивался как среднее арифметическое показателей ответов на два вопроса о том, насколько индивид склонен доверять другим людям, заимствованных из опросника World Values Survey.

Характеристики гражданской идентичности — сила и валентность — оценивались по 5-балльной шкале. Для оценки силы

2. Дизайн исследования связи социального капитала с экономическим поведением

2.1. Участники исследования

2.2. Инструментарий исследования

2.2.1. Методика оценки социального капитала

гражданской идентичности использовался вопрос «В какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства», для ответа предлагалась 5-балльная шкала. Для оценки валентности (степени позитивности) гражданской идентичности респонденту задавался вопрос «Какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы — гражданин своего государства (РФ)?» и предлагались пять вариантов ответа: гордость, спокойную уверенность, никаких чувств, обиду, ущемленность (униженность).

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

Толерантность к представителям иных групп рассчитывалась как среднее арифметическое показателей ответов на четыре вопроса, позволяющие оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было ответить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям определенных групп: этнических меньшинств, последователей иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящих.

2.2.2. Методика оценки экономического поведения

Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовался метод поведенческих сценариев. Респонденту предлагается описание социальной ситуации (сценария), а затем его просят оценить данную ситуацию с помощью специально разработанных шкал. Методика сценариев экономического поведения разработана и апробирована на базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований НИУ ВШЭ². В основу создания тестовых ситуаций положены следующие предварительно разработанные нами 11 биполярных измерений экономического поведения:

- 1) «экономический патернализм — экономическая самостоятельность» (в методике для оценки использовался полюс «экономический патернализм»);
- 2) «экономия времени — экономия денег» (использовался полюс «экономия времени»);
- 3) «кратковременная — долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении» (использовался полюс «кратковременная перспектива в экономическом поведении»);
- 4) «расточительность — экономность» (шкала 7-балльная, нарастание в сторону «расточительности»);
- 5) «экономический интерес — экономическая индифферентность» (использовался полюс «экономическая индифферентность»);
- 6) «приоритет прибыли перед законом — приоритет закона перед прибылью» (использовался полюс «приоритет прибыли перед законом»);
- 7) «экономическая активность — экономическая пассивность» (использовался полюс «экономическая пассивность»);

² Сведения о результатах апробации см. [Социокультурные факторы экономического развития..., 2009].



8) «приемлемость — неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни (использовался полюс «неприемлемость кредитов»);

9) «распределение финансового вознаграждения по равенству — распределение финансового вознаграждения по справедливости» (использовался полюс «распределение финансового вознаграждения по справедливости»);

10) «подверженность — неподверженность импульсивным покупкам» (использовался полюс «неподверженность импульсивным покупкам»);

11) «приоритет размера вознаграждения — приоритет наличия творчества в работе» ((использовался полюс «приоритет денег перед творчеством в работе»).

Ниже в качестве примера приводится ситуация, которая использовалась для оценки первого из указанных измерений экономического поведения.

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

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

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

Для оценки поведения героя респонденту предлагались три шкалы, соответствующие трем компонентам социальной установки:

аффективному (эмоциональное предпочтение), поведенческому (готовность действовать так же, как действует один из персонажей ситуационного сценария) и когнитивному (типичность описанного поведения для окружения респондента). Ситуации были сконструированы таким образом, чтобы поведение одного героя отражало один полюс измерения экономического поведения, а поведение второго героя — противоположный полюс данного измерения экономического поведения.

Респондент оценивал поведение героев ситуации, отмечая на 7-балльных шкалах:

а) поведение какого героя ему нравится больше и в какой степени («-3» — «Мне больше нравится поведение Александра»; «0» — «Затрудняюсь ответить»; «3» — «Мне больше нравится поведение Василия»);

б) насколько респондент готов поступать так же, как один из героев («-3» — «Я сам поступил бы как Александр»; «0» — «Затрудняюсь ответить»; «3» — «Я сам поступил бы как Василий»);

в) поведение какого из героев и в какой степени является типичным для представителей народа, к которому относит себя респондент («-3» — «Поведение Александра является типичным для большинства представителей моего народа»; «0» — «Затрудняюсь ответить»; «3» — «Поведение Василия является типичным для большинства представителей моего народа»).

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

3. Результаты исследования

3.1. Межкультурные различия социального капитала и экономических установок

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

Из табл. 2 видно, что статистически значимые различия в показателях социального капитала между русскими и представителями народов Кавказа обнаружены только по некоторым из характеристик толерантности: толерантность к этническим меньшинствам выше у представителей народов Кавказа, толерантность к сексуальным меньшинствам и инакомыслящим — у русских. Не выявлено значимых различий в уровне доверия, в позитивности и выраженности гражданской идентичности. Также нет значимых различий в общем индексе толерантности к представителям иных групп.

В табл. 3 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Кавказа, причем приведены только статистически значимые различия. Из таблицы видно,



Таблица 2

Средние значения показателей социального капитала в группах русских и представителей народов Кавказа*

Показатели		Русские (среднее)	Народы Кавказа (среднее)	Уровень значимости различий
Характеристики гражданской идентичности	В какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства?	3,42	3,33	0,424
	Какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин своего государства?	2,45	2,64	0,091
Межличностное доверие		2,63	2,59	0,718
Толерантность к представителям иных групп	Этнические меньшинства	3,22	3,51	0,004
	Иные вероисповедания	3,51	3,62	0,272
	Сексуальные меньшинства	2,63	2,35	0,008
	Инакомыслящие	3,45	3,14	0,002
	Общая толерантность к иным (среднее по четырем вопросам)	3,21	3,17	0,63

* Полу жирным выделены статистически значимые различия.

что статистически значимые различия обнаружены по оценкам 10 из 11 видов экономического поведения, т. е. различий довольно много. Наибольшее количество значимых различий выявлено по шкале типичности данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

На следующем этапе обработки результатов был проведен множественный линейный регрессионный анализ для оценки наличия и силы взаимосвязи четырех психологических индикаторов социального капитала с тремя компонентами каждой из 11 экономических установок. Он осуществлялся отдельно для каждой группы респондентов (русские и представители народов Северного Кавказа) с целью выявления различий во взаимосвязях.

Множественный линейный регрессионный анализ производился с помощью метода enter (принудительное включение). При проведении вычислений осуществлялся контроль по демографическим характеристикам (пол, возраст респондентов), и процент дисперсии зависимой переменной, объясняемый влиянием независимых переменных, корректировался на процент дисперсии, объясняемой влиянием демографических характеристик респондентов. Также оценивалась коллинеарность независимых переменных, которая должна быть незначима.

В табл. 4 и 5 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения, причем представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были

3.2. Регрессионный анализ взаимосвязи показателей социального капитала и экономических установок

Таблица 3

**Средние значения показателей шкал
сценариев экономического поведения в группах
русских и представителей народов Кавказа**

Показатели		Русские (сред- нее)	Народы Кавказа (среднее)	Уровень значимости различий
Экономический патернализм	Эмоциональ- ное предпо- чтение	2,43	2,81	0,024
	Типичность	4,08	3,47	0,001
Экономия вре- мени	Типичность	3,71	4,06	0,051
Кратковремен- ная перспектива в экономическом поведении	Типичность	4,22	3,80	0,006
Расточитель- ность в экономи- ческом поведе- нии	Эмоциональ- ное предпо- чтение	3,42	3,88	0,030
	Готовность	3,44	4,05	0,004
Экономическая индифферент- ность	Типичность	4,56	4,04	0,003
Приоритет при- были над зако- ном	Готовность	4,43	4,03	0,052
	Типичность	5,20	4,65	0,001
Экономическая пассивность	Эмоциональ- ное предпо- чтение	2,69	3,18	0,009
	Готовность	2,89	3,34	0,017
	Типичность	4,17	3,78	0,017
Неприемлемость использования кредитов в по- вседневной жиз- ни	Типичность	3,39	3,77	0,043
Распределение финансового вознаграждения по справедливо- сти	Эмоциональ- ное предпо- чтение	5,21	4,61	0,005
	Готовность	5,25	4,46	0,000
Приоритет раз- мера вознаграж- дения перед творчеством в работе	Типичность	4,88	4,42	0,005



обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социального капитала.

Таблица 4 **Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (русские)**

Установки экономического поведения (количество наблюдений в каждой спецификации — 334)		Предикторы				R ²
		Межличностное доверие	Толерантность к представителям иных групп	Позитивность гражданской идентичности	Выраженность гражданской идентичности	
		β	β	β	β	
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность (регрессионная модель № 1)	0,14*				0,02
Экономическая индифферентность	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 2)			-0,15**		0,02
Приоритет прибыли перед законом	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 3)			0,18**		0,03
	Готовность (регрессионная модель № 4)	-0,15**			-0,14*	0,05
	Типичность (регрессионная модель № 5)			0,16**		0,03
Приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 6)	-0,14*				0,02

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

β — стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R² — доля дисперсии;

Значение критерия толерантности $toler = 0,05$.

В табл. 4 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских. Из таблицы видно, что у русских уровень доверия положительно взаимосвязан

с оценкой типичности кратковременной перспективы в экономическом поведении и отрицательно — с готовностью нарушать закон ради прибыли и эмоциональным предпочтением размера вознаграждения творчеству в работе. Взаимосвязей *толерантности к представителям иных групп* с установками экономического поведения на выборке русских не выявлено. *Позитивность гражданской идентичности* отрицательно связана с позитивностью эмоциональной оценки экономической индифферентности и положительно — с эмоциональным предпочтением и оценкой типичности поведения относительно установки «приоритет прибыли перед законом». *Выраженность гражданской идентичности* отрицательно связана с оценкой готовности вести себя в соответствии с установкой на приоритет прибыли перед законом.

Таблица 5

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

Установки экономического поведения (количество наблюдений в каждой спецификации — 182)		Предикторы				R ²
		Межличностное доверие	Толерантность к представителям иных групп	Позитивность гражданской идентичности	Выраженность гражданской идентичности	
		β	β	β	β	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 7)			-0,25***		0,06
	Готовность (регрессионная модель № 8)				0,23***	0,05
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 9)		-0,18**			0,03
Расточительность в экономическом поведении	Готовность (регрессионная модель № 10)				0,14*	0,02



Установки экономического поведения (количество наблюдений в каждой спецификации — 182)		Предикторы				
		Межличностное доверие	Толерантность к представителям иных групп	Позитивность гражданской идентичности	Выраженность гражданской идентичности	R ²
		β	β	β	β	
Приоритет прибыли перед законом	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 11)	-0,23**	-0,15*		0,15*	0,10
	Готовность (регрессионная модель № 12)	-0,21**	-0,14*		0,18*	0,08
	Типичность (регрессионная модель № 13)	-0,17*				0,03
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Готовность (регрессионная модель № 14)	0,15*				0,02
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 15)				-0,14*	0,02
	Готовность (регрессионная модель № 16)				-0,15*	0,02
Приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение (регрессионная модель № 17)	-0,15*				0,02
	Типичность (регрессионная модель № 18)	-0,24***				0,06

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

β — стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R² — доля дисперсии;

Значение критерия толерантности $toler = 0,05$.

В табл. 5 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа. Из таблицы видно, что *уровень доверия* отрицательно связан со всеми тремя компонентами поведенческой установки на приоритет прибыли над законом, а также с двумя оценками — эмоционального предпочтения и типичности поведения — для установки на приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе. Также уровень доверия положительно связан с готовностью воспроизводить в поведении установку на неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни.

В отличие от русской выборки *толерантность к представителям иных групп* у этой группы респондентов оказалась взаимосвязанной с оценками сценариев экономического поведения. Были обнаружены отрицательные связи толерантности к представителям иных групп с эмоциональным предпочтением установок на кратковременную перспективу в экономическом поведении, на приоритет прибыли перед законом, а также с готовностью воспроизводить в поведении последнюю из двух указанных установок.

Позитивность гражданской (российской) идентичности у представителей народов Кавказа отрицательно связана с эмоциональным предпочтением экономического патернализма. *Выраженность гражданской (российской) идентичности* 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 перед законом, а также отрицательная связь — с измерением «распределение финансового вознаграждения по справедливости». Также выявлена положительная 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.

4. Обсуждение результатов

В данном исследовании не обнаружено существенных различий в показателях социального капитала между двумя культурно различными группами россиян — русскими, проживающими в разных регионах России, и представителями народов Кавказа. В частности, не обнаружено различий по показателям характеристик гражданской идентичности (выраженности и позитивности) и уровня доверия. Статистически достоверных различий по общему индексу толерантности к представителям иных групп тоже не выявлено, однако по шкалам внутри этого индекса имеются различия. Безусловно, следует иметь в виду, что выборка представителей народов Кавказа в данном исследовании объединяет, в частности, чеченцев, у которых позитивность и выраженность гражданской (российской) идентичности, согласно предыдущим



исследованиям автора [Tatarko, 2010], значимо ниже, чем у русских, с «пророссийскими» осетинами. Однако основная цель исследования состояла не в выявлении межэтнических различий в индикаторах социального капитала, а в анализе взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения. Вполне вероятно, что если сосредоточиться именно на межэтнических различиях и сравнивать русских с представителями иных этнических групп, мы получим больше различий в социальном капитале. Между русскими и татарами, например, были обнаружены значимые различия в уровне доверия, который ниже у татар.

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

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

Экономический патернализм — экономическая самостоятельность. У представителей народов Кавказа сильнее выражена позитивная эмоциональная оценка экономического патернализма, но его типичность выше оценивается русскими. В целом экономический патернализм негативно оценивается представителями обеих этнических групп. Оценки типичности данного вида поведения находятся на среднем уровне в обеих группах.

Экономия времени — экономия денег. Различие обнаружено только по шкале «типичность»: оценки представителей народов Кавказа находятся посередине данной шкалы, оценки русских слегка смещены в сторону экономии денег.

Кратковременная — долговременная перспектива в экономическом поведении. Различие выявлено также только по шкале «типичность»: ответы представителей обеих групп сосредоточены в районе средних значений шкалы, при этом русские тяготеют чуть больше в сторону кратковременной перспективы, а представители народов Кавказа — в сторону долговременной.

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

Экономическая индифферентность. У русских по шкале «типичность» показатели статистически значимо более высокие.

Приоритет прибыли перед законом. Между ответами русских и представителей народов Кавказа обнаружены статистически значимые различия по шкалам «готовность» и «типичность»: русские демонстрируют более высокие значения по обеим шкалам.

Экономическая пассивность. В целом позитивность эмоциональных оценок данного вида поведения и готовность вести себя экономически пассивно невысоки в обеих группах. Тем не менее можно отметить, что у представителей народов Кавказа оценки чуть выше, чем у русских. По шкале «типичность» оценки в обеих группах выше, чем по шкале эмоциональной оценки, причем у русских они выше, чем у представителей народов Кавказа. В данном случае имеет место рассогласование оценок между аффективным и поведенческим уровнями. Эмоциональные оценки низкие, а типичность такого вида поведения оценивается более высоко.

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

Распределение финансового вознаграждения по справедливости. Показатели и позитивных эмоциональных оценок, и готовности вести себя подобным образом выше у русских: они в большей степени, чем представители народов Кавказа, тяготеют к тому, чтобы распределять финансовое вознаграждение в соответствии с личным вкладом работника, а не поровну между всеми участниками работы.

Приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе. У русских показатели по шкале «типичность» несколько выше.

Наибольшее количество межкультурных различий обнаружено по шкале «типичность данного вида поведения для представителей моего народа», т. е. по когнитивному компоненту установки. В определенной степени такие суждения являются 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 различаются значительно меньше. Таким образом, большинство межкультурных различий в экономическом поведении россиян лежит 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 для представителей своей этнической группы.



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

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

В целом социальный капитал представителей обеих культурных групп связан с установками на так называемые продуктивные паттерны экономического поведения. Аналогичный эффект наблюдался и в других кросс-культурных исследованиях связи социального капитала с экономическими установками [Татарко, 2010; Татарко, Лю, 2010]. Социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли перед законом, приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе и на экономическую индифферентность. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли перед законом, на приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе и на предпочтение кратковременной перспективы в экономическом поведении.

В данных группах встречаются и так называемые контрпродуктивные связи. Например, у русских доверие связано с оценкой типичности кратковременной перспективы, а позитивность гражданской идентичности — с оценкой типичности установки на приоритет прибыли перед законом. Однако важно помнить, что в данном случае респондент оценивал не свое поведение (эмоциональное отношение к ситуации и готовность действовать аналогично), а типичное поведение представителей своей культуры. Взаимосвязи социального капитала с измерениями экономического поведения, в которых респондент оценивает *собственную установку*, а не представление об окружающих, свидетельствуют об установке на продуктивные паттерны экономического поведения.

У представителей народов Кавказа обнаружены контрпродуктивные взаимосвязи такого показателя социального капитала, как выраженность гражданской идентичности. Такой эффект сложно объяснить, возможно, он является следствием 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. это различия в *КОГНИТИВНЫХ* компонентах 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. это взаимосвязи *эмоциональных* компонентов. Таким образом, различия в установках экономического поведения между рассматриваемыми группами являются, скорее, следствием межкультурных различий.

5. Выводы

Обнаружено значительное количество различий между русскими и представителями народов Кавказа в установках на различные виды экономического поведения. На основе общего анализа выявленных различий можно заключить, что большинство из них лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о типичном поведении представителей своей этнической группы.

По своей направленности большинство взаимосвязей социального капитала с установками на те или иные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходство наблюдается только в связях классического измерения социального капитала — доверия: в обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли перед законом, а также с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе.

Социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли перед законом, приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе и на экономическую индифферентность. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли перед законом, на приоритет размера вознаграждения перед творчеством в работе и на кратковременную перспективу в экономическом поведении.

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



Литература

1. Журавлев А. Л. Психология доверия и недоверия: теория, эмпирика и практика // Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: Институт психологии РАН, 2008.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122–139.
3. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М.: Изд-во Московской школы политических исследований, 2002.
4. Социокультурные факторы экономического развития: разработка нового подхода к исследованию влияния культуры на экономическое поведение / Отчет о научно-исследовательской работе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ–ВШЭ за 2009 г. Рег. № 01200961374.
5. Татарко А. Н. Социальный капитал и экономические представления русских и китайцев: различия и взаимосвязь // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 2010. Т. 7. № 1. С. 138–149.
6. Татарко А. Н., Лю Ц. Кросскультурный анализ социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев // *Общественные науки и современность*. 2010. № 3. С. 50–63.
7. Фукуяма Ф. Доверие. М.: Хранитель, 2006.
8. Шихирев П. Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 17–32.
9. Allic J., Reallo A. (2004) Individualism-collectivism and social capital // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. Vol. 35. No. 1. P. 29–49.
10. Barbieri P., Paugam S., Russel H. (2000) Social capital and unemployment exits // D. Gallie, S. Paugam (eds) *Regimes and the experience of unemployment in Europe*. Oxford University Press. P. 200–217.
11. Day R. (2002) Social capital, value, and measure: Antonio Negri's challenge to capitalism // *Journal of the American Society for Information Science and Technology*. Vol. 53. P. 1074–1082.
12. Healy T., Côté S., John H., Field S. (2001) *The well-being of nations: The role of human and social capital*. OECD, Paris.
13. Helliwell J., Putnem R. (1995) Economic growth and social capital in Italy // *Eastern Economic Journal*. Vol. 21. No. 3. P. 295–307.
14. Inglehart R., Baker W.E. (2000) Modernization, cultural change and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. Vol. 65. No. 1. P. 19–51.
15. Knack S., Keefer P. (1997) Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.
16. Miller N. (2001) Contributions of social capital theory in predicting rural community inshopping behavior // *Journal of Socio-Economics*. Vol. 30. No. 6. P. 475–493.
17. Nahapiet J., Ghoshal S. (1998) Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // *Academy of Management Review*. Vol. 23. No. 2. P. 242–266.



18. Ssewamala F., Karimli L., Chang-Keun H., Ismayilova L. (2010) Social capital, savings and educational outcomes of orphaned adolescents in sub-Saharan Africa // Children and Youth Services Review. Vol. 32. No. 12. P. 1704–1710.
19. Tatarko A. (2010) A study of the perceived social capital in a multicultural society: The case of Russian Federation / XX Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology. 7–10 July 2010. P. 156.