

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Институт этнологии и антропологии им. Н.Н. Миклухо-Маклая**

А.Н. Татарко, Н.М. Лебедева

**СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ:
ТЕОРИЯ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

**Москва
Российский университет дружбы народов**

2009

ББК Т	
----------	--

*Данное издание подготовлено при поддержке РГНФ
(проект 07-06-00358а)*

Татарко А.Н., Лебедева Н.М.

Т Социальный капитал: теория и психологические
исследования. Монография. – М.: РУДН, 2009. – 233 с.

ISBN

В монографии представлены результаты теоретического анализа и эмпирического изучения социального капитала. Приводится обзор социологических, экономических, социально-психологических подходов к проблеме структуры социального капитала и предлагается авторский вариант психологической структуры социального капитала. Представлены результаты эмпирических исследований взаимосвязей социального капитала с ценностями, отношением к здоровью и социально-экономическими установками россиян. На примере пяти этнических групп, проживающих на территории России, рассматриваются межэтнические различия в социальном капитале.

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.

ISBN

ББК

This document was created by Unregistered Version of
Word to PDF Converter

© Татарко А.Н., Лебедева Н.М., 2009

© Российский университет дружбы народов, Издательство, 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ФЕНОМЕНОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ	12
<u>Глава 1. Основные теоретические направления изучения социального капитала</u>	12
1.1. Исследования социального капитала в социологии и экономике	14
1.1.1. Основные подходы к проблеме социального капитала в социологии	14
1.1.2. Социальный капитал как объект исследований в экономической науке	18
1.2. Сетевой подход к изучению социального капитала	22
<u>Глава 2. Психологическая структура социального капитала</u>	29
2.1. Доверие как ведущий показатель социального капитала	30
2.1.1. Проблема измерения доверия в социальной психологии	38
2.1.2. Динамика доверия в России	40
2.2. Социальная сплоченность	45
2.3. Гражданская идентичность как компонент социального капитала	47
2.4. Толерантность как компонент социального капитала	49

**РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ
МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ** 53

**Глава 3. Социальный капитал россиян: современное
состояние и связь с социально-экономическими
установками** 53

<u>3.1. Программа эмпирического исследования социального капитала</u>	53
<u>3.2. Оценка социального капитала населения России</u>	58
<u>3.3. Взаимосвязь социального капитала с социально-экономическими установками и представлениями у различных групп населения</u>	68
<u>3.4. Выводы исследования</u>	80

**Глава 4. Связь культурных измерений с социальным
капиталом россиян** 82

<u>4.1. Теория социальных аксиом: новый подход к объяснению социально-экономического поведения</u>	83
<i>4.1.1. Методика исследования</i>	96
<i>4.1.2. Результаты исследования и их обсуждение</i>	104
<i>4.1.3. Выводы исследования</i>	112
<u>4.2. Ценности, социальные аксиомы и социальный капитал</u>	113
<i>4.2.1. Методика исследования</i>	115
<i>4.2.2. Результаты исследования и их обсуждение</i>	117
<i>4.2.3. Выводы исследования</i>	130

**Глава 5. Социальный капитал и здоровье:
Россия и Китай** 131

<u>5.1. Роль социального капитала в формировании отношения к здоровью</u>	131
<u>5.2. Горизонтальные отношения как среда для формирования социального капитала и автономии личности</u>	136

<u>5.3. Социальный капитал и автономная мотивация</u>	
<u>как предикторы поведения по отношению к здоровью</u>	
<u>у российских и китайских студентов</u>	140
<u>5.3.1. Методика исследования</u>	142
<u>5.3.2. Результаты исследования</u>	145
<u>5.3.2.1. Межгрупповые различия показателей</u>	
<u>социокультурных и личностных характеристик</u>	145
<u>5.3.2.2. Взаимосвязь социокультурных и личностных</u>	
<u>характеристик с установками и поведением</u>	
<u>по отношению к здоровью у русских и китайцев</u>	149
<u>5.3.3. Обсуждение результатов исследования</u>	153
<u>5.3.4. Выводы исследования</u>	157

<u>Глава 6. Культурно-психологические особенности</u>	
<u>социального капитала россиян</u>	158
<u>6.1. Методика кросскультурного исследования социального</u>	
<u>капитала россиян</u>	160
<u>6.2. Социальный капитал этнических групп России:</u>	
<u>сравнительный анализ</u>	162
<u>6.3. Психосемантическая структура социального</u>	
<u>капитала</u>	165
<u>6.3.1. Факторный анализ данных модифицированного</u>	
<u>семантического дифференциала</u>	165
<u>6.3.2. Реконструкция семантических пространств,</u>	
<u>характеризующих восприятие социального капитала</u>	
<u>общества различными этническими группами</u>	167
<u>6.4. Обсуждение результатов кросскультурного</u>	
<u>исследования социального капитала россиян</u>	172
<u>6.4.1. Социальный капитал этнических групп</u>	
<u>России</u>	172
<u>6.4.2. Восприятие социального капитала различных</u>	
<u>институтов этническими группами России</u>	173
<u>6.5. Выводы исследования</u>	175

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	175
ЛИТЕРАТУРА	180
ПРИЛОЖЕНИЯ	210
<i>Приложение А</i>	<u>210</u>
<i>Приложение Б</i>	222

ВВЕДЕНИЕ

Понятия человеческого, социального, культурного капитала, призванные отразить роль социальных и культурных факторов в экономическом развитии общества, вошли в научный дискурс сравнительно недавно.

В 1960-е гг. экономисты Г. Беккер, Х.Дж. Джонсон, Т.У. Шульц обосновали необходимость включения в категориальный аппарат экономической теории термина «человеческий капитал» (Коньков, 2006). Представления ученых о человеческом капитале складывались в процессе преодоления традиционных воззрений на капитал как на некое однородное явление и интеграции достижений различных школ (Добрынин, Дятлов, Циренова, 1999, с. 39). Это нашло отражение в так называемой расширительной трактовке национального богатства и капитала, которая восходит к идее американского экономиста И. Фишера. Он предложил считать капиталом все, что позволяет генерировать поток доходов в течение определенного времени; при этом любой доход всегда есть продукт какой-либо разновидности капитала. Тогда 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 в экономике явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. Будучи введенным в научный лексикон в 1916 г. Л. Ханифан (Культура имеет значение, 2002), оно позднее было заимствовано из экономики и переосмыслено в русле других наук. Широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма (Патнэм, 1996).

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 наш взгляд, прояснить многие аспекты 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-психо-логического подхода. Немаловажно также то, что социальный капитал поликультурного общества (каким является Россия), где живут представители различных культур, конфессий, имеющие различную историю и этногенез, может иметь свои особенности. Мы полагаем, что развиваемый нами подход позволит всесторонне рассмотреть связь социального капитала с различными установками и представлениями (экономическими, политическими и др.) людей внутри общества.

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 изучается. Психологи давно исследуют сетевые структуры малых групп, доверие, идентичность, ценности, то есть те явления, которые рассматриваются в качестве социального

капитала или включаются в его структуру в социологии, экономике, менеджменте. С учетом того, понятие социального капитала не является изначально психологическим, возникает закономерный вопрос: почему нельзя, как и прежде, рассматривать перечисленные феномены по отдельности, без введения нового обобщающего понятия? Ответ на него позволяет дать принцип системности, применяемый в психологии при изучении многих явлений.

Когда социальный капитал рассматривается на макроуровне, уровне общества (а именно такому ракурсу рассмотрения социального капитала и посвящены представленные в данной книге исследования), то изучение компонентов социального капитала по отдельности (например, доверия или уровня сплоченности) весьма незначительно приблизит нас к пониманию того, каков социальный капитал общества в целом. В таком случае остается неясным, какие существуют механизмы формирования социального капитала, как складываются процессы компенсационного взаимодействия между компонентами капитала при его снижении и т.д. Системный подход к изучаемому явлению предполагает несоизмеримость частей объекта и целого, несуммируемость свойств частей в свойства целого. Система – это множество элементов (компонентов), обладающих генетической общностью, отношения которых носят характер взаимодействия и позволяют формировать и воспроизводить такие взаимоотношения с окружающей средой, которые имеют адаптивное значение для данной системы, обеспечивают ее развитие (Анохин, 1978). Социальный капитал удовлетворяет всем перечисленным характеристикам: его компоненты обладают генетической общностью, связаны между собой и будучи взятыми вместе обладают особым качеством действия на экономику, благополучие и здоровье людей.

Таким образом, на поставленный выше вопрос о достаточности самостоятельного изучения доверия, идентичности, сплоченности и других психологических феноменов, используемых для описания социального капитала, мы можем ответить отрицательно. Отметим также, что поскольку при описании психологических отношений, способствующих

экономическому прогрессу общества, психолог-исследователь сталкивается с необходимостью использовать общий термин, «зонтичное понятие», покрывающее совокупность таких отношений, представляется вполне разумным заимствовать из смежных дисциплин уже устоявшийся термин «социальный капитал».

В предлагаемой читателю книге обобщены результаты четырехлетней исследовательской работы, выполненной с 2004 по

2008 гг. За это время нами были рассмотрены различные стороны изучаемой проблемы: изменение социального капитала россиян с течением времени, связь социального капитала с экономическими, политическими установками, психологическим благополучием. В 2006 г. осуществлено исследование связи социального капитала с отношением к здоровью в России и Китае. В 2007–2008 гг. исследовалась связь социального капитала с особенностями российской культуры, такими ее аспектами, как ценности и обобщенные культурно-детерминированные верования (социальные аксиомы), а также проведено кросскультурное исследование социального капитала различных этнических групп, населяющих Россию (русские, башкиры, дагестанцы, армяне, чеченцы). Хотя проблематика наших исследований лежит на стыке различных социальных наук и во многом является междисциплинарной, по своей основной направленности, проведенные исследования являются психологическими. Синтез их результатов позволил предложить социально-психологический подход к структуре социального капитала, а также разработать новую методику оценки социального капитала на макроуровне, в основу которой легла модификация метода семантического дифференциала.

Итак, 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. Попытка предложить такую структуру предпринята в этой книге. 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.

Когда книга уже готовилась к печати, экономические события в нашей стране и мире в целом еще раз продемонстрировали особую актуальность проблемы социального капитала для современной России. На примере мирового финансового кризиса, особенно остро проявившегося с лета 2008 г. и непосредственно затронувшего нашу страну, можно хорошо видеть, как низкий социальный капитал российского общества (в частности, низкое доверие правительству и финансовой системе) стал негативно сказываться на финансовых ресурсах государства: люди начали изымать вклады из банков и покупать иностранную валюту, что негативно повлияло на финансовую систему России. Компенсировать недостаток социального капитала правительству пришлось деньгами. И если бы не огромные золотовалютные запасы России, то резкая девальвация рубля на фоне других неблагоприятных для российской экономики факторов (падение цен на нефть, отток иностранного капитала и др.) была бы неизбежна. Кроме того, ситуация обвального снижения цен на нефть вновь показала, что России нельзя дальше оставаться на «нефтяной игле», необходимо развивать собственное производство. Для решения этой задачи у нас есть финансовый капитал, природные ресурсы и человеческий капитал (который, однако, тоже постепенно «утекает» за рубеж), но необходимы еще инновационные решения в производстве и социальный капитал, имеющий большое значение для финансовой стабильности общества и его экономического процветания.

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ФЕНОМЕНОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ

ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Термин «социальный капитал» появился в начале XX столетия. Американский политолог Ф. Фукуяма пишет, что данное понятие было впервые употреблено Л. Ханифан в 1916 г. для описания общинных школ в сельской местности, а в 1980-е гг. введено в широкий оборот социологом Д. Колмэном и политологом Р. Патнэмом (Культура имеет значение, 2002).

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). В настоящее время существует также множество других определений данного феномена. 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).

Социолог Д. Колмэн выделяет три разновидности капитала: физический, человеческий и социальный (Колмэн, 2001). Объясняя суть феномена социального капитала, Д. Колмэн отмечал, что происхождение социального капитала связано с изменениями отношений индивидов и облегчением совместной деятельности. Если физический капитал полностью «осязаем», будучи воплощенным в материальных формах, человеческий капитал, проявляющийся в приобретенных индивидом навыках и знаниях, «осязаем» чуть менее, то социальный капитал практически совсем «не осязаем», поскольку включен в структуру отношений между индивидами, а не сосредоточен непосредственно у них или в средствах производства.

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 (Колмэн, 2001). При этом, чем сильнее развита социальная сеть личных отношений, тем выше шансы воспроизводства 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 высокосвязанная 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.

Феномен социального капитала активно разрабатывался в социологии, экономике и менеджменте. В психологии как целостное явление он не изучался, 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.

1. Исследования социального капитала в социологии и экономике

1.1.1. Основные подходы к проблеме социального капитала в социологии

Как свидетельствует А. Портес (Portes, 1998), первый системный социологический анализ социального капитала был проведен Пьером Бурдьё, который определил этот концепт как агрегацию ресурсов, связанных с включением индивидов в

прочные сетевые или более-менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний.

А.Т. Коньков выделяет пять основных подходов к рассмотрению феномена социального капитала: сетевой подход, ресурсная теория, коммунитарный, институциональный и синергетический подходы (Коньков, 2006).

По степени распространенности в социологии, наиболее популярным является **сетевой подход**. Несколько упрощая, можно сказать, что в качестве социального капитала здесь рассматривается социальная сплоченность общества. Социальная сплоченность – довольно широкая категория, которая охватывает практически все сферы жизнедеятельности индивида и группы: на микроуровне – сферу межличностных отношений (взаимодействия в семье и внесемейные межличностные контакты), на мезоуровне – организации и ассоциации (социальная и политическая активность), на макроуровне – государственное обеспечение функционирования социальных институтов (образование, здравоохранение, СМИ, социальная защита и др.). Вариантом сетевого подхода является **ресурсная теория**, разрабатываемая американским исследователем Н. Лин, а также некоторыми представителями европейской экономической социологии (Х. Флэп, Н. Де Граф). Исходная позиция теории заключается в том, что социальный капитал представляет собой инвестиции индивидов в социальные отношения, посредством которых они получают доступ к укорененным в них ресурсам для повышения ожидаемых доходов от инструментальных и экспрессивных действий.

Коммунитарный подход предлагает иную трактовку природы социального капитала, в которой тот предстает как совокупность характеристик социальных общностей и организаций: сетей, норм и социального доверия, способствующих кооперации. Акцент исследования смещается с возможностей индивидуальных субъектов использовать социальный капитал в тех или иных целях на выявление его способности быть общественным благом.

Институциональный подход, разделяя с коммунитарным подходом нормативно-ценностную трактовку социального

капитала, иначе оценивает источники его возникновения. В рамках этого подхода понятие «социальный капитал» интерпретируется в тех же категориях доверия и добровольной ассоциации граждан. Однако процесс воспроизводства и накопления социального капитала представляется функцией социальных институтов. Хотя социальный капитал признается в качестве свойства социальных сетей, его объем и преобладание тех или иных форм объясняются состоянием институциональной сферы: степенью демократичности государственного устройства, развитостью рыночных отношений, действенностью правовых механизмов (Foley, Edwards, 1996).

Одним из вариантов нормативно-ценностной интерпретации социального капитала является *синергетический подход*, который сочетает отдельные положения, разработанные в рамках институционального и коммунитарного подходов. В концептуальном отношении подход принимает тезис о структурной укорененности социального капитала. Из институционального подхода принимается посылка о влиянии институциональной среды, в частности деятельности государства, на процесс формирования социального капитала (Woolcock, Narayan, 2000). В рамках синергетического подхода деятельность государства, стимулирующая гражданскую активность, мыслится фактором формирования социального капитала, что и обеспечивает синергетический эффект в форме эффективно действующего государства. Однако этот эффект проявляется лишь при определенной форме социальной интеграции, сочетающей горизонтальные и вертикальные, сильные и слабые связи между субъектами и различными кластерами социальных сетей. Социальный капитал локальных групп, если он не подкрепляется социальными связями между локальными сообществами и государственными институтами, ведет к преобладанию групповой замкнутости, снижает общественное доверие на межгрупповом уровне.

В отечественной социологии проблема 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»*. Но степень формализации социального капитала относительно низка. Передача адресной или телефонной книжки способна помочь новичку или аутсайдеру понять состав и конфигурацию какой-то социальной сети, но мало поможет вхождению в эту сеть (Радаев, 2005). Передача социального капитала невозможна также через транслирование знания, рассказы о сетях. Здесь необходимы *знакомства и рекомендации* инсайдеров, принадлежащих к данному кругу. В этом смысле социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают. Причем речь идет не об отдельном носителе знакомств, а о некоем сообществе, переплетенном устойчивыми связями. И измеряться социальный капитал может только 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 социологии существуют взгляды на структуру социального капитала, отчасти опирающиеся на системный подход. В качестве

примера можно привести точку зрения И. Мачеринскене, Р. Мннкуте-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. Мннкуте-Генриксон, Ж.С. Иманавичене обосновывают трехкомпонентную структуру социального капитала (Мачеринскене, Мннкуте-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. Таким образом, структура социального капитала может быть проиллюстрирована моделью, изображенной на рисунке 1.1. В вершинах треугольника, объединяющего компоненты, следует изобразить три уровня анализа, так как *формирование* и влияние социального капитала на каждом из них своеобразны.



Рисунок 1.1. Структура социального капитала
(Мачеринскене, Минкуте-Генриксон, Иманавичене, 2006)

Таким образом, можно отметить, что в социологических работах наиболее часто в структуру социального капитала, помимо доверия и социальных сетей (как в работах экономистов, о чем будет сказано ниже), включаются общие нормы, ценности, правила.

1.1.2. Социальный капитал как объект исследований в экономической науке

Прежде всего, следует отметить многозначность самого 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.

Понятие социального капитала в экономике явилось логическим продолжением развития 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. Клайн определяют социальный капитал как товар, который индивиды используют в нерыночных социальных взаимодействиях, чтобы извлечь ценные ресурсы (совет, товарищеское отношение, финансовую 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 защиту 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 докладе Всемирного банка о мировом развитии за 2003 г., посвященном проблемам преобразования институтов, изучению их влияния на экономический рост и качество жизни, приведена иллюстрация взаимосвязи социального капитала и институтов (рисунок 1.2).

Институты – это организации (правительственные учреждения, фирмы, институты гражданского общества, правоохранительные и судебные органы), формальные правила (регулирование, законы и конституция) и неформальные правила (традиции), представляющие собой механизмы координации поведения человека. Полноценные институты играют положительную роль в устойчивом и справедливом развитии, обеспечивая возможность совместной работы и осуществления долгосрочных планов. Слабые институты, напротив, порождают недоверие и неуверенность, подрывают потенциал сотрудничества и социальный капитал. Социальный капитал включает доверие, общие ценности, религиозные убеждения, на основе которых формируются нормы и системы связей (сети), играющие роль традиционных, неформальных механизмов координации поведения людей в обществе.

Социальный капитал	ИНСТИТУТЫ			
	ПРАВИЛА		ОРГАНИЗАЦИИ	
	Неформальные	Формальные		
Доверие	Правила	Легко изменяемые	Регулирование	Правительственные учреждения
Сети		↑		Фирмы
Общие ценности		↓	Законы	Организации гражданского общества
Нормы		Трудно изменяемые		Полиция
Религия	Традиции		Конституция	Суды
	← Традиционные, неформальные		→ Современные, формальные	

Рисунок 1. Общественные нормы, правила и организации для координации поведения человека (Источник: Доклад о мировом развитии 2003. Устойчивое развитие в меняющемся мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни, с. 38.)

Рисунок 1.2. Общественные нормы, правила и организация для координации поведения человека (приводится по: Гурова, 2007, с. 528)

Социальный капитал – это сложное и многогранное понятие. В узком смысле слова оно означает горизонтальные взаимосвязи между людьми, включающие социальные сети и сопряженные с ними нормы поведения, которые оказывают влияние на производительность сообщества и его благополучие. Социальные сети представляют собой группы индивидов, которые совместно используют особые коллективные неформальные ценности и нормы, способствующие росту производительности сообщества и сокращению его затрат в связи с более эффективной координацией и кооперацией.

Более широкое понимание социального капитала включает не только горизонтальные, но и вертикальные взаимосвязи, то есть нормы поведения не только внутри сообщества, но и за его пределами, которые связывают различные социальные деления (религиозные, этнические, социально-экономические и др.).

В самом широком и наиболее полном смысле слова социальный капитал включает не только горизонтальные и вертикальные взаимосвязи, но и социальную и политическую среду, которая определяет социальную структуру общества и способствует развитию общих норм. Это наиболее формализованные институциональные отношения и структуры, такие как правительство, государственный строй, правовая и судебная система, гражданские и политические свободы.

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 семейственный 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 стратами, 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.

1.2. Сетевой подход к изучению социального капитала

Социальные сети и социальная сплоченность рассматриваются в русле исследований социального капитала, как социологами, так и экономистами. В данном параграфе эти понятия анализируются с целью более детальной теоретико-методологической проработки авторского психологического подхода к изучению социального капитала и конструирования методики для его измерения.

Основные сложности анализа категории сплоченности связаны со следующими аспектами:

а) Само явление, обозначаемое как «социальная сплоченность», является динамичным (Cartwright, 1968; Hogg, 1992; Lott, Lott, 1965) и многомерным (Bollen, Hoyle, 1990; Drescher et al., 1985; Evans, Jarvis, 1980; Hagstrom, Selvin, 1965; Mudrack, 1989), что приводит к постоянному расширению спектра индикаторов социальной сплоченности и к появлению все новых определений данного понятия, которые практически невозможно привести к «единому знаменателю».

б) Зародившись в ходе исследований микрогрупп, большинство концепций социальной сплоченности содержат существенный теоретический недостаток: рассмотрение социальной группы вне контекста системы общественных отношений макроуровня. Непосредственно-контактные и коммуникативные аспекты совместной деятельности отрываются от ее предметного содержания, детерминированного системой общественных отношений и определяющего сам факт существования группы, абсолютизируются и признаются единственным объектом социально-психологического изучения группы. Хотя постепенно категория социальной сплоченности распространяется и на другие уровни анализа социальных процессов, сложившиеся на сегодняшний день подходы к пониманию и изучению социальной сплоченности на индивидуальном, микро- и макрогрупповом уровнях с большим трудом поддаются соотнесению и взаимосогласованию;

в) В тесной связи с предыдущим аспектом выступает и проблема поиска детерминант социальной сплоченности: какой из уровней – индивидуальный или групповой – является «местом зарождения» социальной сплоченности и каков характер влияний

индивидуального уровня на групповой и наоборот? Хотя разные исследователи выдвигают различные показатели сплоченности на индивидуальном уровне, по сути они предполагают диагностику привлекательности группы (Hogg, 1992). Акцент при этом может делаться на продолжительности членства в группе (Moreno, Jennings, 1937; Festinger et al., 1950; Cartwright, 1968; Lott, Lott, 1965; McPherson, Smith-Lovin, 2002); идентификации с группой (Hogg, 1992); интенсивности и качестве межличностных связей и влияний (Lott, Lott, 1965); участии в групповой деятельности, готовности к сотрудничеству и др. И здесь мы сталкиваемся с принципиальной проблемой: следует ли рассматривать указанные аспекты в качестве индикаторов социальной сплоченности или в качестве ее источников. В этой связи Н. Фридкин пишет, что показателем социальной сплоченности на индивидуальном уровне следует считать наличие у индивида позитивных установок на членство в группе и соответствующее поведение, тогда как все остальные перечисленные выше категории относятся к социальной сплоченности как причина к следствию (Friedkin, 2004).

г) Следующая проблема, вытекающая из предыдущей, заключается, таким образом, в выделении критериев оценки привлекательности группы (возможно, имеет смысл ограничиться уже упомянутыми установками на сохранение членства в группе) и, главное, в понимании причин привлекательности группы для индивида. Учитывая указанную сложность соотнесения подходов к социальной сплоченности на индивидуальном и групповом уровнях, следует обратиться к вопросу о том, по отношению к кому индивид формирует и реализует это свойство: по отношению к группе как целому или по отношению к отдельным индивидам, входящим в ее состав.

С одной стороны, Оллпорт высказывает сомнения: «Когда исследователи групповой динамики говорят о привлекательности группы для индивида, не имеют ли они в виду взаимную привлекательность отдельных индивидов? Если индивиды тянутся друг к другу, тянутся ли они на самом деле к группе?» (Allport, 1962, с. 23–24). С другой стороны, Хогг утверждает, что стремление к групповому членству не сводится к межличностной

привлекательности. Его аргумент состоит в том, что люди могут идентифицировать себя как членов определенных групп, не будучи включенными в непосредственные отношения с их представителями (Hogg, 1992).

Многие исследователи признают позитивные межличностные связи основой социальной сплоченности (Moreno, Jennings, 1937; Festinger et al., 1950; Cartwright, 1968; Gross, Martin, 1952; Lott, Lott, 1965; Frank, 1996; Frank, Yasumoto, 1998). Так, в частности, Гросс и Мартин определили сплоченность как «устойчивость группы перед разрушительными воздействиями» и предположили, что она связана с силой отношений с членами группы (Gross, Martin, 1952, с. 553–554).

Таким образом, развитие концепта социальной сплоченности приводит к необходимости анализа как характера отношений между индивидами, входящими в группу, так и их установок на членство в ней. При такой интерпретации социальной сплоченности, при ее изучении требуется обращение к логике и методологии сетевого направления, активно разрабатываемого в социологии и экономике и постепенно набирающего вес и в психологии.

В исследовании сетей на сегодняшний день сложилось два подхода. Первый, нацеленный на анализ качества отношений между участниками сети (формирование доверия, общих ценностей, норм, идентичностей и т.п.), можно обозначить как содержательный (Granovetter, 1973). Согласно второму, структурному, подходу, сеть рассматривается с точки зрения ее конфигурации, структурных характеристик (размер сети, ее плотность, центральность и др.), то есть через обмен информацией и возможности контроля за ним, предоставляемые теми или иными структурными позициями участника в сети (Burt, 1992).

Наибольшее развитие в современной социологии получил структурный подход. В соответствии с ним, отправной точкой исследования может считаться категоризация связей между узлами сети, что позволяет оценить значимость происходящего в социальной сети для достижения определенных целей, например для повышения эффективности работы сотрудников. Такие связи могут быть прямыми или косвенными, сильными или слабыми,

односторонними или двусторонними. Определение характеристик связей в сети позволяет перейти к оценке сети в целом, для чего используются следующие параметры: размер сети, сетевая плотность, централизация, сила связи, ранг сети.

Проводя психологическое исследование содержательных аспектов сетевых взаимодействий, необходимо учитывать следующие их особенности:

а) Размытость самоидентификации участников сети. Эта проблема связана с характерными для сетей неопределенностью, сложностью и постоянным изменением состава участников. Даже организаторы сети не могут точно обозначить групповые границы таких сообществ, что связано с многоуровневостью сетей и перекрестным членством. Структура деловых сетей постоянно изменяется. Привлечение новых участников для решения тех или иных задач вызывает новое согласование целей совместной деятельности, что ведет к изменению состава участников и структуры отношений внутри сети. На состав сети в значительной степени влияют личные связи между отдельными участниками, поэтому вместе с одним из членов сеть могут покинуть несколько других. Однако сообщество может сохраняться и после того, как цель проекта достигнута, – формулируются новые цели. Если речь идет о деловых сетях, то эффективное взаимодействие укрепляет доверие между участниками, что приводит ко все большей стабилизации состава сети. Если же речь идет об изначально более сильных связях – семейных, дружеских, – то такого рода сети оказываются достаточно устойчивыми и именно им приписывается важная роль в формировании идентичности.

б) Сложность в определении причин и следствий в отношениях внутри сети. Можно предположить, что основой для вступления в социальное взаимодействие с незнакомым человеком является безличное доверие, а успешность взаимодействия приводит к укреплению безличного и формированию личного доверия. Это, впрочем, не относится к семейным отношениям, где личное доверие наличествует априори.

в) Неоднозначность роли разного рода сетей в формировании социального капитала индивида и группы. Далекое не все сети способствуют развитию входящих в них индивидов и, что

особенно важно, самой сети. Однако только такое сетевое взаимодействие, которое способствует развитию (то есть укреплению доверия, формированию идентичностей, обеспечению доступа к прежде недоступным ресурсам и т.п.), может рассматриваться как значимое для формирования и развития социального капитала.

Определение социальной сплоченности в сетевых категориях стало использоваться для определения субгрупп внутри группы и для описания индивидуальных различий в степени интегрированности в социальные сети.

Во-первых, было показано, что привлекательность и устойчивость членства в группе не имеют непосредственных связей с наличием тесных позитивных межличностных отношений между индивидами. Относительная независимость групповой сплоченности от тесных позитивных межличностных связей становится очевидной, например, в условиях принудительного членства в группе (Cartwright, 1968) или в ситуациях, когда «группы привлекательны и без близких отношений» (Hagstrom, Selvins, 1965, с. 39). Впрочем, о полной независимости говорить было бы некорректно, скорее, речь должна идти о сложных опосредованных связях между межличностными отношениями в группе и групповой сплоченностью. Механизм развития сплоченности связан с социальными поощрениями и наказаниями, которые порождаются межличностными отношениями между членами группы и лидерами. Награждения укрепляют межличностные отношения между награждаемым и награждающим, наказания ослабляют их. Межличностная привлекательность, порождаемая этими поощрениями и наказаниями, в свою очередь, является важнейшим основанием для формирования сетей межличностных влияний, значимых как для развития индивидуальных установок и поведения, так и для повышения согласованности установок и координирования поведения внутри группы.

Существует взаимосвязь между положением индивидов в сети позитивных межличностных отношений и их удовлетворенностью групповыми процессами. Высокая теснота позитивных межличностных привязанностей показывает, что

индивиды включены в вознаграждающие отношения с большим числом членов группы. В сетях с низкой плотностью индивид связан с небольшой частью группы, однако все эти связи могут быть вознаграждающими, и отсутствие большого числа связей не является показателем негативных отношений. В то же время, наказывающие отношения между членами группы, особенно между членами, контролирующими недостаточный ресурс, приводят к негативным отношениям на уровне индивид–индивид и индивид–группа.

Этот подход к индивидуальным установкам на групповое членство и связанному с ними поведением, ориентированный на отношения, утверждает, что изменения в системе поощрений/наказаний, получаемых индивидом от значимых для него членов группы, способны изменять привлекательность группы для индивида от негативной до позитивной и наоборот. Остается, однако, неясным, каким образом эти изменения происходят, и определяется ли привязанность индивида к группе теснотой сети (долей людей, с которыми человек имеет позитивные связи) или узлом позитивных связей, в которые включен каждый индивид. Структура индивидуального узла связей может оказывать более значительное влияние на привлекательность группы для индивида, чем общая теснота связей в группе. Например, связь с индивидами, осуществляющими контроль за ограниченным ресурсом, может быть более значима для формирования привлекательности группы, нежели связи с рядовыми членами группы. Также непонятно, влияет ли привлекательность группы для ее членов на характер разрешения конфликтов внутри группы и достижения консенсуса. В некоторых работах указывается, что привязанность к группе влияет на чувствительность к межличностным влияниям, однако существуют и работы, показывающие зависимость чувствительности от места индивида в групповой сети. Следовательно, связь между привлекательностью группы для индивида и чувствительностью к межличностным отношениям может являться результатом влияния на обе характеристики положения индивида в социальной сети.

Таким образом, теоретические изыскания привели к подтверждению мысли Дюркгейма (Durkheim, 1933) о том, что социальная интеграция не является синонимом однородности и непосредственной коммуникации, а напрямую связана с социальной дифференциацией.

Применение сетевого подхода к анализу социальной сплоченности позволяет приблизиться к разрешению ключевой проблемы – нахождения точек соприкосновения, взаимопереходов между индивидуальным и групповым уровнями ее существования и, соответственно, исследования. Базируясь на изучении структурных и коммуникативных аспектов развития социальных групп, сетевой подход дает возможность объяснения и индивидуальных установок и поведения, связанных с членством в группе. Это становится возможным посредством анализа социальных процессов в сетях, влияющих на индивидуальные установки и поведение, поскольку именно структура во многом определяет характер социальных процессов. Кроме того, сетевой подход облегчает переход с микроуровня социального анализа на уровень макрогрупп.

На макроуровне анализа социальной сплоченности все больший вес, по сравнению с привлекательностью группы, приобретают такие параметры как сила социальных связей, разделяемые ценности и системы мировоззрения, чувство общей идентичности и принадлежности к одной общности, доверие.

ГЛАВА 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

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.

Наши исследования посвящены изучению социального капитала на макроуровне, конкретно – на уровне государств (Россия, Китай) и отдельных этнических групп (китайцы, русские, башкиры, чеченцы, армяне, дагестанцы).

Проанализировав существующие в социологии, экономике, социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы пришли к выводу, что наиболее «психологичными» компонентами социального капитала, по поводу которых не возникает разногласия у большинства авторов, являются следующие:

- *доверие*;
- *социальная сплоченность*;
- *взаимная толерантность*.

Мы предлагаем рассматривать эти три компонента в качестве основных составляющих психологической структуры социального капитала. Кроме того, при анализе социального капитала на макроуровне нам представляется целесообразным включить также в его структуру четвертый компонент – *гражданскую идентичность*.

Рассмотрим перечисленные составляющие психологической структуры социального капитала более подробно.

2.1. Доверие как ведущий показатель социального капитала

Доверие является «ядром» социального капитала. О важной роли доверия в экономике писал еще более 200 лет назад А. Смит, хотя он четко не связывал доверие в обществе с уровнем его богатства. Ф. Фукуяма определяет социальный капитал как «свод неформальных правил и норм, разделяемых членами группы и позволяющих им взаимодействовать друг с другом. Если члены группы ожидают, что их сотоварищи будут вести себя надежно и честно, значит, они *доверяют* друг другу» (Культура имеет значение, 2002, с. 129).

Существует множество трактовок понятия доверия, при этом каждая научная дисциплина делает в определении данного феномена свой акцент. В *экономике* доверие описывается как «количественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг друга» (Николаев, Ефимов, Марушкина, 2006, с. 8). В этом случае доверие фактически понимается как некий *расчет* экономических субъектов, рождающий *уверенность*. Такие термины, как «выгода» и «обмен», содержатся во многих экономических определениях доверия: «доверие есть оптимистическое ожидание человека, группы или фирмы, находящихся в условиях уязвимости и зависимости от другого человека, другой группы или фирмы, в ситуации совместной деятельности или экономического обмена с целью способствовать, в конечном счете, взаимовыгодному сотрудничеству сторон. При недостатке эффективных договорных, юридических или общественных средств, обеспечивающих соблюдение обязательств, доверие опирается на добровольно принятое на себя обязательство тех, кому доверяют, защищать права и интересы всех сторон, участвующих во взаимодействии» (Hosmer, 1995, с. 392–393).

Р. Шо в работе «Ключи к доверию в организации» пишет «доверие – это нечто большее, чем простая уверенность, и нечто меньшее, чем слепая вера... Доверие – это надежда на то, что люди от которых мы зависим, оправдают наши ожидания» (Шо, 2000, с. 43). Следовательно, доверие важно отделять от *веры* и *уверенности*.

Известный российский специалист в области *психологии* доверия Т.П. Скрипкина разграничивает понятия *веры* и *доверия*. Она отмечает, что в основе веры лежит акт принятия чего-либо без достаточного основания (Скрипкина, 2001). Если обратиться к Словарю русского языка, то доверие там обозначается как «убежденность в чьей-либо искренности, честности, добросовестности и основанное на них отношение к кому-либо, чему-либо» (Словарь русского языка. Т.1, 1985, с. 412).

Уверенность обозначена как «убежденность в чем-либо, твердая вера в кого-либо, во что-либо или спокойное осознание своей силы, своих возможностей решительность в действиях» (Словарь русского языка. Т.2, 1985, с. 449). Таким образом, уверенность имеет место в условиях полноты информации, а вера – это убежденность в чем-либо без опоры на прошлый опыт и достаточные, с точки зрения формальной логики, основания.

А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко отмечают, что большинство понятий, близких к доверию («расчет», «вера», «уверенность»), можно расположить в пространстве двух измерений: возможность/невозможность контроля и степень определенности (Журавлев, Купрейченко, 2003, с. 216–217). Это дает возможность наглядно представить место доверия в системе наиболее близких к нему понятий (рисунок 2.1). Однако, как замечают сами авторы, данная модель не включает все факторы, влияющие на формирование доверия, и не раскрывает структуры доверия.



Рисунок 2.1. Доверие в системе других понятий (приводится по: Журавлев, Купрейченко, 2003).

Проведенные в середине 90-х гг. прошлого века исследования представлений о доверии среди предпринимателей (Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений, 1998), позволили выделить содержание наиболее типичных представлений:

- доверие – это качество отношения к другому человеку, группе лиц или организации в целом, в основе которого лежит их оценка как людей честных, правдивых, искренних и т.п., то есть наделенных определенной группой качеств (такое представление условно можно назвать «доверие как оценка»);

- это процесс передачи другому человеку, группе лиц или организаций значимой для передающего информации, секретов, различных материальных ценностей, финансов, бумаг и т.п. при полной убежденности в их неразглашении или возможности их возврата (то есть «доверие как процесс передачи важной информации»);

- это качество поведения по отношению к другому человеку, группе лиц или организаций, характеризующееся опорой на них в работе («доверие как поведение»);

- это состояние короткой психологической дистанции между людьми, их психологическая близость друг с другом (то есть «доверие как групповое состояние») (Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений, 1998, с. 260–261).

Таким образом, можно заметить, что в обыденном сознании существует множество различающихся представлений о сущности доверия.

Социологическая точка зрения на природу доверия близка к психологической. В большинстве случаев в социологии доверие определяют как элемент (или форму) веры (Экономика и социология доверия, 2004). Начиная с Зиммеля и заканчивая Гидденсом, социологи отмечали, что доверие – это уверенность в действиях других людей, основанная на чувстве, а не на рациональном понимании. Доверие связано с условиями неопределенности, которые присущи современному миру. Отношения между незнакомыми людьми имеют высокую степень неопределенности и связаны с риском. Доверие, с позиции Лумана, и есть социальный механизм, управляющий неопределенностью социальных отношений и призванный снизить риск. «Доверие – это решение особых проблем, связанных с риском», – пишет он (Luhmann, 1998, с. 107). Итак, в этом случае доверие сопряжено с рациональным выбором и означает активные действия человека и его собственное прогнозирование будущего. Штомпка подчеркивает, что «доверие – это ставка на то, как другие поведут себя в будущем» (Sztompka, 1999, с. 75), то есть вероятностное суждение индивида о будущих действиях других людей в отношении этого индивида. Рыночная экономика постоянно ставит перед индивидом проблему выбора: доверять или нет (и если доверять, то в какой степени) другим агентам рыночных отношений. Причем доверие в этом случае основано на свободном выборе самого индивида и других людей. Тотальный контроль поведения другого индивида не ставит проблему доверия вообще.

Некоторые авторы, работающие в русле социологической теории доверия, отмечают, что доверие в современных и традиционных обществах имеет различную природу (Экономика и социология доверия, 2004). В традиционных обществах доверие, как правило, основывается на вере (которая также выступает формой знания и рационализации окружающего мира) и возникает между членами малой социальной группы; в современных оно зиждется на рациональном знании, расчете и распространяется на членов больших сообществ. Отличительная черта современного общества заключается в том, что *доверие можно трактовать как социальный капитал*.

Проблема доверия в концептуальном плане заключается в том, что этот сложный социальный феномен часто рассматривается упрощено, без учета исторического и культурного контекста, как раз и навсегда данный. С таким «статическим» подходом связана и проблема определения доверия: некоторые ученые (например, Фукуяма или Гидденс) трактуют доверие как элемент веры («до-верие»), то есть как иррациональное отношение или социальную привычку; другие (Луман, Колмэн, Штомпка), наоборот, подчеркивают, что доверие – это рациональное отношение к будущему. Однако, несмотря на кажущееся противоречие указанных точек зрения, они могут быть интегрированы, если учитывать различную природу доверия в традиционных и современных обществах. Например, в средневековом обществе доверие выступает формой (бытием) веры, основанной на божественном предопределении судьбы. Доверие в данном случае носит личностный характер, и, соответственно, его «радиус доверия» охватывает лишь тех людей, которых человек знает лично, в то время как все остальные заслуживают недоверия и к ним относятся с подозрительностью (особенно это касается иноверцев и инородцев). Доверие в современных обществах имеет другую природу: это уже не «слепое доверие», не просто вера, а уверенность, основанная на знании; это форма рационального отношения к действительности и действиям людей в условиях неопределенности. Доверие, таким образом, выступает рациональным механизмом снижения риска в

отношениях безличных агентов рыночного общества (Экономика и социология доверия, 2004).

Рассмотрим основные *социальные функции доверия*. На межличностном уровне доверие *создает коммуникацию и активизирует взаимодействие*. Обычно взаимодействие незнакомых друг с другом людей отличается нерешительностью. Доверие же снижает риск и мобилизует активность сторон во взаимодействии, коммуникация (обмен информацией) становится более широкой, приобретает черты постоянства. Многие из взаимодействий не были бы осуществлены, если между сторонами не существовало доверия. Это первая сторона социальной функции доверия: доверие позволяет людям в обществе действовать более активно, ускоряет процессы социального обмена.

Другая социальная функция доверия – *интеграция группы, общности и общества в целом*. Доверие в обществе инициирует совместные действия, то есть воспроизводит кооперативные отношения: сотрудничество, взаимопомощь, поддержку, участие, согласие. Связи индивида и группы становятся более устойчивыми, его включение в общность более полным (Экономика и социология доверия, 2004).

Доверие способно «накапливаться» как на личностном, так и на социальном уровне. Это накопление успешного опыта социальных взаимодействий может использоваться далее как некий социальный ресурс, который собственно и называют социальным капиталом. Ресурс доверия придает большую эластичность и стабильность обществу в период социальных изменений, однако он не безграничен: его накопление происходит медленно, а растрачивание – быстро. Основное правило здесь заключается в том, что доверие легче трансформируется в недоверие, чем недоверие в доверие (Экономика и социология доверия, 2004). Таким образом, каждый неудачный или безответственный шаг государственной власти ведет к уменьшению доверия и социального капитала в обществе.

Доверие связано с понятием экономической эффективности. В экономическом плане это различные виды транзакционных издержек в отношениях обмена. Если индивиды не доверяют друг

другу, взаимодействие требует больших издержек – по времени, усилиям, денежным затратам и т.д. Например, в обществе, где можно спокойно доверять другим, меньше времени тратится на поиск необходимого контрагента или информация о контрагентах не требует тщательной перепроверки; меньше ресурсов отвлекается на поддержание силовых ведомств, охранных организаций и т.д.

Доверие среди членов определенного общества значительно влияет на продолжительность и уровень демократии в стране, а также на ее экономическое развитие (Inglehart, 1990). Поэтому предприняты попытки классифицировать страны по уровню доверия и развития экономики. Первую группу составляют США, Япония и Германия как страны с самым высоким уровнем социальной кооперации и доверия. Высочайшее развитие экономики в этих странах Фукуяма объясняет той ролью, которую играет доверие в их экономической жизни (Fukuyama, 1999). Во вторую группу входят Китай, Италия и Франция, где доверие поддерживается семейными структурами или структурами, построенными по типу семейных. Уровень доверия здесь значительно ниже, чем в первой группе. Третья группа объединяет посткоммунистические страны, где уровень доверия самый низкий, что объясняет их экономическую отсталость. Тем не менее, некоторые исследователи (см., например: Sztompka, 1999, с. 99) подчеркивают, что именно в странах западного мира, особенно в США, в последнее время наблюдается разрушение и упадок традиционной культуры доверия, а страны Восточной Европы представляют собой пример *активно формирующейся культуры доверия*.

Понятие радиуса доверия. Радиус доверия – категория, определяющая круг лиц (или социальных групп), входящих в единую систему доверительных отношений. Ф. Фукуяма отмечает, что хотя определенным запасом социального капитала обладает любое общество, значительные различия между ними обусловлены именно радиусом доверия (Культура имеет значение, 2002). То есть коллективные нормы, такие как честность, взаимность могут практиковаться либо в отношении небольших групп людей, либо затрагивать более широкий круг людей

данного общества. Ф. Фукуяма отчасти связывает более интенсивное развитие экономики Японии по сравнению с экономикой Китая с более широким радиусом доверия у японцев: в то время как среди китайцев наблюдался недостаток доверия за пределами семейного круга, японцев с детства воспитывали в духе сотрудничества с «чужаками».

Для общества с низким уровнем доверия характерен фамилизм – акцент на семейных связях, которые видятся представителям такого общества единственной опорой индивида, основой всех социальных взаимодействий. В таких обществах люди доверяют только родственникам и не доверяют людям вне семьи. Поэтому эти общества испытывают трудности в институционализации компаний, когда компании разрастаются, и члены одной семьи уже не в состоянии регулировать их деятельность. Страх перед чужаком мешает переходу от семейного бизнеса к профессиональному менеджменту, как это происходит в странах с высоким уровнем доверия, что ограничивает пределы роста компании и приводит к снижению ее эффективности. Классическим примером воплощения фамилизма выступает китайская культура; преимущественный акцент на семейных связях делается также в культурах Италии и Франции. В этих обществах недоверие к посторонним имеет разные истоки, однако общей чертой социумов с низким уровнем доверия является сильная централизованная политическая власть, сознательно стремящаяся подорвать всевозможные добровольные объединения, промежуточные между семьей и государством, которые могли бы вступить в соперничество с ней за расположение индивида (Fukuyama, 1999). В наиболее выраженной форме деструктивное влияние тоталитарного государства на отношения доверия проявилось в странах бывшего Советского союза и Восточной Европы, где государство целенаправленно и планомерно разрушало гражданское общество, видя в нем возможного соперника в борьбе за власть. В результате сформировались общества, которые Фукуяма обозначает как атомизированные, страдающие полным отсутствием социального капитала.

Общества с высоким уровнем и широким радиусом доверия, напротив, склонны к образованию различных добровольных ассоциаций, в которых проще осуществляется переход от семейного бизнеса к большим частным корпорациям. В результате именно такого рода общества получают возможность накапливать потенциал в сфере организационных инноваций и более гибко адаптироваться к изменениям в технологиях и условиях рынка. Именно поэтому можно не только констатировать актуальное мировое экономическое лидерство стран с высоким уровнем доверия, но и предполагать, что в будущем экономическое соревнование будут выигрывать именно они.

Высокая степень доверия, позволяющая легко организовывать всевозможные ассоциации, имеет в разных культурах различные истоки. Так, Ф. Фукуяма отмечает, что в Японии еще во времена феодализма были широко представлены многообразные социальные группы, основанные не на родственных связях: например, была распространена практика усыновления, позволявшая легко инкорпорировать посторонних в семью. Ученый уделяет особое внимание этой черте японской культуры, так как она, по его мнению, объясняет резкое различие в форме организации и в практике менеджмента между китайской фирмой, которая в буквальном смысле *является* семьей, и японской фирмой, выступающей *подобием* семьи. В Германии со времен феодализма сохранилось большое количество структур, аналогичных гильдиям и не основанных на родстве. Аналогичные структуры во Франции и Испании были разрушены в XVI–XVII вв. сильными централизованными монархиями. В качестве источников чувства групповой солидарности и высокого уровня доверия в США Фукуяма видит этнические общины, синтезирующие коллективизм традиционных культур и индивидуализм, присущий США, а также сектантскую религиозную культуру. «Америка родилась из сектантства», – отмечает он (Fukuyama, 1999), имея в виду, что США были основаны переселенцами из Англии, не подчинившимися авторитету англиканской церкви.

Таким образом, при изучении социального капитала общества помимо уровня доверия необходимо также учитывать

круг социальных групп, которым индивид доверяет, то есть радиус доверия.

2.1.1. Проблема измерения доверия в социальной психологии

Одна из самых сложных проблем при исследовании доверия связана с его измерением. Доверие может оцениваться с помощью как социально-психологических, так и социологических методик. Психологический подход чаще всего используется при изучении межличностного доверия или доверия в малых группах, например в организациях. В качестве примера методики, позволяющей оценить межличностное доверие, можно привести методику Р. Левицки, М. Стивенсона и Б. Банкер (Levicky, Stevenson, Bunker, 1977). В основу данной методики положена трехкомпонентная модель доверия:

а) *доверие, основанное на расчете* (оценивается по степени согласия с такими утверждениями, как: «поведение этого человека соответствует моим ожиданиям»; «этот человек делает то, что он обещал»; «я слышал от других людей о его хорошей репутации» и т.п.);

б) *доверие, основанное на знании* (примеры утверждений: «у меня достаточный опыт общения с этим человеком»; «мне кажется, что я хорошо его знаю»; «мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение» и т.п.);

в) *доверие, основанное на тождестве* («у нас с ним общие интересы»; «у нас общие жизненные ценности»; «мы с ним отстаиваем одни и те же принципы» и т.п.).

Методика позволяет оценить показатели трех компонентов доверия, средний показатель доверия в отношениях с человеком, которому доверяют больше всего и в отношениях с человеком, который доверия не оправдал.

Подобный подход реализован А.Л. Журавлевым и А.Б. Купрейченко в методике оценки доверия личности другим людям (Журавлев, Купрейченко, 2003, с. 218). Авторами выделены три компонента доверия и разработаны шкалы для их измерения (каждая из которых содержит по пять утверждений):

1. *Предсказуемость*, под которой понимается представление субъекта о том, насколько хорошо он знает человека, по отношению к которому оценивается уровень доверия, и насколько он способен предсказывать его поведение в ситуации неопределенности.

2. *Надежность* – представление субъекта о том, способен или нет другой человек оказать помощь, поддержать в трудной ситуации.

3. *Единство (тождественность)* – представление субъекта о наличии у него общих целей, принципов или мировоззрения с другим человеком.

Для измерения доверия в малых группах, например в организациях, может быть использован социометрический метод. Существует также ряд кратких и простых в применении методик, психометрические показатели которых не известны, но которые, тем не менее, применяются для экспресс-диагностики уровня доверия в организации. Примером может служить анкета для оценки уровня доверия своей организации, приведенная в книге Р. Шо (Шо, 2000, с. 60).

При оценке уровня доверия в больших социальных группах – этнических общностях или отдельных государствах – используются социологические методики. Суть их проста: респондентов просят выразить, в соответствии с 5-балльной шкалой, согласие с утверждением: «Можно ли доверять большинству людей?» (Экономика и социология доверия, 2004).

Наиболее известными и популярными социологическими шкалами для оценки доверия являются шкалы в составе «Мирового опросника ценностей» (World Values Survey, сокращенно – WVS). Данный опросник включает девять крупных блоков вопросов по различным темам. Во втором блоке – «Восприятие окружающей действительности» – содержится вопрос, позволяющий оценить *межличностное доверие*: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или что нужно быть осторожным с людьми?». Далее дается два варианта ответа: «Большинству людей можно доверять» и «Нужно быть осторожным с другими людьми». В шестом блоке – «Политика и общество» – содержится набор вопросов, позволяющих оценить

институциональное доверие, то есть уровень доверия людей различным институтам, таким как правительство, парламент, пресса, церковь, полиция, армия, образовательные учреждения, общественные организации и др. Респонденту требуется оценить по 5-балльной шкале, насколько он доверяет данным социальным институтам.

Поскольку в нашем исследовании проводилось изучение социального капитала на уровне общества, мы использовали вопросы из «Мирового опросника ценностей», с помощью которых мы оценивали *межличностное доверие* – доверие личности другим людям и *институциональное доверие* – доверие личности различным социальным институтам.

2.1.2. Динамика доверия в России

Представление о доверии в России и его динамике дают исследования, выполненные с применением «Мирового опросника ценностей». Так, под руководством Р. Инглхарта начиная с 1989 г. проводятся регулярные срезы, позволяющие оценить состояние обществ, принимающих участие в его исследовании. В России такие опросы проводятся с 1990 г.

Нами был осуществлен сравнительный анализ межличностного и институционального доверия в России и ряде других стран. Для анализа были выбраны результаты опросов в 1989–1990 гг. и 1999–2000 гг. На рисунке 2.2 представлены данные, характеризующие уровень *межличностного доверия* в Японии, Китае, России, Швеции и США в эти годы.

Рисунок 2.2. Уровень межличностного доверия в различных
странах

Результаты позволяют, прежде всего, отметить, что уровень межличностного доверия в России – самый низкий. При этом он снизился с 34,7% в 1990 г. до 22,9% в 1999 г. Забегая вперед, отметим, что по результатам наших исследований, в 2005 г. большинству людей готовы были доверять 22% россиян. С нашей точки зрения, такое падение уровня доверия можно интерпретировать как процесс разрушения старого социального капитала, который в нынешних условиях стал непродуктивным. Вместо него должен сформироваться новый социальный капитал, основанный не на безрассудном доверии (которое имело место в советское время и которым нагло воспользовались разработчики различных финансовых пирамид типа АО МММ), а на рациональном, разумном доверии. В странах бывшего советского блока уровень доверия также невысок: например, в Словении и Венгрии – соответственно 14% и 18% (Экономика и социология доверия, 2004).

Довольно высок уровень доверия в странах со стабильной демократией, таких как Швеция, США (рис 2.2). Однако в США за последние 10 лет уровень доверия несколько снизился. По всей видимости, индивидуализм, который, как указывалось выше, в период бурного экономического развития способствует процветанию и формированию доверия, на последующих этапах развития общества начинает препятствовать формированию доверительных отношений. То есть, при достижении обществом высокого уровня экономического развития нарушается связь «индивидуализм – высокое доверие». Отметим, что данный феномен наблюдается не только в США, но и в других экономически развитых индивидуалистических странах.

В Японии уровень доверия всегда был традиционно высоким, а в Китае он довольно высок в настоящее время вследствие национальной мобилизации на пути к экономическому росту. Высокий социальный капитал китайцев – одна из причин их нынешнего стремительного экономического развития.

Рассмотрим некоторые аспекты *институционального доверия*. На рисунке 2.3 представлены данные, характеризующие уровень доверия церкви. Доверие этому институту в России в 1990 г. было относительно высокое (около 60%), несмотря на советское прошлое и мощную атеистическую пропаганду. С 1990 по 1999 гг. этот показатель упал на 3%, но такие изменения можно считать незначительными.

Рисунок 2.3. Уровень доверия церкви в различных странах

В Швеции уровень доверия церкви ниже, чем в России. В США, напротив, очень высок: в 1990 г. он составил 67,9%, а к 2000 г. вырос до 74,2%.

На рисунке 2.4 представлены сравнительные данные, характеризующие уровень доверия прессе.

Рисунок 2.4. Уровень доверия прессе в различных странах

Как свидетельствуют данные, уровень доверия прессе в России значительно упал между 1990 и 1999 гг. (с 42,1% до 29,3%). Это связано, по всей видимости, с двумя обстоятельствами: невысокой объективностью информации, подаваемой российскими СМИ, и повышением уровня критичности граждан к получаемым из СМИ сообщениям (чего не было в советское время, когда многие люди наивно полагали, что газеты полно и правдиво освещают происходящие в стране события).

В США средний по высоте уровень доверия прессе (55,5% в 1990 г.) в течение 10 лет довольно резко упал (26,6% в 2000 г.). Этот феномен тоже может свидетельствовать о повышении критичности американцев к СМИ.

В Швеции уровень доверия прессе значительно вырос между 1990 и 1999 гг. (с 28,5% до 45,4%). Шведы полагают, что самую правдивую информацию (по сравнению с радио, телевидением, электронными СМИ) можно получить именно из прессы. В настоящее время 84% шведов ежедневно читают газеты, что также свидетельствует о доверии печатным СМИ.

Кратко рассмотрим динамику доверия политическим партиям за пять лет, с 1990 по 1995 гг. Согласно срезам, проведенным в эти годы с помощью методики WVS, уровень доверия политическим партиям в России значительно упал – с 40,6% до 17,6%. Во-первых, это падение, скорее всего, связано со сложностью переходного периода: результатом снижения уровня жизни стал рост недоверия правительству и различным политическим партиям. Во-вторых, вероятно, повысился уровень критичности к политическим партиям. Аналогичное падение уровня доверия политическим партиям в тот же временной промежуток можно наблюдать, например, в Испании – с 51,4% (1990 г.) до 17,9% (1995 г.). По данным WVS, невысоким был уровень доверия к политическим партиям в 1995 г. в Болгарии (26,7%) и США (22%). Таким образом, невысокое доверие к политическим партиям демонстрируют не только россияне.

В 2004 г. исследовательской компанией «Ромир Мониторинг» был проведен мониторинг на территории стран СНГ. В состав

применявшейся анкеты входили вопросы из WVS, позволяющие оценить уровень доверия. Согласно результатам исследования, наибольшим доверием среди населения в России пользовался Президент. Вновь забегая вперед, отметим, что по результатам нашего исследования, полученного с помощью той же методики, в 2005 г. россияне больше всего доверяли образовательным учреждениям, затем церкви, а Президент, по уровню доверия граждан, оказался на третьем месте.

При ответе на вопрос: «Каким общественным институтам Вы доверяете в наибольшей степени?», 36% россиян ответили, что вообще не склонны доверять каким бы то ни было общественным институтам. Уровень институционального недоверия на постсоветском пространстве оказался выше только в Армении.

Итак, результаты вышеуказанных социологических срезов, проведенных с помощью методики WVS, показали, что в настоящее время уровень межличностного и институционального доверия в России, относительно экономически развитых стран со стабильной демократией, невысок. Вероятно после разрушения старого «советского» социального капитала должно начаться формирование нового, более релевантного обществу с рыночной экономикой.

2.2. Социальная сплоченность

Исследователями предпринимались многочисленные попытки выделить основания для измерения социальной сплоченности. В проектах канадских исследователей (Canadian Policy Research Network и the Policy Research Initiative of the Canadian Government) социальная сплоченность рассматривается согласно следующим критериям (Jenson, 1998):

- принадлежность/маргинальность (степень согласия членов общества в определении ведущих ценностей, идентичность, чувство принадлежности);
- включенность/изолированность (степень равенства доступа к социальным контактам);
- участие/невозвратимость;

- признание/отвержение (степень уважения и толерантности в поликультурном обществе);

- законность/беззаконие (характер посреднического участия социальных институтов в улаживании социальных конфликтов).

Другими авторами были выделены иные категории, формирующие концепт социальной сплоченности (O'Connor, 1998, с. 2):

- связи, обеспечиваемые ценностями, идентичностью, культурой;

- различия и социальные барьеры (неравенство и несправедливость, культурные различия, географическая изолированность);

- «социальный клей», способствующий созданию ассоциаций и сетей, инфраструктуры, ценностей и идентичности.

Кроме того, некоторые представления о направлениях измерения социальной сплоченности могут быть почерпнуты из описательных эмпирических работ, посвященных этой проблеме (Woolley, 1998, с. 2–5), где социальная сплоченность рассматривается:

- как отсутствие социального отвержения (исключения);

- как взаимосвязи и взаимодействия, базирующиеся на социальном капитале;

- как разделяемые ценности и общность мировоззрения, базирующиеся на групповой идентичности.

Определение социальной сплоченности в связи с понятиями социальной включенности и социального капитала встречается и в работах других авторов. Например, Дарендорф характеризует социально сплоченное общество как стремящееся к предупреждению социального отвержения: «Социальная сплоченность применима для описания общества, предоставляющего одинаковые возможности для всех его членов без учета их ценностей и институциональной принадлежности. Это общество социальной принадлежности. Люди чувствуют свою включенность: они не испытывают страха быть отвергнутыми» (Dahrendorf et al., 1995). Другие ученые подчеркивают, что социальный капитал общества – необходимая база его сплоченности (Maxwell, 1996; McCracken, 1998).

Из обзора различных подходов к определению социальной сплоченности можно сделать вывод, что этот концепт предполагает достижение двух важнейших социальных целей: преодоление угнетения, неравенства, отвержения, изоляции и укрепление социальных связей и взаимодействий (это последнее измерение охватывает также все те категории, которые включаются в понятие социального капитала).

Два указанные измерения следует рассматривать как относительно независимые друг от друга. В принципе, сильные связи с какой-либо общностью могут сочетаться с тенденциями дискриминации и отвержения других (Narayan, 1999). Исследования сильной сплоченности внутри групп, которые сами не являются принятыми общностью, ставят вопрос: «Не является ли социальная сплоченность преградой для социальной сплоченности?» (Jenson, 1998). Эти соображения требуют изучения обоих компонентов с тем, чтобы получить наиболее полную картину состояния социальной сплоченности общества.

Таким образом, концептуализация категории социальной сплоченности в таком виде, как мы ее принимаем (преимущественно на макроуровне, с опорой на логику и методологию сетевого подхода и выделением двух относительно независимых измерений: позитивного – участие, принадлежность, принятие, поддержка, и негативного – изолированность, невостребованность, отвержение, дискриминация), приводит к соответствующей реализации этого концепта в исследовательской программе. В качестве эмпирических индикаторов социальной сплоченности мы рассматриваем:

- а) *широту и множественность социальных связей,*
- б) *тесноту (интенсивность) связей,*
- в) *взаимность обменов (отношений плата–приобретение), а также их содержание и характер.*

Данные параметры заложены в разработанную нами методику оценки сплоченности больших социальных групп.

2.3. Гражданская идентичность как компонент социального капитала

Как было отмечено выше, в качестве основного показателя социального капитала в обществе большинством исследователей рассматривается доверие. Выражаясь метафорически, доверие является своего рода «смазкой» «социального механизма», позволяющей ему функционировать быстро и без сбоев. Однако, на наш взгляд, необходимо учитывать еще и ту реальность, которая скрепляет детали «социального механизма» и которую можно условно назвать «социальным клеем». Эту роль в общественных отношениях выполняет гражданская идентичность.

Единая гражданская идентичность имеет большое значение для экономического развития общества. По свидетельству специалистов, «огромную роль в экономических отношениях стран Восточной Азии играет чувство национальной гордости и патриотизма. Во всех странах региона экономические реформы проводятся исключительно под патриотическими лозунгами... Китайское самосознание и гордость за родину растут с экономическими успехами этой великой державы» (Селищев, Селищев, 2004, с. 30). Таким образом, гражданская идентичность является важным фактором, выполняющим интеграционную функцию в процессе экономического развития.

Каким образом можно оценить состояние гражданской идентичности? С нашей точки зрения, гражданская идентичность, как и этническая, имеет две важные характеристики: определенность (степень четкости, ясности, оформленности) и валентность (степень позитивности–негативности).

Определенность групповой (гражданской, этнической) идентичности чрезвычайно значима для человека как социального существа. Д. Тейлор считает, что Я-концепция личности является важнейшим конструктом для объяснения успешности или неуспешности различных групп в обществе. При этом коллективная (гражданская, этническая) идентичность – центральный компонент Я-концепции личности. Последствия, возникающие при «размывании» групповой идентичности, катастрофичны и для группы как для целостного субъекта, и для индивида как личности. Разрушение гражданской идентичности ведет к *коллективной демотивации*, которая характеризуется

пассивностью, отчуждением от общественной жизни, отсутствием долговременной перспективы (Taylor, 2002).

Помимо определенности, важной характеристикой гражданской идентичности является ее *валентность* (степень позитивности–негативности). Во многих социально-психологических исследованиях показано, что позитивная групповая идентичность сопряжена с позитивным отношением к представителям инокультурных и иноэтнических групп (обзор см. в книге: Этническая толерантность..., 2002). Таким образом, позитивность гражданской идентичности улучшает социальное взаимодействие. Она способствует самоуважению личности, национальной гордости, а значит, и желанию работать над развитием своей страны, что без сомнения является социальным капиталом. Однако, пожалуй, самым важным моментом является то, что позитивная гражданская идентичность объединяет и сплачивает. Можно полагать, что это первостепенное условие процветания любого поликультурного общества, в том числе России.

Таким образом, ясная и позитивная гражданская идентичность придает осмысленность жизни, позволяет сформировать долговременные цели, то есть выполняет мотивационную функцию на пути к экономическому и духовному развитию.

2.4. Толерантность как компонент социального капитала

Любое исследование отношений в обществе подводит специалиста, в конечном счете, к вопросу: что может способствовать гармоничным межэтническим отношениям и что может их нарушить? Проблема *толерантности* в межгрупповых и межличностных отношениях в последнее время стала довольно популярной в социальной науке, в том числе и отечественной.

Существует несколько точек зрения на понятие толерантности. В.Н. Павленко, рассмотрев и проанализировав их, приходит к выводу о том, что «типология основных точек зрения на понятие «толерантность» может быть построена с учетом двух

основных критериев: отношения к чему-то непохожему, несовпадающему, несогласующемуся и способа разрешения данного противоречия. Что касается первого параметра – отношения к непохожему, то, по определению, возможно три варианта отношения: отрицательное, нейтральное и положительное. Что же касается путей разрешения данного противоречия, то они лежат в диапазоне от интолерантного (выражающегося в неприятии каких-либо отличий, в разных формах дискриминирующего поведения, в избегании взаимодействия с такими людьми и т.п.) до максимально толерантного поведения (состоящего в принятии другого человека таким, какой он есть)» (Павленко, Таглин, 2004). Таким образом, строжим понятия «толерантность» в социально-психологическом смысле является принятие всего иного и непохожего, а также отсутствие негативного отношения к нему.

Этническая толерантность проявляется в отношении к представителям других этнических и культурных групп. «Она представляет своего рода психологическую установку (или систему установок), которая позволяет ценить другое этническое “они” равнозначно собственному “мы”» (Малхозова, 1999). Это терпимость к иной культуре, системе ценностей, принятие иных логик существования и иных способов мировосприятия. Можно сказать, что толерантность во взаимодействии между этносами отражает уровень культуры межнационального общения, является средством достижения межнационального согласия, урегулирования межнациональных конфликтов и снижения межэтнической напряженности (Малхозова, 1999).

В нашем исследовании толерантность понимается как некий континуум, на одном полюсе которого можно расположить позитивное восприятие представителей иной культуры (толерантность), а на другом – их негативное восприятие (интолерантность).

Согласно Н.М. Лебедевой, для этнической толерантности характерно наличие позитивного образа представителей иной культуры при наличии позитивного образа своей культуры. Это значит, что этническая толерантность является не следствием ассимиляции как отказа от собственной культуры, а

характеристикой межэтнической интеграции, для которой свойственно «принятие» или позитивное отношение как к своей этнической культуре, так и к этническим культурам групп, с которыми данная группа вступает в контакт. Такое понимание адекватности группового восприятия базируется на постулате ценностного равенства этнических культур и отсутствия в этом плане преимущества одной культуры перед другой (Лебедева, 1993).

Конечная цель толерантности в отношениях – объединение общества, достижение межнационального примирения политическими средствами, снятие негативных тенденций в сфере межнациональных отношений посредством восприятия «чужих» культур, обычаев, своеобразия как достойных, ценностных явлений. Поэтому мы полагаем, что уровень толерантности в обществе также является важнейшей составляющей его социального капитала.

Итак, анализ понятия «социальный капитал» позволяет предложить следующее определение данного феномена: *социальный капитал – это совокупность психологических отношений, которые повышают материальное благосостояние индивидов и групп, не нанося ущерба субъектам экономической системы.*

На основе рассмотрения существующих в экономике, социологии и социальной психологии подходов к составляющим социального капитала общества можно остановиться на следующем наиболее релевантном, с психологической точки зрения, перечне его структурных компонентов:

- доверие;
- социальная сплоченность;
- позитивная и «сильная» групповая идентичность (в том числе гражданская, если идет речь о социальном капитале общества);
- взаимная толерантность.

Оценка перечисленных компонентов в их единстве позволяет изучить новое качество их отношений, которое, собственно, и является *социальным капиталом группы.*

Рассматривая психологическую структуру социального капитала, мы полагаем необходимым подвергнуть анализу не только оценку социального капитала групп, составляющих общество (например, этнических или социальных), но и оценку *восприятия этими группами социального капитала различных институтов общества*. Мы не сможем говорить о высоком социальном капитале общества, если высокие показатели межличностного доверия и социальной сплоченности различных групп (например, этнических) сочетаются с негативной оценкой и недоверием большинству институтов. Поэтому данное измерение также должно найти отражение в разрабатываемом теоретическом подходе и методическом инструментарии.

С наших позиций, в таком «двунаправленном» рассмотрении состоит *психологическая специфика методологии изучения социального капитала общества*. Одни и те же структурные элементы рассматриваются в двух плоскостях: выраженность этих элементов у группы и восприятие группой выраженности этих же элементов у социальных институтов общества. Синтезировав результаты приведенных оценок, можно получить представление о состоянии социального капитала общества как интегрального образования.

Поясняя эту мысль, можно провести аналогию с американской валютой, которая в условиях экономического кризиса реально не обеспечена товарами (имеет низкую капитализацию), но ее стоимость растет. Это происходит вследствие того, что все *доверяют* этой валюте и *воспринимают* ее как ценность. Благодаря такому *отношению* со стороны разных государств стоимость этой валюты возрастает, независимо от состояния американской экономики.

Описанные в эмпирическом разделе книги исследования социального капитала российского общества являются самостоятельными сюжетами, рассматривающими отдельные аспекты проблемы. Данные сюжеты объединены общими теоретическими взглядами на структуру социального капитала. Поскольку методики исследования в каждом исследовании отличались, и выборки также были различными, в каждом параграфе дается подробное описание методик и выборок. Для

изучения восприятия респондентами уровня социального капитала
различных институтов общества использовался
модифицированный униполярный семантический дифференциал.
Описание этой методики дается подробно в соответствующем
параграфе.

РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

ГЛАВА 3. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИЯН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СВЯЗЬ С СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ УСТАНОВКАМИ

3.1. Программа эмпирического исследования социального капитала

Представленное в данной главе исследование социального капитала россиян было спланировано в 2004 г. и реализовано в 2005 г. Первоначально мы работали преимущественно в рамках традиционных социологических взглядов на феномен социального капитала, рассматривая в качестве основного его показателя доверие. Но поскольку доверие – это довольно сложный и многомерный конструкт, мы оценивали уровень не только межличностного, но и институционального доверия, то есть степень доверия индивида представителям различных социальных институтов. Тогда же нам впервые пришла идея рассматривать в качестве еще одного из показателей социального капитала на макроуровне состояние гражданской идентичности.

Итак, в 2005 г. был проведен опрос двух групп россиян разных возрастов – молодежи и взрослых – в разных регионах России: Москве, Санкт-Петербурге, Пензе, Балашове (Саратовская обл.). Характеристики выборки приводятся в таблице 3.1.

Таблица 3.1.

Состав выборки

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

Общая численность молодежной выборки составила 527 человек, из них 176 человек – студенты московских вузов (МГТУ им. Баумана, Государственный университет – Высшая школа экономики, Государственный университет гуманитарных наук), 138 человек – студенты Санкт-Петербургского государственного университета, 213 человек – студенты региональных вузов. Большая часть взрослых представлена учителями – 289 человек, остальные 87 человек – люди иных специальностей.

Методический инструментарий состоял из шести основных блоков, направленных на изучение следующих конструктов: ценностей, социального капитала, субъективного благополучия, субъективного восприятия экономического положения, политических установок, временной перспективы. В конце анкеты была снабжена «паспортичкой», в которой, помимо основных сведений, респонденту предлагалось оценить уровень своей религиозности.

Кратко рассмотрим основные блоки анкеты.

Блок 1: Социальный капитал. Для измерения социального капитала использовалось три показателя.

- **Общий уровень доверия.** Данный показатель является средним арифметическим двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям (вопросы № 3.1 и № 3.2 анкеты; *текст анкеты приведен в*

Приложении А). Данные вопросы заимствованы из «Мирового опросника ценностей».

- Радиус доверия. Для оценки радиуса 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 (вопрос № 4). Данная методика также взята из «Мирового опросника ценностей».
- Характеристики гражданской идентичности. В исследовании оценивались две характеристики гражданской идентичности: «сила» (вопрос № 17) и валентность (позитивность–негативность) (вопрос № 18).

Блок 2: Удовлетворенность жизнью. Традиционно оценка благополучия производилась двумя различными способами: путем измерения объективных условий жизни и субъективных оценок качества жизни. В рамках этих двух подходов сложились две концептуальные модели качества жизни, которые в литературе называются, соответственно, объективистской и психологической. Существует также третий подход, стремящийся интегрировать субъективные и объективные показатели.

В нашем исследовании оценивалась именно субъективная сторона благополучия (качества жизни). Для ее интегральной оценки необходимо было получить данные по следующим показателям:

- уровень психологического благополучия;
- уровень удовлетворенности материальным положением;
- уровень удовлетворенности жизнью.

Оценка уровня психологического благополучия позволяет понять, насколько гармоничен внутренний мир россиян, как у них складываются отношения с другими людьми и насколько они считают свою жизнь осмысленной и важной. Для оценки психологического благополучия использовалась методика К. Рифф (вопрос № 5).

Удовлетворенность материальным положением является важным компонентом субъективного благополучия личности. Респонденту предлагалось выразить согласие с утверждением

«Меня устраивает уровень моего материального благосостояния» в соответствии с 7-балльной шкалой: от «не согласен» до «абсолютно согласен» (вопрос № 7).

Для оценки последнего показателя благополучия – общей удовлетворенности жизнью, респонденту предлагалось утверждение: «В целом, я удовлетворен моей жизнью», с которым необходимо было выразить согласие также по 7-балльной шкале (вопрос № 6).

Блок 3: Субъективное восприятие экономического положения. Данный блок вопросов позволил оценить субъективный экономический статус респондента (вопрос № 8), представления о бедности–богатстве (вопросы № 9 и 10), отношение к деньгам (вопрос № 15), восприятие функции денег (вопрос № 16). Помимо указанных показателей, методика включала ряд вопросов, позволяющих оценить экономические установки респондента: патернализм–самостоятельность в формировании своего материального благосостояния (вопросы № 12.1 и 12.2), восприятие изменений своего благосостояния за последние два года (вопрос № 13); прогноз изменений в собственном материальном благосостоянии (вопрос № 14).

Содержащиеся в данном блоке вопросы были заимствованы из методик, разработанных в лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН (Журавлев, 2002; Журавлев, Журавлева, 2002, с. 37; Журавлев, Позняков, 2002; Экономическое самоопределение..., 2007).

Блок 4: Социальные и политические установки.

Для измерения социальных установок (вопрос № 14) нами использовалась методика Дж. Берри, позволяющая оценить четыре параметра, в числе которых:

- этническая интолерантность;
- позитивность отношения к культурному многообразию;
- ориентация на социальное равенство;
- негативность отношения к фактам дискриминации.

В процессе работы нами были осуществлены перевод и адаптация методики на русскоязычной выборке. В ходе адаптации некоторые вопросы были исключены как неработающие, в результате чего на каждую из четырех указанных шкал осталось

п
4–5 вопросов, которые имеют удовлетворительную о
надежность-согласованность.

Политические установки (вопрос № 22) измерялись по методике Г. Биербраура. Она состоит из 13 вопросов, объединенных в три шкалы и позволяющих оценить следующие конструкторы:

- 1) установку на политическую активность респондентов;
- 2) отношение к действующим политикам;
- 3) склонность одобрять политический авторитаризм.

Блок 5: Временная перспектива. При выборе инструментария для оценки временной перспективы мы опирались на представление, что временная перспектива – биполярный конструктор. На одном конце условно можно расположить индивидов, которые готовы отказаться от каких-либо благ в настоящем ради выгод в будущем (то есть, ориентированы на будущее), на другом – тех, кто хочет получить максимум выгод в настоящем, безразлично относясь к будущему.

Именно такой подход к оценке временной перспективы отражен в методике П. Холла, которая использовалась в нашем исследовании для оценки того, насколько респондент в своих поступках ориентируется на будущее. Нами были осуществлены перевод и адаптация методики на российской выборке. Она состоит из 13 пунктов, включающих как прямые, так и обратные вопросы (вопрос № 21).

Поскольку данная методика позволяет оценить только степень ориентации индивида на будущее, но не позволяет ответить на вопрос, *на какой временной интервал респондент может планировать свою жизнь*, в инструментарий был включен следующий вопрос: «На какой промежуток времени вперед вы можете планировать свою жизнь?». Респонденту предлагалось на выбор семь вариантов ответа:

- 1) совсем не могу;
- 2) 1–5 лет;
- 3) 6–10 лет;
- 4) 11–15 лет;
- 5) 16–20 лет;

- 6) 21–25 лет;
- 7) 30 лет и больше.

3.2. Оценка социального капитала населения России

Как уже отмечалось, в нашем исследовании оценивались два компонента социального капитала: уровни межличностного и институционального доверия. Мы посчитали необходимым включить в оценку структуры социального капитала поликультурного общества также «силу» и позитивность гражданской идентичности.

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, представленным в таблице 3.2, согласие с этим вопросом в настоящее время выразили 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 $p < 0,001$.

Рисунок 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, общественным 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.

Рисунок 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).

Факторы «Доверие государственным органам управления» и «Доверие средствам массовой информации» характеризуют т.н. «вертикальное» доверие. Факторы «Доверие неправительственным организациям и крупному бизнесу» и «Доверие открытым социальным институтам» характеризуют т.н. «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).

Рисунок 3.3. Институциональное доверие россиян

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 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*, как мы уже писали, можно образно назвать «социальным клеем», скрепляющим детали этого механизма, и роль этого «клея» 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
<i>«Сила» (выраженность) гражданской идентичности</i>	3,2***	2,9***	3,07	3,07
<i>Валентность гражданской идентичности</i>	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 представителей 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 гражданскую идентичность. Авторы этих строк были свидетелями того, как взрослые люди заявляли: «Я родился в Советском Союзе, а не в этой России». 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.

3.3. Взаимосвязь социального капитала с социально-экономическими установками и представлениями у различных групп населения

Рассмотрим роль социального капитала в формировании социально-экономических представлений, экономических и политических установок и субъективного благополучия россиян, выявленную на основе множественного регрессионного анализа. В тексте приводится описание итоговых результатов, все математические характеристики выявленных взаимосвязей представлены в таблице Б5 Приложения Б.

На рисунке 3.4 показано, какие социально-экономические индикаторы, рассматриваемые в нашем исследовании, находятся во взаимосвязи с социальным капиталом.

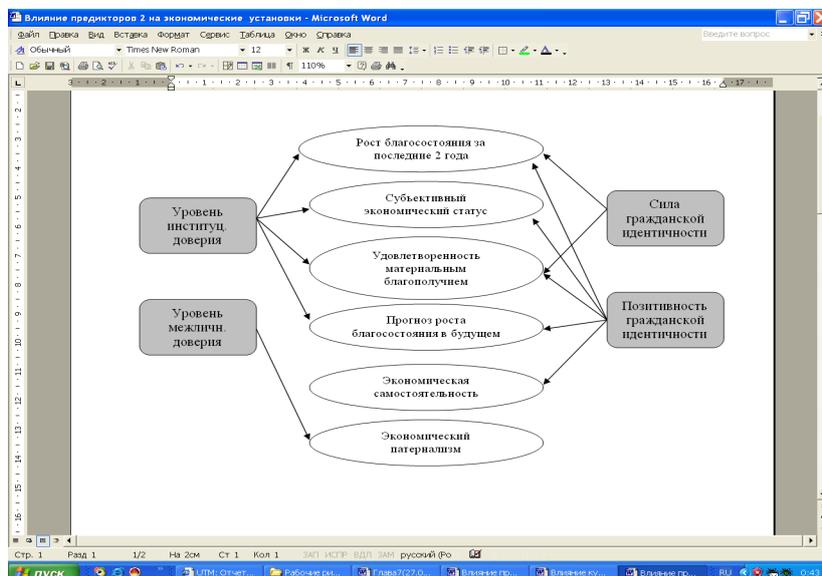


Рисунок 3.4. Связь социального капитала с экономическими установками и социальными представлениями россиян

Важнейшим – по количеству связей с позитивными экономическими установками и представлениями – компонентом социального капитала является позитивность гражданской идентичности. Мы вновь получаем доказательство того, что она способна сплотить общество и стимулировать рывок к процветанию. Возможно, позитивная гражданская идентичность выполняет также мобилизующую функцию *коллективной мотивации* в процессе экономического развития.

На втором месте по количеству связей с позитивными экономическими установками и социальными представлениями находится уровень институционального доверия. Опираясь на полученные данные, можно сказать, что люди, имеющие большое институциональное доверие, в целом удовлетворены своим материальным благополучием, имеют более высокий субъективный экономический статус, отмечают рост своего благосостояния за последние два года и ожидают продолжения его роста.

Итак, опираясь на результаты исследования, схематично приведенные на рисунке 3.4, можно отметить, что на данный момент наиболее «эффективно работающими» на экономику компонентами социального капитала в российском обществе являются *позитивность гражданской идентичности* и *уровень институционального доверия*.

Люди, имеющие сильную (выраженную) гражданскую идентичность, чаще удовлетворены своим материальным благополучием и отмечают рост благосостояния за последние два года. Другая характеристика гражданской идентичности, ее сила, не имеет такого значения в структуре социального капитала, как позитивность.

Уровень межличностного доверия в российской культуре оказался сопряжен с экономическим патернализмом. Возможно, в данном случае доверие связано с неким пассивным ожиданием, в какой-то мере доверчивостью и наивностью. Общий уровень межличностного доверия в нашем обществе, по всей видимости, способен стимулировать не стремление к процветанию, а только пассивное ожидание его «чудесного» прихода (скорее всего, «сверху», от власти). Тем не менее, нельзя сказать, что межличностное доверие не является важным компонентом социального капитала в обществе; просто на данный момент оно выполняет несколько иные социальные функции, что хорошо видно на рисунке 3.5.

Уровень межличностного доверия способствует отторжению дискриминации, принятию культурного многообразия и ориентации на социальное равенство. Таким образом, социальная функция уровня доверия – гармонизация отношений в обществе, особенно в таком поликультурном, каким является Россия.

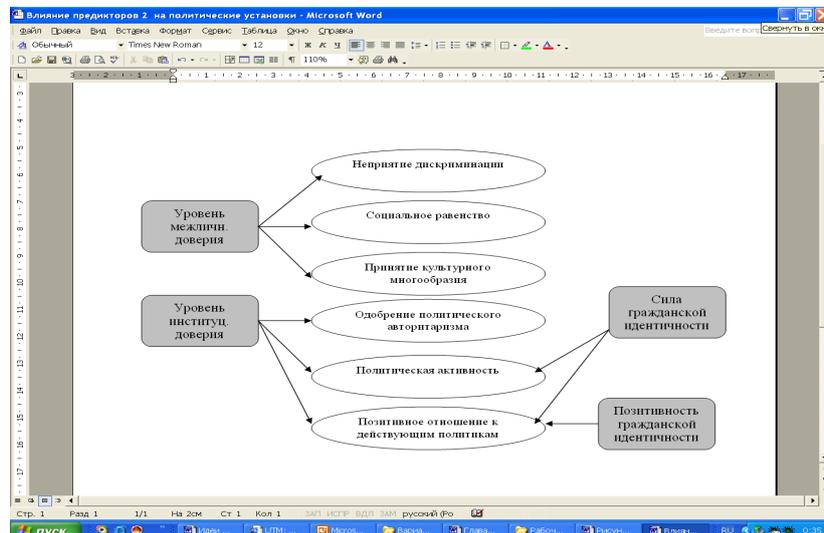


Рисунок 3.5. Связь социального капитала и социально-политических установок россиян

Уровень институционального доверия также связан с социально-политическими установками, но его роль не столь однозначна. Высокое институциональное доверие, с одной стороны, способствует политической активности и позитивному отношению к действующим политикам, но с другой стороны, оно положительно связано с установками на одобрение политического авторитаризма.

Сила гражданской идентичности положительно связана с политической активностью и позитивным отношением к действующим политикам. Можно сказать, что этот параметр отражает активность гражданской позиции, принятие современного политического спектра: чем выражение гражданская идентичность, тем политически активнее индивид.

Позитивность гражданской идентичности также связана с положительным отношением к действующим политикам, что вполне естественно, поскольку политики, по сути, олицетворяют государство. Таким образом, позитивная и сильная гражданская идентичность способна *помочь в формировании конструктивного*

диалога общества с властью. Однако это еще раз возвращает нас к избитому вопросу о важности зрелых и ответственных действий политиков. Поскольку отношение к политикам и гражданская идентичность находятся во взаимосвязи, то необдуманные действия политиков *способны нанести удар по гражданской идентичности*. А значит, – по развитию экономики, поскольку гражданская идентичность довольно сильно связана с установками на экономическую активность и процветание.

Рассмотрим теперь взаимосвязь социального капитала с психологическим благополучием и удовлетворенностью жизнью (рисунок 3.6).

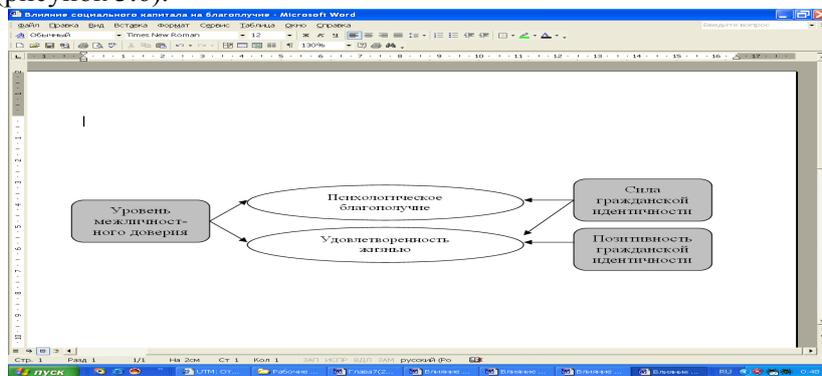


Рисунок 3.6. Взаимосвязь социального капитала с психологическим благополучием и удовлетворенностью жизнью

Результаты регрессионного анализа показывают, что уровень межличностного доверия и сила гражданской идентичности способствуют психологическому благополучию и общей удовлетворенности жизнью наших респондентов. Позитивность гражданской идентичности способствует также общей удовлетворенности жизнью. Таким образом, социальный капитал (точнее, три его приведенных на рисунке 3.3 компонента) выполняет в обществе еще одну важную функцию: он вносит вклад в формирование психологического благополучия личности и ее удовлетворенности жизнью. Примечательно, что не выявлено связи институционального доверия с психологическим благополучием и удовлетворенностью жизнью. Уровень

межличностного доверия в большей степени детерминирован культурой и характеристиками личности, чем уровень институционального доверия. Институциональное доверие скорее формируется под влиянием социальной ситуации и не может быть связано с такими личностными характеристиками, как психологическое благополучие и удовлетворенность жизнью.

Рассмотренные выше взаимосвязи компонентов социального капитала с различными социальными индикаторами характеризуют тенденции, свойственные всей нашей выборке, независимо от поколения и региона проживания. Между тем, логично предположить, что влияние социального капитала у молодежи и взрослых на экономические и социально-политические установки будет различным, поскольку существуют статистически значимые межпоколенные различия в его показателях. Аналогичное предположение можно высказать относительно регионов и центра России. Поэтому был проведен регрессионный анализ данных отдельно для подвыборок молодежи и взрослых, а также жителей регионов и центра. Полностью все показатели регрессионного анализа приведены в Приложении Б (таблицы Б1–Б4). В тексте, для наглядности, итоговые результаты систематизированы в таблицах 3.5 и 3.6.

Результаты, представленные в таблице 3.5, позволяют сказать, что наиболее мощным социально-психологическим фактором, связанным с продуктивными социально-политическими и экономическими установками, является **уровень межличностного доверия**. Именно он сопряжен у молодежи с ощущением благополучия, роста благосостояния, удовлетворенности жизнью, восприятием денег как источника самосовершенствования и др. Аналогичная картина складывается в отношении социально-политических установок. Высокий уровень межличностного доверия у молодежи связан с этнической толерантностью, политической активностью, позитивным отношением к действующим политикам и ориентацией на социальное равенство.

Таблица 3.5.

**Взаимосвязь социального капитала с экономическими
и социально-политическими установками (молодежь и взрослые)**

Компоненты социального капитала	Социальные индикаторы	
	Молодежь	Взрослые
<i>Высокий уровень межличностно годоверия</i>	Психологическое благополучие Удовлетворенность жизнью Удовлетворенность материальным благополучием Высокий субъективный экономический статус Рост благосостояния за последние два года Ожидание роста благосостояния в будущем году Неприятие социальных представлений, что деньги – зло Восприятие денег как источника самосовершенствования Этническая толерантность Политическая активность Позитивное отношение к действующим политикам Ориентация на социальное равенство	Восприятие денег как источника помощи другим и самосовершенствования Этническая толерантность Позитивное отношение к культурному многообразию Неприятие социальной и этнической дискриминации Ориентация на социальное равенство Экономический патернализм
<i>Высокий уровень институциона льного доверия</i>	Удовлетворенность материальным благополучием Высокий субъективный экономический статус Экономический патернализм Наличие социальных представлений, что деньги – это смысл жизни	Ожидание роста благосостояния в будущем году Восприятие денег как источника удовольствия Политическая активность Позитивное отношение к действующим политикам

	<p>Отрицание того, что деньги – просто источник нормальных условий жизни</p> <p>Одобрение политического авторитаризма</p>	<p>Наличие социальных представлений, что деньги – это смысл жизни</p> <p>Отрицание того, что деньги – просто источник нормальных условий жизни</p> <p>Ориентация на социальное неравенство</p>
<p><i>Сила гражданской идентичности</i></p>	<p>Психологическое благополучие</p> <p>Удовлетворенность жизнью</p> <p>Рост благосостояния за последние два года</p> <p>Позитивное отношение к культурному многообразию</p> <p>Позитивное отношение к действующим политикам</p> <p>Экономический патернализм</p>	<p>Восприятие денег как источника удовольствия</p> <p>Политическая активность</p> <p>Позитивное отношение к действующим политикам</p> <p>Отрицание того, что деньги – просто источник нормальных условий жизни</p>
<p><i>Позитивность гражданской идентичности</i></p>	<p>Восприятие денег как источника удовольствия</p> <p>Позитивное отношение к действующим политикам</p> <p>Одобрение политического авторитаризма</p>	<p>Удовлетворенность материальным благополучием</p> <p>Ожидание роста благосостояния в будущем году</p> <p>Восприятие денег как источника безопасности и статуса</p> <p>Отрицание того, что деньги – просто источник нормальных условий жизни</p>

У взрослых уровень межличностного доверия связан в основном с *социально-политическими установками* (этническая толерантность, позитивное отношение к культурному многообразию, неприятие социальной и этнической дискриминации). Эти результаты позволяют заметить, что *уровень межличностного доверия как фактор, способствующий экономическому процветанию, наиболее эффективно «работает» у молодежи*. У взрослых межличностное доверие выполняет несколько иную функцию – формирования гармоничных отношений с представителями других этнических и социальных групп. Что касается экономических установок, то именно у взрослых уровень межличностного доверия сопряжен с экономическим патернализмом.

Стимулировать экономическую активность в когорте взрослых может скорее *институциональное доверие*, которое связано со стремлением к росту благосостояния, деньгам как источнику удовольствий и даже смыслу жизни, с позитивным отношением к социальному неравенству (которое рождает, в конечном итоге, социальную конкуренцию, стимулирующую развитие). У молодежи институциональное доверие «работает» хуже, кроме того, оно связано с такими непродуктивными установками, как экономический патернализм и одобрение политического авторитаризма.

Компоненты гражданской идентичности тоже действуют по-разному в данных возрастных когортах. У молодежи с большим количеством продуктивных социальных индикаторов связана *сила гражданской идентичности* (таблица 3.5). Сила гражданской идентичности у молодежи связана с ощущением психологического благополучия, удовлетворенности жизнью, роста благосостояния за последние два года, позитивным отношением к культурному многообразию, позитивным отношением к действующим политикам. При этой доминирующей тенденции выявлена одна парадоксальная связь силы гражданской идентичности – с экономическим патернализмом. Видимо, сильная гражданская идентификация рождает и определенные патерналистские ожидания от государства. У взрослых наблюдается взаимосвязь данного компонента социального

капитала с восприятием денег как источника удовольствий, политической активностью, позитивным отношением к действующим политикам.

Частота связей *позитивности гражданской идентичности* выше в группе взрослых. В этой когорте она связана с удовлетворенностью материальным благополучием, ожиданием роста благосостояния, восприятием денег как источника безопасности и повышенным вниманием к деньгам (положительная связь с социальным представлением, что деньги являются источником безопасности и статуса и отрицательная с социальным представлением, что деньги – всего лишь источник нормальных условий для жизни).

В молодежной когорте позитивность гражданской идентичности связана с социальным представлением о том, что деньги выступают источником удовольствия и позитивным отношением к действующим политикам. Важно обратить внимание, что данный компонент социального капитала связан у молодежи с установкой на одобрение политического авторитаризма.

Таким образом, можно заметить, что разные компоненты социального капитала по-разному связаны с экономическими и социально-политическими установками в различных возрастных когортах. У молодежи с большинством продуктивных социальных индикаторов связаны межличностное доверие и сила гражданской идентичности. У взрослых в этом плане лучше «работают» институциональное доверие и позитивность гражданской идентичности.

В таблице 3.6 приводится описание конечных результатов регрессионного анализа при делении выборки по иному критерию – региону проживания.

Таблица 3.6.

Взаимосвязь социального капитала с экономическими и социально-политическими установками (регионы и центр)

Компоненты социального капитала	Социальные индикаторы	
	Регионы	Центр
<i>Высокий уровень межличностного доверия</i>	<p>Восприятие денег как источника самосовершенствования</p> <p>Этническая толерантность</p> <p>Ориентация на социальное равенство</p> <p>Позитивное отношение к культурному многообразию</p> <p>Неприятие социальной и этнической дискриминации</p> <p>Политическая активность</p> <p>Позитивное отношение к действующим политикам</p> <p>Отрицание мнения, что деньги – источник безопасности и статуса</p>	<p>Рост благосостояния за последние два года</p> <p>Отвержение социальных представлений о деструктивной роли денег</p> <p>Этническая толерантность</p> <p>Позитивное отношение к культурному многообразию</p> <p>Ориентация на социальное равенство</p> <p>Экономический патернализм</p>
<i>Высокий уровень институционального доверия</i>	<p>Удовлетворенность материальным благополучием</p> <p>Высокий субъективный экономический статус</p> <p>Ориентация на социальное равенство</p> <p>Позитивное отношение к действующим политикам</p> <p>Отрицание мнения, что деньги – источник нормальных условий жизни</p> <p>Негативное отношение к культурному многообразию</p>	<p>Удовлетворенность материальным благополучием</p> <p>Высокий субъективный экономический статус</p> <p>Рост благосостояния за последние два года</p> <p>Ожидание роста благосостояния в будущем году</p> <p>Восприятие денег как источника удовольствия</p> <p>Ориентация на социальное равенство</p> <p>Политическая активность</p> <p>Позитивное отношение к действующим политикам</p>

<i>Сила гражданской идентичности</i>	Психологическое благополучие Удовлетворенность жизнью	Наличие социальных представлений, что деньги – это смысл жизни Одобрение политического авторитаризма Психологическое благополучие Удовлетворенность материальным благополучием Высокий субъективный экономический статус Экономическая самостоятельность Рост благосостояния за последние два года Отрицание социальных представлений о деструктивной роли денег Экономический патернализм
<i>Позитивность гражданской идентичности</i>	Удовлетворенность жизнью Удовлетворенность материальным благополучием Высокий субъективный экономический статус Экономическая самостоятельность Рост благосостояния за последние два года Прогноз роста благосостояния в будущем году Восприятие денег как источника удовольствия и нормальных условий жизни	Удовлетворенность жизнью Экономическая самостоятельность Прогноз роста благосостояния в будущем году Одобрение политического авторитаризма

Как видно из таблицы 3.6, наибольшее количество взаимосвязей с социальными индикаторами у жителей регионов имеют *уровень межличностного доверия* и *позитивность гражданской идентичности*. У жителей центра России наиболее продуктивными оказываются *институциональное доверие* и *сила гражданской идентичности*.

Уровень межличностного доверия жителей регионов России связан, в основном, с социально-политическими установками. Данные исследования позволяют отметить, что межличностное доверие сопряжено у них с этнической толерантностью, ориентацией на социальное равенство, позитивным отношением к культурному многообразию, неприятием социальной и этнической дискриминации, политической активностью, позитивным отношением к действующим политикам. *Позитивность гражданской идентичности* у жителей регионов положительно связана с продуктивными социально-экономическими установками и представлениями: удовлетворенностью материальным благополучием, субъективным экономическим статусом, экономической самостоятельностью, ощущением роста благосостояния и ожиданием, что он продолжится и дальше, отношением к деньгам как источнику удовольствия и нормальных условий для жизни. Таким образом, межличностное доверие и позитивность гражданской идентичности являются наиболее эффективными компонентами социального капитала для жителей регионов. При этом межличностное доверие выполняет функцию гармонизации социальных и политических отношений, а позитивность гражданской идентичности способствует формированию продуктивных социально-экономических установок и представлений.

У жителей центра России с социально-экономическими установками и представлениями связана *сила гражданской идентичности*. Сильная гражданская идентичность в данной подвыборке способствует удовлетворенности материальным благополучием, высокому субъективному экономическому статусу, ощущению роста благосостояния и позитивному отношению к деньгам. Однако она может быть связана и с

установками на экономический патернализм (см. таблицу 3.6). **Уровень институционального доверия** жителей центра России связан как с экономическими, так и с политическими установками и социальными представлениями: с удовлетворенностью материальным благополучием, субъективным экономическим статусом, ощущением роста благосостояния и ожиданием, что он продолжится и дальше, отношением к деньгам как источнику удовольствия, ориентацией на социальное равенство, политической активностью, позитивным отношением к действующим политикам. Однако высокий уровень институционального доверия у жителей центра России может быть сопряжен с установками на одобрение авторитаризма.

Таким образом, связи различных компонентов социального капитала с экономическими и социально-политическими установками очень разнообразны. Одни и те же компоненты социального капитала могут по-разному «работать» на экономику в разных группах, в частности у представителей разных возрастных когорт. Их влияние также опосредовано местом проживания: у жителей регионов и жителей центра России продуктивные экономические установки сопряжены с разными компонентами социального капитала.

Такие результаты вполне закономерны. Как уже было сказано, социальный капитал – это система отношений и установок, то есть, по сути, категория экономико-психологическая. Отношения и установки группы всегда преломляются через групповой опыт, через культуру или субкультуру группы. Поэтому нельзя просто сказать, что все компоненты социального капитала способствуют экономическому процветанию. Даже роль уровня доверия не столь однозначна. Например, высокое доверие у взрослых, как показало наше исследование, может быть связано с экономическим патернализмом. Поэтому при рассмотрении социального капитала важно учитывать, что его влияние на экономические установки может опосредоваться иными факторами. Хочется отметить также, что поскольку пока не существует единой концепции структуры социального капитала, вероятно, какие-то его

компоненты (возможно, важные для нашей культуры) не были нами рассмотрены и еще ждут своего часа.

3.4. Выводы исследования

1. Результаты исследования социального капитала разных категорий россиян, проведенного на первом этапе, показали, что **уровень межличностного доверия** в настоящее время у россиян довольно низок и практически не изменился за последние 15 лет. Были выявлены различия в социальном капитале между взрослыми и молодежью, а также между жителями регионов и центра России: **уровень институционального доверия** выше у молодежи, чем у старшего поколения, у жителей центра России он также больше, чем у жителей регионов. В целом можно сказать, что показатели социального капитала в современной России довольно низкие, что может затруднять экономическое развитие.

2. С помощью регрессионного анализа выявлены взаимосвязи социального капитала с социально-экономическими установками россиян. Наибольшую взаимосвязь с продуктивными экономическими установками демонстрируют такие измерения социального капитала, как **уровень институционального доверия, позитивность гражданской идентичности и сила (выраженность) гражданской идентичности. Уровень межличностного доверия** связан с установками на экономический патернализм.

3. Положительную связь с демократическими социально-политическими установками и политической активностью демонстрируют такие показатели социального капитала, как **уровень межличностного доверия, сила и позитивность гражданской идентичности.** Социальная функция **межличностного доверия** в российской культуре – гармонизация отношений в поликультурном российском обществе. **Уровень институционального доверия** оказывает амбивалентное действие на социально-политические установки, поддерживая установки на политическую активность, позитивное отношение к действующим политикам и установки на одобрение политического авторитаризма. **Позитивная и сильная**

гражданская идентичность способна помочь в формировании конструктивного диалога общества с властью.

4. Компоненты социального капитала демонстрируют различный характер взаимосвязи с экономическими и социально-политическими установками различных социальных групп. У *молодежи* с большинством продуктивных социально-экономических установок связаны *уровень межличностного доверия* и *сила гражданской идентичности*. У *взрослых* лучше «работают» *институциональное доверие* и *позитивность гражданской идентичности*. Наибольшее количество взаимосвязей с продуктивными экономическими и социально-политическими установками у *жителей регионов* демонстрируют *уровень межличностного доверия* и *позитивность гражданской идентичности*, у жителей *центра России* – *уровень институционального доверия* и *сила гражданской идентичности*.

5. С психологическим благополучием личности положительно связаны такие показатели социального капитала как *уровень межличностного доверия*, *сила* и *позитивность гражданской идентичности*.

6. 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.

ГЛАВА 4. СВЯЗЬ КУЛЬТУРНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ С СОЦИАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ РОССИЯН

Данная глава посвящена описанию культурно-психологических оснований социального капитала россиян. В ней рассматривается взаимосвязь таких характеристик культуры, как ценности (Ш. Шварц) и социальные аксиомы (М. Бонд, К. Леунг), с социальным капиталом. Что касается теории ценностей Ш. Шварца, то она является достаточно известной и

описана в соответствующей литературе по кросскультурной психологии (обзор см в работе: Ценности культуры и развитие общества, 2007). Теория социальных аксиом М. Бонда и К. Леунга появилась относительно недавно и в отечественных работах по кросскультурной психологии упоминается пока нечасто. В этой связи мы сочли необходимым дать подробное описание этой теории, а также привести результаты эмпирического исследования, показывающего, каким образом социальные аксиомы связаны с социально-психологическими феноменами экономического сознания россиян.

4.1. Теория социальных аксиом: новый подход к объяснению социально-экономического поведения

Ценности были довольно хорошо исследованы в социальной психологии и психологии личности (Rokeach, 1973). Кросскультурные психологи стремились привнести понятие культуры в модели структур ценностей (Kluckhohn, Stodtbeck, 1961) и изучить метрическую эквивалентность ценностных структур в разных культурных группах (Schwartz, 1992).

Результатом таких работ стало построение универсальных карт ценностей, дающих возможность сравнить ценностные профили людей из разных культур. Наиболее удачной является модель Ш. Шварца (Schwartz, 1992), который теоретически обосновал и провел верификацию разработанной им панкультурной типологии ценностей. В исследованиях, выполненных Шварцем и его коллегами, показано, как ценности могут объяснять различия в поведении людей, социализировавшихся в разных культурах (Bond, Leung, Schwartz, 1992; Sagiv, Schwartz, 1995).

Однако поведенческие особенности далеко не всегда удается объяснить именно ценностями. По свидетельству М. Бонда, в его исследовании (Ip, Bond, 1995) различия в личностных чертах и социальных ролях китайцев из Гонконга и американцев не были связаны ни с одним из ценностных измерений Шварца. Поэтому, с его точки зрения, логично предположить существование и других типов психологических конструкторов, которые могут

обуславливать поведение: например, ожиданий и верований (Leung, 1987; Leung, Bond, Schwartz, 1995). М. Бондом и К. Леунгом была разработана исследовательская программа, направленная на изучение общих верований, обозначенных ими как «социальные аксиомы».

Верования являются ключевыми концептами во многих социальных науках, включая психологию, социологию, антропологию и политологию. Д. Бар-Таль рассмотрел и классифицировал социально-психологические исследования верований, проследив их корни, начиная с работ В. Вундта и Э. Дюркгейма (Bar-Tal, 2000). Приведем их краткую характеристику.

Разделяемые верования. Данное направление работ доказывает, что верования по своей природе социальны и, следовательно, широко распространены в больших социальных группах, таких как общество или нация. Наиболее известный подход в рамках этой традиции – предложенная около 50 лет С. Московичи концепция социальных представлений, развивающая идеи Э. Дюркгейма о коллективных представлениях. Социальные представления, разделяемые людьми в группе, позволяют им понимать друг друга и эффективно взаимодействовать; при этом они динамичны по своей природе, могут варьировать по степени сложности и абстрактности в зависимости от контекста взаимодействия (Moscovici, 2001). Согласно точке зрения Московичи, социальные представления существуют не только в головах людей, но и в продуктах их творчества, таких как литература, кино, архитектура.

В последней книге Бар-Таль (Bar-Tal, 2000) описал особую разновидность социальных представлений – социетальные верования, функция которых состоит в обеспечении основания для групповой идентичности. Социетальные верования определяются Бар-Талем как устойчивые верования, разделяемые членами общества и организованные вокруг определенных тем, важных для данного общества: например, патриотизм, безопасность, трудные времена, незаконность. Таким образом, в описываемой исследовательской традиции верования в основном изучаются в специфическом контексте и соответственно являются «контекстуально-специфичными».

Верования и имплицитные (бытовые) представления.

Способы понимания социального мира обозначают таким понятием, как имплицитные, или бытовые, представления. Основоположителем работ по этой проблематике можно считать Ф. Хайдера (Heider, 1958), занимавшегося проблемой наивного (обыденного) знания. Другой пионер в рассматриваемой области – Дж. Келли (Kelly, 1963), предложивший понятие «личностный конструкт». Конструкты используют людьми для восприятия и интерпретации жизненных событий и планирования собственной деятельности, а сами люди рассматриваются как «наивные ученые», которые предлагают, проверяют и корректируют гипотезы относительно своей повседневной жизни.

Вслед за Келли, исследования имплицитных теорий в различных областях психологии стали более когнитивно-ориентированными. Например, в области межгруппового восприятия понятие «воспринимаемая реальность» стало важной темой исследований и дало направление многим другим работам в данной области. Было показано, что степень воспринимаемой причастности к группе оказывает влияние на суждения и поведение людей. Подтверждением тому служат кросскультурные исследования атрибуции М. Морриса и его коллег (Morris, Peng, 1994; Morris, Menon, Ames, 2001), в которых понятие имплицитных представлений используется для понимания кросскультурных особенностей атрибуции. В исследованиях изучались особенности атрибуций у китайцев и американцев. Было высказано предположение, что китайцы, с наибольшей вероятностью, припишут причины поведения человека социальным факторам, а американцы – его внутренним установкам или характеру. Моррис с коллегами показали, что американцы чаще соглашались со следующими высказываниями: «люди обладают свободной волей», «нужно поступать в соответствии с собственным мнением», а жители Сингапура – с аналогичными утверждениями, но высказанными в отношении группы.

Имплицитные представления интенсивно изучаются во многих сферах в течение последних трех десятилетий, однако попыток обнаружить их базовую структуру не предпринималось.

Процессуальные модели верований. Исследование процессуальных моделей верований в социальной психологии часто ассоциируется с длительной традицией исследований аттитюдов, в структуру которых включаются три компонента: когнитивный, аффективный и поведенческий. Процессуальные модели верований и процессуальные модели аттитюдов появились одновременно. Работы Фестингера по когнитивному диссонансу были первыми исследованиями, посвященными процессуальным моделям верований. Когнитивный диссонанс возникает, когда люди сталкиваются с противоречащими когнициями, и приводит к когнитивными, аффективными или поведенческим изменениям. Впоследствии широкое распространение получили исследования так называемого феномена «самоподтверждающегося пророчества», в которых было доказано, что верования могут существенно влиять на социальную реальность и даже создавать ее (Snyder, 1984).

Верования как индивидуальные различия. Верования рассматривались в качестве феноменов, характеризующих индивидуальные различия, с целью объяснения и предсказания социального поведения. В этой традиции исследований были разработаны шкалы для измерения верований. Понятие «локуса контроля» касается верований личности, связанных с одним из двух способов объяснения происходящих с ней событий: эти события либо контролируются личностью, либо нет (Rotter, 1966). Была показана связь локуса контроля с большим спектром поведенческих реакций (Lau, Leung, 1992; Spector, 1982).

Другой пример подобного рода исследований можно найти в работе Райтсмана (Wrightsman, 1992), посвященной изучению верований относительно человеческой природы. Он выделил шесть факторов, объединяющих такие верования, а именно: верования относительно: доверительности, альтруизма, силы воли и рациональности, сложности и изменчивости. Было показано, что верования относительно человеческой природы связаны со многими особенностями межличностных отношений.

Другой момент, на который следует обратить внимание, состоит в том, что пункты тестов, по сути, содержащие верования, встречаются во многих шкалах по изучению индивидуальных

различий. Они предлагаются респондентам вкупе с пунктами, измеряющими ценности и поведение. Такое объединение рождает неясность с теоретической точки зрения.

Таким образом, обзор большинства исследований, касающихся верований, показывает, что верования являются одним из ключевых конструкторов в социальной психологии и что существует значительное количество работ по изучению верований людей в различных сферах.

Итак, что такое верования? Существует немало определений данного понятия, в том числе простых и лаконичных (например, «суждение, которому человек приписывает наименьшую степень уверенности» (Ваг-Тал, 1990, с. 14)) и более общих и размытых («если человек воспринимает некоторые отношения между двумя вещами или между чем-либо и его характеристиками, то говорят, что у него есть верования» (Вем, 1970, с. 4)). Основываясь на этих определениях, М. Бонд и К. Леунг вводят понятие **«социальных аксиом»** как «генерализованных верований о себе, социальной и физической среде, духовном мире, высказанных в форме утверждений об отношениях между реально существующими фактами или идеями» (Leung et al., 2002, с. 289).

Это определение подразумевает, что социальная аксиома имеет следующую структуру: *A* связано с *B*; при этом *A* и *B* могут быть любыми сущностями, а связи могут носить причинный или корреляционный характер. Аксиомы отражают некую понятную для человека истину, но не оценивают степень стремления к достижению какой-либо цели. Например, утверждение «Упорный труд всегда вознаграждается» указывает, что существует причинная связь между трудом и позитивными результатами труда (вознаграждением). Это общее утверждение, потому что существует множество различных видов тяжелой работы и множество различных видов наград. Это не ценность, поскольку респондент не оценивает желательность для себя тяжелой работы или вознаграждения. Ценность имеет следующую форму: «*A* есть хорошее (желательное, важное)». Если *A* есть ценность, то ее важность детерминирована степенью желательности, которую люди вкладывают в нее. Поскольку структура ценности и

структура верования подобны, некоторые исследователи рассматривают ценность как *оценочное верование*.

Социальные аксиомы также отличаются от норм, или *нормативных верований*, которые имеют характер предписания и принимают следующую форму: «*A* должен сделать *X*», где *A* – л и ч н о с т ь , *X* – акт. Утверждение «Мы обязаны сохранять окружающую среду» – пример нормативного верования, но не социальной аксиомы, потому что оно предписывает действия, необходимые для соблюдения правильных отношений между двумя сущностями.

Верования и другие установочные конструкты имеют минимум четыре функции, направленные на выживание и адаптацию человека. Социальные аксиомы «облегчают достижение цели (*инструментальная функция*), помогают людям сохранять самооценку (*функция защиты своего эго*), служат выражению человеческих ценностей (*функция выражения ценностей*) и оказывают помощь людям в понимании мира (*познавательная функция*)» (Leung et al., 2002, с. 288). Если обобщить эти функции, то социальные аксиомы можно рассматривать как фундаментальные психологические конструкты.

Измерения социальных аксиом. Внутри каждой культуры существует множество различных верований, поэтому К. Леунг с коллегами изучал верования не только в евро-американской, но и в южно-американской и китайской культурах, уделяя особое внимание таким источникам, как пословицы, сказки, газетные статьи. Кроме того, с жителями проводились структурированные интервью, направленные на выявление их верований в различных сферах жизни. Так было собрано около 3000 утверждений, которые затем были объединены в четыре категории:

- психологические атрибуты: аксиомы относительно характеристик или направленности личности;
- ориентации в социальном мире: аксиомы относительно социальных характеристик групп, организаций и обществ;
- социальное взаимодействие: аксиомы относительно того, как люди взаимодействуют друг с другом;

- окружающая среда: аксиомы относительно особенностей окружающей среды, имеющие выход на социальное поведение.

Кроме того, эти четыре широкие категории были подразделены исследователями на 33 субкатегории. После тщательного анализа были отобраны 182 социальные аксиомы, каждая из которых представляла собой суждение, сформулированное одним предложением. Для выражения степени согласия с суждением использовалась 5-балльная шкала со следующими вариантами ответов: «абсолютно верю», «верю», «не знаю», «не верю», «абсолютно не верю». Были разработаны версии опросника на трех языках: китайском, английском и испанском. Опросник давался для заполнения студентам из Гонконга и Венесуэлы. Первоначально был проведен кластерный анализ данных для выявления основных групп пунктов и облегчения интерпретации результатов факторного анализа.

После обработки были выделены и описаны пять измерений (Leung et al., 2002).

Первый фактор был назван *«Социальный цинизм»*, потому что входящие в него пункты представляли негативный взгляд на человеческую природу, в них указывалось на продажность власти, предвзятое отношение к некоторым группам людей, недоверие социальным институтам и игнорирование этики ради достижений.

Второй фактор был назван *«Социальная сложность»*, потому что пункты, вошедшие в этот фактор, указывали на то, что нет абсолютных правил, но есть множество разных способов достижения результатов, и противоречивость человеческого поведения вполне обычна в повседневной жизни.

Третий фактор был назван *«Награда за усилия»*, поскольку сгруппированные в нем суждения соответствовали верованиям, указывающим на то, что усилия, знания, точное планирование и вклад каких-либо личных ресурсов ведет к позитивным результатам и помогает избегать негативных последствий.

Четвертый фактор был исходно обозначен *«Духовность»* (позже он переименован в *«Религиозность»*), поскольку вошедшие в него суждения указывают на существование сверхъестественных сил и благотворную, исцеляющую функцию религиозной веры.

Пятый фактор был назван «*Контроль судьбы*», так как суждения, вошедшие в этот фактор, представляли собой верования, указывающие на то, что все события в жизни предопределены и что существуют разные способы влиять на свою судьбу. Интересно, что люди вполне принимают логическое противоречие между предначертанностью судьбы и возможностью ее изменить.

Первый шаг по обоснованию пяти приведенных измерений состоял в проверке их воспроизводимости в других культурах: США, Японии и Германии. США и Германия преимущественно индивидуалистические культуры (Hofstede, 1980), и они хорошо контрастируют с двумя преимущественно коллективистскими группами (Гонконга и Венесуэлы), в которых первоначально были выделены социальные аксиомы. Эти две культуры являются преимущественно протестантскими и также отличаются по религиозному признаку, поскольку Венесуэла католическая, а Гонконг – буддистский. Предполагалось, что если эти пять измерений воспроизведутся, то они универсальны.

Основываясь на результатах первого исследования, была разработана краткая форма опросника из 60 пунктов, апробированная на студентах. Конфирматорный факторный анализ позволил выделить прежнюю структуру социальных аксиом. Однако для данных, полученных в Японии, по «Духовности» («Религиозности») и «Контролю судьбы» была низкая согласованность пунктов (0,68), а для данных по США «Социальная сложность» (0,70) и «Контроль судьбы» (0,52) продемонстрировали низкую согласованность. Измерение «Контроль судьбы» оказалось проблемным в обеих группах, однако другие измерения имели вполне высокую согласованность. Леунг (Leung et al., 2002) заключил, что эти пять факторов являются четко воспроизводимыми в двух новых культурных группах, но ясность факторной структуры ослабляется невысокой согласованностью внутри факторов.

На следующем этапе исследования М. Бонд и К. Леунг задались вопросом о том, насколько универсальны выделенные ими измерения социальных аксиом, одинакова ли структура социальных аксиом в разных культурах и возможно ли проводить

в разных культурах измерения с помощью одних и тех же вопросов? Для ответа на эти вопросы был организован глобальный проект, задействовавший людей из 40 культур. В исследовании была использована версия опросника, включающая 60 вопросов. Первоначально в опросник хотели включить также суждения, выделившиеся в особый фактор в Германии (названный «Межличностная гармония»), но затем этого делать не стали, так как в других культурах он не воспроизводился. Данные по студентам были собраны в 40 культурах, данные по взрослым – в 13 культурах. Выборка была сбалансирована по полу. Затем проводился факторный анализ отдельно для взрослых и для молодежи. Пятифакторная структура социальных аксиом в этом глобальном исследовании в целом подтвердилась. Затем авторами был проведен факторный анализ на уровне стран, с помощью которого была получена двухфакторная модель, объясняющая 41,9 % вариативности.

В первый фактор вошло 21 суждение: десять из фактора «Награда за усилия», восемь – из «Религиозности», два – из «Контроля судьбы» и одно – из «Социальной сложности». Этот фактор был назван «Динамическая экстернатальность». Термин «экстернатальность» (обусловленность всего происходящего внешними факторами) обязан наличию элементов «религиозности» и «контроля судьбы», а акцент на усилиях привносит в этот фактор качества динамизма (активности). Во второй фактор вошли 11 суждений из фактора «Социальный цинизм», и его название не поменялось.

«Динамическая экстернатальность» на уровне культуры отражает такие структуры верований, которые служат цели психологической мобилизации человека на противодействие трудностям среды, притесняющим внешним силам (включая судьбу и высший разум). Оно свойственно социальным системам, в которых граждане готовы противостоять обстоятельствам и ожидают победы в этой борьбе. Ценностный профиль таких культур включает ценности коллективизма, иерархии и консерватизма. Эти нации обычно беднее, и стремление к безопасности, материальной обеспеченности и долгой жизни помогает национальному объединению, нацеливая социальную

активность и психологические ориентации на достижение будущего материального прогресса. Авторами исследования показано, что высокий уровень трудовой занятости, ограниченная свобода, низкий уровень прав человека, низкий процент трат ВВП на здоровье облегчают дружное и энергичное решение гражданами проблем выживания в суровой среде.

«Социальный цинизм» представляет собой когнитивный компонент донные неизвестного культурного комплекса, отражающего предполагаемую ненавистность и злобность социальной системы для своих членов. По мнению членов культур с высоким уровнем социального цинизма, социум приносит людям только зло. Люди уверены в том, что окружены враждебными, эгоистичными и властными индивидами, группами и институтами, притесняющими и подавляющими их. В условиях контроля уровня благосостояния люди в таких культурах, в основном, недоверчивы, несчастны и не удовлетворены жизнью. Они одиноки и ни на кого не полагаются. Авторы задаются вопросом, каковы же причины такого психологического взгляда на мир: многочисленные гражданские или международные войны, иностранная колонизация, постоянные политические конфликты или частые экономические провалы? Пока это остается интригующей загадкой, и группы ученых в ряде стран мира (в том числе, и авторы этой книги в России) в настоящее время проводят дополнительные исследования социальных аксиом и их корреляций с социально-экономическими, политическими и психологическими показателями.

Корреляции социальных аксиом с социально-экономическими и показателями. В таблице 4.1 представлены корреляции социальных аксиом с показателями социально-экономического и политического развития (Bond et al, 2004). Как мы видим, корреляция ВВП на душу населения с «Динамической экстернальностью» составляет -0,65; с «Социальным цинизмом» – -0,40. Контролируемые по уровню ВВП на душу населения страны с высоким уровнем ДЭ имеют, в целом, более высокие показатели дневной температуры (расположены в жарком поясе), большую численность мужчин в популяции, большее количество иждивенцев на долю

трудоспособного населения, большую плотность населения, высокий прирост популяции, низкую ожидаемую продолжительность жизни, высокий уровень неграмотности взрослых, низкий уровень человеческого развития, низкий уровень прав человека, низкий статус женщин, низкий уровень политических прав и свобод, низкий уровень безработицы, низкий процент трат ВВП на образование и здоровье, низкий уровень потребления алкоголя, низкие показатели здоровья и устойчивости развития, низкий уровень явки на политические выборы и низкую распространенность телевидения. Эти данные позволяют предполагать, что высокий уровень «Динамической экстернальности», в целом, соотносится с менее развитым образовательным, социальным и политическим уровнем нации даже в условиях контролируемого уровня ВВП на душу населения.

Таблица 4.1.

**Корреляции социальных аксиом с социально-экономическими
и политическими характеристиками обществ**
(приводится по: Bond et al, 2004)

Переменная	Источник	N	Динамическая экстернальность	Социальный цинизм
ВВП на душу населения в 2000 г.	Отчет ООН о человеческом развитии, 2002; Мировая книга фактов, 2002	41	-,65*	-,40
Средняя дневная температура	Национальный географический атлас мира, 1990	38	0,47*	
Соотношение полов (мужчин к женщинам)	Отделение статистики ООН, 2001	38	0,56*	
Среднее число человек на комнату	Отделение статистики ООН	23	0,65*	0,47
Темп роста населения в 2000–2005 гг.	Отделение статистики ООН	37	0,59*	
Средняя продолжительность жизни	Отчет ООН о человеческом развитии 2001,	40	-0,44*	

Количество неграмотных взрослых в 2000 г.	Отделение статистики ООН	24	0,44	
Индекс роста конкурентоспособности в 2002 г.	Мировой экономический форум	37		0,36
Индекс человеческого развития в 1999 г.	Отчет ООН о человеческом развитии 2001	40	-0,55*	
Права человека	Humana, 1992	36	-0,54*	
Относительный статус женщин	Комитет кризиса населения, 1988	36	-0,60*	
Политические права и гражданские свободы в 1992–2001 гг.	Freedom House	40	-0,52*	
Уровень безработицы	Отделение статистики ООН	37	-0,70	
Количество рабочих часов в неделю	Международная трудовая организация	28	0,60	
Процент ВВП, направляемый на реализацию образовательных программ	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	40	-0,32	
Процент ВВП, направляемый на реализацию программ здравоохранения	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	33	-0,68	
Потребление алкоголя в 1996 г.	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	37	-0,50	0,38
Снижение человеческой уязвимости (индекс устойчивости окружающей среды)	Мировой экономический форум	33	-0,42	
Социальные и институциональные возможности (индекс устойчивости окружающей среды)	Мировой экономический форум	33	-0,42	
Явка на последних выборах	Отчет ООН о человеческом развитии, 2000	32	-0,38	-0,36
Число телезрителей на	Группа Мирового	37	-0,37	

1000 жителей	банка «WDI Online»			
Процент опрошенных, пользующихся Интернетом	Taylor Nelson Sofres, 2001	29		0,43
Удовлетворенность работой	Международное обзорное исследование, 1995	22		-0,53
Удовлетворенность компаниями	Международное обзорное исследование, 1995	22		-0,60
Удовлетворенность жизнью	Мировой обзор ценностей, 1990–1993	25		-0,65
Индекс качества жизни	Diener, 1995	30	-0,61	
Темп жизни	Levine, Norenzayan, 1999	19		0,79
Добросовестность/честность	McCrae, 2002	25		-0,47
Акцент на взаимном притяжении при выборе партнера	Shackelford, Schmidt, 2002	25	-0,52	
Внутригрупповое несогласие	Smith, Dugan, Peterson, Leung, 1998	19		0,48
Процент опрошенных, считающих, что «работа – это деловая сделка»	Inglehart, Basañez, Moreno, 1998	23		0,51
Процент опрошенных, считающих, что новые научные разработки помогут человечеству	Inglehart et al., 1998	23	0,56	
Процент опрошенных среди взрослого населения, посещающих церковь раз в неделю	Мировой обзор ценностей, 1990–1993 (цитируется в Swanbrow, 1997)	27	0,46	-0,49
Процент опрошенных, считающих, что религия очень важна в их жизни	Inglehart et al., 1998	24	0,62	
Шкала конкурентоспособности (Spence–Helmreich)	Lynn, 1991	23	0,64	

Примечание. Все шкалы составлены таким образом, что более высокий балл означает более высокий уровень соответствующего понятия. Все корреляции значимы на 5%-ном уровне значимости, а выделенные полужирным шрифтом – на 1%-ном.

Что касается корреляций с психологическими показателями, то в условиях контроля ВВП на душу населения «Динамическая экстернальность» коррелирует со склонностью граждан страны ладить с другими людьми, стремиться к высокому статусу, быть внимательными и отзывчивыми к своему социальному окружению, активно религиозными и не любить «чужаков». С другой стороны, «Динамическая экстернальность» связана с низким качеством жизни, более соревновательной мотивацией и большей верой в научный прогресс. В нациях с высоким уровнем «Динамической экстернальности» преобладают люди, психологическая ориентация которых по отношению к другим отличается механистичностью (нормативностью) и приспособляемостью. Такой набор характеристик отражает менее благоприятную социально-экономическую и политико-образовательную среду, с которой жители стран с высокой «Динамической экстернальностью» ежедневно сталкиваются. Это довольно трудные для человека культурные условия.

Обратимся теперь к «Социальному цинизму». В условиях контролируемого ВВП на душу населения, он связан с большей плотностью заселения, высоким уровнем соревновательности, более высоким уровнем потребления алкоголя, низким уровнем явки на политические выборы и более частым использованием Интернетом. Что касается психологических индикаторов, то «Социальный цинизм» связан с более низкой удовлетворенностью содержанием и местом работы, низкой удовлетворенностью жизнью и более высоким темпом жизни. Он также связан с большим внутригрупповым несогласием, убеждением в том, что работать надо соответственно оплате (и не больше), низким уровнем религиозности (редким посещением церкви) и низким уровнем достижительности.

Этот профиль показывает, что, даже при контроле уровня благосостояния, нации с высоким «Социальным цинизмом» имеют более высококонкурентную экономику, но их жители имеют более низкий уровень внутренней мотивации к работе и удовлетворенности ей. Они также характеризуются более

автономным, расчетливым и менее достижительным стилем межличностного взаимодействия.

Итак, исследование по методу социальных аксиом добавило нам некоторые знания относительно когнитивных (ментальных) схем, на которых строятся так называемые культурные верования людей. Пояняя предложенную Леунгом терминологию, динамическую экстернальность можно условно назвать оптимистичной верой в будущий прогресс и грядущее за ним счастье, а социальный цинизм – усталостью и разочарованием по поводу того, что прогресс пришел, а счастья как не было, так и нет.

Мы можем сформулировать теперь вопрос о связи социальных аксиом с реальными экономическими установками и представлениями личности. Ответу на него было посвящено приводимое ниже исследование.

Цель исследования: выявление связи социальных аксиом с социально-психологическими феноменами экономического сознания личности.

Гипотеза исследования: существует взаимосвязь между социальными аксиомами и социально-психологическими феноменами экономического сознания личности: экономико-психологическими характеристиками личности, отношениями личности к экономическим реалиям, ассоциациями, связанными с деньгами.

4.1.1. Методика исследования

Участники исследования. В исследовании приняли участие студенты московских вузов: Государственного университета – Высшей школы экономики, Московского гуманитарного университета, Российской экономической академии им. Плеханова – в общей сложности 330 человек, из которых 113 мужчин и 217 женщин. Средний возраст респондентов – 19 лет.

Инструментарий исследования.

Блок 1: Социальные аксиомы. Первый блок анкеты включал сокращенную версию методики «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга. В нее вошли 20 утверждений, направленных на выявление пяти классических, универсальных социальных аксиом: «Социальный цинизм», «Контроль судьбы», «Религиозность», «Социальная сложность», «Награда за усилия». Утверждения отбирались нами по результатам факторного анализа после проведения пилотажа на выборке из 300 респондентов, проживающих в разных регионах России: Москва (опрашивались русские), Башкирия (опрашивались башкиры), Ставропольский край (опрашивались армяне, чеченцы, дагестанцы). В сокращенную версию опросника были отобраны те утверждения, которые имели наиболее высокий факторный вес и наибольшую согласованность.

Согласованность данных шкал составила:

«Религиозность» $\alpha=0,8$;

«Контроль судьбы» $\alpha=0,7$;

«Социальная сложность» $\alpha=0,6$;

«Награда за усилия» $\alpha=0,7$;

«Социальный цинизм» $\alpha=0,51$.

Для ответа респонденту предлагалось выразить степень своего согласия с каждым утверждением, входящим в тот или иной блок аксиом, в соответствии с 5-балльной шкалой: от 1 – абсолютно не согласен до 5 – полностью согласен.

Блок 2: Социально-психологические феномены экономического сознания личности. В данный блок вошли три набора переменных: экономические представления и установки личности; отношения к экономическим реалиям; ассоциации, связанные с понятием «деньги».

Ниже приводится подробное описание индикаторов, вошедших в каждый из наборов, и способов их измерения.

1. Экономико-психологические характеристики личности

Часть вопросов, включенных в данный блок, была сконструирована сотрудниками лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ (вопросы 1.1, 1.2, 1.4, 2.1, 2.2), другая часть заимствована из разработок лаборатории социальной и экономической психологии Института

психологии РАН (Журавлев, 2002; Журавлев, Журавлева, 2002, с. 37; Журавлев, Позняков, 2002; Экономическое самоопределение..., 2007). Один вопрос (вопрос 3) был частично модифицирован применительно к целям нашего исследования, остальные использовались в неизменном виде.

1. Экономические представления личности. Были рассмотрены четыре вида экономических представлений личности.

1.1. Готовность к риску в инвестиционном поведении. Для оценки готовности к риску в инвестиционном поведении респондентов просили ответить на следующий вопрос: «Представьте, что Вы накопили 500 тыс. рублей и не собираетесь пока эти деньги тратить. Как бы Вы поступили с этой суммой?». Предлагались варианты ответов:

- 1) держал бы дома в долларах или евро;
- 2) сделал бы вклад в Сбербанке под 8% годовых;
- 3) сделал бы вклад в каком-нибудь коммерческом банке, входящем в систему государственного страхования вкладов, под 12% годовых;
- 4) приобрел бы паи в паевом инвестиционном фонде;
- 5) самостоятельно вложил бы в акции какого-либо предприятия (или нескольких предприятий).

Шкала ответов подразумевает градуальное увеличение готовности к риску в инвестиционном поведении личности.

1.2. Временная перспектива в инвестиционном поведении. Для оценки данного конструкта респондентам задавался следующий вопрос: «На какой из временных промежутков Вы готовы сделать вклад денег в банк, если у Вас будут свободные средства?». Далее предлагалась 10-балльная шкала для оценки:

1-----	2-----	3-----	4-----	5-----	6-----	7-----	8-----	9-----	10
1	1	1	3		1	2	3	5	10
день	неделя	месяц	месяца	полгода	год	года	года	лет	лет и более

Увеличение временной перспективы идет по мере увеличения количества баллов.

1.3 Представление о конкуренции. Позитивность отношения респондентов к конкуренции оценивалась с помощью следующего вопроса: «Как лично Вы относитесь к конкуренции

(соревнованию) с другими людьми в своей деятельности?». Для ответа предлагалась градуально нарастающая 5-балльная шкала:

- 1) мне чуждо это чувство;
- 2) я не люблю соревнования;
- 3) бывает всякое: и соревнуюсь, и нет;
- 4) мне нравится соревноваться с людьми;
- 5) предпочитаю жить и работать в условиях конкуренции.

Чем выше балл, тем позитивнее отношение респондента к конкуренции.

1.4 Представление о величине усилий, которые необходимо затрачивать при работе в бизнесе. Для оценки данного представления респонденты отвечали на вопрос: «Сколько, по-вашему, сил и энергии нужно вкладывать в бизнес?».

Для ответа предлагалась 5-балльная шкала:

- 1) бизнес делается легко, он не должен требовать больших энергозатрат;
- 2) в бизнесе никогда не стоит перенапрягаться;
- 3) по-разному: бывает, требуется максимальная отдача, но бывает, можно расслабиться;
- 4) надо прикладывать ровно столько сил, сколько необходимо для достижения цели;
- 5) нужно всегда выкладываться до конца.

Высокий балл по данной шкале свидетельствует о том, что респондент разделяет представление о том, что бизнес – тяжелый труд; низкий балл соответствует представлению о том, что бизнес это – легкий способ заработать деньги.

2. Экономические установки личности. В исследовании оценивалась выраженность двух противоположных установок респондентов: на экономическую самостоятельность и на экономический патернализм. Установки оценивались с помощью шкал Лайкерта. Респондентам предлагалось утверждение, отражающее установку, а затем требовалось выразить степень своего согласия с ним по 5-балльной шкале от 1 (абсолютно не согласен) до 5 (абсолютно согласен).

2.1. Установка на экономическую самостоятельность. Респонденту предлагалось утверждение: «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий».

2.2. *Установка на экономический патернализм.* Данная установка оценивалась с помощью утверждения: «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от экономического положения моей страны».

3. *Удовлетворенность материальным положением* оценивалась при помощи следующего утверждения: «Меня устраивает уровень моего материального благосостояния», с которым требовалось выразить степень согласия в соответствии с 5-балльной шкалой, построенной по типу шкалы Лайкерта.

II. Отношения личности к экономическим реалиям

Для оценки отношения к экономическим реалиям респонденту предлагалось ответить на 16 вопросов, выбрав один из пяти вариантов ответов. Перечень формулировок вопросов и ответов заимствован из работы А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2007) и приводится в таблице 4.2.

В результате факторизации ответов респондентов выделились четыре фактора, которые легли в основу пяти шкал, далее используемых в анализе. Факторам и одноименным шкалам были присвоены следующие названия:

- «Интерес к экономике и готовность к риску» (вопросы № 5–8, 11; надежность-согласованность шкалы $\alpha=0,8$);

- «Значимость денег и собственности» (вопросы № 1, 2, 4, 16; $\alpha=0,7$);

- «Позитивное отношение к экономическим изменениям» (вопросы № 9, 10; $\alpha=0,7$);

- «Отношение к богатству и бедности» (вопросы № 12–15).

Четыре утверждения, вошедшие в этот фактор, были разбиты на две пары так, чтобы получились две диагностические шкалы, имеющие направленность в сторону увеличения: «Позитивное отношение к бедности» (вопросы № 14, 15; $\alpha=0,6$) и «Позитивное отношение к богатству» (вопросы № 12, 13; $\alpha=0,3$). Поскольку надежность-согласованность шкалы «Позитивное отношение к богатству» была неудовлетворительно низкой, в дальнейшем анализе данная шкала не использовалась.

This document was created by Unregistered Version of
Word to PDF Converter

Таблица 4.2.

Утверждения, оценивающие отношение личности к экономическим реалиям
(приводится по: Журавлев, Купрейченко, 2007)

Формулировка вопроса	Варианты ответов						
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 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, по Вашему мнению, большинство окружающих	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень

Вас людей относятся к богатым, материально состоятельным людям?											доброжелательно
13. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5					Очень доброжелательно
14. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5					Очень доброжелательно
15. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5					Очень доброжелательно
16. Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?	Очень слабое	1	2	3	4	5					Очень сильное

III. Ассоциации, связанные с понятием «деньги»

Для изучения ассоциаций, связанных с деньгами, использовался опросник «Нравственная оценка денег» Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2007, с. 455). Респонденту давалась следующая инструкция: «Оцените, пожалуйста, насколько в Ваших представлениях понятие “деньги” связано с понятиями, перечисленными ниже. Для этого обведите на шкале цифру, соответствующую Вашему мнению, где 1 – степень связи самая низкая, 5 – степень связи самая высокая». В оригинальном варианте методики Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко используется список из 25 понятий, но в целях нашего исследования он был сокращен до 15 (см. таблицу 4.3).

Таблица 4.3.

Список понятий для изучения ассоциаций, связанных с деньгами

Понятие	Степень связи с понятием «деньги»				
Правдивость	1	2	3	4	5
Беспринципность	1	2	3	4	5
Ответственность	1	2	3	4	5
Достижения	1	2	3	4	5
Справедливость	1	2	3	4	5
Свобода	1	2	3	4	5
Здоровье	1	2	3	4	5
Терпимость	1	2	3	4	5
Зависимость	1	2	3	4	5
Комфорт	1	2	3	4	5
Развлечения	1	2	3	4	5
Цинизм	1	2	3	4	5
Власть	1	2	3	4	5
Сила	1	2	3	4	5
Безопасность	1	2	3	4	5

Ответы респондентов подвергались факторному анализу. В результате было выделено четыре фактора, получивших следующие названия:

- «Деньги как источник власти» (Сила, Власть, Достижения, Цинизм);
- «Деньги как источник безопасности» (Безопасность, Здоровье, Комфорт, Свобода);
- «Деньги как ответственность перед окружающими» (Ответственность, Справедливость, Терпимость, Правдивость);
- «Деньги как источник зависимости» (Зависимость, Беспринципность).

После факторизации факторные оценки сохранялись как отдельные переменные (в качестве оценок выступали стандартизированные регрессионные β -коэффициенты). Каждая новая переменная называлась именем фактора и использовалась в дальнейшем для корреляционного анализа.

Статистическая обработка данных. Для обработки данных использовался корреляционный анализ: вычислялась парциальная корреляция с контролем по полу и возрасту.

4.1.2. Результаты исследования и их обсуждение

В таблице 4.4 приводятся описательные статистики, характеризующие степень принятия тех или иных социальных аксиом российской молодежью. Поскольку использованы 5-балльные шкалы, значения по всем блокам могут варьировать в диапазоне от 1 до 5 баллов. Как видно из таблицы, средние показатели по трем из пяти блоков социальных аксиом находятся около трех баллов: «Религиозность» – 3,1 балла; «Социальный цинизм» – 3,2 балла и «Награда за усилия» – 3,6 балла. Эти результаты говорят о средней степени распространенности в обществе социальных аксиом, относящихся к данным блокам. За границы срединных значений выходят показатели по блокам «Контроль судьбы» – 2,3 балла и «Социальная сложность» – 4,1 балла. Эти результаты позволяют отметить, что нынешняя российская молодежь мало разделяет верования о том, что многое в жизни человека предопределено судьбой. Соответственно, современная молодежная культура не поддерживает веру в фатализм.

Что касается блока «Социальная сложность», то российские студенты склонны в значительной мере разделять верования из этого блока. Напомним, что в теории социальных аксиом блок «Социальная сложность» показывает, насколько глубоко люди судят о вариативности индивидуального поведения и количестве факторов, оказывающих влияние на результаты социального поведения, насколько они осознают сложность отношений в социальном мире. Поддерживая верования из данного блока, студенты демонстрируют поддержку представлений о сложности социального поведения и отчасти собственную социально-когнитивную сложность.

Таблица 4.4.

**Дескриптивные статистики по блокам социальных аксиом
(по 5-балльным шкалам)**

Блоки социальных аксиом	Статистические показатели	
	Среднее	Стандартное отклонение
Религиозность	3,1	0,9
Социальный цинизм	3,2	0,6
Контроль судьбы	2,3	0,7
Социальная сложность	4,1	0,5
Награда за усилия	3,6	0,7

Далее рассмотрим, каким образом связаны социальные аксиомы российской молодежи с различными социально-психологическими феноменами экономического сознания личности.

В таблице 4.5 представлены результаты корреляционного анализа (парциальные корреляции), демонстрирующего взаимосвязи социальных аксиом с экономическими установками и представлениями российской молодежи.

Наибольшее количество взаимосвязей с «продуктивными» экономическими установками и представлениями продемонстрировал блок «Социальная сложность».

Таблица 4.5.

**Взаимосвязь социальных аксиом с экономическими
установками и представлениями**

Экономические установки и представления личности	Блоки социальных аксиом				
	Религио зность	Социал ьный цинизм	Контроль судьбы	Социал ьная сложнос ть	Награда за усилия
<i>Готовность к риску в инвестиционном поведении</i>	0,005	-0,085	-0,179***	0,130*	0,177**
<i>Временная перспектива инвестиционном поведении</i>	0,041	0,090	0,071	0,123*	0,089
<i>Удовлетворенность материальным положением</i>	0,090	-0,034	-0,035	0,130*	0,034
<i>Установка на экономическую самостоятельност ь</i>	-0,012	0,027	-0,082	0,123*	0,248***
<i>Установка на экономический патернализм</i>	0,160**	0,066	0,096	0,014	0,150**
<i>Степень позитивного отношения к конкуренции</i>	-0,026	0,075	-0,070	0,152**	0,145*
<i>Представление о величине усилий, которые необходимо затрачивать при работе в бизнесе</i>	0,090	0,195***	0,034	0,195***	0,177**

Социальные аксиомы, входящие в блок «Социальная сложность», связаны, во-первых, с активной позицией в инвестиционном поведении: имеется позитивная связь с *готовностью к риску в инвестиционном поведении* и *временной перспективой в инвестиционном поведении*. То есть распространенность в обществе верований о сложности социального мира (например, «Плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей», «Сильно отличающиеся мнения могут быть оба правильными», «Даже в плохом человеке можно найти что-либо хорошее» и т.д.) способствуют долгосрочному инвестиционному поведению людей, что, в конечном итоге, позитивно отражается на благосостоянии всего общества. Такие люди готовы рисковать, например держать акции, ожидая их роста, а не продавать сразу же, как только возникнет неопределенность.

Вновь обращаясь к ситуации финансового кризиса 2008 г., можно построить некоторые предположения относительно поведения людей. Если большинство граждан разделяет верования из блока «Социальная сложность», то они, скорее всего, не будут спешно забирать деньги из банков (что провоцирует банкротство банков и последующее снижение производства в стране – по причине отсутствия его кредитования банками) и скупать американскую валюту (что фактически является финансированием американкой экономики и способствует девальвации российского рубля). Если же граждане мало разделяют социальные аксиомы, входящие в рассматриваемый блок, односторонне воспринимают социальный мир и не верят, что «плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей», они будут вести себя прямо противоположным образом. При таком прогнозировании, однако, нельзя недооценивать и другие факторы: слухи, информацию из СМИ, прежний опыт.

Блок «Социальная сложность» положительно связан с *удовлетворенностью материальным положением* и *установкой на экономическую самостоятельность*. Таким образом, чем выше распространенность среди российской молодежи верований, относящихся к данному блоку, тем выше вероятность того, что молодые люди будут демонстрировать экономическую

самостоятельность (а не полагаться на то, что им что-либо «должно» дать государство) и будут более удовлетворены своим материальным положением.

Социальные аксиомы блока «Социальная сложность» положительно связаны также с *позитивным отношением к конкуренции и представлениями о том, что бизнес требует значительных усилий*. То есть молодежь, разделяющая верования данного блока, вероятно, склонна считать, что бизнес – это серьезный труд и что конкуренция – это хорошо. Такого рода представления являются весьма продуктивными для развития бизнеса, а, значит, и развития экономики все страны в целом.

«Продуктивные» связи с экономическими установками и представлениями демонстрирует также блок социальных аксиом «Награда за усилия». Социальные аксиомы данного блока позитивно связаны с *готовностью к риску в инвестиционном поведении, установками на экономическую самостоятельность и экономический патернализм, позитивным отношением к конкуренции и представлениями о том, что бизнес требует значительных усилий*. Таким образом, распространенность в обществе верований в то, что любые усилия рано или поздно вознаграждаются (например, «Любой человек добьется успеха, если действительно постарается», «Систематическая работа – гарантия успеха», «Трудолюбивые люди в итоге достигнут гораздо большего» и т.д.), способствует развитию у российской молодежи усилий, направленных на достижение и прогресс.

Обращает на себя внимание, тем не менее, то, что помимо высоко значимой связи с установкой на экономическую самостоятельность, данный блок социальных аксиом связан (пусть и слабо, но статистически достоверно) с установкой на экономический патернализм. Вероятно, в этом проявляется специфика российского менталитета. Иерархичность российского общества способствует тому, что мы все-таки зависим от оценки вышестоящих. Для нас важно, чтобы наши усилия были оценены теми, кто занимает более высокое положение на иерархической лестнице. В данном случае таким «оценщиком» индивидуальных усилий выступает государство. Это и рождает связь между усилиями и патерналистскими установками. Многие привыкли

ожидать, что за наши усилия нас вознаградит не кто-то извне (Бог или судьба), а конкретное государство, которое «заметит» и «оценит». Поэтому мы можем видеть связь между верованиями блока «Награда за усилия» и установками на экономический патернализм (готовностью ждать от государства материальной помощи). С экономико-психологической точки зрения, это не очень продуктивная связь, поскольку ожидание того, что за предпринятые усилия «будет больше полагаться» от государства, будет больше «получка», не способствует развитию предприимчивости граждан, их ответственности и финансовой самостоятельности. С нашей точки зрения, показательно в этом отношении используемое в просторечье слово «получка»: оно происходит от «получать», а не «зарабатывать». Человек не воспринимает заработную плату как продукт своих усилий, он видит, что эти деньги «получил» от кого-то из вышестоящих. Такого рода патерналистские представления контрпродуктивны для развития экономической самостоятельности, ответственности, стремлению к достижениям и, в конечном счете, для экономического развития.

Другие блоки социальных аксиом демонстрируют небольшое количество связей с экономическими установками и представлениями личности.

Социальные аксиомы блока «Контроль судьбы» отрицательно связаны с *готовностью к риску в инвестиционном поведении*. Вероятно, что распространенность в обществе подобных фаталистических воззрений не способствует готовности вкладывать деньги и инвестировать.

«Социальный цинизм» связан с *представлениями о том, что бизнес требует значительных усилий*. Данный блок социальных аксиом отражает веру в социальную несправедливость и неизбежность провала добрых и благих намерений (примеры суждений: «Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха», «Наличие хороших связей более важно для успеха, чем усердная работа», «Люди не любят успешных»). Мы полагаем, что за верованиями этого блока может скрываться и неверие в успех трудолюбия. «Бизнес требует значительных усилий, а потом останешься ни с чем, как Ходорковский» –

пожалуй, именно такое суждение отражает связь социального цинизма с представлениями о том, что бизнес требует значительных усилий.

Блок «Религиозность» продемонстрировал положительную связь с *установкой на экономический патернализм*. По всей видимости, верования данного блока (например, «Религиозная вера помогает людям сделать правильный выбор в сложной жизненной ситуации», «Религиозная вера делает людей более счастливыми и здоровыми», «Религиозная вера помогает человеку понять смысл жизни») связаны с упованием на Бога в важных жизненных ситуациях, а, в конечном счете, возможно, и с экономическим патернализмом: упованием на государство в трудных экономических ситуациях, ожиданием от государства различного рода помощи.

В таблице 4.6 приводятся результаты корреляционного анализа взаимосвязей социальных аксиом с отношением личности к экономическим реалиям.

Таблица 4.6.

Взаимосвязь социальных аксиом с отношением личности к экономическим реалиям

Отношение личности к экономическим реалиям	Блоки социальных аксиом				
	Религиозность	Социальный цинизм	Контроль судьбы	Социальная сложность	Награда за усилия
Интерес к экономике и готовность к экономическому риску	0,075	0,061	- 0,040	0,172**	0,240***
Значимость денег и собственности	- 0,012	0,153**	0,034	0,095	0,159**
Позитивное отношение к бедности	0,142 *	- 0,064	0,018	0,209***	0,112
Позитивное отношение к экономическим изменениям	0,087	0,058	0,093	0,064	0,094

Из таблицы видно, что разные блоки социальных аксиом демонстрируют различные тенденции во взаимосвязях с отношениями личности к экономическим реалиям.

Блок «Награда за усилия» связан с общим интересом личности к феноменам, связанным с экономикой (связи с параметрами «Интерес к экономике и готовность к экономическому риску» и «Значимость денег и собственности»). Таким образом, верования в то, что труд человека будет вознагражден, способствуют интересу к экономике, от которого недалеко до экономической активности.

Блок социальных аксиом «Социальная сложность» положительно связан с интересом к экономике и готовностью к риску, а также с позитивным отношением к бедности. Последняя связь является особенно интересной. По всей видимости, вера в сложность социального мира допускает мысль о том, что в этом мире есть место и бедности. И чем выше степень принятия верований, входящих в блок «Социальная сложность», тем выше и принятие бедности. Рискнем предположить, что такая связь возможна только в православной культуре с ее добрым отношением к нищим и юродивым. В протестантской культуре такая связь, скорее всего, будет отсутствовать. В пользу этой мысли также говорит позитивная связь блока социальных аксиом «Религиозность» с позитивным отношением к бедности.

Блок «Социальный цинизм» положительно связан со значимостью собственности и денег. Такая связь открывает еще одну интересную ассоциативную линию, связанную с материальными ценностями в нашей культуре. Значимость материального богатства положительно коррелирует с циничными верованиями российской молодежи (например, «Люди не любят успешных», «Низам общества трудно получить поддержку от верхних слоев», «Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха»). То есть для людей, рассматривающих социальный мир как «джунгли», в которых выживает сильнейший, имеют значение и материальные ценности.

В таблице 4.7 приводятся корреляционные связи социальных аксиом и ассоциаций, связанных с деньгами.

Таблица 4.7.

**Корреляции социальных аксиом и ассоциациям,
связанным с деньгами**

Блоки ассоциаций	Блоки социальных аксиом				
	Религиозность	Социальный цинизм	Контроль судьбы	Социальная сложность	Награда за усилия
Деньги, как источник власти	0,045	0,218***	0,075	0,114*	0,140*
Деньги, как источник безопасности	0,022	0,003	-0,057	0,066	0,133*
Деньги, как ответственность перед окружающими	0,100	-0,019	0,143*	0,051	0,071
Деньги, как источник зависимости	0,114	0,218***	0,119*	0,130*	0,104

Из таблицы 4.5 видно, все блоки социальных аксиом, за исключением блока «Религиозность», коррелируют с теми или иными ассоциациями, связанными с деньгами, и все обнаруженные корреляции положительные. «Социальный цинизм» коррелирует с блоками «Деньги как источник власти» и «Деньги, как источник зависимости». «Контроль судьбы» связан с блоками «Деньги, как ответственность перед окружающими» и «Деньги как источник зависимости». «Социальная сложность» связана с блоками «Деньги как источник власти» и «Деньги как источник зависимости». «Награда за усилия» связана с блоками ассоциаций «Деньги как источник власти» и «Деньги как источник безопасности».

Таким образом, конструкт социальных аксиом имеет достаточно много связей с различными социально-психологическими феноменами экономического сознания личности. В первую очередь, это связи с реальными экономическими показателями культур, что также было выявлено в исследованиях М. Бонда и К. Леунга, показавшими наличие множества связей социально-экономических показателей стран с комплексами «Социальный цинизм» и «Динамическая

экстернальность» (в которую объединились после вторичного факторного анализа оставшиеся четыре блока социальных аксиом). Кроме того, социальные аксиомы связаны с конкретными поведенческими установками личности, через которые они, видимо, обуславливают экономическое поведение, а поведение масс уже ведет к определенным экономическим отношениям внутри культуры.

В заключение можно высказать предположение, что данные комплексы – «Социальный цинизм» и «Динамическая экстернальность» на уровне личности могут быть сопряжены с определенными стратегиями экономического поведения. Это тема уже дальнейших исследований.

4.1.3. Выводы исследования

1. Концепт социальных аксиом имеет хороший объяснительный потенциал для понимания экономического поведения в культуре. Социальные аксиомы имеют множественные связи с экономическими установками и представлениями личности, отношением личности к экономическим реалиям и финансовыми ассоциациями личности.

2. Такие блоки социальных аксиом, как «Социальная сложность» и «Награда за усилия», имеют наибольшее количество связей с «продуктивными» экономическими установками. Можно предположить, что эти блоки социальных аксиом способствуют экономической активности личности.

3. Блок «Награда за усилия» связан с общим интересом личности к феноменам, связанным с экономикой (связи с параметрами «Интерес к экономике и готовность к экономическому риску» и «Значимость денег и собственности»). Таким образом, верования в то, что труд человека будет вознагражден, способствуют интересу к экономике. Однако данный блок демонстрирует и контрпродуктивную связь с установкой на экономический патернализм. Мы предполагаем, что в основе этой связи лежит искаженное «советское» представление о награде за усилия как некоем поощрении со стороны вышестоящих, в частности, государства.

4. Блок социальных аксиом «Социальная сложность», согласно результатам исследования, связан с благоприятным отношением к долгосрочным инвестициям, а значит, верования данного блока могут способствовать инвестиционному поведению.

5. Согласно корреляционному анализу, наименее продуктивны для активного экономического поведения личности социальные аксиомы блоков «Контроль судьбы» и «Религиозность»

4.2. Ценности, социальные аксиомы и социальный капитал

Большие различия в уровне социального капитала в разных странах свидетельствуют о том, что социальный капитал в значительной мере 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 ли культурные детерминанты, способствующие или препятствующие накоплению социального капитала? Безусловно, да. Так, 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 коррелирует с увеличением индивидуализма. Поэтому можно предположить, что высокий уровень социального капитала этих государств, во-первых, связан с определенными культурными нормами

взаимоотношений (например, как уже было сказано в начале книги, 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 связывают 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.

В России исследований, направленных на выявление связей социального капитала и других культурных измерений (ценностей по Ш. Шварцу, социальных аксиом М. Бонда и К. Леунга) не проводилось, поэтому выявление взаимосвязей социального капитала с ценностями и социальными аксиомами, полученных на российской выборке, представляет большой интерес.

4.2.1. Методика исследования

Участники исследования. Исследование проводилось на той же выборке студентов московских вузов, что и описанное в разделе 4.1.

Инструментарий исследования.

Блок 1: Социальный капитал.

1.1. Уровень межличностного доверия. Данный показатель является средним арифметическим двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям.

Данные вопросы заимствованы из «Мирового опросника ценностей».

1.2. 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 «Мирового опросника ценностей».

1.3. Характеристики гражданской идентичности. В исследовании по 5-балльной шкале оценивались по две характеристики гражданской идентичности: «сила» (респонденту задавался вопрос: «В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства» и для ответа предлагалась 5-балльная шкала) и валентность (респонденту задавался вопрос: «Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства (РФ)?» с вариантами ответов: 1) гордость; 2) спокойную уверенность ; 3) никаких чувств; 4) обиду; 5) ущемленность, униженность. Выбор респондента кодировался следующим образом: 5 – «гордость», 4 – «спокойная уверенность», 3 – «никаких чувств», 2 – «обида», 1 – «ущемленность, униженность»).

1.4. Воспринимаемая толерантность. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое четырех вопросов, позволяющих оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие его люди к представителям определенных групп. Форма для ответа на этот вопрос приведена в таблице 4.8. Коэффициент согласованности шкалы составил $\alpha=0,6$.

Таблица 4.8.

Форма для ответа на этот вопрос о воспринимаемой толерантности

<i>Насколько терпимо относятся окружающие Вас люди к представителям:</i>	<i>С</i>	<i>С</i>	<i>Равнодушно</i>	<i>Терпимо</i>	<i>С</i>
	<i>ненавистью</i>	<i>раздражением</i>			

- 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

Блок 2: Измерения культур. В данном блоке использовались модели ценностей Ш. Шварца (Schwartz, 1992, 2004) и социальных аксиом М. Бонда и К. Леунга (Bond et al., 2004).

2.1. Ценности. Для исследования культурных ценностей использовалась методика Ш. Шварца. Респонденту предлагалось с помощью 9-балльной шкалы (от -1 – для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам его жизни, до 7 – для обозначения важнейшей ценности) оценить важность для него каждой из 57 ценностей. Далее в соответствии с ключом подсчитывается балл по каждому из семи блоков ценностей, выделенных Шварцем. Названия шкал методики и значения коэффициента α -Кронбаха, показывающего согласованность пунктов шкалы на российской выборке, следующие: «Мастерство» ($\alpha=0,66$), «Гармония» ($\alpha=0,64$), «Интеллектуальная автономия» ($\alpha=0,60$), «Аффективная автономия» ($\alpha=0,51$), «Принадлежность» ($\alpha=0,80$), «Иерархия» ($\alpha=0,52$), «Равноправие» ($\alpha=0,68$).

Для выявления ценностей на индивидуальном уровне использовался вариант ключей к методике Ш. Шварца для оценки 10 блоков индивидуальных ценностей: «Власть» ($\alpha=0,70$), «Конформность» ($\alpha=0,61$), «Благожелательность» ($\alpha=0,68$), «Безопасность» ($\alpha=0,64$), «Традиционализм» ($\alpha=0,66$), «Универсализм» ($\alpha=0,66$), «Самостоятельность» ($\alpha=0,66$), «Стимуляция» ($\alpha=0,70$), «Гармония» ($\alpha=0,52$), «Достижение» ($\alpha=0,65$). Данные 10 блоков индивидуальных ценностей складываются из тех же ценностных индикаторов, что и блоки культурных ценностей, но в другом сочетании.

2.2. Социальные аксиомы. В исследовании использовался сокращенный вариант опросника «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга из 27 вопросов, апробированный на российской

выборке. Ответы респондента позволяют оценить степень согласия респондента с социальными аксиомами, объединяющимися в следующие блоки: «Религиозность» ($\alpha=0,83$), «Социальный цинизм» ($\alpha=0,41$), «Контроль судьбы» ($\alpha=0,68$), «Социальная сложность» ($\alpha=0,62$), «Награда за усилия» ($\alpha=0,57$). Указанные в скобках для каждой шкалы коэффициенты надежности-согласованности можно считать удовлетворительными.

Статистическая обработка данных. Для выявления связей социального капитала и культурных измерений использовался корреляционный анализ. Вычислялась парциальная корреляция, в качестве контролируемых переменных выступали пол и возраст испытуемых.

4.2.2. Результаты исследования и их обсуждение

В таблице 4.9 приводятся описательные статистики, характеризующие социальный капитал российской студенческой молодежи (во всех методиках использованы 5-балльные шкалы).

Таблица 4.9.

Дескриптивные статистики показателей социального капитала

Статистические показатели	Показатели социального капитала				
	Толерантность	«Сила» гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности	Институциональное доверие	Межличностное доверие
<i>Среднее</i>	3,3	3,5	3,8	3,3	3,2
<i>Медиана</i>	3,3	4,0	4,0	3,3	3,2
<i>Ст. отклонение</i>	0,7	1,1	1,1	0,5	0,5
<i>Минимум</i>	1,5	1,0	1,0	1,9	1,8
<i>Максимум</i>	5,0	5,0	5,0	4,6	4,5

Из таблицы можно видеть, что показатели социального капитала молодежи в настоящее время (исследование проводилось

в 2008 г.) высокими назвать нельзя. Средние значения всех показателей социального капитала, используемых в данном исследовании (кроме характеристик гражданской идентичности – «силы» и позитивности), едва превышают 3 балла по 5-балльной шкале. Медианные значения по характеристикам гражданской идентичности – «силе» и позитивности – составляют 4 балла. Средние значения показателей толерантности и институционального доверия составляют 3,3 балла, межличностного доверия – 3,2 балла. Исследование, проведенное в 2005 г., в котором участвовали студенты г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, Г. Пензы и г. Балашова (Саратовская обл.), показало, что уровень межличностного доверия российской молодежи низок. Таким образом, можно отметить, что уровень межличностного доверия россиян за последние три года заметно не увеличился. Однако обращает на себя внимание изменение в показателях характеристик гражданской идентичности. Если показатель «силы» (выраженности) гражданской идентичности не изменился существенно (3,2 балла в 2005 г. и 3,5 балла в 2008 г.), то показатель позитивности идентичности в 2008 г. оказался значительно ниже (4,7 балла в 2005 г. и 3,8 балла в 2008 г.). Поскольку выборки исследований были разными, мы не считаем, что эти результаты носят характер закономерности и указывают на какую-либо тенденцию. Скорее всего, такое различие связано с различиями между выборками. По большому счету, оба эти значения относятся к «позитивному» полюсу шкалы и указывают на то, что гражданская идентичность респондентов является позитивной.

Обратимся к обсуждению основного вопроса – анализу взаимосвязей культурных измерений (ценностей и социальных аксиом) и социального капитала. Данные, приведенные в таблице 4.10, позволяют отметить, что все социальные аксиомы, связаны с показателями социального капитала. Рассмотрим связи каждой из социальных аксиом по отдельности.

Таблица 4.10.

**Корреляции социальных аксиом по М. Бонду и К. Леунгу
с показателями социального капитала**

Блоки социальных аксиом	Показатели социального капитала				
	Толерантность	Институциональное доверие	Межличностное доверие	«Сила» гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности
<i>Религиозность</i>	-0,04	-0,19***	-0,19***	0,13*	0,09
<i>Социальный цинизм</i>	-0,11*	0,15**	0,16**	-0,10*	-0,17***
<i>Контроль судьбы</i>	-0,14**	-0,01	0,00	0,03	0,00
<i>Социальная сложность</i>	0,02	0,11*	0,10*	0,00	-0,04
<i>Награда за усилия</i>	0,00	-0,15*	-0,16*	0,08	0,03

«Религиозность». Данный блок социальных аксиом связан отрицательно с показателями институционального и межличностного доверия и положительно – с показателем «силы» гражданской идентичности. Социальные аксиомы этого блока фиксируют склонность к вере в единого Бога (что характерно для монотеистических религий) и позитивную функцию религии (Bond et al., 2004). Как видно из таблицы, такая вера обладает для русских эффектом единения – так можно проинтерпретировать положительную связь данного блока социальных аксиом с «силой» гражданской идентичности. Несколько неожиданной выглядит отрицательная корреляция блока «Религиозность» и показателями институционального и межличностного доверия. Природа данной связи становится более понятной, если обратить внимание на юный возраст респондентов. Большинство молодых россиян в настоящее время особенно не задумывается о вопросах религиозной веры. Однако обращение молодых людей к религии возможно не только в процессе духовного поиска, но и при столкновении с трудностями в отношениях с окружающими

людьми, а такого рода трудности сопряжены с недоверием к ним. Таким образом, эта связь, скорее всего, опосредована рядом переменных-модераторов, среди которых ведущими являются возрастные особенности респондентов.

«Социальный цинизм». Большинство утверждений этого блока касаются представлений о неуместности доброжелательности и неизбежности провала служения общественной пользе. Этот блок социальных аксиом рассматривает социальную жизнь как «джунгли», для выживания в которых требуется постоянная бдительность и скептицизм. Концептуально этот конструкт перекликается с маккевиализмом и мнением о человеческой натуре, как не заслуживающей доверия и эгоистичной. Поэтому нет ничего удивительного, что данный блок отрицательно связан с толерантностью. Чем в большей степени в обществе поддерживаются социальные аксиомы данного блока, тем в меньшей степени толерантны его представители. Такой же прозрачной для понимания является связь социального цинизма с характеристиками гражданской идентичности («силой» и позитивностью). Ориентация на социальные аксиомы данного блока не способствует формированию гражданской идентичности, служению обществу, а, наоборот, ориентирует на укрепление эгоистической позиции в отношениях с обществом.

На этом вполне понятном фоне положительные связи блока «Социальный цинизм» с институциональным и межличностным доверием выглядят весьма неожиданно. Выходит, что чем больше современная молодежь поддерживает верования, входящие в данный блок, тем больше она склонна доверять другим людям. Здесь мы сталкиваемся с социальным парадоксом, который свойственен российской молодежи в настоящее время. Без проведения дополнительного исследования невозможно сказать, характерен ли этот парадокс только для молодого поколения или же он имеет место и у людей более зрелого возраста. Как можно объяснить данную связь? Дело в том, что любые социальные аксиомы *необходимы* для общества. Они могут оцениваться нами позитивно или негативно, но, тем не менее, они являются элементом культуры общества и выполняют определенную адаптивную функцию для членов этого общества. Хотя, с

оценочной точки зрения, блок социальных аксиом «Социальный цинизм» выглядит негативно, вполне вероятно, что на данном этапе развития общества верования, входящие в данный блок, активизируют социальные механизмы, которые могут способствовать развитию доверия. То есть связь между «социальным цинизмом» и доверием опосредована определенными переменными-модераторами. Например, степень распространенности представлений о социальной несправедливости и обреченности добра (что, по большому счету, оценивается утверждениями данного блока) может быть связана с желанием преодолеть эти негативные явления в обществе, со стремлением к некоему социальному равновесию. В свою очередь это стремление связано с открытостью и доверием. Вследствие работы столь сложных компенсационных механизмов, направленных на преодоление аномии в обществе, на выходе мы видим простую статистическую связь между социальным цинизмом и доверием.

Таким образом, связь данного блока социальных аксиом с социальным капиталом амбивалентна: с одной стороны, он препятствует формированию социального капитала, с другой, вероятно, способен активизировать определенные социальные механизмы, способствующие развитию доверия в социальной среде.

«Контроль судьбы». Этот блок социальных аксиом отрицательно связан с показателем толерантности. Таким образом, вера в зависимость человека от судьбы может препятствовать толерантному отношению к инакомыслящим, представителям иных национальностей, секс-меньшинств и т.д. В целом можно сказать, что данный блок социальных аксиом не имеет большого значения для понимания зависимости социального капитала от характеристик культуры общества.

«Социальная сложность». Выявлена положительная корреляционная связь данного блока социальных аксиом с показателями межличностного и институционального доверия. Как уже говорилось, «Социальная сложность» показывает, осознают ли люди всю сложность отношений в социальном мире, насколько глубоко судят о вариативности индивидуального

поведения и влияющих на него факторах. М. Бонд и К. Леунг (Bond et al., 2004) отмечают, что данный блок социальных аксиом связан с такими конструктами, как «Открытость к опыту» из модели личности NEOAC, когнитивной сложностью, скорее всего он связан также с уровнем социального интеллекта. Вероятно, что в российской культуре, глубокое понимание социальных отношений не препятствует, а способствует доверию окружающим. Человек, хорошо понимающий природу социальных отношений, более уверенно чувствует себя при взаимодействии с другими людьми. Он может «позволить себе» доверять другим людям, так как он хорошо их понимает и не опасается, что они могут причинить ему вред. С другой стороны, люди не обладающие высокой социальной сложностью, как бы «закрываются» от других недоверием, поскольку не чувствуют в себе возможностей глубоко понимать социальные отношения и эффективно совладать с различными социальными трудностями. В результате искушенность в социальных отношениях, осознание их сложности положительно коррелируют с уровнем доверия.

«Награда за усилия». Этот блок социальных аксиом, как и предыдущий, связан только с институциональным и межличностным доверием, при этом обе связи отрицательны. Аксиомы блока «Награда за усилия» отражают некий оптимизм относительно того, что все жизненные трудности могут быть преодолены усилиями человека и что рано или поздно старания будут вознаграждены. Почему данный комплекс верований отрицательно связан у современной российской молодежи с уровнем доверия? Согласно М. Бонду и К. Леунгу (Bond et al., 2004), этот комплекс верований переключается с такими конструктами, как интернальность по Роттеру и самоэффективность. Можно образно сказать, что люди, считающие, что их индивидуальные усилия будут вознаграждены, ориентированы на достижения. А ориентация на достижения всегда, хотя и в определенной мере, есть противопоставление себя, собственной самоэффективности окружающему социуму. Такое противопоставление и может способствовать развитию недоверия.

В целом можно отметить, что связи социальных аксиом с компонентами социального капитала довольно сложны и противоречивы по своей сути. Более логичными и понятными представляются корреляции показателей социального капитала и ценностей по Ш. Шварцу, представленные в таблице 4.11.

Таблица 4.11.

Корреляции блоков ценностей по Ш. Шварцу (культурный уровень) с показателями социального капитала

Блоки ценностей	Показатели социального капитала				
	Толерантность	Институциональное доверие	Межличностное доверие	«Сила» гражданской идентичности	«Позитивность» гражданской идентичности
<i>Иерархия</i>	-0,09	-0,22***	-0,22***	0,10*	0,06
<i>Мастерство</i>	-0,04	-0,15*	-0,14*	0,03	0,03
<i>Аффективная автономия</i>	-0,04	-0,15*	-0,14*	0,02	0,00
<i>Интеллектуальная автономия</i>	0,01	0,05	0,06	-0,09	-0,09
<i>Равноправие</i>	-0,01	-0,18***	-0,17***	0,15**	0,11*
<i>Гармония</i>	-0,01	-0,05	-0,05	0,13*	0,00
<i>Принадлежность</i>	-0,06	-0,31***	-0,30***	0,25***	0,14*

Прежде всего, обращает на себя внимание то, что блок ценностей «Интеллектуальная автономия» не связан значимо ни с одним из показателей социального капитала. Среди компонентов социального капитала *толерантность* также не имеет ни одной статистически значимой связи с ценностями культурного уровня.

В числе других компонентов социального капитала, наибольшее количество связей с ценностной структурой имеет *доверие*, причем и межличностное и институциональное. Все связи, обнаруженные между ценностями культурного уровня по Ш. Шварцу и доверием, – отрицательны. Показатели межличностного и институционального доверия российской молодежи показывают обратную связь с ценностями блоков «Иерархия», «Мастерство», «Аффективная автономия», «Равноправие», «Принадлежность». Это несколько удивительно, но мы имеем возможность видеть, что на культурном уровне, ни один блок универсальных культурных ценностей у российской молодежи не коррелирует с доверием, а значит, вероятнее всего, и не способствует его формированию.

Таким образом, если пользоваться культурно-универсальным подходом к изучению ценностей, разработанным Ш. Шварцем, то на настоящий момент ни *один блок универсальных культурных ценностей* не может являться основой доверия у россиян. Отчасти этот факт отвечает на вопрос, почему доверие в российском обществе низко и практически не повышается.

Однако эти результаты не повод для пессимизма, если обратить внимание на содержание и динамику тех блоков ценностей, которые связаны с доверием. Проанализируем возможную логику изменения уровня доверия россиян в связи с изменением «веса» тех или иных блоков ценностей.

Если мы говорим о связи ценностей, с одной стороны, и экономики, с другой, то нельзя точно сказать, какой из этих двух факторов меняется первым и, соответственно, способствует изменениям другого. В 1997 г. Ш. Шварц писал, что ценностный профиль стран Восточной Европы и России (высокие значения ценностей «Иерархии», «Групповой принадлежности» и низкие – «Мастерства» и «Автономии») не способствует экономическому развитию, а поскольку ценности не меняются очень долго, то и позитивные экономические изменения в этих странах будут идти чрезвычайно медленно (Shwartz, Bardi, 1997). Однако, когда два года спустя, в 1999 г., Н.М. Лебедевой был проведен очередной этап исследования с помощью методики Ш. Шварца, то оказалось, что у российских студентов наметился резкий рост ценностей блоков «Интеллектуальная автономия» и «Аффективная

автономия». По средним значениям этих блоков российские студенты обогнали студентов из стран Восточной Европы, а по значениям блока ценностей «Мастерство» – и западноевропейских студентов (Лебедева, 2000). То есть изменение объективных экономических условий в России было сопряжено с довольно заметными изменениями в ценностно-мотивационной структуре русских. Следующий срез, проведенный Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко в 2005 г. (Лебедева, Татарко, 2007), показал, что у российских студентов продолжился рост ценностей «Мастерства» и «Равноправия», но, к сожалению, и «Групповой принадлежности» («Консерватизма») тоже. Таким образом, мы видим, что экономические изменения и изменения в структуре ценностей происходят параллельно. Какие из этих изменений первичны, мы можем только предполагать, но их сопряженность очевидна.

Доверие связано как с экономическими установками (Лебедева, Татарко, 2005), так и с ценностями. Поэтому, если предположить, что дальнейшие благоприятные экономические и политические изменения в российском обществе будут способствовать изменению ценностей, то это, в свою очередь, может благоприятно сказаться и на доверии россиян.

Все ценности, которые связаны с уровнем доверия, можно условно разделить на две категории: «продуктивные» («Мастерство», «Аффективная автономия» «Равноправие») и «непродуктивные» («Иерархия», «Принадлежность») для экономического развития. На настоящий момент времени средние значения по «Иерархии» и «Групповой принадлежности» довольно высоки у россиян (Лебедева, Татарко, 2005), однако если со временем в ценностно-мотивационной структуре русских будет снижаться удельный вес «непродуктивных» ценностей, то уровень доверия будет расти.

Ситуация с «продуктивными» ценностями выглядит более сложно. Ценности «Автономии» и «Мастерства» необходимы для экономического развития, и их значения в настоящее время повышаются у россиян. По всей видимости, в период активного экономического роста эти ценности способствуют стремлению к конкуренции и появлению, условно говоря, «волчьей хватки», с

одной стороны, необходимых для экономического роста, а с другой, – препятствующих росту доверия (которое также нужно для экономического роста). *Этот феномен противоречия между требующимися для экономического развития ценностями и доверием, также для него необходимым, можно охарактеризовать как «институциональную ловушку».* В данном случае можно рассчитывать на то, что когда после бурного экономического роста значимость этих ценностей ослабеет, мы сможем наблюдать повышение уровня доверия, которое уже дальше само будет способствовать экономическому процветанию.

Другой показатель социального капитала поликультурного общества – измерения гражданской идентичности («сила» и позитивность) – имеет положительные связи со следующими блоками ценностей: «Иерархия», «Принадлежность», «Равноправие», «Гармония». Мы видим, что те блоки ценностей, которые были отрицательно связаны с доверием, с идентичностью связаны положительно. Это говорит о том, что показатели доверия и гражданской идентичности связаны между собой отрицательно. Корреляционный анализ (вычисление коэффициента Спирмена) подтвердил это предположение: оба измерения доверия оказались отрицательно связанными с обоими измерениями идентичности. Такая обратная связь оказалась довольно неожиданной, поскольку по результатам опроса, проведенного в 2007 г. также на молодежной выборке, эти измерения социального капитала были связаны положительно. Таким образом, направление связи доверия и гражданской идентичности нестабильно, устойчив лишь сам факт связи.

Отрицательную связь между уровнем доверия и гражданской идентичностью можно объяснить, прибегнув к понятию «кризис доверия». Согласно многим исследованиям (например, результатам мониторингов, проводимых с помощью «Мирового опросника ценностей») уровень доверия россиян довольно низок. Соответственно, низкий уровень межличностного и институционального доверия сочетается с позитивными представлениями о себе как о гражданине своей Родины и выраженностью этой гражданской принадлежности. Такое сочетание возможно, когда в сознание людей существует

растождествление представлений о России как о государстве вообще со своей уникальной историей и культурой, с одной стороны, а с другой, – конкретных социальных институтах и гражданах, представляющих это государство в настоящий момент. То есть, образно такое мнение можно выразить как: «Я гражданин большой и великой страны с уникальной культурой и историей и я горжусь этим, но положение дел в настоящее время в этой стране меня не устраивает: я не доверяю ее институтам и окружающим меня людям». По сути, в отрицательной связи институционального доверия и силы гражданской идентичности отражается амбивалентность русского характера: «я вам не доверяю, но хочу быть одним из вас». Рискнем сказать, что так могут проявляться механизмы сохранения этноса в кризисные моменты его истории. Несмотря на неэффективность государства и постоянный обман, как со стороны социальных институтов, так и со стороны государства, большая часть людей не теряет веры в свою страну как абстрактное государство и хочет в нем жить и надеяться на улучшение жизни. Таким образом, *именно состояние гражданской идентичности, а не доверие есть основа социального капитала россиян в настоящий момент*. Поэтому с позитивностью и «силой» гражданской идентичности, согласно нашим исследованиям (Лебедева, Татарко, 2007), связаны большинство продуктивных социально-экономических установок россиян.

В заключение кратко остановимся на связях блоков индивидуальных ценностей по Ш. Шварцу с показателями социального капитала (таблица 4.12)

Таблица 4.12.

**Корреляции блоков ценностей по Ш. Шварцу
(индивидуальный уровень) с показателями социального
капитала**

Блоки ценностей	Показатели социального капитала

	Толерантность	Институциональное доверие	Межличностное доверие	«Сила» гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности
<i>Безопасность</i>	0,04	-0,19***	-0,18***	0,22***	0,20***
<i>Конформность</i>	0,02	-0,17***	-0,17***	0,10	0,15**
<i>Традиционализм</i>	-0,09	-0,18***	-0,17***	0,19***	0,05
<i>Благожелательность</i>	-0,01	-0,03	-0,03	-0,04	0,00
<i>Универсализм</i>	0,05	0,12*	0,12*	0,01	-0,08
<i>Самостоятельность</i>	-0,04	0,25***	0,25***	-0,19***	-0,12*
<i>Стимуляция</i>	-0,04	0,05	0,06	0,06	0,03
<i>Гедонизм</i>	0,01	-0,01	-0,01	-0,12	-0,07
<i>Достижение</i>	-0,01	-0,03	-0,04	-0,15**	-0,02
<i>Власть</i>	-0,13*	-0,06	-0,07	0,02	0,02

Корреляционный анализ показал, что с толерантностью связан только блок ценностей «Власть». Как и в предыдущем случае, видно, что ценности практически не связаны с толерантностью, как компонентом социального капитала.

Отрицательную связь с показателями межличностного и институционального доверия продемонстрировали такие блоки ценностей, как «Безопасность», «Конформность», «Традиционализм». Согласно представлениям Ш. Шварца и В. Билски (Schwartz, Bilsky, 1990), эти блоки ценностей объединяются в категорию «Сохранение» (Conservation). Ценности этой категории выражают интересы группы и служат ее сохранению. Таким образом, блоки ценностей, относящиеся к категории «Сохранение», не способствуют развитию доверия в обществе, однако способствуют повышению сплоченности его граждан, что отражается в положительной связи блоков ценностей «Безопасность» и «Традиционализм» с характеристиками гражданской идентичности (таблица 4.12).

Такое состояние индивидуальной ценностно-мотивационной структуры россиян довольно хорошо объясняет причины сочетания низкого уровня доверия россиян с выраженной и позитивной гражданской идентичностью, а также отрицательную связь этих показателей. В условиях относительной экономической и политической нестабильности у населения возрастает роль ценностей категории «Сохранение», что с одной стороны, препятствует формированию межличностного и институционального доверия, а с другой, – способствует росту гражданской идентичности. Проявление такой гражданской идентичности довольно явно читается в массовом поведении россиян в последнее время. Обратите внимание, как ликовала большая часть страны, когда произошло, по сути, незначительное событие – победа Димы Билана на конкурсе «Евровидение». Эта победа воспринималась не как победа Билана, а как *наша победа*, победа России. Удачные выступления российских команд в хоккее и футболе тоже выводили на улицы среди ночи сотни тысяч ликующих россиян. Даже авторов этой книги, весьма равнодушные к футболу, смотрели футбольные матчи, так как для них было важно: *победят ли наши?* Война в Южной Осетии не оставила никого равнодушным: люди сдавали кровь, жертвовали деньги, повсеместно собирали продукты и одежду для отправки пострадавшим. Такое гражданское единение в обществе взаимного недоверия – просто уникальный феномен и, возможно, одна из его причин – амбивалентное действие мотивационных блоков «Безопасность», «Конформность», «Традиционализм», препятствующих доверию, но способствующих объединению в критических ситуациях и ситуациях борьбы.

Абсолютно противоположным образом с показателями социального капитала связаны такие блоки ценностей, как «Универсализм» и «Самостоятельность» (таблица 4.12). Блок «Универсализм» положительно связан с показателями институционального и межличностного доверия. Ценности блока «Самостоятельность» положительно связаны с показателями институционального и межличностного доверия и отрицательно – с обоими измерениями гражданской идентичности. Причины

таких связей становятся понятными, если обратиться к содержанию этих блоков ценностей.

Мотивационная цель блока «Универсализм» – понимание, благодарность, терпимость и поддержание благополучия всех людей. Поэтому вполне закономерно, что такой блок ценностей положительно связан с доверием (Лебедева, 2001). Мотивационная цель блока «Самостоятельность» – свобода мысли и действия (выбор, творчество, познание), обусловленные потребностью индивида быть автономным и независимым (Лебедева, 2001). Такие ценности высокозначимо связаны с доверием, поскольку свободный и мыслящий человек не может быть недоверчивым и «зашоренным». Но в то же время эти ценности – ценности независимости, что рождает отрицательную связь с характеристиками гражданской идентичности. Таким образом, мы видим, что рост свободомыслия и автономии, вероятно, будет способствовать и росту доверия в российском обществе.

Отметим, что положительная связь ценностей блока «Самостоятельность» и доверия объясняет феномен сочетания высокого индивидуализма с высоким уровнем межличностного доверия в западных обществах (Allic, Realo, 2004). В индивидуалистических странах Западной Европы и в США, согласно измерениям Ш. Шварца, ценности блока «Самостоятельность» имеют довольно высокие значения.

Блок ценностей «Достижение» имеет отрицательную связь с показателем «силы» гражданской идентичности. Это неудивительно, поскольку блок «Достижение» концентрирует в себе ценности индивидуального успеха, стремления к личным достижениям, амбициозности. Эти ценности не есть основа гражданского единения. Человек, ориентированный на личные достижения, об обществе будет думать далеко не в первую очередь. Тем не менее, эти ценности все равно способствуют общественному прогрессу, поскольку из успехов и достижений отдельных граждан, в конечном счете, складывается успех всего общества. Конечно, достижения российских олигархов, сделавших свои капиталы на российском рынке сырья, с большим трудом вписываются в эту логику. Но, тем не менее, они в нее все же

вписываются, поскольку именно их менеджмент заставил заработать неэффективные государственные предприятия и обеспечил финансовые поступления в виде налогов от продаж сырья, на которых ныне покоится финансовая стабильность России.

4.2.3. Выводы исследования

1. Исследование показало, что культурные измерения (рассмотренные нами ценности и социальные аксиомы) связаны с различными компонентами социального капитала общества.

2. Наибольшее количество взаимосвязей с культурными измерениями (ценностями и социальными аксиомами) имеет доверие, как межличностное, так и институциональное. Характеристики гражданской идентичности («сила» и позитивность) имеют меньшее количество связей с культурными параметрами. А общая толерантность граждан, выступающая в нашем исследовании, в качестве компонента социального капитала, очень слабо связана с культурными измерениями.

3. Доверие молодых россиян (межличностное и институциональное) отрицательно связано с показателями гражданской идентичности («силой» и позитивностью), хотя раньше данная связь была положительной. В результате мы сталкиваемся с социально-культурным парадоксом: те ценности, которые позитивно связаны с доверием, имеют отрицательную связь с гражданской идентичностью, и наоборот.

4. Исследование показало, что с доверием положительно связаны такие социальные аксиомы, как «Социальный цинизм» и «Социальная сложность». Среди культурных ценностей (по Ш. Шварцу) с доверием положительно не связан ни один блок ценностей, а среди индивидуальных – положительные связи имеют такие блоки, как «Универсализм» и «Самостоятельность».

5. С характеристиками гражданской идентичности положительно связан блок социальных аксиом «Религиозность». Среди культурных ценностей по Ш. Шварцу положительные связи с характеристиками гражданской идентичности имеют такие блоки, как «Иерархия», «Равноправие», «Гармония», «Принадлежность». Из числа индивидуальных ценностей

положительные связи с характеристиками гражданской идентичности обнаружены для таких блоков ценностей, как «Безопасность», «Конформность», «Традиционализм».

ГЛАВА 5. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЗДОРОВЬЕ: РОССИЯ И КИТАЙ

5.1. Роль социального капитала в формировании отношения к здоровью

Феномены социального капитала и социальной сплоченности стали очень популярны среди ученых в результате плодотворных работ Бурдьё (Bourdieu, 1986), Патнэма (Putnam, 1993), Колмэна (Coleman, 1990), Фукуямы (Fukuyama, 2000) и других. Понятие социального капитала очень обширно и подчас затруднительно для определения. В данном исследовании социальный капитал понимался как совокупность социальных связей вместе с набором ценностей, норм и моделей поведения, разделяемых членами группы и облегчающих кооперацию и социальную деятельность как между членами группы, так и по отношению к группе как целому (Social Capital Workshop, 2003; van Kemenade, 2003). В данном контексте группа понимается и как ближайшая социальная группа, и как целая нация. Первый вариант социального капитала может быть представлен участием индивидов в многочисленных добровольных объединениях на «горизонтальной» (равноправной) основе, второй тип – восприятие индивидом количества и качества социальных отношений и разделение общих норма доверия, равенства и взаимности (Social Capital Workshop, 2003; van Kemenade, 2003).

Понятие социальной сплоченности впервые введено французским социологом Дюркгеймом и сейчас понимается как разделяемая лояльность, солидарность и взаимозависимость членов общества друг от друга (Berger-Smith, 2000; Dayton-Johnson, 2001). Социальная сплоченность обычно определяется как «сила социальных связей, разделяемых

ценностей и интерпретаций, чувство коллективной идентичности и принадлежности к одному обществу, доверие между членами общества несмотря на наличие неравенства» (Berger-Smith, 2000, с. 3). Большинство социальных ученых согласны в том, что социальный капитал и социальная сплоченность – взаимодополняющие аспекты любой социальной структуры, будь то соседская община, рабочая группа, общество или нация, и их необходимо рассматривать в этой взаимосвязи и дополнительности (Stanley, 2003; Twigg, Schechter, 2003; Wilkinson, 1999).

Многочисленные исследования, выявившие позитивные связи данных конструкторов с экономическими, политическими, психологическими и медицинскими аспектами жизни человека и общества, привлекли внимание ученых в сфере наук о поведении и здоровье к этим понятиям, и в течение последних 10–15 лет данные конструкторы интенсивно исследовались эпидемиологами и специалистами, разрабатывающими вопросы политики в сфере здравоохранения (Berkman, 2000; Campbell, Wood, Kelly, 1999; Elstad, 1998; Kreuter, Crosby, 2003; Kritsotakis, Gamarnikow, 2004; Kunitz, 2004; Social Capital Workshop, 2003; van Kemenade, 2003).

Несмотря на столь короткий период внимания к этим конструкторам, результаты их изучения впечатляют: оба эти конструктора продемонстрировали тесные связи с индикаторами физического и психологического здоровья и благополучия личности (Inglehart, 1999; Inglehart, Klingeman, 2000; Kennedy, Kawachi, Brainerd, 1998; Putnam, 2001; Social Capital Workshop, 2003). Inglehart (1999) выявил позитивные корреляции между социокультурными и социально-психологическими факторами, например демократией и уровнем доверия, с одной стороны, и психологическим благополучием, с другой.

Другие ученые (Kennedy et al., 1998) в исследовании взаимосвязи между показателями социального капитала и уровнем смертности в 40 регионах России выявили позитивную связь социального капитала с продолжительностью жизни и негативную – с уровнем смертности. Патнэм подсчитал индекс социального капитала для всех штатов США и прокоррелировал его с качеством жизни в этих штатах. Выяснилось, что существует

сильная позитивная связь между уровнем социального капитала, академической успеваемостью школьников и уровнем здоровья населения. Он также обнаружил негативную корреляцию между социальным капиталом и уровнем преступности в штате (Putnam, 2001).

Исследования показали, что такой аспект социального капитала как «неофициальный социальный контроль» (приверженность общепринятым нормам и правилам поведения) положительно связан со снижением частоты курения и чрезмерного употребления алкоголя. Другой компонент социального капитала – «близкие эмоциональные связи» также способствует снижению частоты курения и потребления алкоголя (Almedom, 2005).

Линден с коллегами отмечают, что дефицит социального капитала влияет на увеличение обращения детей в службы коррекции психического здоровья. Авторы считают, что для снижения риска проблем с психическим здоровьем необходимы: безопасное окружение; тесные социальные связи; доверие; снижение социальной депривации при ее наличии; активное участие родителей в жизни детей, если речь идет о психологическом благосостоянии детей и подростков (приводится по: Almedom, 2005). Таким образом, исследование показало, что люди в обществах с высоким уровнем социального капитала и сплоченности имеют более высокое субъективное качество жизни, более здоровы и счастливы по сравнению с обществами с низким уровнем социального капитала и сплоченности.

Р. Роуз провел исследование в России в 1998 г., в котором пытался выяснить, что сильнее влияет на индивидуальное здоровье: человеческий капитал (образование, субъективный социальный статус, материальный достаток), социальный капитал (социальная интеграция, официальный и неофициальные связи с окружающими и т.д.) или совокупное влияние и человеческого, и социального капитала (приводится по: Almedom, 2005). Роуз показал, что человеческий капитал объясняет около 12,3% дисперсии по здоровью, в то время как социальный капитал объясняет 15,7%, а совокупность влияния социального и человеческого капитала объясняла 19,3% дисперсии.

В таблице 5.1 приведены данные множественного регрессионного анализа влияния разных измерений социального капитала на оценку своего физического и эмоционального здоровья (психологического благополучия) опрошенными респондентами-россиянами (Rose, 2000).

Таблица 5.1.

Влияние социального капитала на самооценку здоровья

Показатели социального капитала	Физическое здоровье	Эмоциональное здоровье
<i>Социальная интеграция</i>		
Контроль над своей жизнью	0,19	0,20
Межличностное доверие	0,05	0,08
Принадлежность к КПСС (сам или члены семьи)	-0,06	–
Посещение церкви	-0,05	–
Принадлежность к организациям	0,05	–
Получение информации от друзей	–	-0,06
Зависимость от мнений других	–	–
Ожидание помощи от государства	–	–
Жизнь в селе	–	–
<i>Общие шкалы социального капитала</i>		
Социальное исключение	–	-07
Включенность в традиционные связи	0,15	0,06
Включенность в рыночные связи	0,13	0,12
Включенность в информационные связи	-05	-05
<i>Специфика, связанная со здоровьем</i>		
Возможность рассчитывать на чью-то помощь в болезни	0,14	0,14
Курение	0,11	-0,09
Возможность оплатить услуги врачей	–	0,05
Занятия физическими упражнениями с другими людьми	–	–
Занятия физическими упражнениями самостоятельно	–	–
R (процент дисперсии)	16,0	15,7

Примечание. В таблице приводятся показатели β , значимые на уровне $p < 0.05$.

Мы видим, что показатели социального капитала объясняют 16% вариативности в случае физического здоровья и 15,7% в

случае психического здоровья. Наибольший вклад дает такая характеристика социальной интегрированности, как ощущение контроля над собственной жизнью (0,19 для физического и 0,20 для психического здоровья); это свидетельствует о том, что человек успешно «вписался» в новую реальность. Близко к данному измерению по смыслу стоят шкалы «включенности в традиционные и/или рыночные связи», причем вовлеченность в рыночные связи больше влияет на эмоциональное здоровье, что свидетельствует о совпадении индивидуального стиля жизни с общепринятыми в данном обществе в конкретный исторический период моделями поведения (life-style congruity).

Также хорошо работает показатель наличия близких неформальных связей (возможность рассчитывать на чью-то помощь в случае болезни), который значимо связан с хорошим физическим и психическим здоровьем. Межличностное доверие также позитивно сопряжено с обоими видами здоровья. Противоречивое влияние показывает курение: позитивная связь с физическим и негативная – с эмоциональным здоровьем. Поскольку курильщики – это в основном, молодые люди, связь с физическим здоровьем, хотя и парадоксальна, но может объясняться влиянием возраста. Наличие же негативной связи с эмоциональным здоровьем, возможно, говорит о наличии когнитивного диссонанса между знанием о вреде курения и собственным курением, которое, по-видимому, и влияет негативно на эмоциональное здоровье. Данное исследование демонстрирует значимую роль социального капитала в оценке россиянами собственного здоровья (Rose, 2000).

Современные исследования здоровье сберегающего поведения выявляют важную роль социального капитала и социальной сплоченности в обеспечении здорового образа жизни как населения в целом, так и мотивации позитивного поведения индивидов по отношению к своему здоровью (Kennedy, Kawachi, Brainerd, 1998; Ferlander, 2004; Chen, 2003; Michailova, Worm, 2003).

Главные выводы этих исследований состоят в том, что социальный капитал влияет на различные показатели здоровья,

установки и поведение в отношении к своему здоровью (Macinko, Starfield, 2001; Lomas, 1998; Boreham, Stafford, Taylor, 2000).

Вопрос, который мы ставим в своем исследовании: почему социальный капитал и социальная сплоченность столь выигрышны для человеческого развития и функционирования. Этот вопрос неизбежно перемещает наше внимание с социокультурного уровня анализа на психологические механизмы мотивации и поведения человека. К сожалению, на него нет однозначного ответа. Некоторые исследователи предполагают, что социальные отношения такого типа обеспечивают ценные и безопасные источники экономической и социальной поддержки (Kennedy et al., 1998; Kreuter, Crosby, 2003). Не отвергая подобного объяснения, мы, однако, уверены, что это – лишь часть картины. Можно констатировать, что факт позитивного влияния социального капитала и сплоченности на здоровье и психологическое благополучие хорошо установлен, но природа и механизм этого влияния остаются еще не совсем ясными.

5.2. Горизонтальные отношения как среда для формирования социального капитала и автономии личности

В своих теоретических и эмпирических работах ряд ведущих кросскультурных психологов выделяют два культурных измерения: «горизонтальность–вертикальность» по Г. Триандису (Triandis, 1995), «дистанция власти» по Г. Хофстеду (Hofstede, 1997), «эгалитарные–иерархические отношения» по Ш. Шварцу (Schwartz, 1994).

Триандис определял горизонтальность как модель социальных отношений, основанных на ценностях равенства и взаимоуважения людей в социальной группе, а вертикальность – как тип отношений, выстроенных на основе статуса и иерархии. Согласно Хофстеду, дистанция власти – это «степень принятия людьми, не обладающими властью, существующего в обществе властного неравенства» (Hofstede, 1997, с. 28). Большая дистанция власти тождественна вертикальности, когда люди принимают неравномерность распределения власти, а малая дистанция власти

сходна с горизонтальностью, то есть неприятием большого властного неравенства. Шварц определяет свое измерение как предпочтение равноправных или иерархических отношений и распределения ресурсов.

Базируясь на анализе этих и аналогичных концептов мы предполагаем, что горизонтальность (малая дистанция власти, равноправные отношения) может выступать в качестве среднего звена между социальным капиталом, сплоченностью и средой, обеспечивающей поддержку автономии, что в результате будет способствовать более автономному и эффективному поведению, лучшему здоровью и психологическому благополучию.

Эта гипотеза имеет много косвенных эмпирических подтверждений. Например, Шейн сравнивал количество изобретательских патентов на душу населения в 33 странах в 1967, 1971, 1976 и 1980 гг. с ведущими культурными измерениями Хофстеда: дистанцией власти и индивидуализмом–коллективизмом (Shane, 1992). Результаты показали, что люди в неиерархических и индивидуалистических обществах делают больше изобретений, чем в иерархических и коллективистских. Среди других причин, объясняющих почему такие культурные условия способствуют изобретательности, автор указывает, что горизонтальные отношения характеризуются децентрализованной властью и доверием, которые дают людям ощущение собственной силы и эффективности, а также дополнительный стимул работать творчески.

Специалистами по безопасности изучены культурные измерения человеческих ошибок в авиации (Jing, Lu, Peng, 2001). Были проанализировано количество несчастных случаев в авиации в разных странах за последние 20 лет и показано, что авторитаризм (культурное измерение, близкое к вертикальности или большой дистанции власти) коррелирует с числом несчастных случаев в авиации. Это еще раз подтверждает идею, что горизонтальные отношения больше, чем вертикальные, способствуют более безопасному, ответственному и эффективному поведению.

Кокерхам (Cockerham, 1999) изучал беспрецедентное падение продолжительности жизни и низкий уровень здоровья

граждан (в первую очередь, мужчин) в бывших коммунистических странах Восточной Европы, в том числе России. Он пришел к выводу, что за это ответственна иерархическая (вертикальная) система управления обществом в целом и системой здравоохранения. Согласно Кокерхаму, социально-психологической причиной того, почему эта вертикальность оказалась столь губительной, было отсутствие ответственности человека за свое здоровье и поощрения здорового образа жизни.

В литературе по психологии развития существуют многочисленные подтверждения того, что неавторитарный родительский стиль (основанный на принятии ребенка как равноправного индивида, на распределении власти и ответственности между родителями и детьми и на взаимном доверии), который также может быть обозначен как горизонтальные родительско-детские отношения (Russel, Pettit, Mize, 1998), наилучшим образом способствует развитию ребенка и его психологическому благополучию (Shucksmith, Hendry, Glendinning, 1995), а также ответственному поведению подростка по отношению к своему здоровью (Simons-Morton, Hartos, 2003). Аналогично, исследования родительского поведения в русле SDT, в которых изучалась роль родительской поддержки автономии ребенка (в противоположность контролирующему поведению) продемонстрировали те же преимущества горизонтальных отношений для развития и эффективного функционирования ребенка (Grolnick, 2003; Grolnick, Ryan, 1992; Ryan, Deci, Grolnick, 1995).

Кросскультурные исследования показали, что такие позитивные связи между родительской поддержкой психологических потребностей детей и их психологическим благополучием и автономной мотивацией обучения являются универсальными и присутствуют в обществах с разным уровнем эгалитаризма (равноправия) (Chirkov, Ryan, 2001). В исследованиях, выполненных в рамках теории самодетерминации (Chirkov et al., 2003), авторы изучали процесс усвоения различных культурных практик и выявили, что горизонтальные культурные практики, как в индивидуалистическом, так и в коллективистском

культурном контексте имеют тенденцию усваиваться и воспроизводиться на более автономной и добровольной основе, чем вертикальные.

В другом исследовании напрямую измерялись взаимосвязи между воспринимаемой поддержкой базовых психологических потребностей и оценкой горизонтальности своего культурного контекста (Chirkov et al., 2004). Результаты четко показали, что чем более «горизонтальной» воспринимают бразильские и канадские студенты окружающую культурную среду, тем более большую поддержку своей автономии, компетентности и взаимосвязей с другими людьми они ощущают от своих родителей и учителей.

Разумеется, люди не могут совсем обойтись без вертикальных отношений: иерархия – это неизбежная, необходимая и в ряде случаев весьма полезная сторона жизни общества. Однако вертикальность должна регулироваться и подчиняться горизонтальности, и степень этого подчинения должна зависеть от социальной сферы: семья, школа, бизнес, образование, армия, полиция, правительственные службы, медицинское обслуживание и т.д.

Встает вопрос: если горизонтальность полезнее вертикальности, то чем именно? Горизонтальные отношения, основанные на ценностях доверия, уважения, толерантности и равенства, создают более разнообразную и терпимую реальность, в которой каждый человек может легко удовлетворять свои потребности и достигать своих целей. Но еще более важным является то, что горизонтальные отношения облегчают удовлетворение базовых психологических потребностей личности в автономии, компетентности, эффективности, творчестве, включенности как в тесные отношения с другими людьми, так и в большие социальные общности: нацию, культуру. Вертикальность, основанная на борьбе за статус, состязательности, наряду с подчинением, жертвенностью, лояльностью и т.д., создает разные социальные реальности для тех, кто стоит наверху и внизу социальной иерархии. При этом для обеих этих групп такая реальность, если она доминирует в

культуре, в долговременной перспективе является вредной и разрушительной (Cockerham, 1999).

Подтверждением этому является исследование сочетания четырех культурных ориентаций (индивидуализм–коллективизм, горизонтальность–вертикальность) с показателями социального капитала: психологическим благополучием, национальной идентичностью, уважением, доверием, толерантностью, проведенное в Канаде (Chirkov, 2005). Показало, что горизонтальность больше, чем вертикальность, способствует доверию, уважению, толерантности, готовности делиться идеями и чувствами и поддержке психологических потребностей других людей, а вертикальность коррелирует с ценностью статуса, власти, конкуренции, покорности, жертвенности и готовности использовать других в своих целях.

Таким образом, по нашему мнению, горизонтальные отношения могут являться той социальной средой, которая способствует формированию социального капитала и автономного и ответственного поведения личности, в том числе и по отношению к своему здоровью.

5.3. Социальный капитал и автономная мотивация как предикторы поведения по отношению к здоровью у российских и китайских студентов

Культуры Россия и Китай, хотя и имеющие сходные характеристики (Hofstede, 1980; Shwartz, Bardi, 1997), различаются по показателям социального капитала, которые влияют на мотивацию поведения в отношении поддержания или разрушения собственного здоровья.

Другой социокультурной характеристикой, которая может различаться у русских и китайцев, является временная перспектива – сложный психологический конструкт, имеющий многомерную структуру, включающую ряд динамических параметров: протяженность, направленность и др. Временная перспектива значительно может варьировать от культуры к культуре. Страны Дальнего Востока, подверженные влиянию конфуцианства (в первую очередь, Китай), отличаются наиболее

долговременной перспективой по сравнению с другими странами (Hofstede, Bond, 1988).

Что касается России, то с точки зрения некоторых отечественных специалистов (Грушевицкая, Попков, Садохин, 2003), для нее традиционно была характерна ориентация на прошлое и будущее. Существуют социологические исследования, указывающие на то, что временная перспектива имеет тенденцию к сужению в стесненных экономических условиях (Муздыбаев, 1983). Согласно результатам исследований, увеличение продолжительности временной перспективы положительно связано с повышением удовлетворенности жизнью и улучшением состояния здоровья человека (Ковалев, 1995).

Тем не менее, какие бы социокультурные факторы ни влияли на отношение индивида к здоровью, в конечном итоге он сам принимает решение, каким моделям поведения в отношении здоровья следовать. В этой связи встает вопрос об уровне *автономии* при принятии подобного рода решений. Некоторые теоретики рассматривали автономию как основную и универсальную человеческую потребность, неудовлетворение которой приводит к культурному отчуждению. Другие исследователи писали об автономии как о ценности, присущей западным культурам, указывая, что в других культурах она также может способствовать большей удовлетворенности жизнью и хорошему здоровью (Chirkov, Ryan, Willness, 2005).

Автономия связана с внутренним контролем поведения человека. На сегодняшний день в рамках теории самодетерминации существуют многочисленные данные о том, что автономная мотивация поведения в отношении своего здоровья оказывает позитивное и долговременное влияние на показатели здоровья (Sheldon, Williams, Joiner, 2003; Williams et al., 1996; Williams et al., 2002).

Цель нашего исследования состояла в том, чтобы выявить взаимосвязь социального капитала и автономной мотивации с установками и поведением русских и китайских студентов по отношению к здоровью.

Основная гипотеза: индикаторы социального капитала и уровень автономной мотивации взаимосвязаны с отношением русских и китайских студентов к своему здоровью.

Частные гипотезы исследования:

1. У китайских студентов более высокие показатели социального капитала и долговременной ориентации, а также более позитивные установки по отношению к здоровью, чем у русских студентов.

2. У русских студентов более выражена автономная мотивация поведения по отношению к своему здоровью.

3. Женщинам в обеих выборках свойственны более позитивные установки по отношению к своему здоровью, чем мужчинам.

4. Такие показатели социального капитала, как уровень и радиус доверия, значимость этнической и гражданской идентичности, взаимосвязаны с позитивными установками по отношению к здоровью.

5. Автономная мотивация поведения взаимосвязана с позитивными установками по отношению к здоровью.

5.3.1. Методика исследования

Участники исследования. В исследовании приняли участие 285 респондентов, из них 182 человека – российские студенты (Государственный университет – Высшая школа экономики, Государственный университет гуманитарных наук), 103 человека – китайские студенты (Харбинский педагогический университет, КНР).

Таблица 5.2.

Состав выборки

Страна	Количество респондентов	Возраст	Пол
Россия	182	Me = 18	мужской – 76, женский – 106
Китай	103	Me = 22	мужской – 52, женский – 51

Процедура исследования. Респондентам предъявлялся для заполнения опросник, в который входил набор методик,

позволяющих оценить социокультурные и личностные характеристики респондентов, а также их установки по отношению к здоровью. Российские студенты заполняли опросник на русском языке, китайские студенты – на китайском.

Апробация и адаптация методик осуществлялась авторами данной работы в ходе двух пилотажных исследований (563 респондента). Первое исследование было проведено в 2003 г., и тогда выборка составила 460 респондентов (220 – русские, 188 – представители коренных народов Севера, 52 – армяне). Второе исследование было проведено в 2004 г по нашей методике студенткой факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова Е. Чибисовой; в выборку вошли 51 русский и 52 китайских студента, проходящих обучение в МГУ.

Инструментарий исследования. Показатели и методики, использованные для их получения, представлены ниже. Для шкал, состоящих из нескольких вопросов, приводятся показатели согласованности – рассчитанные значения коэффициента α -Кронбаха.

1. Показатели социального капитала

1.1. Общий уровень доверия. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое ответов по 7-балльной шкале на два вопроса, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям («Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или что нужно быть осторожным с людьми?» и «Считаете ли вы, что большинство людей при малейшей возможности будут использовать вас в своих целях или они будут относиться к вам по-честному?»). Данные вопросы заимствованы из опросника «Мирового опросника ценностей».

1.2. Радиус доверия. Для оценки радиуса доверия респонденту предлагался список основных социальных институтов, играющих важную роль в жизни индивида и общества (например, правительство, президент, СМИ, церковь, образовательные учреждения, армия и др.). Необходимо было оценить, насколько респондент доверяет или не доверяет каждому из них. Данная методика также заимствована из «Мирового опросника ценностей».

1.3. Степень важности гражданской и этнической идентичности. Она оценивалась с помощью следующих вопросов: «Насколько Вы ощущаете себя представителем своего государства?» и «Насколько Вы ощущаете себя представителем своего народа?». Для ответа предлагалась шкала от 1 (совсем не ощущаю) до 5 (ощущаю в полной мере).

2. Временная перспектива оценивалась с помощью опросника Дж. Фонга и П. Холла (Fong, Hall, 2003), включающего 13 пунктов и позволяющих оценить, на что больше ориентируется индивид: на будущее или на настоящее. Для ответов на вопросы пунктов использовалась 7-балльная шкала. Для русской выборки $\alpha=0.82$, для китайской $\alpha=0.62$.

Для оценки долговременной ориентации использовался вопрос: «На какой промежуток времени вперед вы можете планировать свою жизнь?» с 7-балльной шкалой для ответов: от 1 (совсем не могу) до 7 (на 30 и более лет).

3. Оценка типичности здорового образа жизни в стране осуществлялась с помощью вопроса: «Насколько типично, по Вашему мнению, для большинства россиян (китайцев) вести здоровый образ жизни?» Для ответов использовалась 7-балльная шкала: от 1 (очень нетипично) до 7 (очень типично).

4. Автономная мотивация поведения. Как уже отмечалось, согласно гипотезам исследования, в качестве одной из личностных характеристик, способствующих позитивному отношению к здоровью, нами рассматривался *уровень автономии мотивации поведения, связанного со здоровьем.* Данная шкала содержит описание четырех видов поведения (курение, употребление алкоголя, правильное питание, занятие спортом) и шести причин, объясняющих мотивацию, как внешнюю, так и внутреннюю, для каждого из видов поведения. Оценка производилась с помощью 5-балльной шкалы (Elliot et al., 2003). Например, респонденту предлагалось отметить степень согласия с перечисленными ниже вариантами причин того, почему он курит:

Причина 1: Под воздействием внешних влияний; наград или наказаний («Я веду себя подобным образом, потому что кто-то настаивает, чтобы я так поступил(а)», «Я ожидаю получить поощрение или избежать наказания, поступая таким образом»);

Причина 2: Чтобы получить одобрение или избежать чувства стыда («Я веду себя подобным образом, потому что окружающие одобряют меня за такое поведение», «Я считаю, что должен(а) так поступать», «Если я не буду поступать подобным образом, то буду испытывать чувство вины, стыда или беспокойства»);

Причина 3: Потому что это важно («Я веду себя подобным образом, потому что лично глубоко убежден(а) в важности и правильности такого поведения»);

Причина 4: Это свободный выбор после серьезного обдумывания («Я поступаю таким образом после серьезного обдумывания и учета всех возможных альтернатив», «У меня есть серьезные основания так поступать», «Я свободен(а) в своем выборе и несу ответственность за его последствия»);

Причина 5: Потому что это мне нравится («Я веду себя подобным образом, потому что это мне нравится или просто интересно», «Я испытываю удовольствие и удовлетворение, поступая таким образом»).

Такой же список мотивов предлагался для остальных видов поведения (употребление алкоголя, занятие спортом, правильное питание).

5. Показатели отношения к здоровью.

5.1. *Субъективная оценка своего здоровья* в настоящее время, его изменения за последние 2–3 года и ожидания его изменений в течение последующих 3–5 лет;

5.2. *Вопросы, позволяющие оценить частоту совершения респондентом различных видов поведения*, деструктивных или конструктивных по отношению к его здоровью (курение и употребление алкоголя, визиты к врачу), а также представления респондента о необходимости регулярной заботы о своем здоровье. Вопросы взяты из опросника здорового поведения «Health Behavior Marker Scales» (Vickers, Conway, 1990).

5.3. *Психологическое благополучие*, которое оценивалось с помощью шкалы К. Рифф, включающей 18 пунктов, направленных на оценку шести измерений психологического благополучия (позитивное отношение к себе и своей прошлой жизни; наличие целей и занятий, придающих жизни смысл; способность выполнять требования повседневной жизни; чувство

непрекращающегося развития и самореализации; отношения с другими, пронизанные заботой и доверием; способность следовать собственным убеждениям). Надежность-согласованность пунктов данной шкалы для китайской выборки $\alpha=0,63$; для русской выборки $\alpha=0,60$.

Статистическая обработка данных проводилась с помощью пакета SPSS 11.0. Применялся множественный регрессионный анализ (метод *stepwise*); для определения внутренней согласованности психологических оценок использовалась процедура Reliability (вычислялся коэффициент α -Кронбаха); для определения достоверности различий использовался Z-критерий Колмогорова–Смирнова для независимых выборок.

5.3.2. Результаты исследования

5.3.2.1. Межгрупповые различия показателей социокультурных и личностных характеристик

Вначале проанализируем межгрупповые различия социокультурных характеристик российской и китайской выборок по критерию Колмогорова–Смирнова.

Таблица 5.3.

Межгрупповые различия социокультурных характеристик (по 5-балльным шкалам)

Группы	Китайцы		Русские	
	М	σ	М	σ
<i>Показатели социального капитала</i>				
Уровень доверия	3,95	1,45	3,47	1,28
Радиус доверия	2,65*	0,64	2,47*	0,57
Значимость этнической идентичности	3,20**	1,17	3,56**	1,04
Значимость гражданской	4,02***	1,09	3,38***	1,15

идентичности				
<i>Другие социокультурные характеристики</i>				
Временная перспектива	4,38**	0,77	4,67**	0,74
Длительность планирования своей жизни	5,66***	0,68	2,26***	1,21
Типичность здорового образа жизни в культуре	6,12***	1,35	3,14***	1,42

Выявлены значимые различия в показателях социального капитала: радиус доверия и значимость гражданской идентичности выше у китайских студентов, а значимость этнической идентичности выше у русских студентов.

Показатель временной перспективы выше у российских студентов, однако длительность планирования своей жизни у китайских студентов значимо больше (в диапазоне 20–25 лет), в то время как у русских студентов – лишь 5–6 лет.

По оценкам китайцев, в их культуре намного более типичным является здоровый образ жизни.

В таблице 5.4. представлены различия автономной мотивации здоровьесберегающего и рискованного поведения, а также показатели отношения к здоровью китайских и российских студентов.

Таблица 5.4.

**Межгрупповые различия личностных характеристик
(автономной мотивации поведения) и показателей
отношения к своему здоровью**

Группы	Китайцы		Русские	
	М	σ	М	σ
<i>Автономная мотивация поведения по отношению к здоровью</i>				
Автономия курения	1,21*	4,11	3,22*	4,69
Автономия занятий спортом	3,84*	4,57	5,68*	4,22
Автономия потребления алкоголя	0,80**	3,51	3,05**	4,62

Автономия правильного питания	3,79*	5,09	5,34*	4,72
<i>Показатели состояния и отношения к здоровью</i>				
Личностная оценка важности здоровья	6,66***	0,98	6,09***	0,91
Ответственность личности за состояние своего здоровья	6,19***	1,10	5,71***	1,06
Оценка здоровья в настоящее время	4,89***	1,22	5,29***	1,02
Частота курения	1,42*	1,08	1,81*	1,50
Частота употребления алкоголя	1,75**	0,93	2,35**	1,47
Частота моделей здоровьесберегающего поведения	3,37***	1,94	4,39***	2,21
Регулярность заботы о здоровье	4,2*	1,79	4,6*	1,78
Уровень депрессии	3,17**	1,46	2,48**	1,15

Показатели автономной мотивации поведения, как поддерживающего, так и разрушающего здоровье, значимо выше у российских студентов, чем у китайских. Китайцы, в сравнении с русскими, признают большую важность здоровья для личности, а также считают, что человек несет ответственность за состояние своего здоровья. При этом у китайцев значимо выше уровень депрессии.

У русских значимо выше частота курения и употребления алкоголя. При этом русские студенты оценивают состояние своего здоровья в настоящее время как более благополучное (по сравнению с китайцами), также у них значимо выше субъективные показатели частоты моделей здоровьесберегающего поведения и регулярности заботы о здоровье.

Поскольку в российской выборке женщин было значительно больше, чем мужчин, проанализированы различия по всем показателям между мужчинами и женщинами в китайской и русской выборках. Результаты представлены в таблицах 5.5–5.6 (приведены только достоверные различия по критерию Колмогорова–Смирнова).

Таблица 5.5.

Межполовые различия в автономной мотивации поведения и показателях отношения к здоровью (русская выборка)

Личностные характеристики и	Мужчины	Женщины
-----------------------------	---------	---------

показатели отношения к здоровью		
Частота моделей здоровьесберегающего поведения	3,47***	5,02***
Уровень депрессии	2,51*	3,02*
Уровень доверия	3,38*	3,86*
Автономия курения	2,24***	4,04***
Автономия правильного питания	4,18**	6,30**

Согласно полученным данным у русских студенток статистически значимо выше частота моделей здоровьесберегающего поведения, но одновременно и выше уровень депрессии. Уровень доверия у российских женщин несколько выше, чем у мужчин. Автономная мотивация поведения, как поддерживающего здоровье (правильное питание), так и разрушающего его (курение) также значимо выше у российских женщин.

Таблица 5.6.

Межполовые различия в автономной мотивации поведения и показателях отношения к здоровью (китайская выборка)

Личностные характеристики и показатели отношения к здоровью	Мужчины	Женщины
Частота курения	1,81***	1,02***
Частота употребления алкоголя	2,13***	1,39***
Автономия занятий спортом	2,96*	4,63*

Частота курения и употребления алкоголя у китайских мужчин статистически значимо выше, чем у женщин (хотя абсолютные значения данных показателей довольно низкие). Автономная мотивация поведения, поддерживающего здоровье, в частности, в сфере занятий спортом, значимо выше у китайских женщин.

5.3.2.2. Взаимосвязь социокультурных и личностных характеристик с установками и поведением по отношению к здоровью у русских и китайцев

Далее с использованием множественного регрессионного анализа оценивалась взаимосвязь социокультурных и личностных характеристик с установками русских и китайских студентов по отношению к здоровью (см. таблицы 5.7–5.10).

Мы видим следующие взаимосвязи показателей социального капитала и других социокультурных характеристик с отношением к здоровью у российских студентов: уровень доверия позитивно связан с осознанием зависимости здоровья от поведения личности и уровнем депрессии; радиус доверия позитивно связан с психологическим благополучием и негативно – с частотой курения. Значимость этнической идентичности негативно связана с уровнем тревожности и депрессии.

Долговременная ориентация позитивно связана с осознанием ответственности личности за свое здоровье, позитивной оценкой здоровья в настоящее время, регулярностью заботы о своем здоровье, психологическим благополучием и негативно – с уровнем депрессии. Типичность здорового образа жизни в культуре позитивно связана с личностной оценкой важности здоровья, регулярностью заботы о своем здоровье, частотой реализации моделей здоровьесберегающего поведения.

У китайских студентов уровень доверия позитивно связан с психологическим благополучием. Значимость этнической идентичности связана позитивной оценкой здоровья в настоящее время, значимость гражданской идентичности – с психологическим благополучием. Типичность здорового образа жизни в культуре позитивно связана с частотой обращения за медицинской помощью и регулярностью заботы о своем здоровье.

Таблица 5.7.

**Связь социокультурных характеристик с установками по отношению к здоровью
(российская выборка)**

Установки по отношению к здоровью	Социокультурные характеристики						R ²	F
	Уровень доверия β	Радиус доверия β	Значимость этнической идентичности β	Значимость гражданской идентичности β	Долговременная ориентация β	Типичный здоровый образ жизни β		
Личностная оценка важности здоровья						0,15*	0,02	40,1**
Зависимость здоровья человека от его поведения	0,15*						0,02	40,2*
Ответственность личности за состояние своего здоровья					0,18*		0,03	50,5*
Позитивная оценка здоровья в настоящее время					0,17*		0,03	50,4*
Частота курения		-0,20**					0,04	60,9**
Частота употребления алкоголя						-0,15*	0,02	40,0*
Регулярность заботы о своем здоровье					0,20**	0,18*	0,08	70,7***
Частота реализации моделей здоровьесберегающего поведения						0,17**	0,03	50,0*
Психологическое благополучие		0,15*			0,20**		0,07	60,1**
Депрессия	0,19**		-0,18*		-0,19*		0,10	60,2***
Тревожность			-0,23**				0,05	90,6**

Таблица 5.8.

Связь социокультурных характеристик с установками по отношению к здоровью
(китайская выборка)

Установки по отношению к здоровью	Социокультурные характеристики	R ²	F

	Ур ове нь дов ер ия β	Р а д и у с д о в е р и я β	Значим ость этничес кой иденти чности β	Зн ач им ост ь гра жд анс ко й иде нт ич нос ти β	Д о л г о в р е м е н а я о р и е н т а ц и я β	Ти пи ч н ый здо ро вы й обр аз жи зни β		
Оценка здоровья в настоящее время			0,31***				0,10	110,1***
Частота обращения за медицинской помощью						0,27**	0,07	70,7**
Регулярность заботы о своем здоровье						0,21*	0,04	40,5*

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Психологическое благополучие	0,28**			0,24**			0,16	90,4***
------------------------------	--------	--	--	--------	--	--	------	---------

Далее в таблицах 5.9–5.10 представлены взаимосвязи автономной мотивации поведения с отношением к своему здоровью у русских и китайских студентов.

Таблица 5.9.

Связь личностных характеристик (автономной мотивации поведения) с установками по отношению к здоровью (российская выборка)

Установки по отношению к здоровью	Автономная мотивация			R ²	F	
	к у р е н и я ъ	з а н я т и с п о р т о м ъ	п о т р е б л е н и я а л к о г о л я ъ			п р а в и л ь н о г о п и т а н и я ъ
Личностная оценка важности здоровья				.36***	.13	24.9***
Ответственность личности за состояние своего здоровья				.22**	.05	8.5**
Оценка здоровья через 5 лет				.23**	.05	9.4**
Частота курения				-.24**	.05	9.9**
Частота употребления алкоголя				-.25** *	.06	11.4***
Регулярность заботы о своем здоровье				.19*	.04	6.5*
Частота моделей здоровьесберегающего поведения				.26***	.07	12.2***
Психологическое благополучие				.22**	.05	8.4**

У русских студентов выявились значимые взаимосвязи с установками по отношению к своему здоровью только одного вида автономной мотивации, а именно – правильного (здорового) питания, которая позитивно взаимосвязана со всеми позитивными установками по отношению к своему здоровью и негативно – с частотой курения и употребления алкоголя.

Таблица 5.10.

Связь личностных характеристик (автономной мотивации поведения) с установками по отношению к здоровью (китайская выборка)

Установки по отношению к здоровью	Автономная мотивация				R ²	F
	курен ия β	занят ий спорт ом β	потребл ения алкогол я β	правил ьного питани я β		
Оценка здоровья в настоящее время	-,23*			-,21*	,12	6,7**
Частота употребления алкоголя			-,23*		,05	5,7*
Регулярность заботы о своем здоровье		-,23*			,05	5,3*

У китайских студентов показатели автономной мотивации курения и правильного питания отрицательно связаны с позитивной оценкой здоровья в настоящее время; автономная мотивация потребления алкоголя негативно связана с частотой его потребления, а автономная мотивация занятий спортом также негативно с регулярностью заботы о своем здоровье.

5.3.3. Обсуждение результатов исследования

Как мы и предполагали, в исследовании выявились значимые кросскультурные различия в социокультурных и психологических характеристиках русских и китайских респондентов, а также в показателях их отношения к своему здоровью.

В целом такие показатели социального капитала, как радиус доверия и значимость гражданской идентичности, отражающие широту и интенсивность социальных связей внутри общества, значимо выше у китайских респондентов. Этот факт, наряду с более высокой оценкой типичности здорового образа жизни в китайской культуре, позволяет предположить, что в Китае более типичными и распространенными являются коллективные модели здоровье-сберегающего поведения, усваиваемые молодежью в процессе культурной социализации. Об этом свидетельствуют результаты исследований социальных репрезентаций здоровья и болезни у китайцев в Англии: на вопросы ученых о том, каким образом они получили столь богатые знания о здоровье и болезни, китайцы типично пожимали плечами и отвечали: «Это наша культура. Это так просто. Каждый знает» (Jovchelovitch, Gervais, 1999, с. 247–260).

Высокий уровень различий в длительности планирования своей жизни у китайских и русских студентов может объясняться как традиционностью долговременной ориентации, свойственной конфуцианским культурам, так и влиянием социально-экономического кризиса в России. В исследовании К. Муздыбаева было показано, что затяжной кризис последнего десятилетия заметно повлиял на временную перспективу россиян: она либо сильно сократилась, либо стала полностью неопределенной (Муздыбаев, 2001).

Таким образом, можно констатировать, что социокультурные характеристики, способные позитивно влиять на установки и поведение, связанные со здоровьем, у китайской выборки более выражены, чем у русской. Это находит отражение и в установках по отношению к здоровью: китайцы, в сравнении с русскими, признают большую его важность для человека и полагают, что каждый человек несет ответственность за состояние своего здоровья.

Однако, показатели автономной мотивации и моделей поведения, как берегающего (регулярность заботы о здоровье), так и разрушающего (курение и употребление алкоголя) здоровье, значимо выше у русских студентов, чем у китайских. Любопытным является тот факт, что русские студенты субъективно оценивают состояние своего здоровья в настоящее время как более благополучное (по сравнению с китайцами). В исследовании современного кризиса здоровья в России зарубежными авторами было выявлено, что высокий уровень потребления алкоголя и курение в компании друзей у российских мужчин коррелирует с субъективным чувством благополучия, несмотря на пагубные следствия для их здоровья и продолжительности жизни (Cockerham, 1999). Это говорит о том, что потребность в принадлежности к группе, в социальной поддержке, ощущении благополучия более значима, чем сохранение собственного здоровья. Такой выбор в пользу удовлетворения социально-психологических потребностей в ущерб индивидуально-личностным характерен для коллективистских культур, поэтому важно, чтобы в таких культурах существовали регулятивные механизмы поддержания здоровья индивида.

Интересны выявленные межполовые различия в отношении к своему здоровью в разных выборках. Женщины в обеих культурах более ориентированы на сохранение здоровья, чем мужчины, о чем свидетельствует более выраженная частота моделей здоровьесберегающего поведения (у россиянок) и автономная мотивация поведения, поддерживающего здоровье (правильного питания – у русских студенток и занятий спортом – у китайок). Обращает на себя внимание и такой любопытный факт: в китайской выборке выявлены различия по частоте курения и употребления алкоголя между мужчинами и женщинами, а в русской выборке таких различий не обнаружено. При этом у русских девушек (по сравнению с мужчинами) более выражена автономная мотивация курения и выше уровень депрессии.

В литературе есть указания на то, что женщины во многих культурах традиционно ассоциируются со здоровьем и телом, а мужчины – с публичной сферой, работой и продуктивностью

(Lyons, Chamberlain, 2006). Поэтому здоровье и забота о здоровье рассматривается как часть социальной активности женщин (Lyons, Willott, 1999). Согласно результатам исследований связи маскулинности и здоровья, многие мужчины часто чувствуют необходимость реализовать модели «рискованного» поведения, чтобы доказать свою «мужественность» (Kimmel, Messner, 1993).

Исследование взаимосвязи социокультурных характеристик с установками в отношении своего здоровья показало, в целом, позитивную взаимосвязь показателей социального капитала (уровня и радиуса доверия, значимости этнической и гражданской идентичности) и типичности здорового образа жизни с позитивными установками по отношению к своему здоровью и психологическим благополучием в обеих культурах. Долговременная ориентация взаимосвязана с позитивными установками по отношению к здоровью и психологическим благополучием только в русской выборке.

Эти результаты сочетаются с данными, полученными ранее на выборке канадских студентов В.И. Чирковым с соавторами: воспринимаемый социальный капитал позитивно связан с высокими субъективными показателями здоровья (Chirkov et al., 2003; Chirkov, Ryan, Willness, 2005). Исследования по долговременной ориентации других авторов также продемонстрировали, что чем больше люди ориентированы на будущее, тем больше они склонны к поддержанию своего здоровья (Fong, Hall, 2003). Таким образом, высокий уровень социального капитала, долговременная ориентация и типичность здорового образа жизни сопряжены с позитивными установками и поведением в отношении своего здоровья в обеих выборках.

Исследование взаимосвязи личностных характеристик с установками в отношении здоровья показало тесную сопряженность автономной мотивации правильного питания с позитивными установками и высокими субъективными показателями здоровья и психологического благополучия в русской выборке. У китайцев автономная мотивация здоровьесберегающего поведения (занятий спортом и правильного питания) негативно связана с регулярностью заботы о здоровье и оценкой состояния здоровья в настоящее время. Автономная

мотивация поведения, разрушающего здоровье (курения и потребления алкоголя), в русской выборке не связана с установками по отношению к здоровью, а в китайской – негативно связана с оценкой здоровья в настоящее время и частотой потребления алкоголя.

Таким образом, выявлены кросскультурные различия взаимосвязи личностных факторов с установками по отношению к своему здоровью: в русской выборке автономная мотивация сопряжена с позитивными установками по отношению к своему здоровью, а в китайской выборке – как с позитивными (снижение частоты потребления алкоголя), так и негативными – низкой регулярностью заботы о своем здоровье. Учитывая различия в социокультурных и личностных характеристиках русской и китайской выборок, можно прийти к выводу, что отношение к своему здоровью у китайских студентов больше связано с социокультурными, чем личностными факторами, а у русских студентов – наоборот.

Здесь, на наш взгляд, мы сталкиваемся с дихотомией «возможности–выбор»: культура и социум предоставляют возможности для поддержания здоровья или пренебрежения им, формируя установки и предлагая коллективные модели поведения по отношению к своему здоровью.

Шансы сохранить здоровье, предлагаемые китайской культурой, значительно выше, чем русской. Но если говорить о роли индивидуального выбора, то он более выражен у русских студентов, причем в равной степени как в отношении сохранения здоровья, так и в отношении его разрушения. Несмотря на такую амбивалентность, в условиях социокультурной регуляции установок и поведения по отношению к здоровью, наличие автономной мотивации может привести к более осознанному выбору в пользу поддержания здоровья, чем ее отсутствие. По данным многочисленных исследований, автономная мотивация поведения в отношении своего здоровья оказывает позитивное и долговременное влияние на показатели здоровья (Sheldon, Williams, Joiner, 2003; Williams et al., 2002).

5.3.4. Выводы исследования

Проведенное нами эмпирическое кросскультурное исследование взаимосвязи социокультурных и личностных характеристик с установками и поведением по отношению к своему здоровью позволило подтвердить выдвинутые гипотезы и прийти к следующим выводам:

1. Социокультурные и личностные характеристики взаимосвязаны с отношением русских и китайских студентов к своему здоровью.

2. Обнаруживаются кросскультурные различия в социокультурных и личностных показателях: у китайских студентов более высокие показатели социального капитала и долговременной ориентации, у русских студентов более выражена автономная мотивация поведения по отношению к своему здоровью.

3. У китайских студентов выявлены более позитивные установки по отношению к своему здоровью, чем у русских.

4. Установки женщин по отношению к здоровью в обеих выборках более позитивны, чем установки мужчин.

6. Такие показатели социального капитала, как уровень и радиус доверия, значимость этнической и гражданской идентичности сопряжены с позитивными установками по отношению к здоровью в обеих выборках.

7. Автономная мотивация поведения взаимосвязана с позитивными установками по отношению к здоровью в русской выборке.

В заключение следует высказать предположение, что, по всей видимости, существуют культурные различия в степени влияния социокультурных и личностных факторов на отношение к своему здоровью, которое нуждается в дополнительной эмпирической проверке.

В рамках предложенной М. Вебером дихотомии «жизненные шансы – жизненные выборы» мы убедились в том, что шансы сохранить здоровье, предлагаемые китайской культурой, значительно выше, чем русской. Однако если говорить о роли индивидуального выбора, то он более выражен у русских

студентов, причем в равной степени, как в отношении сохранения здоровья, так и в отношении его разрушения.

ГЛАВА 6. КУЛЬТУРНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА РОССИЯН

Для изучения восприятия социального капитала общества различными группами авторами данной работы предлагается использовать методики модифицированного семантического дифференциала. Применение данной методики способно 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 определенному субъективно-личностному отношению (к труду, собственности, другим людям, политическим событиям и т.д.)» (Ломов, 1984, с. 328). Наилучшей методикой реконструкции отношения к какому-либо объекту, его репрезентации в сознании, является семантический дифференциал (Артемьева, 1999; Петренко, 1997; Серкин, 2004). «Отношение к объекту, обнаруживаемое при атрибутировании его в семантическом эксперименте, задается совокупностью проекций общественного опыта, формируется в предыстории личных деятельностей текущей деятельности» (Артемьева, 1999, с. 23).

Цель исследования: изучение культурно-психологических особенностей социального капитала этнических групп поликультурного общества.

Гипотеза: социальный капитал этнических групп поликультурного общества по выраженности своих компонентов отличается не значительно, основные различия касаются восприятия этническими группами социального капитала различных институтов общества.

Задачи исследования:

1. Разработать методику комплексной оценки социального капитала большой социальной (этнической) группы.

2. Разработать модификацию метода семантического дифференциала, позволяющего оценить восприятие социального капитала институтов общества социальной группой.

3. Провести кросскультурный анализ социального капитала этнических групп, проживающих в России.

4. Провести кросскультурный анализ восприятия социального капитала различных институтов этническими группами России.

В ходе решения поставленных задач был сконструирован специальный исследовательский инструментарий, включающий две основные методики. Первая предназначена для оценки компонентов социального капитала в соответствии с теоретическими представлениями о его психологической структуре, представленными выше. Данная методика объединяет в себе существующие и апробированные шкалы для оценки соответствующих компонентов социального капитала. Вторая методика (модифицированный семантический дифференциал) является авторской. Методика предназначена для оценки респондентом социального капитала различных институтов. Шкалы семантического дифференциала, по которым оценивается каждый из 19 институтов, представленных в данной методике, также соответствуют компонентам предложенной нами универсальной психологической структуры социального капитала.

6.1. Методика кросскультурного исследования социального капитала россиян

Участники исследования. Опрос проводился в Республике Башкортостан (опрашивались башкиры и русские), Ставропольском крае (опрашивались чеченцы, армяне, дагестанцы) и в г. Москве (опрашивались русские); общий объем выборки составил 286 человек. В таблице 6.1 представлены демографические характеристики выборки.

Таблица 6.1.

Характеристики выборки

Этническая группа	Кол-во респондентов	Средний возраст	Кол-во мужчин	Кол-во женщин
Русские	86	22	38	50
Башкиры	50	26	20	30
Армяне	50	36	18	32
Дагестанцы	50	36	19	31
Чеченцы	50	37	20	30

Инструментарий исследования.

Блок 1: Социальный капитал группы

При обработке результатов сначала рассчитывались показатели отдельно для каждой из методик, вошедших в данный блок, а затем вычислялся *общий индекс социального капитала* как их среднее арифметическое.

1. *Общий уровень доверия личности.* Показателем по данной методике является среднее арифметическое двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Вопросы взяты из «Мирового опросника ценностей».

2. *Характеристики гражданской идентичности.* В исследовании по 5-балльной шкале оценивались две характеристики гражданской идентичности (два показателя): «сила» и валентность. Респонденту задавались два вопроса: «В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего

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

3. *Социальная сплоченность.* Для оценки данного параметра респонденту предлагалось оценить по 5-балльной шкале количество и качество взаимодействия с каждым из 19 социальных институтов (семья, друзья, коллеги, руководство, церковь, образовательные учреждения, милиция, политические партии, органы правосудия и т.д.) (Ясин, 2007). Оценка взаимодействия с каждым из институтов производилась по четырем параметрам:

- а) насколько часто респондент контактирует с представителями данных институтов;
- б) насколько значимы для него эти контакты;
- в) удовлетворенность результатом этих контактов;
- г) субъективная оценка своего вклада в удовлетворенность этими контактами другой стороны.

По каждому параметру вычислялось среднее арифметическое. Индекс социальной сплоченности вычислялся как среднее значение этих четырех параметров.

4. *Этническая толерантность.* Для оценки использовалась шкала состоящая из четырех вопросов, входящих в опросник проекта «Межэтнические отношения в поликультурных обществах» (Mutual Intercultural Relations In Plural Societies, MIRIPS), осуществляемого в настоящее время под руководством Дж. Берри (надежность-согласованность шкалы по данным всей выборки удовлетворительна: $\alpha=0,7$). Респондента просили выразить степень своего согласия с утверждениями по 5-балльной шкале. Примеры утверждений: «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».

Блок 2: Оценка восприятия группой социального капитала общества проводилась на основе разработанной модификации семантического дифференциала, позволяющей 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 прошкалировать 19 социальных институтов в соответствии с шестью основными «кругами» взаимодействия с миром (от семьи и друзей до международных институтов) (Ясин, 2007). Таким образом, охватывалось все множество взаимодействий человека, в которых формируется социальный капитал.

Статистическая обработка данных. При выявлении связей компонентов психологической структуры социального капитала использовался корреляционный анализ. Вычислялась парциальная корреляция между показателями социального капитала, в качестве контролируемых переменных задавались пол и возраст испытуемых. Для оценки достоверности межгрупповых различий в показателях социального капитала, использовались Н-критерий Крускала–Уоллиса и U-критерий Манна–Уитни. Данные, полученные с помощью модифицированного семантического дифференциала, обрабатывались с помощью факторного анализа, с последующей стандартной процедурой построения семантических пространств (Петренко, 1997; Этнос. Идентичность. Образование, 1998).

6.2. Социальный капитал этнических групп России: сравнительный анализ

В таблице 6.2 приводятся результаты вычисления парциальных корреляций между компонентами социального капитала.

Таблица 6.2.

Матрица интеркорреляций компонентов структуры социального капитала

	Толерантность	Позитивность гражданской идентичности	Сила гражданской идентичности	Доверие	Индекс социального капитала

<i>Социальная сплоченность</i>	0,028	0,14*	0,17**	0,13*	0,36***
<i>Толерантность</i>		0,002	0,13*	0,060	0,34***
<i>Позитивность гражданской идентичности</i>			0,34***	0,074	0,55***
<i>Сила гражданской идентичности</i>				0,17**	0,70***
<i>Доверие</i>					0,53***

Результаты корреляционного анализа показали, что подавляющее большинство показателей, предлагаемых нами в качестве компонентов социального капитала, коррелируют между собой и все связаны с общим индексом социального капитала. Эти результаты говорят о конструктивной валидности предлагаемой структуры социального капитала и методик ее оценки.

Статистическая значимость различий в значениях показателей социального капитала между этническими группами оценивалась с помощью Н-критерия Крускала–Уоллиса. В таблице 6.3 приводятся средние значения общего индекса и компонентов социального капитала во всех этнических группах, а также оценка значимости межгрупповых различий по Н-критерию.

Таблица 6.3.

**Описательные статистики показателей социального капитала
(по 5-балльным шкалам)**

Компонент социального капитала	Этническая группа					χ^2
	Русские	Башкиры	Армяне	Дагестанцы	Чеченцы	
<i>Сплоченность</i>	2,2	2,3	2,7	2,1	2,3	50,87***
<i>Доверие</i>	1,2	1,3	1,1	1,2	1,1	6,09
<i>Этническая толерантность</i>	3,3	3,3	3,6	3,1	3,2	8,01
<i>Сила гражд. идентичности</i>	3,9	3,9	3,8	3,7	3,6	2,64
<i>Позитивность</i>	3,7	4,1	4,2	3,8	4,0	9,38*

<i>гражд. идентичности</i>						
<i>Общий индекс социального капитала</i>	2,6	2,7	2,8	2,5	2,6	9,86*

В таблице 6.3 можно видеть, что межгрупповые различия существуют в величинах таких показателей социального капитала, как сплоченность и позитивность гражданской идентичности. Общий индекс социального капитала также имеет достоверные различия в рассматриваемых этнических группах.

Результаты использования Z-критерия Колмогорова–Смирнова для уточнения достоверных различий между конкретными этническими группами в тех показателях, по которым H-критерий статистически значим, приводятся в таблице 6.4.

Таблица 6.4.

Достоверные межгрупповые различия показателей социального капитала

Сплоченность	Позитивность гражданской идентичности	Общий индекс социального капитала
русские>дагестанцы: Z=2,6***	армяне>русские: Z=1,5*	армяне>чеченцы: Z=1,4*
башкиры>русские: Z=2,4***		армяне>дагестанцы: Z=1,5*
башкиры>дагестанцы: Z=2,6***		армяне>русские: Z=1,5*
армяне>русские: Z=3,2***		
армяне>башкиры: Z=2,3***		
армяне>дагестанцы: Z=3,3***		
армяне>чеченцы: Z=3,1***		
чеченцы>дагестанцы: Z=3,0***		

Наибольшее количество различий с другими этническими группами в показателях социального капитала демонстрируют армяне. Основным показателем социального капитала, по

которому обнаружено наибольшее количество межгрупповых отличий, является социальная сплоченность.

6.3. Психосемантическая структура социального капитала

6.3.1. Факторный анализ данных модифицированного семантического дифференциала

Результаты факторного анализа данных модифицированного семантического дифференциала (таблица 6.5) показали, что факторные структуры во всех пяти группах практически идентичны. Соответственно, выделившимся факторам во всех этнических группах были даны одинаковые названия.

Таблица 6.5.

Результаты факторного анализа данных модифицированного семантического дифференциала

Шкалы	Этническая группа									
	Русские		Башкиры		Армяне		Чеченцы		Дагестанцы	
	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2
Доверяю щие 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
Помогаю щие 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	0,60	0,78	0,60	0,79	0,77	0,61	0,78	0,60
Защищают меня	0,56	0,75	0,57	0,74	0,60	0,77	0,75	0,65	0,61	0,74
Уважаю щие меня	0,77	0,63	0,73	0,67	0,77	0,64	0,72	0,68	0,78	0,61

Собствен ное 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. Статистически значимые нагрузки шкал в факторах выделены полужирным шрифтом.

В первый фактор (F1) 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.

6.3.2. 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 рисунке 6.1 изображено субъективное семантическое пространство, отображающее восприятие социального капитала общества русскими респондентами. Институты, подвергнутые оценке респондентами, распределяются по четырем квадрантам. Можно сказать, что эти квадранты соответствуют четырем уровням социального капитала.

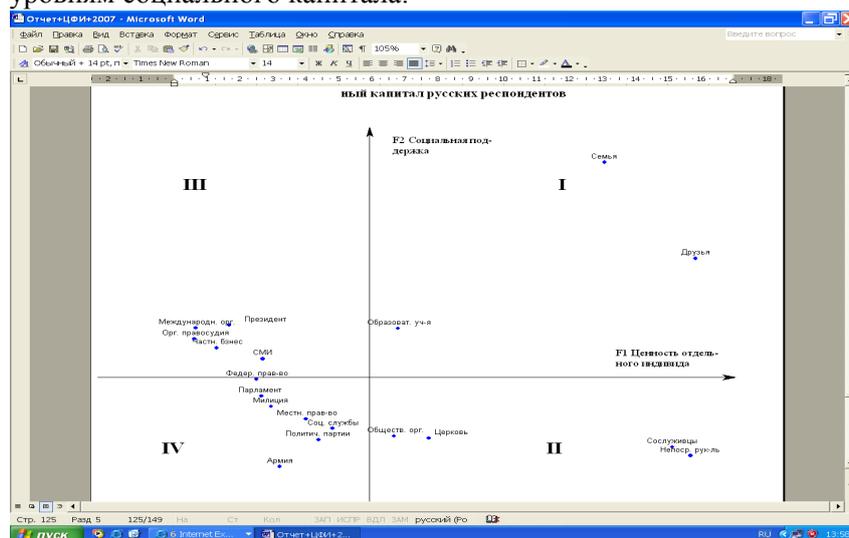


Рисунок 6.1. Семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества русскими

К первому уровню социального капитала русских относится ближайшее окружение (семья и друзья), а также образовательные учреждения. Ко второму уровню социального капитала у русских относятся служащие и непосредственный руководитель,

которые ценят респондентов, но не защищают их. Общественные организации и церковь тоже попадают у русских в данный квадрант, но их значения по фактору «Ценность отдельного индивида» значительно ниже.

К третьему уровню социального капитала русскими отнесены: Президент, международные организации, органы правосудия, частный бизнес и СМИ. В четвертый квадрант попадает довольно большое количество институтов: парламент, милиция, федеральное правительство, местное правительство, социальные службы, политические партии и армия.

На рисунке 6.2 приводится семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества башкирами.

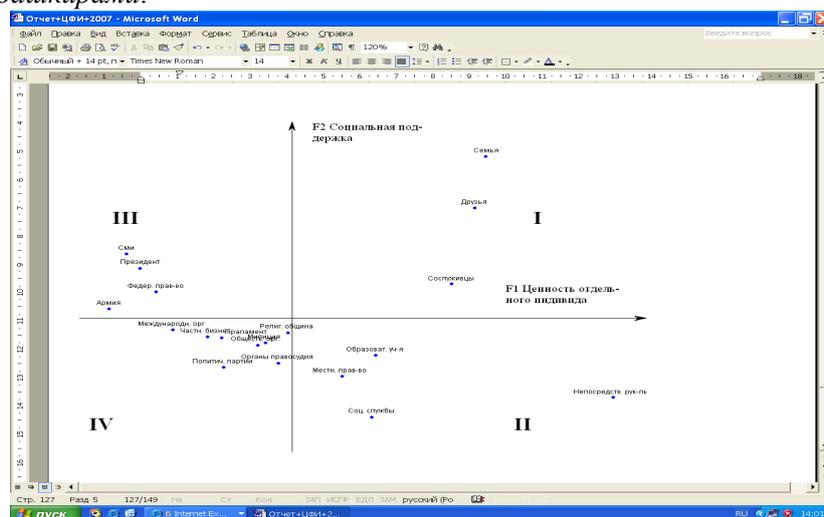


Рисунок 6.2. Семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества башкирами

Мы видим, что распределение многих социальных институтов в пространстве башкир несколько иное, чем у русских. Семья и друзья у башкир также попали в первый квадрант, но сюда же отнесены сослуживцы, а образовательные учреждения переместились во второй квадрант, в котором представлены также

непосредственное руководство, местное правительство и социальные службы. В третий квадрант у башкир, как и у русских, попали Президент и СМИ, помимо данных институтов в указанном квадранте также находятся армия и федеральное правительство.

Все остальные социальные институты попали в четвертый квадрант. Было несколько неожиданным, что религиозная община тоже отнесена именно сюда, то есть она не обладает в Башкирии высоким социальным капиталом (что интересно сравнить с изложенными ниже результатами по группам дагестанцев и чеченцев).

На рисунке 6.3 приводится субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества российскими армянами (Ставропольский край).

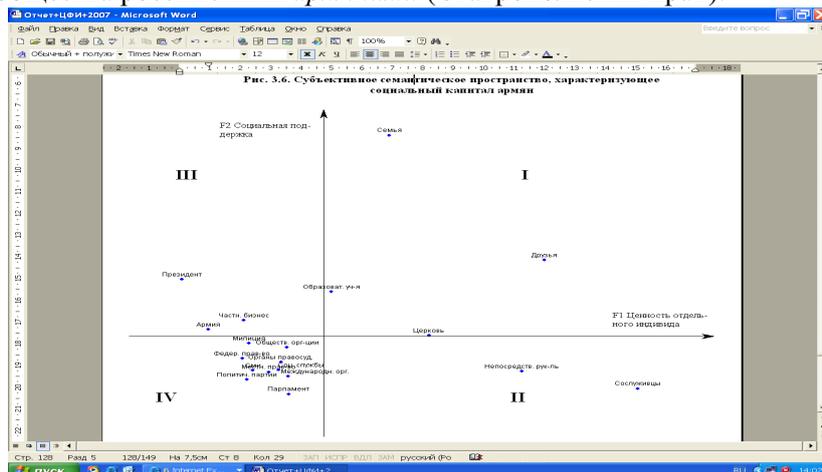


Рисунок 6.3. Семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества армянами

Сразу обращает на себя внимание то, что семантическое пространство армян очень похоже на аналогичное пространство русских, особенно по первому и второму квадрантам. В третьем же квадранте остаются Президент, частный бизнес и, аналогично башкирам, армия. Большинство институтов, по оценкам армян,

относятся к четвертому, «низшему» уровню социального капитала, при этом наименьшим социальным капиталом (если исходить из факторных весов объектов) обладают политические партии и парламент.

На рисунке 6.4 представлено субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества *дагестанцами*.

III

I

IV

II

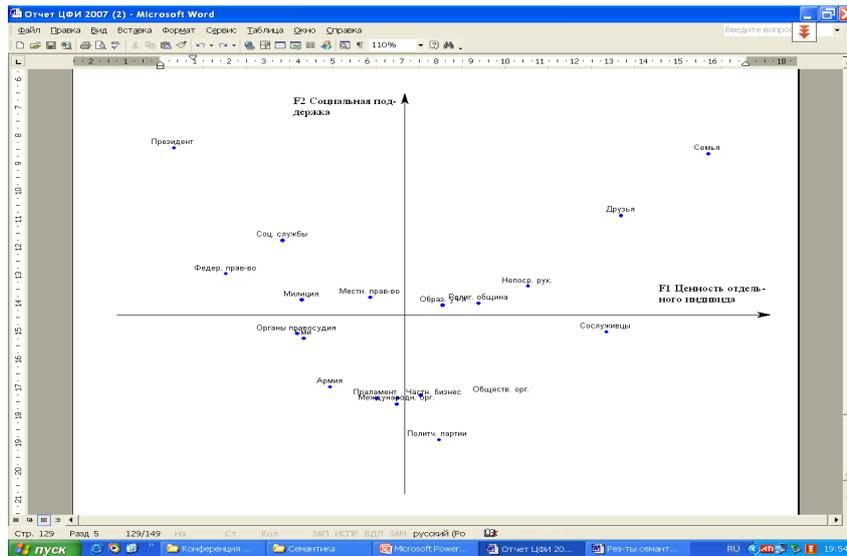


Рисунок 6.4. Семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества дагестанцами

В первый квадрант, помимо семьи и друзей, у дагестанцев попали: образовательные учреждения, религиозная община и

непосредственное руководство. Сослуживцы, общественные организации и политические партии находятся во втором квадранте. Третьим уровнем социального капитала характеризуются: Президент, социальные службы, федеральное правительство, милиция, местное правительство. Причем наибольшие оценки по фактору «Социальная защита» получил Президент. В четвертый квадрант у дагестанцев попало меньшее, по сравнению с другими этническими группами, количество институтов. Здесь располагаются органы правосудия, СМИ, армия, парламент, международные организации.

На рисунке 6.5 можно видеть субъективное семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества *чеченцами*. В первый квадрант у них, так же как и у дагестанцев, вошли друзья, семья, религиозная община и сослуживцы. Во второй квадрант переместились все те институты, которые у других этнических групп были в третьем или четвертом: 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 третий квадрант – «помогающих, но не ценящих» попало наибольшее количество различных социальных групп. Это социальные службы, СМИ, милиция, федеральное правительство, местное правительство, частный бизнес, образовательные учреждения и даже непосредственный руководитель.

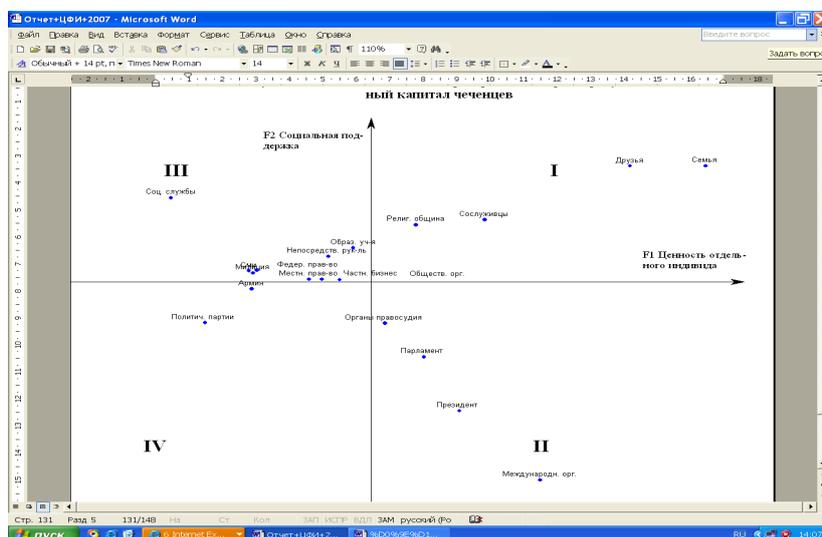


Рисунок 6.5. Семантическое пространство, характеризующее восприятие социального капитала общества чеченцами

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

6.4. Обсуждение результатов кросскультурного исследования социального капитала россиян

6.4.1. Социальный капитал этнических групп России

Расчет средних значений по шкалам, характеризующим социальный капитал, позволяет отметить, что социальный капитал россиян в настоящее время низок (таблица 6.3). Низкие показатели социального капитала россиян во многом могут быть следствием советской тоталитарной системы. По замечанию М. Пелдэма, «диктатуры обычно приводят к разрушению социального капитала» (Paldam, 2000, с. 633).

Из предложенных пяти измерений самые низкие значения имеет показатель доверия. Относительно низкие значения имеет и индекс социальной сплоченности. Из всех компонентов социального капитала самые высокие значения имеют характеристики гражданской идентичности – особенно показатели позитивности гражданской идентичности. Таким образом, в настоящее время, основой социального капитала россиян является гражданская идентичность.

Самые сильные межгрупповые различия обнаружены по показателю социальной сплоченности. Данные различия можно объяснить тем, что конструкт социальной сплоченности тесно связан с культурным измерением Г. Хофстеда индивидуализм–коллективизм. Представители народов Кавказа, этнические группы, исповедующие ислам, характеризуются более высоким уровнем коллективизма. Поэтому более высокий уровень социальной сплоченности народов Кавказа и башкир, по сравнению с русскими, можно объяснить более высоким уровнем коллективизма данных групп. В логику данного объяснения не укладываются только дагестанцы, продемонстрировавшие самый низкий уровень социальной сплоченности. Данный феномен можно объяснить тем, что в Дагестане на сравнительно небольшой территории проживают, по разным оценкам, от 38 до 50 коренных этносов, и среди них идет негласная конкуренция. Поскольку в выборку входили представители не одной этнической группы, а нескольких, то и социальный капитал у дагестанцев в конечном итоге получился невысоким.

Самый высокий уровень социального капитала продемонстрировали армяне, основной вклад в который вносит показатель социальной сплоченности. Важно обратить внимание, что данный показатель характеризует не только сплоченность группы, но и включенность группы в систему институциональных отношений (см. описание методик исследования). Поэтому можно говорить о высокой интегрированности армян в российское общество. Косвенно этот факт подтверждается высоким показателем позитивности гражданской идентичности у армян.

6.4.2. Восприятие социального капитала различных институтов этническими группами России

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

Первый уровень социального капитала институтов (I квадрант пространства). В него входят институты, пользующиеся максимальным доверием, ценящие отдельного индивида и обеспечивающие ему поддержку и защиту (как правило, это семья и друзья). Это самый «позитивный» квадрант, институты, вошедшие в него, обладают наибольшим уровнем социального капитала, который условно мы можем назвать первым уровнем 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, защищающие индивида и пользующиеся в той или иной мере его доверием, но при этом, по его мнению, недостаточно ценящие его. Эти институты обладают меньшим социальным капиталом по сравнению с институтами второго уровня. 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 вообще 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, эти институты во всех группах входят в первый квадрант. В отношении других институтов наблюдается множество различий. Отметим наиболее яркие из них.

а) 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 общины как очень низкий: у них она отнесена к четвертому уровню.

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

в) Различным образом воспринимается и 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, если социальный капитал самих этнических групп России примерно одинаков (за исключением социальной сплоченности), то восприятие социального капитала институтов общества характеризуется большим количеством различий. Эти результаты могут иметь серьезное практическое значение, поскольку они позволяют сказать, 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 (то есть имеют низкий уровень социального капитала).

6.5. Выводы исследования

Проведенное кросскультурное исследование социального капитала россиян позволяет сделать следующие выводы.

1. В целом социальный капитал россиян в настоящее время довольно низок. Среди оцениваемых компонентов социального капитала наиболее низкие значения имеют уровень доверия и социальная сплоченность, умеренные – этническая толерантность, позитивность и сила гражданской идентичности.

2. Значительных различий в общем уровне социального капитала среди русских, башкир, армян (проживающих в России) чеченцев и дагестанцев не выявлено. Основным компонентом социального капитала, по которому обнаружено наибольшее количество межгрупповых отличий, является социальная сплоченность.

3. Системный подход к оценке социального капитала позволил выявить, что наибольшее количество межэтнических различий в социальном капитале наблюдается не между этническими группами поликультурного общества, а в восприятии уровня социального капитала различных институтов общества этими группами. Выделение четырех уровней социального капитала различных институтов позволило выявить, что одни и те же институты могут иметь различный уровень социального капитала в восприятии разных этнических групп.

4. Наибольшим уровнем социального капитала, в восприятии всех этнических групп, обладают семья и друзья. 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.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подведем итоги представленных исследований и сформулируем основные выводы.

Теоретический анализ феномена социального капитала привел нас к выводу о том, что в его основе лежит категория психологических отношений. При этом важно рассматривать не только уровень социального капитала групп (доверие, групповую идентичность, сплоченность, толерантность), но и восприятие индивидами и группами социального капитала различных институтов общества. Такое восприятие является, по сути, отраженным отношением этих социальных институтов к самим индивидам и группам. Таким образом, продуктивным будет применение системного подхода к рассмотрению социального капитала.

Использование системного подхода дало нам возможность, во-первых, выделить компоненты социального капитала, во-вторых, рассмотреть структуру социального капитала с психологической точки зрения. Согласно предложенной позиции, психологическая структура социального капитала общества состоит из двух основных измерений: 1) социальный капитал групп этого общества (доверие, гражданская идентичность, толерантность во взаимоотношениях, сплоченность) и 2) «отраженное отношение социальных институтов» – восприятие основных социальных институтов общества индивидами и группами. При этом параметры (компоненты социального капитала), составляющие каждое из двух данных измерений, одинаковы (доверие, гражданская идентичность, толерантность во взаимоотношениях, сплоченность). То есть система оценок социального капитала является сходной для обоих измерений.

Что же показало проведенное исследование? Во-первых, мы увидели, что в целом социальный капитал россиян в настоящее время довольно низок. Среди оцениваемых компонентов социального капитала наиболее низкие значения имеют уровень доверия и социальная сплоченность, умеренные – этническая толерантность, позитивность и сила гражданской идентичности.

Были выявлены взаимосвязи социального капитала с социально-экономическими установками россиян. Наибольшую взаимосвязь с продуктивными экономическими установками демонстрируют такие измерения социального капитала, как уровень институционального доверия, позитивность гражданской идентичности и сила (выраженность) гражданской идентичности. Уровень межличностного доверия связан с установками на экономический патернализм.

Положительную связь с демократическими социально-политическими установками и политической активностью демонстрируют такие показатели социального капитала, как уровень межличностного доверия, сила и позитивность гражданской идентичности. Уровень институционального доверия, по всей видимости, оказывает амбивалентное действие на социально-политические установки, поддерживая установки на политическую активность, позитивное отношение к действующим политикам и установки на одобрение политического авторитаризма.

Компоненты социального капитала демонстрируют различный характер взаимосвязи с экономическими и социально-политическими установками различных возрастных когорт. У молодежи с большинством продуктивных социальных индикаторов связаны уровень межличностного доверия и сила гражданской идентичности. У взрослых лучше «работают» институциональное доверие и позитивность гражданской идентичности.

Показано, что социальный капитал связан с отношением к здоровью, а также с психологическим благополучием. С психологическим благополучием личности положительно связаны такие показатели социального капитала, как уровень межличностного доверия, сила и позитивность гражданской идентичности.

Кросскультурное сопоставление социального капитала представителей различных этнических групп, проживающих на территории России, позволило заключить, что значительных различий в общем уровне социального капитала среди русских, башкир, армян (проживающих в России) чеченцев и дагестанцев

не выявлено. Основным компонентом социального капитала, по которому обнаружено наибольшее количество межгрупповых отличий, является социальная сплоченность.

Исследование показало, что наибольшее количество межэтнических различий в социальном капитале наблюдается не между этническими группами поликультурного общества, а 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.

Социальный капитал россиян связан с их культурно-психо-логическими особенностями, такими как ценности, базовые социокультурные верования (социальные аксиомы). Изучение связей социального капитала с ценностями культурного и индивидуального уровней (по Ш. Шварцу), а также социальными аксиомами позволило выявить ряд интересных и неожиданных культурно-психологических феноменов, сопутствующих формированию социального капитала в нынешней молодежной среде российского общества.

Прежде всего, обращает на себя внимание тот факт, что такие компоненты социального капитала общества как доверие (институциональное и межличностное) и гражданская идентичность (такие ее характеристики, как «сила» и степень позитивности) у современной молодежи находятся в противоречии и связаны отрицательно. Низкий уровень межличностного и институционального доверия сочетается с позитивными представлениями о себе как о гражданине своей Родины и выраженностью гражданской принадлежности. Такое сочетание возможно, когда в сознание людей существует растождествление

представлений о России как о государстве вообще со своей уникальной историей и культурой, с одной стороны, а с другой, – конкретных социальных институтах и гражданах, представляющих это государство в настоящий момент. Кроме того, не стоит забывать, что межличностное доверие, по своей сути, есть конструкт, характерный для индивидуалистических обществ. В индивидуалистических культурах уровень доверия населения, как правило, выше, чем в коллективистских. В коллективистских обществах наблюдается явление так называемого фамилизма, когда высокое доверие не выходит за пределы определенных групп и сообществ. В результате общество получается разрозненным, в нем нет доверительных связей между группами и кланами, что препятствует развитию такого общества. Межличностное доверие требует выхода за пределы группы в своем желании и умении доверять другим. Это уход от фамилизма и от «советского» социального капитала, который заключался в высокой идентификации с обществом и безграничном доверии своему государству. «Атавизмы» такого «советского», образно выражаясь, социального капитала и были зафиксированы эмпирически в сочетании низкого доверия с высокой гражданской идентичностью. Поэтому, если вдуматься в этот феномен, то в нем нет ничего удивительного. Мы зафиксировали коллективистский социальный капитал «советского образца». В норме, если социальный капитал российского общества будет расти, то уровень доверия «подтянется» к уровню гражданской идентичности.

Именно гражданская идентичность является основой социального капитала россиян в настоящий момент. В наших исследованиях показано, что именно характеристики гражданской идентичности в настоящий момент позитивно связаны с продуктивными экономическими установками россиян, в то время как показатели институционального и межличностного доверия такой связи не демонстрируют.

Было выявлено, что большинство культурных ценностей по Ш. Шварцу («Иерархия», «Принадлежность», «Мастерство», «Аффективная автономия», «Равноправие») отрицательно связаны с доверием россиян. Наши исследования (Лебедева, Татарко, 2007)

показали, что с 1999 по 2005 гг. у россиян наблюдается рост данных блоков ценностей. Поэтому можно констатировать, что, по крайней мере, аксиологических оснований для роста доверия в российском обществе пока нет. Однако если будут происходить изменения в структуре ценностей россиян, например, снизится вес таких «непродуктивных» для экономического развития блоков ценностей, как «Иерархия» или «Принадлежность», то это, вероятно, будет способствовать росту доверия в российском обществе.

Стоит заметить, что «продуктивные» для экономического развития блоки ценностей, такие, как «Мастерство» и «Аффективная автономия», рост которых также наблюдается с 1999 по 2005 гг., отрицательно связаны с доверием. Такая «корреляционная ловушка» создает внутренне противоречие между ценностями, доверием и экономической активностью россиян, что в конечном итоге может препятствовать экономическому развитию.

Наибольшее количество связей с доверием продемонстрировали ценности индивидуального уровня. И здесь опять мы сталкиваемся с противоречием между доверием и гражданской идентичностью: те блоки индивидуальных ценностей, которые положительно связаны с показателями доверия, отрицательно связаны с характеристиками идентичности и наоборот. Однако именно среди индивидуальных ценностей находятся те, которые могут способствовать формированию доверия россиян. Это такие блоки ценностей, как «Универсализм» и «Самостоятельность». Ориентация на эти блоки подчеркивает зрелость и ответственность личности, терпимость и стремление к поддержанию благополучия всех людей. Развитию этих качеств личности будет способствовать экономическая самостоятельность, уход от патернализма, смелость, независимость личности. Человек, обладающий такими качествами, будет способен доверять другим, он будет открыт для доверия.

Таким образом, отказ от патерналистского отношения к государству поможет нам научиться доверять другим, отойти от социального капитала «советского типа» и сформировать более

This document was created by Unregistered Version of
Word to PDF Converter

продуктивный социальный капитал, который будет основан на
качествах самостоятельной, зрелой и успешной личности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анохин П.К.* Философские аспекты теории функциональной системы. Избранные труды. М., 1978.
2. *Артемьева Е.Ю.* Основы психологии субъективной семантики. М., 1999.
3. *Бурдые П.* Формы капитала // Экономическая социология. 2002. №5. С. 60–75.
4. *Васильева О.С., Филатов Ф.Р.* Психология здоровья человека: эталоны, представления, установки. М., 2001.
5. *Градосельская Г.В.* Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие. М., 2004.
6. *Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П.* Основы межкультурной коммуникации. М., 2003.
7. *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.
8. *Демкив О.* Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 4. С. 99–111.
9. *Джидарьян И.А.* Счастье и удовлетворенность жизнью в русском обществе // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики / Под. ред. К.А. А б у л ь х а н о в о й , А.В. Брушлинского, М.И. Воловиковой. М., 1997. С. 187–223.
10. *Дильман В.М.* Четыре модели медицины. Л., 1987.
11. *Добрынин А.И., Дятлов С.А., Циренова Е.Д.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования СПб., 1999.
12. *Донцов А.И., Емельянова Т.П.* Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.
13. *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.

14. 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.

15. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М., 2003.

16. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М., 2007.

17. 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.

18. Ионин Л.Г. Культура и социальная структура // Социологические чтения. Вып.1. М., 1996. С.49–95.

19. Ковалев В.И. Особенности личностной организации времени жизни // Гуманистические проблемы психологической теории. М., 1995. С. 179–185.

20. Козловская Т.Н. Ценностный аспект категории времени в педагогике // Вестник ОГУ. 2004. №6. С. 56–63.

21. Колмэн Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

22. Коньков А.Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия. Автореф. дисс. ... докт. экономич. наук. М., 2006.

23. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М., 2002.

24. *Лебедева Н.М.* Базовые ценности русской культуры на рубеже XXI века // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 3. С. 73–87.

25. *Лебедева Н.М.* Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре. // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 3. С. 26–36.

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

27. *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.

28. *Лисицын Ю.П.* Руководство по социальной гигиене и организации здравоохранения. В 2 т. М., 1987.

29. *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.

30. *Малхозова Ф.М.* Социально-психологические особенности этнической толерантности в поликультурном регионе. Дисс. ... канд. психол. наук, М., 1999.

31. *Малявин В.В.* Китайская цивилизация. М., 2001.

32. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. В 3-х томах. Т. 1. М., 1993.

33. *Мачеринскене И., Мннкуте-Генриксон Р., Иманавичене Ж.С.* Социальный капитал организации: методология исследования // СОЦИС. 2006. № 3. С. 29–39.

34. *Муздыбаев К.* Переживание времени в период кризиса // Психологический журнал. 1983. №5. С. 57–65.

35. *Муздыбаев К.* Что выбирает россиянин: прошлое, настоящее или будущее? URL: http://www.informnauka.ru/rus/2001/2001-02-09-0505_r.htm.

36. *Мясищев В.Н.* Личность и неврозы. Л., 1960.

37. *Назарова И.Б.* Здоровье занятого населения. М., 2007.

38. *Нестик Т.А.* Культурный, социальный и символический капиталы. URL: <http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php>. 2007.

39. *Нестик Т.А.* Социальное конструирование времени: теоретический анализ // СОЦИС. 2003. № 8. URL: http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2003_08/Nestik.doc

40. *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.

41. *Николаев И.А., Ефимов С.В., Марушикина Е.В.* Доверие в экономике: количественная оценка // Аналитический доклад. Аудиторско-консалтинговая компания «ФБК». М., 2006.

42. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М., 2008.

43. *Павленко В.Н., Таглин С.А.* Этнопсихология. Учебное пособие. Киев, 1999.

44. *Парк Р.Э.* Культурный конфликт и маргинальный человек // Социальные и гуманитарные науки: РЖ. Серия 10. Социология. 1998. №2. С. 172–175.

45. *Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии / Пер. с англ. А.М. Захарова. М., 1996.

46. *Петренко В.Ф.* Основы психосемантики. М., 1997.

47. *Полищук Е.А.* Социальный капитал и его роль в экономическом развитии // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2005. Сер. 5. Вып. 1.

48. *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.

49. *Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003.

50. *Радаев В.В.* Экономическая социология. М., 2005.

51. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. М., 1997.

52. *Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М., 1999.

53. *Роуз Р.* Социальные потрясения, социальная уверенность и здоровье // Социальный капитал и социальное расслоение в современной России. Минск, 2004. С. 119–143.

54. *Селигмен Д.* Проблема доверия. М., 2002.

55. *Селищев А.С., Селищев Н.А.* Китайская экономика в XXI веке. СПб.: Питер, 2004.
56. *Серкин В.П.* Методы психосемантики. М., 2004.
57. *Скрипкина Т.П.* Психология доверия: Учебное пособие. М., 2001.
58. Словарь русского языка. В 2-х томах / Гл. ред. А.П. Евгеньева. М., 1985.
59. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М., 1998.
60. Социальный капитал Российского общества: структура, функции, методы оценки // Отчет о научно-исследовательской работе лаборатории «Социально-психологические исследования» Центра фундаментальных исследований Государственного университета – Высшая школа экономики, 2007.
61. *Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. М., 1999.
62. Толерантность в межкультурном диалоге / Отв. ред. Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. М., 2005.
63. *Фукаяма Ф.* Доверие. М., 2006.
64. *Хайек, А.* Пагубная самонадеянность. Ошибка социализма / Перевод с англ. Е. Осиповой, ред. Е.Г. Гордеева. М., 1992.
65. *Хащенко В.А.* Модель субъективного экономического благополучия (сообщение 1) // Психологический журнал. 2005. Т. 2 № 3. С. 38–50.
66. *Худошин А.* Мои беседы с православными врачами. М., 2004.
67. *Шихирев П.Н.* От капитала физического к капиталу социальному. URL: <http://hoster.metod.ru:8082/cpt21/pub/teachers/6>. 2003.
68. *Шо Р.* Ключи к доверию в организации. М., 2000.
69. *Шофман М.* «Секреты» восточной медицины. М., 1963.
70. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб., 2004.
71. Этническая толерантность в поликультурных регионах России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко, М., 2002.

72. Этнос. Идентичность. Образование / Под ред. В.С. Собкина. М., 1998.
73. Ясин Е.Г. Модернизация и общество. М., 2007.
74. *Abelson R.P.* Conviction // *American Psychologist*. 1988. № 43. P. 267–275.
75. *Abric J-C.* A Structural Approach to Social Representations // *Representations of the Social* / Eds. K. Deaux, G. Philogène. Oxford, 2001.
76. *Allie J., Reallo A.* Individualism-Collectivism and Social Capital // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2004. 35(1). P. 29–49.
77. *Allport F.H.* A structuronomic conception of behavior: individual and collective // *Journal of Abnorm. Soc. Psych.* 1962. 64. P. 3–30.
78. *Almedom A.M.* Social capital and mental health: An interdisciplinary review of primary evidence // *Social science and Medicine*. 2005. 61. P. 943–964.
79. *Bem D.J.* Beliefs, attitudes, and human affairs. Belmont, CA, 1970.
80. *Berger-Smith R.* Social cohesion as an aspect of the quality of societies: Concept and measurement. (EuReporting Working Paper No.14). Mannheim, 2000.
81. *Berkman L.F.* Social support, social networks, social cohesion and health. *Social Work in Health Care*. 2000. 31(2). P. 3–14.
82. *Bollen K.A., Hoyle R.H.* Perceived cohesion: a conceptual and empirical examination. *Soc. Forces* 69: 479–504. 1990.
83. *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.
84. *Bond M.H., Leung K., Chemonges-Neilson Z., Au A., Tong K.K.* Combining social axioms with values in predicting social behaviors: Coping, conflict, and career choices. Manuscript submitted for publication, 2003.
85. *Bond M.H., Leung K., Schwartz S.* Explaining choices in procedural and distributive justice across cultures // *International Journal of Psychology*. 1992. 27. P. 211–225.

86. *Bonnell V.E., Breslauer G.W.* Russia in the new century: stability or disorder? Boulder, 2001.
87. *Boreham R., Stafford M., Taylor R.* Social Capital and Health. London, 2000.
88. *Boski P.* Happy West and not so Happy East: The ligancy of Communism? / Oral presentation on 16 Congress IACCP, 2003.
89. *Bourdieu P.* Distinction. Cambridge, Mass., 1984.
90. *Bourdieu P.* Outline of a Theory of Practice. Cambridge, U.K, 1977.
91. *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.
92. *Bourdieu P.* The Logic of Practice. Stanford Calif., 1990.
93. *Bourdieu P., Wacquant L.D.* An Invitation to Reflexive Sociology. Chicago, 1992.
94. *Brown R.* Group processes. Dynamics Within and Between Groups. Oxford, 2000.
95. *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.
96. *Burt R.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambrige, MA, 1992.
97. *Buss D.M.* Human nature and culture: An evolutionary psychological perspective // Journal of Personality. 2001. 69(6). P. 955–978.
98. *Byrne D.G.* Personal Determinants of Life Event Stress and Myocardial Infarction // Psychoter. Psychosom. 1983. 40. P. 106–114.
99. *Califano J.A.* Healthy People: The Surgeon General's Report on Health Promotion and Disease Prevention. Wash., 1979.
100. *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.
101. *Campbell C., Wood R., Kelly M.K.* Social Capital and Health. London, 1999.
102. *Cannon W.B.* The Wisdom of the Body. London, 1932.

103. *Cartwright D.* The nature of group cohesiveness // *Group Dynamics: Research and Theory* / Eds. D. Cartwright, A. Zander. London, 1968. P. 91–109.

104. *Cassel J.* The Contribution of the Social Environment to Host Resistance // *Amer. Journal of Epidemiology*. 1976. 104. P. 107–123.

105. *Chance N.A.* Acculturation, Self-Identification, and Personality Adjustment // *Amer. Anthropology*. 1965. 67. P. 372–393.

106. *Chirkov V.* Social capital, horizontal relations, personal autonomy and well-being. The presentation at the International Conference on Capabilities and Happiness, Milan, 2005.

107. *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.

108. *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.

109. *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.

110. *Cobb S.* Social Support as a Moderator of Life Stress // *Psychosomatic Medicine*. 1976. 38. P. 300–314.

111. *Cockerham W.C.* Health and social change in Russia and Eastern Europe. New York, 1999.

112. *Cockerham W.C.* The Social Determinants of the Decline of Life Expectancy in Russia and Eastern Europe: A Lifestyle Explanation // *Journal of Health and Social Behavior*. 1997. 38(2). P. 117–130.

113. *Cockerham W.C., Abel T., Luschen G.* Max Weber, Formal Rationality, and Health Lifestyles // *Sociological Quarterly*. 1993. 34. P. 25–413.

114. Cockerham W.C., Kunz G., Lueschen G. Social Stratification and Health Lifestyles in Two Systems of Health Care Delivery: A Comparison of America and West Germany // *Journal of Health and Social Behavior*. 1988. 29. P. 113–26.

115. Cockerham W.C., Rutten A., Abel T. Conceptualizing Contemporary Health Lifestyles: Moving Beyond Weber // *Sociological Quarterly*. 1997. 38. P. 22–601.

116. Cohen D., Prusak L. *In good company: How social capital makes organizations work*. Boston, 2001

117. Colby B.N. Well-Being: a Theoretical Program // *Amer. Anthropology*. 1987. 89. P. 879–895.

118. Coleman J. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA, 1990.

119. Conrad M., Finkel A. *Canada: a national history*. Toronto, ON, 2002.

120. Cook T.D. A quasi-sampling theory of the generalization of causal relationships // *Understanding causes and generalizing about them* / Eds. L.B. Sechrest, A.G. Scott.. San Francisco, 1993. 57. P. 39–82.

121. Cook T.D., Groom C. The methodological assumptions of social psychology // *The Sage handbook of methods in social psychology* / Eds. C. Sansone, C. Morf, C. Parter. London, 2004. P. 19–44.

122. Cooper J.E., Kendell R.E., Gurland B.J., Sharpe L., Copeland J.R.M., Simon R. *Psychiatric diagnosis in New York and London*. London, 1972.

123. *Culture and subjective well-being* / Eds. E. Diener. E.M Suh. Cambridge–London, 2000.

124. D'Andre Introduction: John Whiting and anthropology // *Culture and human development: The selected papers of John Whiting* / Ed. E. Chasdi. New York, 1994. P. 1–13.

125. Dahrendorf R. et al. *Report on Wealth Creation and Social Cohesion in a Free Society*. London, 1995.

126. Dayan J. *Health values, beliefs and behaviors of Orthodox, Reformed and Secular Jews*. Unpublished MA Thesis, Queen's University, 1993.

127. *Dayton-Johnson J.* Social cohesion and economic prosperity. Halifax, 2001.

128. *De Moor R.* Values in Western societies. Tilburg, 1995.

129. *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.

130. *Deaux K., Reid A., Mizrahi K., Ethier K.A.* Parameters of social identity // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. 68. P. 280–291.

131. *Deci E.L., Ryan R.M.* (Eds.). Handbook of self-determination research. Rochester, NY, 2002.

132. *Deci E.L., Ryan R.M.* Intrinsic motivation and self-determination theory of human behavior. New York, 1985.

133. *Dekker P., Uslaner E.M.* (Eds.). Social capital and participation in everyday life. London, 2001.

134. *Diener E.* Subjective well-being in cross-cultural perspective. // *Key issues in cross-cultural psychology / Eds. H. Grad, A. Blanco, J. Georgas. Lisse, Netherlands, 1996. P. 319–330.*

135. *Diener E., Emmons R.A., Larsen R.J., Griffin S.* The satisfaction with life scale // *Journal of Personality Assessment*. 1985. 49. P. 71–75.

136. *Diener E., Gohm C., Suh E., Oishi S.* Similarity of the Relations Between Marital Status and Subjective Well-Being Across Cultures // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2000. 31(4). P. 419–436.

137. *Diener E., Oishi S., Lucas R.E.* Personality, Culture, and Subjective Well-Being: Emotional and Cognitive Evaluations of Life // *Annual Review of Psychology*. 2003. 1. P. 403–423.

138. *Diener E., Suh E.M.* (Eds.) Culture and subjective well-being. London, 2000.

139. *Drescher S., Burlingame G., Fuhrman A.* Cohesion: an odyssey in empirical understanding // *Small Group Behav*. 1985. 16. P. 3–30.

140. *Dressler W.W.* “Disorganization”, Adaptation, and Arterial Blood Pressure // *Medical Anthropology*. 1979. 3. P. 225–248.

141. 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.

142. 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.

143. Dressler W.W. Hypertension and Culture Change: Acculturation and Disease in the West Indies. NEW YORK, 1982.

144. Dressler W.W. Hypertension and Perceived Stress: a St. Lucian Example // Ethos. 1984. 12. P. 265–283.

145. Dressler W.W. Social and Cultural Context of Coping // Soc. Sci. and Med. 1985. 21. P. 499–506.

146. Dressler W.W. Social and Cultural Influences in Cardiovascular Disease: A Review. Transcultural Psychiatric Research Review. 1984. 21. P. 5–42.

147. Dressler W.W. Social Consistency and Psychological Distress // Journal of Health and Social Behavior. 1988. 29. P. 79–91.

148. Dressler W.W. Stress: Social and Biological Foci. Presentation at VIII Coloquio Internacional de Antropologia Fisica “Juan Comas”. Mexico, 1995.

149. Dressler W.W. Unemployment and Depressive Symptoms in a Southern Black Community // Journal of Nervous and Mental Diseases. 1986. 174. P. 639–645.

150. Dressler W.W., Mata A., Chavez A., Viteri F.E. Arterial Blood Pressure and Individual Modernization in Mexican Community // Soc. Sci. and Med. 1987. 24. P. 679–687.

151. Dressler W.W., Santos J.E., Gallagher P.N., Viteri F.E. Arterial Blood Pressure and Modernization in Brasil // Amer. Anthropology. 1987. 89. P. 389–409.

152. Dressler W.W., Viteri F.E., Grell G.A.C., Chavez A., Santos J.E.D. Comparative Research on Social Epidemiology: Measurement Issues // Ethnicity and disease. 1991. 1. P. 179–393.

153. Durkheim E. The Division of Labor in Society. New York, 1933.

154. Elliot A.J., Chirkov V.I., Kim Y., Sheldon K.M. A cross-cultural analysis of avoidance (relative to approach) personal goals // Psychological Science. 2001. 12. P. 505–510.

155. *Elstad J.I.* The psycho-social perspective on social inequalities in health. *Sociology of Health & Illness*. 1998. 20(5). P. 598–618.

156. *Emmons R.* Abstract versus concrete goals: Personal striving level, physical illness, and psychological well-being // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. 62. P. 292–300.

157. *Engel G.L.* A life Setting Conducive to Illness. The Giving-up-Given-up Complex // *Ann. Intern. Med.* 1968. 69. P. 293–300.

158. *Ethier K.A., Deaux K.* Negotiating social identity when contexts change: Maintaining identification and responding to threat. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. 67, P. 51–243.

159. *Evans N.J., Jarvis P.A.* Group cohesion: a review and re-evaluation. *Small Group Behav.* 1980. 11. P. 359–370.

160. *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.

161. *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.

162. *Fernandez-Ballesteros R.* Quality of life: Concept and assessment // *Advances in psychological science: Social, personal and cultural aspects / Eds. J. Adair, D. Belanger, K. Dion.* Hove, UK, 1998. P. 106–387

163. *Festinger L., Schachter S., Back K.W.* Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing. New York, 1950

164. *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.

165. *Fine G., Holyfield L.* Secrecy, trust and dangerous leisure: generating group cohesion in voluntary organizations// *Social Psychology Quarterly*. 1996. 59. P. 22–38.

166. *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.

167. *Foley M., Edwards B.* Beyond Tocqueville. Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective // *American Behavioral Scientist*. 1998. 42(1). P. 9.

168. *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.

169. *Frank K.A.* Mapping interactions within and between cohesive subgroups // *Soc. Networks*. 1996. 18. P. 93–119.

170. *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.

171. *Frankenberg R.* Culture and medical anthropology // *Medical Anthropology Quarterly*. 1988. 2, P. 37–324.

172. *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.

173. *Friedkin N.E.* Social Cohesion // *Annu. Rev. Sociol.* 2004. 30. P. 409–425.

174. *Fukuyama F.* Social capital and development: The coming agenda // *SAIS Review*. 2002. 22(1). P. 23–37.

175. *Fukuyama F.* Social capital // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. New York, 2000. P. 98–111.

176. *Fukuyama F.* Trust: The social Virtues and the Creation Prosperity. New York, 1999.

177. *Furnham A.* Lay theories. London, 1988.

178. *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.

179. *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.

180. *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.

181. *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.

182. *Goldstein M.S.* The health movement: Promoting fitness in America. New York, 1992.

183. *Graham D.T.* Psychosomatic Medicine // Handbook of Psychophysiology / Eds. N.S. Greenfield, R.A. Sternbach. New York, 1972. P. 839–924.

184. *Granovetter M.S.* The strength of weak ties // American Journal of Sociology. 1973. 78. P. 1360–1380.

185. *Graves T.D.* Acculturation, Access, and Alcohol in a Tri-Ethnic Community // Amer. Anthropology. 1967. 69. P. 306–321

186. *Gray J.* Men are from Mars, Women are from Venus, 1992.

187. *Grolnick W.S.* The psychology of parental control: How well-meant parenting backfires. Mahwah, NJ, 2003.

188. *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.

189. *Gross N., Martin W.E.* On group cohesiveness // Am. J. Sociol. 1952. 57. P 546–554.

190. *Hagstrom W.O., Selvin H.C.* Two dimensions of cohesiveness in small groups. Sociometry. 1965. 28. P. 30–43.

191. *Hall P.A., Fong G.T.* (in press). The Effects of a Brief Time Perspective Intervention for Increasing Physical Activity Among Young Adults. Psychology and Health.

192. *Hall P.A., Fong G.T.* (Manuscript in preparation). Temporal orientation theory: An examination of temporal influences on human behavior.

193. *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.

194. *Harrison L.E.* Who Prospers? How cultural values shape economic and political success. New York, 1992.

195. *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.
196. *Harrison L.E., Huntington S.P.* (Eds.). Culture matters: How values shape human progress. New York, 2000.
197. *Hawe P., Shiell A.* Social capital and health promotion: a review. *Social Science & Medicine*. 2000. 51(6). P. 871–885.
198. *Heider F.* The psychology of interpersonal relations. New York, 1958.
199. *Helliwell J.F.* Social capital, the economy and well-being. *The Review of Economic Performance and Progress*. 2001. 3. P. 43–60.
200. *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.
201. *Henry J.P., Stephens P.M.* Stress, Health, and the Social Environment: A Sociobiologic Approach to Medicine. NEW YORK, 1977.
202. *Hewstone M., Stroebe W., Codol J-P., Stephenson G.* Introduction to social psychology. A European perspective. Oxford, 1988.
203. *Hofstede G.* Culture and organization: Software of the mind. New York, 1997.
204. *Hofstede G.* Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA, 1980.
205. *Hofstede G., Bond M.H.* The Confucius connection: from cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*. 1988. 16. P. 4–21.
206. *Hogg M.A.* The social Psychology of Group Cohesiveness. New York, 1992.
207. *Holmes T.H., Rahe R.H.* The Social Readjustment Rating Scale // *Journal of Psychosom. Research*. 1967. 11. P. 213–218.
208. *Hosmer L.T.* Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics // *The Academy of Management Review*. 1995. 20(2). P. 379–403.
209. Human Development Indicators, 2001. <http://www.undp.org/hdr2001/back.pdf>.

210. *Hurt R.D.* Smoking in Russia: What Do Stalin and Western Tobacco Companies Have in Common? *Mayo Clinic Proceedings*. 1995. 70. P. 11–1007.

211. *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.

212. *Inglehart R.* *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton, N.J., 1990.

213. *Inglehart R.* *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in Forty-Three Societies*. Princeton, 1997.

214. *Inglehart R.* Trust, well-being and democracy // *Democracy and Trust* / Ed. M. Warren. New York, Cambridge, 1999. P. 88–120.

215. *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.

216. *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

217. *Ip G.W.M., Bond M.H.* Culture, values, and the spontaneous self-concept // *Asian Journal of Psychology*. 1995. 1. 30–36.

218. *James S.A., Strogatz D.S., Wing S.B., Ramsey D.L.* Socioeconomic Status, John Henryism, and Hypertension in Blacks and Whites // *Amer. Journal of Epidemiology*. 1987. 126. P. 664–673.

219. *Jenson J.* Mapping Social Cohesion: The State of Canadian Reserch. Canadian Policy Research Networks, CPRN Study № F 103, Ottawa. 1998.

220. *Jing H.S., Lu C.J., Peng S.J.* Culture, authoritarianism and commercial aircraft accidents // *Human Factors and Aerospace Safety*. 2001. 1(4). P. 341–359.

221. *Joffe H.* Social representations and health psychology // *Social Science Information*. 2002. 41(4). P. 559–480.

222. *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.

223. *Joshi P.C.* Relevance and utility of traditional medical system in a Himalayan tribe. *Psychology and Developing Societies*. 2000. 12. P. 5–29.

224. *Jovchelovitch S., Gervais.M.* Social representation of Health and Illness: The case of Chinese Community in England. // *Journal of Community and Applied Social Psychology*. 1999. 9. P. 247–260.

225. *Kasl S.V.* Pursuing the Link between Stressful Life Experiences and Disease: A time for reappraisal // *Stress Research: Issues for the eighties* / Ed. C.L. Cooper. NEW YORK, 1983.

226. *Kasser V.M., Ryan R.M.* The relation of psychological needs for autonomy and relatedness to health, vitality, well-being and mortality in a nursing home // *Journal of Applied Social Psychology*. 1999. 29. P. 935–954.

227. *Kastenbaum R.* The dimensions of future time perspective: An experimental analysis // *Journal of General Psychology*. 1961. 65. P. 203–218.

228. *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.

229. *Keep J.* Last of the Empires: A History of the Soviet Union 1945–1991. Oxford, U.K., 1995.

230. *Kelly G.* A theory of personal constructs. New York, 1963.

231. *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.

232. *Kessler R.C., Cleary P.D.* Social Class and Psychological Distress // *Amer. Soc. Review*. 1980. 45. P. 463–478.

233. *Kimmel M., Messner M.* Men's lives. New York, 1993.

234. *Kluckhohn F.R., Strodtbeck F.L.* Variations in value orientations. Evanston, IL, 1961

235. *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.

236. *Knowles J.H.* The responsibility of the individual // Doing better and feeling worse: Health in the United States / Ed. J.H. Knowles. New York, 1977. P. 354–369.

237. *Koolhaas J.M., Fokkema D.S., Bohus B., Van Oortmerssen G.A.* Individual Differences in Blood Pressure Reactivity and Behavior of Male Rats // Biological and Psychological Factors in Cardiovascular Disease / Eds. T.H. Schmidt, T.M. Dembroski, T. Bluemchen. P. 517–526. Boston, 1986.

238. *Koop C.E.* Editorial: A personal role in health care reform // American Journal of Public Health. 1995. 85. P.759–760.

239. *Korolenko C.R.* The peculiarities of alcoholism in the North // Circumpolar Health. Oulu: Nordic Council for Arctic Medical Research / Ed. H. Linderholm. 1988. 87. P. 7–36.

240. *Kotter J.P., Heskett, J.L.* Corporate culture and performance. New York, 1992/

241. *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.

242. *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.

243. *Kunitz S.J.* Social capital and health // British Medical Bulletin. 2004. 69. P. 61–73.

244. *Lau S., Leung K.* Relations with parents and school and Chinese adolescents' self-concept, delinquency, and academic performance // British Journal of Educational Psychology. 1992. 62. P. 193–202.

245. *Lazarus R.S.* Psychological Stress and the Coping Process. New York, 1966.

246. *Lazarus R.S., Folkman S.* Cognitive Theories of Stress and the Issue of Circularity // Dynamics of Stress: Physiological, psychological, and social perspectives / Eds. M.H. Appley, R. Trumbull. New York, 1986.

247. *Leff J.* International variations in the diagnosis of psychiatric illness // *British Journal of Psychiatry*. 1977. 131. P. 329–238.

248. *Leung K.* Cross-cultural differences: Individual-level vs. culture-level analysis // *International Journal of Psychology*. 1989. 24. P. 703–719.

249. *Leung K.* Some determinants of reactions to procedural models of conflict resolution: A cross-national study // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. 53. P. 898-908.

250. *Leung K., Bond M.H.* Cultural beliefs about conflict and peace. Paper presented at the 24th International congress of Applied Psychology. San Francisco, CA, 1998.

251. *Leung K., Bond M.H.* On the empirical identification of dimensions for cross-cultural comparisons // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 1989. 20. 133–151.

252. *Leung K., Bond M.H., Reimel de Carrasquel S., Muñoz C., Hernández M., Murakami F., Yamaguchi S., Bierbrauer G., Singelis T.M.* Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2002. 33. P. 286–302.

253. *Leung K., Bond M.H., Schwartz S.H.* How to explain cross-cultural differences: Values, valences, and expectancies? *Asian Journal of Psychology*. 1995. 1. P. 70–75.

254. *Leventhal H., Tomarken A.* Stress and illness: Perspectives from health psychology // *Stress and Health: Issues in Research Methodology* / Eds. S.V. Kasl, C.L. Cooper. NEW YORK, 1987. P. 27–55.

255. *Levi L., Anderson L.* Population, Environment and Quality of Life. A contribution to the United Nations World Population Conference. Stockholm, 1974.

256. *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.

257. *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.

258. *Little T.D.* Mean and covariance structures (MACS) analysis of cross-cultural data: Practical and theoretical issues // *Multivariate Behavioral Research*. 1997. 32. P. 53–76.

259. *Little T.D.* On the comparability of constructs in cross-cultural research: A critique of Cheung and Rensvold // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2000. 31. P. 213–219.

260. *Lomas J.* Social capital and health: Implications for public health and epidemiology // *Social Science and Medicine*. 1998. 47(9). P. 1181–1188.

261. *Lott A.J., Lott B.E.* Group cohesiveness, communication level, and conformity // *Journal of Abnorm. Soc. Psych.* 1965. 61. P. 408–412.

262. *Luhmann N.* Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // *Trust: Making and Braking Relations* / Ed. D. Gambetta. Oxford, 1998.

263. *Lyons A.C., Chamberlain K.* *Health Psychology: A critical Introduction*. Cambridge University Press, 2006.

264. *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.

265. *Macinko J., Starfield B.* The Utility of Social Capital in Research on Health Determinants. *The Milbank Quarterly*, 2001, 79(3), pp. 387–427.

266. *Macintyre S.* The Patterning of Health by Social Position in Contemporary Britain // *Soc. Sci. and Med.* 1986. 23. P. 393–415.

267. *MacKenzie D., Curran M.W.* *Russia and the USSR in the 20th century*. Belmont, CA, 2002.

268. *Main Currents of Cultural Anthropology* / Ed. R. Naroll, F. Naroll. NEW YORK, 1970.

269. *Marmot M.G.* Culture and Illness: Epidemiological evidence // *Foundations of Psychosomatics* / Eds. M.J. Christie, P.G. Mellet. NEW YORK, 1981. P. 323–340.

270. *Marmot M.G., Syme S.L., Kagan A.* *Epidemiological Studies of Coronary Heart Disease and Stroke in Japanese Men living in Japan, Hawaii and California*. Prevalence of coronary and

hypertensive heart disease and associated risk factors // Amer. Journal of Epidemiology. 1975. 102. P. 514–525.

271. *Marsella A.J.* Depressive experience and disorder across cultures // Handbook of cross-cultural psychology. VI: Psychopathology / Eds. H.C. Triandis, J. Draguns. Boston, MA, 1980. P. 237–289.

272. *Mason J.W.* A Historical View of the Stress Field // Journal of Human Stress. 1975. 1. P. 6–36.

273. *McCracken M.* Social Cohesion and Macroeconomic Performance. Centre for the Study of Living Standards (CSLS). Conference: The State of Living Standards and the Quality of Life. Ottawa, 1998.

274. *McDowell I., Newell C.* Measuring health: A guide to rating scales and questionnaires. Oxford, UK, 1996.

275. *McGarvey S.T., Baker P.T.* The Effects of Modernization and Migration on Samoan Blood Pressure // Human Biology. 1979. 51. P. 467–479.

276. *McGarvey S.T., Schendel D.E.* Blood pressure of Samoans in The Changing Samoans: Behavior and Health in Transition / Eds. P.T. Baker, J.M. Hanna, T.S. Baker. NEW YORK, 1986.

277. *McGrath J.E., Tschan F.* Temporal matters in social psychology: examining the role of time in the lives of groups and individuals. Washington, DC, 2004.

278. *McPherson M., Smith-Lovin L.* Cohesion and the membership duration: linking groups, relations and individuals in an ecology of affiliation // Adv. Group Process. 2002. 19. P. 1–36.

279. *Menon S.* Toward a model of psychological health empowerment: implications for health care in multicultural communities // Nurse education today. 2002. 22(1). P. 28–39.

280. *Michailova S., Worm V.* Personal Networking in Russia and China: BLAT and GUANXI. Copenhagen, 2003.

281. *Miller N., Brewer M.B.* Groups in Contact: The Psychology of Desegregation. NEW YORK, 1984.

282. *Minsel B., Becker P., Korchin S.* A cross-cultural view of positive mental health // Journal of Cross-Cultural Psychology. 1991. 22. P. 81–157.

283. *Moreno J., Jennings H.* Statistics of social configurations // *Sociometry*. 1937. 1. P. 342–374.

284. *Morris M.W., Menon T., Ames D.R.* Culturally conferred conceptions of agency: A key to social perception of persons, groups, and other actors // *Personality and Social Psychology Review*. 2001. 5. P. 169–182.

285. *Morris M.W., Peng K.* Culture and cause: American and Chinese attributions of social and physical events // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. 67, 949–971.

286. *Moscovici S.* Social representations : Explorations in social psychology. New York, 2001.

287. *Moscovici S.* The phenomenon of social representations// *Social representations: explorations in social psychology*. S. Moscovici / Ed. G. Duveen, New York, 2001. P. 18–77.

288. *Mudrack P.E.* Defining group cohesiveness: a legacy of confusion // *Small Group Behav*. 1989. 20. P. 37–49.

289. *Nahapiet J., Ghoshal S.* Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // *Academy of Management Review*. 1998. 23(2). P. 242–266.

290. *Narayan D.* Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Washington, D.C.: World Bank, Poverty Group, 1999.

291. *O'Connor P.* Mapping Social Cohesion. Canadian Policy Research Networks, CPRN Discussion Paper № F 01, Ottawa, 1998.

292. *Orley J., Kuyken W.* (eds.) Quality of Life Assessment: International Perspectives. Heidelberg, 1994.

293. *Paldam M.* Social capital: one or many? Definition and measurement // *Journal of economic surveys*. 2000. 14(5). P. 629–653.

294. *Palosuo H.* Alienation, Lifestyle, and Health in Helsinki and Moscow. Paper presented at the Seminar on Lifestyle and Health, May, University of Helsinki, Helsinki, Finland, 1997.

295. *Pande N., Naidu R.K.* Anasakti and health: A study of non-attachment // *Psychology and Developing Societies*. 1992. 4. P. 91–104.

296. *Pearlin L.I.* The social context of stress // *Handbook of Stress: Theoretical and Clinical Aspects* / Eds L. Goldberger, Sh. Breznitz. New York, 1982.

297. *Peterson N.A., Hughey J.* Social cohesion and intrapersonal empowerment: gender as moderator // *Health Education Research*. 2004. 19(5). P. 533–542.

298. *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.

299. *Portes A.* Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1998. 24. P. 1–24.

300. *Prince R.* The “brain fog” syndrome in Nigerian students // *Journal of Mental Science*. 1968. 106. P. 70–550.

301. *Putman R.* Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.

302. *Putnam R.D.* Social capital: measurement and consequences // *Canadian Journal of Policy Research* 2001, vol.2, № 1, p. 41–51.

303. *Roccas S., Brewer M.B.* Social identity complexity // *Personality and Social Psychology Review*. 2002. 6. P. 88–106.

304. *Rokeach M.* The nature of human values. Glencoe, IL, 1973.

305. *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.

306. *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.

307. *Rosenthal E.A.* Social networks and team performance. Unpublished doctoral dissertation, University of Chicago, 1996.

308. *Rotter J.B.* Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // *Psychological Monographs*. 1966. 80. 1–28.

309. *Rumelhart D.E.* Schemata and the cognitive system // *Handbook of social cognition* / Eds. R.S. Wyer, T.K. Srull. Hillsdale, NJ, 1984. P. 161–188.

310. *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.

311. *Ryan M.* Alcoholism and Rising Mortality in the Russian Federation // *British Medical Journal*. 1995. 310. P. 8–646.

312. *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.

313. *Ryan R.M.* Psychological needs and the facilitation of integrative processes // *Journal of Personality*. 1995. 63. P. 397–427.

314. *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.

315. *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.

316. *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.

317. *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.

318. *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.

319. *Ryff C.D.* In the Eye of the Beholder: Views of psychological well-being in middle and old-aged adults // *Psychology and Aging*. 1989. 4. P. 195–210.

320. *Ryff C.D.* Psychological Well-Being in Adult Life // *Current Directions in Psychological Science*. 1995. 4. P. 99–104.

321. *Ryff C.D., Keyes L.M.* The Structure of Psychological Well-Being Revisited // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. 69. P. 719–727.

322. *Ryff C.D., Singer B.* The Contours of Positive Human Health // *Psychological Inquiry*. 1998. 9. P. 1–28.

323. *Sagiv L., Schwartz S.H.* Value priorities and readiness for out-group social contact // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. 69. P. 437–448.

324. *Schmutte P., Ryff C.* Personality and Well-Being: Reexamining methods and meanings // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1997. № 73 (3).

325. *Schwartz S.H.* Are there Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values // *Journal of Social Issues*. 1994. 50. P. 19–45.

326. *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.

327. *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.

328. *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.

329. *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.

330. *Schwartz S.H., Bardi A.* Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // *Political Psychology*. 1997. 18. P. 385–410.

331. *Schwartz S.H., Bilsky W.* Toward a theory of the universal structure and content of values: Extensions and cross-cultural replications // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. 58. P. 878–891.

332. *Scott R., Howard A.* Models of Stress in Social Stress / Eds. S. Levine, N.A. Scott. Chicago, 1970.

333. *Seligman A.* The Problem of Trust. Princeton, 1997.

334. *Sen A.* Well-being, agency, and freedom: The Dewey lectures 1984 // *Journal of Philosophy*. 1985. 82(4). P. 169–221.

335. *Sen A.K.* Development as freedom. New York, 2000.
336. *Senecal C., Nouwen A., White D.* Motivation and dietary self-care in adults with diabetes: Are self-efficacy and autonomous self-regulation complementary or competing constructs? // *Health Psychology*. 2000. 19. P. 452–457.
337. *Shane S.A.* Why do some societies invent more than others // *Journal of Business Venturing*. 1992. 7(1). P. 29–46.
338. *Sheldon K.M.* The self-concordance model of healthy goal striving: when personal goals correctly represent the person // *Handbook of self-determination research* / Eds. E.L. Deci, R.M. Ryan. New York, 2002. P. 65–86.
339. *Sheldon K.M., Elliot A.J., Ryan R.M., Chirkov V.I., Kim Y., Wu C., Demir M., Sun Z.* Self-concordance and subjective well-being in four cultures // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2004. 35(2). P. 209–223.
340. *Sheldon K.M., Williams G.C., Joiner T.* Self-Determination Theory in the clinic: Motivating physical and mental health. New Haven, CT, 2003.
341. *Shephard R.J., Rode A.* The Health Consequences of “Modernization”: Evidence from circumpolar peoples. Cambridge, 1996.
342. *Shkolnikov V.* Health Crisis in Russia II. Changes in Causes of Death: A Comparison with France, England, and Wales (1970 to 1993). *Population: An English Selection*. 1996. 8. P. 90–155.
343. *Shkolnikov V.* The Russian Health Crisis of the 1990s in Mortality Dimensions. Paper presented at the Common Security Forum Policy meeting. Stockholm, 1996.
344. *Shkolnikov V., Nemtsov A.* The Anti-Alcohol Campaign and Variations in Russian Mortality. Paper presented at the Workshop on Mortality and Adult Health Priorities in the New Independent States. Washington, D.C., 1994.
345. *Shkolnikov V.M.* Recent Trends in Russian Mortality: 1993–1994. Paper presented at the USAID Conference. Moscow, 1995.
346. *Shkolnikov V.M., Adamets S., Deev A.* Mortality Differentials in the Context of General Mortality Reversal in Russia: The Educational Status. Paper presented at the Sawyer-Mellon

Conference on Increasing Adult Mortality in Eastern Europe. Michigan, 1996.

347. *Shkolnikov V.M., Mesle F.* The Russian Epidemiological Crisis as Mirrored by Mortality Patterns // *Russia's Demographic Crisis* / Ed. J. DaVanzo. Santa Monica, Calif., 1996. P. 113–162.

348. *Shkolnikov V.M., Mesle F., Vallin J.* Health Crisis in Russia I. Recent Trends in Life Expectancy and Causes of Death from 1970 to 1993. *Population: An English Selection*. 1996. 8. P. 54–123.

349. *Shortt S.E.* Making sense of social capital, health and policy // *Health Policy*. 2004. 70(1). P. 11–22.

350. *Shucksmith J., Hendry L.B., Glendinning A.* Models of parenting: implications for adolescent well-being within different types of family contexts // *Journal of Adolescence*. 1995. 18(3). P. 253–270.

351. *Simons-Morton B., Hartos J.* Application of the authoritative parenting model to adolescent health behavior // *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. 100–125.

352. *Singelis T.M., Triandis H.C., Bhawuk D.P.S., Gelfand M.J.* Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement // *Cross-Cultural Research*. 1995. 29(3). P. 240–275.

353. *Snyder M.* When beliefs create reality // *Advances in experimental social psychology* / Ed. L. Berkowitz. 18. P. 247–305. Orland, FL, 1984.

354. *Social Capital Workshop: concepts, measurements and policy implications*. Ottawa, 2003.

355. *Spector P.E.* Behavior in organizations as a function of employee's locus of control // *Psychological Bulletin*. 1982. 91. P. 482–497.

356. *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.

357. *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.

358. *Sterling P., Eyer J.* Biological Basis of Stress-Related Mortality // Soc. Sci. and Med. 1981. 15E. P. 3–42.

359. *Stout C., Morrow J., Brandt E., Wolf S.* Unusually Low Incidence of Death from Myocardial Infarction: Study of one Italian American community in Pennsylvania // Journal of Amer. Medical Association. 1964. 188. P. 845–849.

360. *Strathman A., Gleicher F., Boninger D.S., Edwards C.S.* The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior // Journal of Personality and Social Psychology. 1994. 66. P. 742–752.

361. *Szreter S., Woolcock M.* Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health // International Journal of Epidemiology. 2004. 33(4). P. 650–667.

362. *Sztompka P.* Trust: A Sociological Theory. Cambridge, 1999.

363. *Tabachnick B.G., Fidell L.S.* Using multivariate statistics. New York, 1996.

364. *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.

365. *Tanaka-Matsumi J., Draguns J.* Culture and psychopathology // Handbook of cross-cultural psychology Vol III. Social behavior and applications / Eds. J.W. Berry, M.H. Segall, C. Kagitcibasi. Boston, MA, 1997. P. 91–449.

366. *Taylor D.* The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers. Westport, CT, 2002.

367. *Teahan J.E.* Future time perspective, optimism, and academic achievement // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1958. 57. P. 379–380.

368. *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.

369. *Triandis H.C.* Culture and Social Behavior. New York, 1994.

370. *Triandis H.C.* Individualism and collectivism. Boulder, CO, 1995.

371. *Triandis H.C.* Work and non-work: Intercultural perspectives // Work and non-work in the year 2001 / Ed. M.D. Dunnette. Monterey, CA, 1973. P. 29–52.

372. *Triandis H.C., Suh E.M.* Cultural influence on personality // Annual Review of Psychology. 2002. 53. P. 133–160.

373. Trust in Organizations / Eds. R.M. Kramer, T.R. Tyler. Thousand Oaks, CA, 1996.

374. *Tung M.* Symbolic meanings of the body in Chinese culture and «somatization» // Culture, Medicine and Psychiatry. 1994.

1 8
P. 92–483.

375. *Twigg J.L., Schechter K.* (Eds.). Social capital and social cohesion in post-soviet Russia. Armonk, NY, 2003.

376. *Ulusahin A., Basoglu M., Paykel E.* A cross-cultural comparative study of depression symptoms in British and Turkish clinical samples // Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology. 1994. 29.
P. 9–31.

377. *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.

378. *Van Kemenade S.* Social capital as a health determinant: how is it measured? Ottawa, 2003.

379. *Veenhoven R.* Is happiness relative? Social Indicators Research, 20, P. 54–333. Happiness in nations: Subjective appreciation of life in 56 nations, 1945–1992. Rotterdam, 1993.

380. *Verbrugge L.M.* Gender and Health: An update of hypotheses and evidence // Journal of Health and Soc. Behav. 1985. 56. P. 156–182.

381. *Vickers J.R.R., Conway T.L.* Demonstration of Replicable Dimensions of Health Behavior // Preventive Medicine. 1990. P. 377–401.

382. *Vijver F.J.R., Tanzer N.K.* Bias and equivalence in cross-cultural assessment // European Review of Applied Psychology. 1997. 47. P. 263–279.

383. *Waitzkin H.* The Second Sickness: Contradictions of Capitalist Health Care. New York, 1983.

384. Wallace M. Future time perspective in schizophrenia // *Journal of Abnormal and Social Psychology.* 1956. 52. P. 240–245.

385. *Wallerstein N.* Powerlessness, empowerment, and health: implications for health promotion programs // *American Journal of Health Promotion.* 1992. 6(3). P. 197–205.

386. *Weber M* [1922]. *Economy and Society.* 2 vols. Edited and translated by G. Roth and C. Wittch. Berkeley, Calif., 1978.

387. *Wegner D.M.* Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind // *Theories of group behavior* / Eds. B. M u l l e n , G. R. Goethals. New York, 1987. P. 185–208.

388. *Weick K.E.; Roberts K.H.* Collective Mind in Organizations: Heedful Interrelating on Flight Decks // *Administrative Science Quarterly.* 1993. 38(3). P. 357–331.

389. *Wenger E.* Communities of practice // *Knowledge and communities.* / Eds. E.L. Lesser, M.A. Fontaine, J.A. Slusher. Boston, 2000, P. 3–22.

390. *Wilkinson R.* Unhealthy societies: The affliction of inequality. London: Routledge-Willemsen, 1996.

391. *Wilkinson R.G.* Health, hierarchy, and social anxiety // *Socioeconomic Status and Health in Industrial Nations.* 1999. 896. P. 48-63.

392. *Williams G.C.* Improving patients' health through supporting the autonomy of patients and providers // *Handbook of self-determination research* / Eds. E.L. Deci, R.M. Ryan. Rochester, NY, 2002. P. 233–254.

393. *Williams G.C., Deci E.L.* Activating patients for smoking cessation through physician autonomy support. // *Medical Care.* 2001. 39. P. 813–823.

394. *Williams G.C., Deci, E.L., Ryan R.M.* Building Health-Care Partnerships by Supporting Autonomy: Promoting Maintained Behavior Change and Positive Health Outcomes // *Partnerships in healthcare: Transforming relational process* / Eds. A.L. Suchman, P. Hinton-Walker, R. Botelho. Rochester, NY, 1998. P. 67–87.

395. *Williams G.C., Gagné M., Ryan R.M., Deci E.L.* Facilitating autonomous motivation for smoking cessation // *Health Psychology*. 2002. 21. P. 40–50.

396. *Williams G.C., Grow V.M., Freedman Z.R., Ryan R.M., Deci E.L.* Motivational predictors of weight loss and weight-loss maintenance // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. 70.

P. 115–126.

397. *Williams G.C., Minicucci D.S., Kouides R.W., Levesque, C.S., Chirkov V.I., Ryan R.M., Deci E.L.* Self-determination, smoking, diet and health // *Health Education Research*. 2002. 17(5). P. 512–521.

398. *Wohlford P.* Extension of personal time, affective states, and expectation of personal death // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1966. 3. P. 559–566.

399. *Wolff P.H.* Ethnic differences in alcohol sensitivity // *Science*, 1972. 175. P. 449–450.

400. *Woolcock M.* Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy // *Journal of Socio-Economics*. 2001. 30(2). P. 193–197.

401. *Woolcock M., Narayan D.* Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy // *The World Bank Research Observer*. 2000. 15(2). P. 226.

402. *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.

403. *Worth R.M., Kato H., Rhoads G.G.* Epidemiologic Studies of Coronary Heart Disease and Stroke in Japanese Men living in Japan, Hawaii and California. Prevalence of coronary and hypertensive heart disease and associated risk factors // *Amer. Journal of Epidemiology*. 1975. 102. P. P. 514–525.

404. *Wrightsman L.S.* Assumptions about human nature. Newbury Park, CA, 1992.

405. *Zhang X., Hwang S.S.* The micro consequences of macro-level social transition: How did Russians survive in the 1990s? // *Social Indicators Research*. 2007. 82. P. 337–360.

406. *Zimbardo P.G., Boyd J.N.* Putting time in perspective: A valid, reliable individual difference metric // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1999. 77. P. 1271–1288.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Методика исследования

Дорогой друг!

Мы изучаем, какое влияние современные изменения российского общества оказывают на людей, их ценности и поведение. Просим Вас принять участие в исследовании и заполнить анкету (на условиях полной анонимности). Пожалуйста, внимательно следуйте инструкциям и не пропускайте ни одного вопроса. Спасибо за помощь!

1. При ответе на эту часть анкеты Вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?» Эти ценности взяты из разных культур. В скобках после каждой ценности есть слова, которые могут помочь Вам лучше понять ее значение.

Ваша задача – указать, в какой степени каждая ценность является для вас ведущим принципом в Вашей жизни. Используйте цифровую шкалу, приведенную ниже:

- 0 – означает, что ценность совсем не значима для Вас и не является ведущим принципом Вашей жизни;
- 3 – означает, что ценность важна для Вас;
- 6 – значит, что ценность очень важна для Вас.

Чем больше цифра (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6), тем более важна для Вас эта ценность, как ведущий принцип в ВАШЕЙ жизни.

Кроме этого, могут использоваться цифры:

- 1 – для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам Вашей жизни.
- 7 – для обозначения ценности, **важнейшей** для Вас и являющейся руководящим принципом в Вашей жизни; **обычно таких ценностей не более двух.**

В пустой ячейке перед каждой ценностью укажите номер (-1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), отражающий важность этой ценности лично для Вас. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая Ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно).

Как руководящий принцип в моей жизни, эта ценность:

Противоположна моим ценностям	не важна								очень важна	наиважнейшая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7		

Перед тем как начать, прочтите ценности группы 1 (от 1 до 30), выберите наиболее важную для Вас и оцените ее важность цифрой. Затем, выберите ценность, наиболее противоречащую вашим жизненным принципам и отметьте ее цифрой -1. Если здесь нет такой ценности, выберите ту, что является наименее важной для Вас и отметьте ее цифрами 0 или 1, соответственно степени ее важности. Затем отметьте цифрами оставшиеся на листе ценности.

ЦЕННОСТИ (группа 1)

- 1 ___ РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)
- 2 ___ ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)
- 3 ___ ВЛАСТЬ (контроль над другими, доминирование, господство)
- 4 ___ УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)
- 5 ___ СВОБОДА (свобода мыслей и поступков)
- 6 ___ ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не на материальных вещах)
- 7 ___ ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (я не безразличен другим людям)
- 8 ___ СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность в обществе)
- 9 ___ ИНТЕРЕСНАЯ ЖИЗНЬ (захватывающие приключения)
- 10 ___ СМЫСЛ ЖИЗНИ (наличие жизненных целей)
- 11 ___ ВЕЖЛИВОСТЬ (хорошие манеры)
- 12 ___ БЛАГОСОСТОЯНИЕ (деньги, материальное благополучие)
- 13 ___ НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность моей страны от врагов)
- 14 ___ САМОУВАЖЕНИЕ (уверенность в ценности своей личности, достоинство)
- 15 ___ ВЗАИМОУСЛУЖЛИВОСТЬ (стремление не остаться в долгу)
- 16 ___ ТВОРЧЕСТВО (изобретательность, уникальность, неповторимость)
- 17 ___ МИР НА ЗЕМЛЕ (отсутствие войн и конфликтов)
- 18 ___ УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение обычаев, обрядов)
- 19 ___ ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость)
- 20 ___ САМОДИСЦИПЛИНА (сдержанность, сопротивляемость соблазнам)
- 21 ___ УЕДИНЕНИЕ (право на частную жизнь)
- 22 ___ ЗАЩИТА СЕМЬИ (безопасность тех, кого мы любим)

- 23___ СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ (одобрение и уважение со стороны других)
- 24___ ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ («растворение» в природе, соединение с ней)
- 25___ РАЗНООБРАЗИЕ ЖИЗНИ (новизна, изменения, вызовы судьбы)
- 26___ МУДРОСТЬ (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни)
- 27___ АВТОРИТЕТНОСТЬ (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения)
- 28___ НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА (близость, дружеская поддержка)
- 29___ МИР ПРЕКРАСНОГО (красота природы и искусства)
- 30___ СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (устранение несправедливости, забота о слабых)

ЦЕННОСТИ (группа 2)

Теперь, пожалуйста, определите, насколько каждая из нижеследующих ценностей важна для Вас как руководящий принцип ВАШЕЙ ЖИЗНИ. Эти ценности выражены как способы поведения, которые могут быть более или менее важными для Вас. Как и в первом случае, попытайтесь максимально разнообразить Ваше отношение к ним, используя весь набор цифр.

Вначале прочитайте все ценности группы 2, выберите наиболее важную для Вас и отметьте цифрой ранг ее важности. Затем выберите ту ценность, которая противоречит Вашим жизненным принципам (-1) или наименее важна для Вас (0 или 1). Затем отметьте важность всех остальных ценностей этой группы.

Как руководящий принцип в моей жизни, эта ценность:

Противоположна моим ценностям	не важна	важна					очень важна	наиважнейшая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7

- 31___ НЕЗАВИСИМОСТЬ (уверенность в своих силах, самодостаточность)
- 32___ УМЕРЕННОСТЬ (избегание крайностей в чувствах и поступках)
- 33___ ВЕРНОСТЬ (преданность друзьям, своим ближним)
- 34___ ЧЕСТОЛЮБИЕ (усердие в работе, целеустремленность)
- 35___ ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям)
- 36___ СКРОМНОСТЬ (умеренность, стремление держаться в тени)
- 37___ ОТВАГА (поиск приключений, стремление к риску)
- 38___ ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (сохранение природы)

- 39 ___ ВЛИЯНИЕ (воздействие на события, других людей)
40 ___ УВАЖЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, СТАРШИХ (почтение)
41 ___ ВЫБОР СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (самостоятельность в выборе)
42 ___ ЗДОРОВЬЕ (отсутствие физических и душевных недугов)
43 ___ УМЕЛОСТЬ (компетентность, эффективность, продуктивность)
44 ___ ДОВОЛЬСТВО СВОИМ МЕСТОМ В ЖИЗНИ (смирение с
жизненными обстоятельствами)
45 ___ ЧЕСТНОСТЬ (подлинность, искренность)
46 ___ СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ПУБЛИЧНОГО ОБРАЗА (защита своего
«лица»)
47 ___ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ (осознание своего долга, обязательств)
48 ___ ИНТЕЛЛЕКТ (логика, мышление)
49 ___ ПОЛЕЗНОСТЬ (приносить пользу другим людям)
50 ___ НАСЛАЖДЕНИЕ ЖИЗНЬЮ (получать удовольствие от еды,
любви, отдыха и т.д.)
51 ___ БЛАГОЧЕСТИЕ (хранение веры, следование религиозным
убеждениям)
52 ___ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (надежность, верность в деле и слове)
53 ___ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ (интерес ко всему, исследовательская
жилка)
54 ___ УМЕНИЕ ПРОЩАТЬ (готовность простить ошибки других)
55 ___ ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА (стремление к достижению целей)
56 ___ ЧИСТОПЛОТНОСТЬ (аккуратность, стремление к чистоте)
57 ___ ПОТАКАНИЕ СЕБЕ (делать то, что приятно)

2. Ниже приводятся описания различных поступков, идей, или эмоций, которые люди совершают, в которые верят и которые переживают в повседневной жизни. О каждом из них мы попросим Вас ответить на 1 вопрос: **«Насколько типично, по Вашему мнению, это поведение, идея или эмоция для большинства россиян»?**

2.1. Помогать родственнику (в пределах своих возможностей), если у него/нее возникли финансовые проблемы.

Очень нетипично	В некоторой степени			Очень типично		
1	2	3	4	5	6	7

2.2. Поддерживать гармонию в каждом коллективе, к которому принадлежишь.

Очень нетипично	В некоторой степени			Очень типично		
1	2	3	4	5	6	7

2.3. Делать что-то для улучшения психологического благополучия своих коллег/однокурсников (напр., проявлять заботу, сочувствие, эмоциональную поддержку и т.п.).

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.4. Советоваться с близкими друзьями, чтобы узнать их мнение, перед тем как принять решение.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.5. Иметь в общем пользовании с соседями некоторые мелкие вещи (инструменты, кухонные принадлежности, книги и т.п.).

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.6. Сотрудничать и проводить время с другими людьми.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.7. Поступать по-своему (действовать исключительно по своему усмотрению).

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.8. В основном полагаться на себя и реже рассчитывать на других.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.9. Вести себя прямо и открыто в общении с людьми.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.10. Зависеть от самого себя и не зависеть от окружающих.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.11. Развивать собственную индивидуальность и неповторимость.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.12. Считать, что то, что происходит с человеком, есть результат его/ее собственных действий.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.13. Делать то, что нравится семье, даже если испытываешь неприязнь к этой деятельности.

Очень нетипично	В некоторой степени				Очень типично	
1	2	3	4	5	6	7

2.14. Учить детей ставить обязанности выше удовольствия.

3.1. Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или что нужно быть осторожным с людьми?

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____ 6 _____ 7
 Нужно быть осторожным с людьми Большинству людей можно доверять

3.2. Считаете ли вы, что большинство людей при малейшей возможности будут использовать вас в своих целях или они будут относиться к вам по-честному?

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____ 6 _____ 7
 Будут использовать вас в своих целях Будут относиться к вам по-честному

4. Вам предлагается список институтов и организаций. Отметьте, пожалуйста, насколько Вы доверяете каждой из них. Отметьте один из следующих вариантов ответов: «абсолютно доверяю», «вполне доверяю», «не совсем доверяю», «совсем не доверяю».

	абсолютно доверяю	вполне доверяю	затрудняюсь ответить	не совсем доверяю	совсем не доверяю
Церкви					
Армии					
Прессе					
Телевидению					
Профсоюзам					
Образовательным учреждениям (школам, институтам)					
Милиции					
Федеральному правительству					
Региональному правительству					
Муниципальному правительству					
Политическим партиям					
Системе правосудия					
Парламенту					
Президенту					
Общественным организациям					
Международным организациям (например, ООН)					
Частному бизнесу					

5. Оцените степень Вашего согласия с утверждениями в соответствии со шкалой: 1 – абсолютно не согласен, 2 – не согласен, 3 – отчасти не

согласен, 4 – не знаю, 5 – отчасти согласен, 6 – согласен, 7 – абсолютно согласен (обведите соответствующий балл после каждого утверждения).

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

6. В целом, я удовлетворен моей жизнью

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

7. Меня устраивает уровень моего материального благосостояния

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

8. Если расположить все население России на 10-балльной шкале в соответствии с уровнем материального благосостояния так, что на крайнем левом полюсе окажутся самые бедные, а на крайнем правом –

самые богатые, то в какую точку на этой шкале Вы поместили бы себя (обведите значение)

самые бедные 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 самые богатые

9. Какой нужно иметь доход, чтобы чувствовать себя богатым человеком? (укажите в усл. ед.) _____

10. А очень бедным? (укажите в усл. ед.) _____

11. Какой уровень дохода нужно иметь, чтобы чувствовать себя обеспеченным человеком? (укажите в у.е.) _____

12. Отметьте степень согласия с утверждениями:

2.1 Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

12.2 Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от экономического положения моей страны

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

13. Как изменился материальный уровень Вашей жизни за последние 2 года?

- значительно снизился _____
- скорее снизился, чем вырос _____
- остался без изменений _____
- скорее вырос, чем снизился _____
- значительно вырос _____

14. Каких изменений в материальном уровне жизни Вашей семьи Вы ожидаете в будущем году?

- значительно снизится _____
- скорее снизится, чем вырастет _____
- останется без изменений _____
- скорее вырастет, чем снизится _____
- значительно вырастет _____

15. В какой степени каждая из нижеперечисленных формулировок соответствует Вашему отношению к деньгам?

	совершенно не соответствует					полностью соответствует	
1. Все беды в обществе идут от денег: они приносят несчастье и зло	1	2	3	4	5	6	7
2. Деньги изменяют в худшую сторону (портят) людей	1	2	3	4	5	6	7

3. Ничего хорошего в деньгах нет	1	2	3	4	5	6	7
4. Деньги – это лишь средство существования человека в обществе	1	2	3	4	5	6	7
	1	2	3	4	5	6	7
5. Наличие денег есть показатель значимости человека в обществе, деньги возвышают человека	1	2	3	4	5	6	7
6. Деньги делают жизнь человека содержательной и счастливой	1	2	3	4	5	6	7
7. Ради денег стоит жить	1	2	3	4	5	6	7

16. В своей жизни каждый человек может по-разному стремиться реализовать нижеперечисленные функции денег. Оцените, пожалуйста, по

7-балльной шкале то, в какой степени эти стремления характерны для Вас.

Деньги необходимы для того, чтобы:	совсем не характерно							очень характерно						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
- удовлетворять необходимые физиологические потребности и поддерживать здоровье	1	2	3	4	5	6	7							
- быть средством достижения значимых целей в жизни	1	2	3	4	5	6	7							
- чувствовать себя в безопасности	1	2	3	4	5	6	7							
- удовлетворять любые свои желания	1	2	3	4	5	6	7							
- быть значимым, уважаемым человеком	1	2	3	4	5	6	7							
- сделать жизнь такой, какой она должна быть, т.е. создавать нормальные условия жизни	1	2	3	4	5	6	7							
- помогать другим людям	1	2	3	4	5	6	7							
- совершенствовать себя, духовно и физически расти	1	2	3	4	5	6	7							
- хорошо проводить время	1	2	3	4	5	6	7							
- развлекаться, шиковать	1	2	3	4	5	6	7							
- можно обходиться и без денег	1	2	3	4	5	6	7							

17. В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства? (обведите цифру)

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

5									
1 6	Со временем многие проблемы расизма и дискриминации разрешатся сами собой без вмешательства правительства.								
1 7	Правительство должно прилагать больше усилий для снижения расовой и этнической дискриминации.								
1 8	Некоторые меньшинства в России становятся жертвами дискриминации по расовому, религиозному или этническому признакам.								
1 9	Уровень преступлений на почве расовой, религиозной и этнической вражды в России повышается.								
2 0	Социальные институты (школы, больницы и другие службы) должны адаптироваться к этническому многообразию России.								
2 1	Если государственные структуры предпочитают брать на работу представителей определенных этнических групп, это их дело.								
2 2	Правительство должно служить примером другим и брать на работу представителей разных этнических групп.								

20. На какой промежуток времени вперед вы можете планировать свою жизнь?

1	2	3	4	5	6	7
Совсем не могу	1-5 лет	6-10 лет	11-15 лет	16-20 лет	21-25 лет	30 лет и больше

21. Прочитайте каждое из утверждений, приведённых ниже, и укажите свое согласие или несогласие с ним, используя следующую шкалу:

1	2	3	4	5	6	7
Абсолютно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	нейтраль но	Скорее всего согласен	Согласен	Абсолютно согласен

Поставьте цифру, соответствующую степени вашего согласия или несогласия, слева от каждого утверждения.

1. _____	У меня есть четкие долговременные цели, которыми я руководствуюсь при принятии жизненно важных решений.
2. _____	Важнее жить настоящим, чем строить планы на будущее.
3. _____	У меня есть ясные представления о своих жизненных приоритетах.
4. _____	Я больше думаю о сегодняшнем дне, чем о будущем.
5. _____	Ближние цели для меня гораздо важнее дальних.
6. _____	Знакомые считают меня человеком, планирующим свое будущее.
7. _____	Я часто делаю то, что хорошо сейчас, даже если это не принесет мне пользы

	в будущем.
8. _____	Будущее предсказать трудно, поэтому лучше жить сегодняшним днем.
9. _____	Лучше жить настоящим, чем будущим.
10. _____	Я думаю о долговременных последствиях своих поступков, прежде чем их совершить.
11. _____	Жизнь разочаровывает тех, кто жертвует сегодняшними радостями ради несбыточного будущего.
12. _____	Я много думаю о том, как мои сегодняшние поступки повлияют на мою будущую жизнь.
13. _____	“Ешь, пей и веселись, ибо завтра мы умрем” – это тот принцип, которому нужно следовать в жизни.

22. Несколько вопросов о политике и политиках.

1. Я считаю, что нужно принимать участие в выборах при любых обстоятельствах.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

2. По моему мнению, избранные политики в моей стране представляют наилучший выбор для страны.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

3. Вследствие растущей преступности и опасности на наших улицах, жесткие меры необходимо применять уже в случаях незначительных нарушений закона.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

4. Моя страна больше нуждается в усилении законов и порядка, чем в увеличении гражданских прав.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

5. Несмотря на события последних лет в моей стране, политики заслуживают наше уважение.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

6. Поддержка и почтение авторитетов являются наиважнейшими правилами и должны прививаться с детства.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

7. Политика меня не интересует.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

8. Я мог(ла) бы себе представить мою материальную поддержку работы политиков, за которых я проголосовал(а).

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

9. Я принимаю участие в политике.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

10. Я считаю, что другие политики должны брать пример с наших политиков.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

11. Если бы я мог(ла), я бы отстранил(а) от должности всех политиков в моей стране.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

12. Я прилагаю усилия для того, чтобы наиболее способные люди вошли в политику.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

13. По моему, следить за политикой не имеет смысла.

не согласен 1 2 3 4 5 6 7 абсолютно согласен

28. В заключение, немного о себе:

Укажите, пожалуйста, Ваш:

- пол _____ возраст _____ национальность _____
специальность _____

Где Вы учитесь или кем работаете в настоящее время? _____

29. Как бы Вы оценили бы свою религиозность?

- Атеист _____ безразличен к религии _____
допускаю существование Высших Сил _____
- я верующий человек _____ я верую и стараюсь соблюдать обряды
своей религии _____

Какую религию вы исповедуете (если Вы верующий)? _____

Приложение Б

Таблица Б1.

**Взаимосвязь социального капитала с экономическими и политическими установками
у жителей центра России**

Экономические установки	Уровень доверия β	Радиус доверия β	Сила гражданской идентичности β	Валентность гражданской идентичности β	R ²	F
<i>Психологическое благополучие</i>	20***		0,12**		0,06	110,7***
<i>Удовлетворенность жизнью</i>	24***			0,12*	0,07	150,1**
<i>Удовлетворенность материальным благополучием</i>		0,14**	0,13*		0,05	90,4***
<i>Субъективный экономический статус</i>		0,24***	0,13**		0,09	190,3***
<i>Экономическая самостоятельность</i>			0,12*	0,12*	0,04	70,8***
<i>Экономический патернализм</i>	0,16**		0,10*		0,04	70,7***
<i>Рост благосостояния за последние два года жизни</i>	0,11*	0,18***	0,12*		0,08	100,7***
<i>Прогноз роста благосостояния в будущем году</i>		0,26***		0,11*	0,10	190,8***
<i>Фактор «Деструктивная роль денег»</i>	-0,11*		-0,10*		0,03	40,8**
<i>Фактор «Смыслообразующая роль денег»</i>		22***			0,05	100,1***
<i>Фактор «Жизнеобеспечивающая роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник удовольствий»</i>		0,15**			0,02	80,7**
<i>Фактор «Деньги как источник безопасности и статуса»</i>					–	–

<i>Фактор «Деньги как источник нормальных условий жизни»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник помощи другим и самосовершенствования»</i>					–	–
<i>Этническая интолерантность</i>	-0,18***				0,03	120,3***
<i>Позитивное отношение к культурному многообразию</i>	0,11*				0,01	50,1*
<i>Ориентация на социальное равенство</i>	0,17***	-0,12*			0,03	60,7***
<i>Непрятие социальной и этнической дискриминации</i>					–	–
<i>Политическая активность</i>		0,21***	0,15**		0,08	170,0***
<i>Позитивное отношение к действующим политикам</i>		0,50***	0,15***		0,32	90,3***
<i>Политический авторитаризм</i>		0,15**		0,12*	0,05	90,4***

Таблица Б2.

Взаимосвязь социального капитала с экономическими и политическими установками у жителей регионов России

Экономические установки	Уровень доверия β	Радиус доверия β	Сила гражданской идентичности β	Валентность гражданской идентичности β	R²	F
<i>Психологическое благополучие</i>			0,16***		0,03	100,9***

<i>Удовлетворенность жизнью</i>			0,13**	0,11*	0,04	100,0**
<i>Удовлетворенность материальным благополучием</i>		0,15**		0,20***	0,08	160,9***
<i>Субъективный экономический статус</i>		0,15**		0,13*	0,05	100,1***
<i>Экономическая самостоятельность</i>				0,10*	0,01	30,9*
<i>Экономический патернализм</i>					–	–
<i>Рост благосостояния за последние два года жизни</i>				0,12**	0,02	60,8**
<i>Прогноз роста благосостояния в будущем году</i>				0,20***	0,04	170,1***
<i>Фактор «Деструктивная роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Смыслообразующая роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Жизнеобеспечивающая роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник удовольствий»</i>				0,21***	0,05	180,4***
<i>Фактор «Деньги как источник безопасности и статуса»</i>	-0,11*				0,01	50,1*
<i>Фактор «Деньги как источник нормальных условий жизни»</i>		-0,18***		0,13**	0,06	130,2***
<i>Фактор «Деньги как источник помощи другим и самосовершенствования»</i>	0,21 ***				0,05	100,5***
<i>Этническая интолерантность</i>	-0,13**				0,02	60,8**
<i>Позитивное отношение к культурному многообразию</i>	0,17***	-0,10*			0,03	60,4**
<i>Ориентация на социальное равенство</i>	0,20***	0,10*			0,04	80,3***
<i>Неприятие социальной и этнической дискриминации</i>	0,10*				0,01	40,3*
<i>Политическая активность</i>	0,13*				0,02	60,5*

<i>Позитивное отношение к действующим политикам</i>	0,11*	0,41***			0,20	470,8***
<i>Политический авторитаризм</i>					–	–

Таблица Б3.

Взаимосвязь социального капитала с экономическими и политическими установками у молодежи

Экономические установки	Уровень доверия β	Радиус доверия β	Сила гражданской идентичности β	Валентность гражданской идентичности β	R ²	F
<i>Психологическое благополучие</i>	0,23***		0,12**		0,07	180,6***
<i>Удовлетворенность жизнью</i>	0,23***		0,14**		0,08	200,4***
<i>Удовлетворенность материальным благополучием</i>	0,16***	0,11*			0,05	110,2***
<i>Субъективный экономический статус</i>	0,11*	0,11*			0,03	70,1***
<i>Экономическая самостоятельность</i>					–	–
<i>Экономический патернализм</i>		0,11*	0,11*		0,03	60,9***
<i>Рост благосостояния за последние два года жизни</i>	0,13**		12**		0,03	80,2***
<i>Прогноз роста благосостояния в будущем году</i>	0,14**				0,02	90,1**
<i>Фактор «Деструктивная роль денег»</i>	-0,14**				0,02	80,5**
<i>Фактор «Смыслообразующая роль денег»</i>	0,15**	0,16***			0,04	80,7***

<i>Фактор «Жизнеобеспечивающая роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник удовольствий»</i>				0,16***	0,02	110,2***
<i>Фактор «Деньги как источник безопасности и статуса»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник нормальных условий жизни»</i>		-0,12**			0,01	60,1*
<i>Фактор «Деньги как источник помощи другим и самосовершенствования»</i>	0,10*				0,01	40,5*
<i>Этническая интолерантность</i>	-0,15***				0,02	100,3*
<i>Позитивное отношение к культурному многообразию</i>	0,12**		0,10*		0,03	60,5**
<i>Ориентация на социальное равенство</i>	0,18***				0,03	130,4***
<i>Непрятие социальной и этнической дискриминации</i>					–	–
<i>Политическая активность</i>	0,14**				0,02	80,6**
<i>Позитивное отношение к действующим политикам</i>	45***		0,09*	0,11**	0,27	550,2***
<i>Политический авторитаризм</i>		0,20***		0,10*	0,06	140,8**

Таблица Б4.

Взаимосвязь социального капитала с экономическими и политическими установками у взрослых

Экономические установки	Уровень доверия β	Радиус доверия β	Сила гражданской идентичности β	Валентность гражданской идентичности β	R ²	F
<i>Психологическое благополучие</i>					–	–
<i>Удовлетворенность жизнью</i>					–	–
<i>Удовлетворенность материальным Благополучием</i>				0,15**	0,02	70,3**
<i>Субъективный экономический статус</i>					0,03	100,4***
<i>Экономическая самостоятельность</i>					–	–
<i>Экономический патернализм</i>	0,17***				0,03	90,6**
<i>Рост благосостояния за последние два года жизни</i>					–	–
<i>Прогноз роста благосостояния в будущем году</i>		0,14*		0,17**	0,06	100,2***
<i>Фактор «Деструктивная роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Смыслообразующая роль денег»</i>		0,18**			0,03	90,8**
<i>Фактор «Жизнеобеспечивающая роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник удовольствий»</i>		0,17**	0,12*		0,03	40,7**
<i>Фактор «Деньги как источник безопасности и статуса»</i>				0,12*	0,02	40,6*
<i>Фактор «Деньги как источник нормальных условий жизни»</i>		-0,15*	-0,13*	-0,13*	0,08	90,1***
<i>Фактор «Деньги как источник помощи другим и самосовершенствования»</i>	0,20***				0,04	120,8***

<i>Этническая интолерантность</i>	-0,19***				0,04	110,8***
<i>Позитивное отношение к культурному многообразию</i>	0,11*				0,01	40,0*
<i>Ориентация на социальное равенство</i>	0,16**	-0,13*			0,03	50,5**
<i>Неприятие социальной и этнической дискриминации</i>	0,13*				0,02	50,4*
<i>Политическая активность</i>		0,24***	0,16**		0,11	180,9***
<i>Позитивное отношение к действующим политикам</i>		45***	0,12*		0,24	500,5***
<i>Политический авторитаризм</i>					–	–

Таблица В5.

**Взаимосвязь социального капитала с экономическими и политическими установками
(вся выборка N=903)**

Экономические установки	Уровень доверия β	Радиус доверия β	Сила гражданской идентичности β	Валентность гражданской идентичности β	R²	F
<i>Психологическое благополучие</i>	0,07*		0,14***		0,03	100,9***
<i>Удовлетворенность жизнью</i>	0,12***		0,10**	0,10**	0,04	110,9***
<i>Удовлетворенность материальным благополучием</i>		0,15***		0,12***	0,05	180,3***
<i>Субъективный экономический статус</i>		0,15***	0,09*	0,11**	0,06	170,8***

<i>Экономическая самостоятельность</i>				13***	0,02	140,0***
<i>Экономический патернализм</i>	0,14***				0,02	140,4***
<i>Рост благосостояния за последние два года жизни</i>		0,08*	0,09*	0,08*	0,03	80,2***
<i>Прогноз роста благосостояния в будущем году</i>		0,15***		0,15***	0,06	230,6***
<i>Фактор «Деструктивная роль денег»</i>			-0,08*		0,01	40,7*
<i>Фактор «Смыслообразующая роль денег»</i>		0,16***		0,08*	0,03	100,4***
<i>Фактор «Жизнеобеспечивающая роль денег»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник удовольствий»</i>		0,11**	-0,08*	0,15***	0,04	100,8***
<i>Фактор «Деньги как источник безопасности и статуса»</i>					–	–
<i>Фактор «Деньги как источник нормальных условий жизни»</i>		-0,16***			0,03	190,5***
<i>Фактор «Деньги как источник помощи другим и самосовершенствования»</i>	0,15***				0,02	170,5***
<i>Этническая интолерантность</i>	-0,15				0,02	180,7***
<i>Позитивное отношение к культурному многообразию</i>	0,17				0,03	23***
<i>Ориентация на социальное равенство</i>	0,19***	-0,10**			0,04	140,6***
<i>Неприятие социальной и этнической дискриминации</i>	0,10**				0,01	70,1**
<i>Политическая активность</i>		17***	0,11**		0,05	200,0***
<i>Позитивное отношение к действующим политикам</i>		45***	0,10**	0,08*	0,26	900,1***
<i>Политический авторитаризм</i>		14***			0,02	160,0***

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

This document was created by Unregistered Version of
Word to PDF Converter

Литературный редактор С. А. Татарко

Тираж 500 экз.