



Электронная библиотека
Гражданское общество в России

А. Н. Татарко

Социальный капитал и модели
экономического поведения русских
и представителей народов Кавказа

Электронный ресурс

URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Tatarko_kavkaz.pdf

Перепечатка с сайта НИУ-ВШЭ
<http://www.hse.ru>

URL: <http://www.civisbook.ru>

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РУССКИХ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАРОДОВ КАВКАЗА¹

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

В социальной психологии данное понятие довольно долго использовалось мало, существует очень небольшое количество социально-психологических работ, в которых используется данный термин [Нестик, 2003; 2007; 2009; Шихирев, 2003; Cohen, Prusak, 2001; Nahapiet, 1998], тем не менее эмпирические социально-психологические исследования социального капитала как целостного явления в социальной психологии отсутствуют. При этом феномены, объединяемые понятием «социальный капитал», в социальной психологии изучаются. Однако целостная концепция социального капитала и методология его оценки в социальной психологии на настоящий момент не построены, что делает разработки в русле данной проблематики новым теоретико-эмпирическим направлением в социальной психологии.

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

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этнической культурой общества [Культура имеет значение, 2002; Фукуяма, 2006; Allic, Realo,

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

2004], в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросс-культурные сравнения социального капитала особенно важными при его исследовании в поликультурном обществе, каким является Россия.

Анализ понятия «социальный капитал» позволяет предложить следующее социально-психологическое определение данного феномена: *это совокупность психологических отношений, способствующих повышению материального и психологического благополучия индивидов и групп без нанесения ущерба иным субъектам социальной системы.*

Проанализировав существующие в социологии, экономике, социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы полагаем, что наиболее релевантным для психологии измерениями социального капитала общества, являются следующие:

- *доверие;*
- *взаимная толерантность.*

Мы предлагаем рассматривать эти два компонента в качестве основных психологических измерений социального капитала. Кроме того, при анализе социального капитала на макроуровне нам представляется целесообразным включить также в его структуру третий компонент – *гражданскую идентичность.*

Прояснить различные 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-психологического 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.

Ранее мы рассматривали, каким образом связан социальный капитал с экономическими представлениями. В рамках данного исследования рассмотрению подлежала взаимосвязь измерений социального капитала и сценариев экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп.

Методика

1. Методики оценки социального капитала.

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

2. Методика сценариев экономического поведения.

Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовался так называемый метод поведенческих сценариев, когда респонденту дается описание социальной ситуации (сценария), а затем его просят дать оценку данной ситуации с помощью специально разработанных шкал. Методика сценариев экономического поведения разработана и апробирована на базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ ВШЭ. Сведения о результатах апробации можно найти в научном отчете лаборатории за 2010 г.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

9. Биполярное измерение: «Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости».

В методике для оценки использовался полюс «Распределение финансового вознаграждения по справедливости».

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

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

В табл. 1 представлены характеристики выборки исследования.

Таблица 1. Характеристики выборки исследования

Регион	Этническая группа	Количество респондентов
Москва и Московская область	Русские	221
Ставропольский край	Русские	56
Северная Осетия – Алания	Осетины	45
Чеченская Республика	Чеченцы	37
Чукотский автономный округ	Русские	57
Кабардино-Балкария	Балкарцы	100

Результаты исследования

В процессе анализа были сопоставлены показатели двух наиболее крупных групп – русских и представителей народов Кавказа. Русские опрашивались в различных регионах, что позволяет в определенной мере нивелировать межрегиональные различия. При анализе русские Москвы, Московской области, Чукотского АО и Ставропольского края были объединены в одну группу ($N = 334$). Вторую группу составили представители народов Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы ($N = 182$).

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

Из табл. 2 видно, что не выявлено на макроуровне, т.е. социетальном или уровне общества, социальный капитал русских и народов Кавказа отличается мало. Не выявлено значимых различий в уровне доверия, позитивности, выраженности гражданской идентичности. Также не выявлено значимых различий

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

Таблица 2. Средние значения показателей социального капитала в двух группах (полужирным выделены статистически значимые различия)

Показатели	Среднее		Уровень значимости различий
	русские	народы Кавказа	
Характеристики гражданской идентичности			
в какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства	3,42	3,33	0,424
какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин своего государства	2,45	2,64	0,091
Межличностное доверие	2,63	2,59	0,718
Толерантность к представителям иных групп			
этнические меньшинства	3,22	3,51	0,004
иные вероисповедания	3,51	3,62	0,272
сексуальные меньшинства	2,63	2,35	0,008
инакомыслящие	3,45	3,14	0,002
Общая толерантность к иным (среднее по четырем вопросам)	3,21	3,17	0,63

В табл. 3 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Кавказа. В таблице оставлены только статистически значимые различия, видно, что статистически значимые различия обнаружены по оценкам 10 из 11 видов экономического поведения, т.е. различий довольно много. Большинство различий для данных ситуаций обнаружено по параметру «типичность», т.е. типичности данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

Таблица 3.

Средние значения показателей шкал сценариев экономического поведения в двух группах

Показатели		Среднее		Уровень значимости различий
		русские	народы Кавказа	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение	2,43	2,81	0,024
	Типичность	4,08	3,47	0,001
Экономия времени	Типичность	3,71	4,06	0,051
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	4,22	3,80	0,006
Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение	3,42	3,88	0,030
	Готовность	3,44	4,05	0,004
Экономическая индифферентность	Типичность	4,56	4,04	0,003
Приоритет прибыли над законом	Готовность	4,43	4,03	0,052
	Типичность	5,20	4,65	0,001
Экономическая пассивность	Эмоциональное предпочтение	2,69	3,18	0,009
	Готовность	2,89	3,34	0,017
	Типичность	4,17	3,78	0,017
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Типичность	3,39	3,77	0,043
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение	5,21	4,61	0,005
	Готовность	5,25	4,46	0,000
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Типичность	4,88	4,42	0,005

В табл. 4 и 5 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения. В них представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социального капитала.

Таблица 4.

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

Установки экономического поведения		Предикторы				R ²
		межличностное доверие	толерантность к предст. иных групп	позитивность гражд. идент.	выраженность гражд. идент.	
		β	β	β	β	
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	0,14*				0,02
	Экономическая индифферентность			-0,15**		0,02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение			0,18**		0,03
	Готовность	-0,15**			-0,14*	0,05
	Типичность			0,16**		0,03
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-0,14*				0,02

В табл. 4 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских.

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

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

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

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

Таблица 5. Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (народы Кавказа)

Установки экономического поведения		Предикторы				R ²
		межлич- ностное доверие	толерант- ность к предст. иных групп	позитив- ность гражд. идент.	выражен- ность гражд. идент.	
		β	β	β	β	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение			-0,25***		0,06
	Готовность				0,23***	0,05
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение		-0,18**			0,03
Расточительность в экономическом поведении	Готовность				0,14*	0,02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение	-0,23**	-0,15*		0,15*	0,10
	Готовность	-0,21**	-0,14*		0,18*	0,08
	Типичность	-0,17*				0,03
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Готовность	0,15*				0,02
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение				-0,14*	0,02
	Готовность				-0,15*	0,02
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-0,15*				0,02
	Типичность	-0,24***				0,06

В табл. 5 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа.

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

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

Позитивность гражданской (российской) идентичности представителей народов Кавказа отрицательно связана с эмоциональным предпочтением экономического патернализма. *Выраженность гражданской (российской) идентичности* у представителей народов Кавказа преимущественно связана с поведенческим компонентом экономических установок.

Выводы

1. Между русскими и представителями народов Кавказа не обнаружено статистически значимых различий по показателям социального капитала на макроуровне (уровне общества).

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

3. Показатели социального капитала на макроуровне взаимосвязаны с установками на различные виды экономического поведения. Однако нельзя ска-

зять, что взаимосвязь очень сильная, поскольку коэффициенты регрессионных уравнений невысоки. Аналогичный эффект был обнаружен при исследовании связи социального капитала с экономическими представлениями. По всей видимости, существует большое количество факторов, опосредствующих связь социального капитала и экономических установок.

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

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

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

Литература

Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М.: Изд-во Московской школы политических исследований, 2002.

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

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

Нестик Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 2. С. 29–42.

Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М., 1996.

Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: Ермак, 2004.

Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–32.

Allic J., Reallo A. Individualism-collectivism and Social Capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35(1). P. 29–49.

Almedom A.M. Social Capital and Mental Health: An Interdisciplinary Review of Primary Evidence // Social Science and Medicine. 2005. 61. P. 943–964.

Cohen D., Prusak L. In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work. Boston, 2001.

Day R.E. Social Capital, Value, and Measure: Antonio Negri's Challenge to Capitalism // Journal of the American Society for Information Science and Technology. 2002. 53. P. 1074–1082.

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.

Knack S., Keefer P. Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. 112(4). P. 1251–1288.

Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. 1998. 23(2). P. 242–266.

Putnam R. Social Capital Measurements and Consequences // Canadian Journal of Policy Research. 2001. Vol. 2. № 1.