

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт психологии Российской академии наук

На правах рукописи

Татарко Александр Николаевич

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
ЛИЧНОСТИ В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ ОБЩЕСТВЕ**

Специальность 19.00.05 – социальная психология
(психологические науки)

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
доктора психологических наук

Москва

2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
РАЗДЕЛ I.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЛИЧНОСТИ В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ ОБЩЕСТВЕ	30
ГЛАВА 1. Социально-психологический капитал личности: характеристика явления	30
1.1. Использование понятия «капитал» в психологии.....	30
1.2. Содержание, свойства и функции социально-психологического капитала личности.....	36
1.2.1. Социально-психологические отношения как ресурс личности.....	36
1.2.1.1. Ресурсный подход в психологии.....	36
1.2.1.2. Проблема отношений в психологии.....	46
1.2.1.3. Рассмотрение социально-психологических отношений с точки зрения ресурсного подхода.....	53
1.2.2. Формы капитала индивида и группы.....	61
1.2.2.1. Интеллектуальный капитал.....	63
1.2.2.2. Социальный капитал.....	65
1.2.2.3. Психологический капитал.....	76
1.3. Отличия социально-психологического капитала личности от других форм капитала.....	79
1.4. Функции социально-психологического капитала личности.....	85
ГЛАВА 2. Структура социально-психологического капитала личности	88
2.1. Концепция структуры социально-психологического капитала личности.....	88
2.2. Характеристика компонентов социально-психологического капитала личности.....	110
2.2.1. Компоненты «интегрирующего» социально-психологического капитала.....	110
2.2.2. Психологическое чувство общности как основа «консолидирующего» социально-психологического капитала.....	124
ГЛАВА 3. Эффекты доверия и социальной поддержки на макросоциальном и микросоциальном уровнях	130
3.1. Доверие как фактор социально-экономического развития.....	130
3.2. Влияние доверия и социальной поддержки на субъективное благополучие.....	135
ГЛАВА 4. Влияние поликультурности на доверие и интеграцию общества	139
4.1. Доверие и социальная сплоченность в различных культурах.....	139
4.2. Влияние культурной неоднородности на интеграцию общества.....	144

ГЛАВА 5. Соотношение ценностных ориентаций и социально-психологического капитала личности.....	153
5.1. Общность ценностей как основа сплоченности и взаимного доверия.....	153
5.2. Теория ценностных ориентаций личности Ш. Шварца.....	155
5.3. Предположение о ценностной регуляции использования личностью социально-психологического капитала.....	163
Выводы по разделу I.....	166
РАЗДЕЛ II.	
СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ЛИЧНОСТИ В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ ОБЩЕСТВЕ: ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ И КРОССКУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ.....	168
ГЛАВА 6. Верификация структуры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе	168
ГЛАВА 7. Исследование экономико-психологических эффектов социально-психологического капитала личности.....	174
7.1. Сопряженность социально-экономического развития и социально-психологического капитала	175
7.2. Доверие личности и экономическое поведение в условиях социальной дилеммы	185
7.3. Взаимосвязь компонентов социально-психологического капитала с экономическими установками и представлениями личности.....	204
7.3.1. Доверие, гражданская идентичность и воспринимаемая социальная поддержка как факторы отношения личности к деньгам.....	205
7.3.2. Взаимосвязь компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала с моделями экономического поведения: кросскультурный анализ.....	220
7.3.3. «Консолидирующий» социально-психологический капитал как фактор успеха при открытии нового бизнеса	237
Глава 8. Социально-психологический капитал в контексте этнокультурной гетерогенности.....	260
8.1. Кросскультурный анализ социально-психологического капитала.....	260
8.2. Влияние этнической гетерогенности регионов России на социально-психологический капитал их населения.....	274
Глава 9. Ценностные ориентации и социально-психологический капитал личности: кросскультурный анализ.....	285
9.1. Влияние четырех ценностных оппозиций на «интегрирующий» социально-психологический капитал.....	285
9.2. Взаимосвязь ценностных ориентаций с «интегрирующим» и «консолидирующим» социально-психологическим капиталом в трех этнических группах.....	298
Глава 10. Субъективное благополучие и социально-психологический капитал личности.....	307

10.1. Кросскультурный анализ взаимосвязи компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала и субъективного благополучия личности.....	307
10.2. Общая оценка влияния социально-психологического капитала на субъективное благополучие.....	325
Выводы по разделу II.....	328
ВЫВОДЫ	330
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	335
БИБЛИОГРАФИЯ	339
ПРИЛОЖЕНИЯ	374
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Инструментарий исследования социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.....	374
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Методика оценки предпринимательского намерения.....	379
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Методика исследования экономических представлений.....	382
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Методика оценки радиуса доверия личности.....	384
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Методика поведенческих сценариев для исследования экономических установок личности.....	385
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. Характеристики репрезентативности выборки исследования, проведенного в 2012 году в Центральном и Северо-Кавказском федеральных округах.....	391
ПРИЛОЖЕНИЕ 7. Оригинальная графическая версия модели структуры СПКЛ.....	402

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы и актуальность исследования. Проблема влияния социально-психологических и культурно-психологических факторов на социально-экономическое развитие общества является чрезвычайно сложной и исследуется относительно недавно (Харрисон, Хантингтон, 2002; Лебедева, Татарко, 2007; 2009; Bond et al., 2004; Allik, Realo, 2004). Это влияние становится более сложным в поликультурном обществе. Поэтому при исследовании социально-психологических ресурсов экономического развития и благополучия необходимо рассматривать целостную и сложную систему социально-психологических факторов, вплетенных в определенный социокультурный контекст. В этой связи важным представляется исследование влияния этнокультурного фактора на социально-психологические ресурсы развития общества, особенно на социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе.

В последние десятилетия в развитых странах, в том числе в России, помимо экономического и научно-технического прогресса наметился беспрецедентный рост миграций (Tartakovsky, 2013). Во-первых, в страны въезжает много инокультурных мигрантов. Во-вторых, население внутри поликультурного государства также имеет широкие возможности для активной внутренней миграции. Внутренние миграции могут приводить к ряду проблем в сфере межэтнического взаимодействия, если культурная дистанция между этническими группами внутри одного общества довольно велика (Дробижева, 1998).

По данным ООН Российская Федерация находится на втором месте после США по количеству инокультурных мигрантов. Согласно переписи 2010 г., на территории России проживают представители 194 народов и этногрупп. Интенсивная миграция порой приводит к различным трудностям в сфере межэтнических отношений, которые активно изучаются в кросскультурной

психологии, в том числе и в России (Гриценко, 2002; Лебедева, Татарко, 2002, 2005, 2009; Стефаненко, 1996). Однако в кросскультурной психологии уделено недостаточное внимание вопросу о том, как поликультурность общества влияет на экономико-психологические феномены. До сих пор не ясно, ускоряет ли развитие общества активная миграция, повышая его конкурентоспособность или, наоборот, такое общество становится более уязвимым и развивается медленнее, поскольку ему приходится преодолевать массу трудностей.

В процессе постановки проблемы исследования, автором выявлен ряд противоречий, лежащих в ее основе:

- общества, в которых люди больше доверяют друг другу, являются более сплоченными, успешными и конкурентоспособными по сравнению с обществами, в которых люди склонны меньше доверять окружающим (Knack, Keefer, 1997; La Porta et al., 1997), однако, готовность доверять другим людям, для отдельной личности не всегда является условием ее успеха (Pillutla et al., 2003; Schul et al., 2008);

- высокая этническая гетерогенность, приток мигрантов, согласно одним данным могут снижать доверие, сплоченность общества и его политическую стабильность (Alesina, La Ferrara, 2000; Coffe, Geys, 2006; Putnam, 2007; 2009; Sampson et al., 1997), согласно другим данным не оказывают значимого влияния на сплоченность общества, но могут способствовать его развитию (Bevelander, Pendakur, 2009; Johnston, Soroka, 2001; Gesthuizen et al., 2009);

- высокая плотность социальных связей, включенность людей в большое число групп и организаций являются важными условиями социально-экономического и социально-политического развития обществ (Aldridge et al., 2002; Halpern, 2001; Kawachi et al., 1999; Bowles, Gintis, 2002; Dale, Newman, 2010), однако, высокая социальная активность требует от индивида определенных затрат на поддержание социальных связей, что не всегда оказывается для него благоприятным (Allen, 2009; Gracia, 2008);

- доверие и социальная сплоченность связаны с уровнем социально-экономического развития стран (Knack, Keefer, 1997; Zak, Knack, 2001; Koster, Bruggeman, 2008), но на уровне отдельных регионов внутри страны такая связь не обнаруживается (Glaeser, Redlick, 2009).

С авторской точки зрения, разрешить данные противоречия можно, если выявить систему социально-психологических факторов, которые могут быть общими для благополучия, как отдельной личности, так и общества в целом, то есть являются социально-психологическим ресурсом благополучия и личности, и общества. Для снятия указанных противоречий необходима разработка концепции социально-психологического капитала личности, который, с одной стороны позволяет повысить субъективное благополучие личности, а с другой – является индивидуально-психологической основой социального капитала общества, связанного с его благополучием и процветанием. В этой связи **научная проблема состоит в** разработке психологической концепции, раскрывающей структуру и содержание социально-психологических отношений, которые являются социально-психологическим ресурсом личности в поликультурном обществе, позволяют человеку адаптироваться в гетерогенной социальной среде, лежат в основе интеграционных процессов и могут способствовать развитию общества в целом. Указанную систему отношений мы называем «социально-психологическим капиталом личности» (СПКЛ).

Социально-психологический капитал личности, с авторской точки зрения, является психологической основой социального капитала общества (Putnam, 2007; 2009), как его интегрального ресурса. Социально-психологический капитал личности – это системно организованный и сбалансированный ресурс социально-психологических отношений личности к обществу в целом и к своему непосредственному окружению, основанный на доверии и способствующий повышению субъективного благополучия и адаптированности личности в обществе. Для того, чтобы социальный капитал

общества был высоким, необходимо, чтобы *большинство* людей в обществе обладали высоким социально-психологическим капиталом. Существование такого психологического ресурса невозможно без взаимного доверия. Доверие - это убежденность в чьей-либо искренности, честности, добросовестности. Благодаря доверию становится возможным построение отношений между людьми в обществе, в том числе и между представителями различных этнических групп (Gundelach, Freitag, 2014). Доверие имеет множество позитивных эффектов как на индивидуальном уровне, так и на групповом. Люди, которые умеют доверять другим, обладают более высоким психологическим благополучием и психологическим здоровьем (Lindstrom, Mohseni, 2009). Таким людям легче налаживать позитивные отношения с окружающими (Ferrin et al., 2007; Guenzi, Georges, 2010). На макроуровне доверие сопряжено с экономическим развитием стран (Knack, Keefer, 1997; Zak, Knack, 2001), которое становится возможным благодаря возникновению и формированию определенных норм и правил взаимоотношений, облегчающих взаимодействие между людьми в обществе.

Степень разработанности проблемы. Анализ современного состояния психологической науки показывает, что одним из путей повышения ее социальной релевантности является развитие новой области исследований, которая называется *«макропсихология»*. Основной целью данной научной области является психологическое изучение социальных процессов, релевантных обществу в целом (Юревич, Ушаков, 2007; Юревич, Ушаков, Цапенко, 2007). Вопросы, связанные с изучением социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе лежат в проблемном поле макропсихологии. С уверенностью можно сказать, что проблема социально-психологического капитала личности как целостного, интегрального явления, в социальной психологии не разработана и в данной диссертации рассматривается впервые. Тем не менее, понятие «капитал» уже прочно вошло в терминологический аппарат зарубежной и отечественной социальной

психологии. В зарубежной социальной психологии существует направление исследований феномена т.н. «позитивного психологического капитала» (Luthans, et al., 2007; Luthans, et al., 2008; Avey, et al., 2006; Avey, et al., 2008). Отечественными социальными психологами проводятся исследования в области человеческого капитала (Юрьев, 2009), а тематика социального капитала выходит на одно из первых мест в социальной психологии (Шихирев, 2003б, с. 21). Разработки в данном направлении велись и ведутся авторитетными отечественными исследователями (Шихирев, 2003а; Шихирев, 2003б; Свенцицкий, Почебут, 2009; Нестик, 2009; Почебут, Свенцицкий и др., 2014).

Цель настоящего исследования состоит в разработке структуры социально-психологического капитала личности, исследовании его влияния на поведение, установки и представления людей, а также изучении факторов, влияющих на него в поликультурном обществе.

Объект исследования – социально-психологический капитал личности.

Предмет разрабатываемого научного направления - структура социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе, его межэтнические различия, предикторы и следствия.

Основная теоретическая гипотеза исследования. Социально-психологический капитал личности является системным ресурсом социально-психологических отношений, повышающим субъективное благополучие и эффективность социально-экономического поведения. Социально-психологический капитал личности включает в себя две подсистемы социально-психологических отношений, способствующих интеграции личности в общество и консолидации у личности ресурсов социальной поддержки. Этническая неоднородность общества обуславливает вариативность уровней отдельных компонентов социально-психологического капитала личности у представителей различных этнических групп.

Эмпирические гипотезы исследования.

1. Структура социально-психологического капитала личности является системным образованием и включает в себя два составных компонента. Первый компонент характеризует «интегрирующий» социально-психологический капитал, его структурные элементы являются ресурсом участия личности в интеграционных процессах внутри поликультурного общества. Второй компонент характеризует «консолидирующий» социально-психологический капитал, позволяющий личности получать поддержку от окружения.

2. «Интегрирующий» компонент социально-психологического капитала включает в себя макросоциальное доверие личности, толерантность к этническому многообразию и позитивность гражданской идентичности; «консолидирующий» компонент социально-психологического капитала включает в себя различные виды поддержки, которые личность может получить благодаря включенности в социально-психологические отношения. Микросоциальное доверие личности вносит вклад в оба компонента.

3. Социально-психологический капитал и субъективное благополучие личности позитивно взаимосвязаны.

4. Социально-экономические установки и представления взаимосвязаны с социально-психологическим капиталом личности.

5. Социально-психологический капитал личности способствует более успешной реализации предпринимательских намерений.

6. Ценностные ориентации и социально-психологический капитал личности взаимосвязаны. Существуют как культурно-универсальные, так и культурно-специфические связи ценностных ориентаций и социально-психологического капитала личности.

7. В поликультурном обществе существуют различия в выраженности компонентов структуры социально-психологического капитала у представителей различных этнических групп.

8. Этническое разнообразие региона проживания людей внутри поликультурного общества является фактором, оказывающим влияние на социально-психологический капитал личности.

Объект, предмет, цель и гипотезы исследования обусловили постановку и решение следующих **задач**.

В теоретической части исследования:

1) Теоретическое обоснование социально-психологического капитала личности как самостоятельного психологического явления.

2) Разработка концептуальной модели социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

3) Анализ свойств и функций социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

4) Рассмотрение и обоснование психологических и социокультурных факторов детерминации социально-психологического капитала личности.

В эмпирической части исследования:

5) Разработка и апробация инструментария оценки социально-психологического капитала личности.

6) Эмпирическая верификация модели психологической структуры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

7) Выявление связи социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе с психологическим благополучием личности.

8) Изучение связи социально-психологического капитала личности с экономико-психологическими характеристиками личности: установками, представлениями, отношением к экономическим реалиям, отдельными видами экономического поведения.

9) Выявление кросскультурных различий в социально-психологическом капитале личности представителей различных этнических групп.

10) Рассмотрение взаимосвязи компонентов социально-психологического капитала личности и ценностных ориентаций представителей различных этнических групп.

11) Изучение связи этнической гетерогенности регионов России с социально-психологическим капиталом их населения.

Теоретико-методологическую основу исследования составили: фундаментальные положения системного подхода в психологии (Б.Ф. Ломов, А.Л. Журавлев, Я.А. Пономарев, Л.Г. Дикая, В.Д. Шадриков, В.В. Знаков, Е.А. Сергиенко); субъектного подхода (С.Л. Рубинштейн, А.В. Брушлинский, К.А. Абульханова-Славская, А.Н. Леонтьев); психологической теории отношений (А.Ф. Лазурский, В.М. Бехтерев, М.Я. Басов, В.Н. Мясищев, Н.Н. Обозов, А.А. Бодалев, В.П. Позняков, И.Р. Сушков, Ф. Heider); положения ресурсного подхода, применяемые в социальной психологии (А.Н. Лутошкин, А.Л. Журавлев, С.А. Багрецов, А. Б. Золотов), психологии личности (Д.А. Леонтьев, К. Муздыбаев) и общей психологии (Д. Канеман, В.А. Бодров, В.Н. Дружинин, Д.Н. Ушаков, М.А. Холодная, А.Г. Маклаков, Н.Е. Водопьянова, Г.М. Зараковский); теория психологического климата группы (К.К. Платонов, Е.С. Кузьмин, А.К. Уледов, А.А. Русалинова, А.Н. Лутошкин, Б.Д. Парыгин, В.В. Косолапов); теоретические представления о различных формах капитала (А. Маршалл, В.В. Радаев, I. Light, F. Luthans, J. Avey); теория социального капитала (Дж. Коулман, Р. Инглхарт, Ф. Фукуяма, П. Бурдьё, Р. Патнэм, N. Lin) и социально-психологические работы, выполненные в рамках теории социального капитала (П.Н. Шихирев, Т.А. Нестик, Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий); исследования психологического чувства общности (D. W. McMillan, S.B. Sarason, L. Freeman, M.R. Anderson); положения психологической теории доверия (А.Б. Купрейченко, Т.П. Скрипкина, R.J. Lewicki); методологические принципы кросскультурной психологии (J. Berry, D. Matsumoto); исследования психологических факторов, влияющих на межэтнические отношения в России (Н.М. Лебедева, В.В. Гриценко, Е.Н.

Резников); исследования влияния культурного многообразия обществ на их интеграцию (А. Alesina, М. Gesthuizen, Н. Coffe, R. Hardin, R. Sampson, М. Savelkoul, Р. Bevelander); этнофункциональный подход в психологии (В.А. Сухарев); психологические подходы к измерению культур (G. Hofstede, М. Bond, S. Schwartz); исследования социальной и этнической идентичности личности (Т.Г. Стефаненко, М.В. Воловикова, Н.Л. Иванова, Н. Tajfel, J. Turner); отечественные исследования в области экономической психологии (О.С. Дейнека, А.Н. Лебедев-Любимов, А.Л. Журавлев, В.П. Позняков); исследования субъективного и психологического благополучия (В.А. Хащенко, И.А. Джидарьян, N. Bradburn, K. Ryff, E. Diener, M. Seligman).

Методы исследования. Для решения поставленных задач были выбраны следующие методы исследования: анкетный опрос, эксперимент, метод анализа вторичных данных (проводился анализ баз данных массовых всемирных и европейских опросов – «Всемирное исследование ценностей», «Европейское социальное исследование»).

Инструментарий, используемый в процессе анкетного опроса, включал комплекс методик для оценки социально-психологического капитала личности, а также ряда других переменных, характеризующих его предикторы и следствия. Социально-психологический капитал личности оценивался при помощи методик, направленных на изучение: различных видов доверия личности, толерантности к этническому многообразию, позитивности гражданской идентичности, включенности в деятельность различных ассоциаций и организаций, а также восприятия социальной поддержки.

Помимо методик, направленных на изучение социально-психологического капитала личности, инструментарий включал методики для изучения экономических установок, представлений личности, отношения личности к экономическим реалиям; использовалась методика изучения предпринимательских намерений личности (разработанная автором диссертации на основе теории планируемого поведения А.Айзена); методика

оценки психологического благополучия К. Рифф; методика оценки субъективного благополучия Е. Динера; опросник «Ценностный портрет личности» Ш. Шварца (старая версия, включающая 10 ценностей и новая версия, включающая 19 ценностей); методика «Шкала денежных убеждений и поведения» А. Фёнема.

Обработка эмпирических данных. При обработке использовались следующие методы анализа данных: корреляционный, регрессионный, эксплораторный и конфирматорный факторный анализы, моделирование при помощи структурных уравнений, а также параметрические и непараметрические методы оценки статистической значимости различий. Большинство вычислений сделано с использованием статистического пакета SPSS 19.0. Конфирматорный факторный анализ и моделирование при помощи структурных уравнений осуществлялось в программе AMOS 19.0. Мультиуровневый конфирматорный факторный анализ и моделирование структурными уравнениями осуществлялись при помощи программы MPLUS 6.0.

Эмпирическая база исследования. Эмпирическая база исследования представлена результатами социально-психологического опроса представителей различных этнических групп, проживающих в разных регионах РФ. Представители шести этнических групп опрошены в России – русские, башкиры, татары, чеченцы, дагестанцы, армяне. Опрос проводился в центральной части России (Москва, Санкт-Петербург), Республике Башкортостан и республиках Северо-Кавказского федерального округа. Седьмая группа представлена китайцами, опрошенными в Китае, г. Пекин. В эмпирических исследованиях, выполненных в 2005-2011 гг. общий объем выборки составил 5969 респондентов. В выборку репрезентативного исследования, проведенного в 2012-м году в Центральном и Северо-Кавказском федеральных округах, вошел 2061 человек (исследование проведено на базе Международной научно-учебной лаборатории

социокультурных исследований НИУ-ВШЭ). Таким образом, общее количество опрошенных респондентов составило 8030 человек. Возраст респондентов от 18 до 60 лет.

Для дополнительного анализа были использованы данные Всемирного исследования ценностей (WVS). Была использована база данных 5-й волны за 2005-2008 гг., опубликованная в интернете 9 января 2009 года. Вышеупомянутая база включает данные по 57 странам.

Научная новизна и теоретическая значимость исследования.

1. Автором диссертации на основе ресурсного подхода в психологии, психологической теории отношений, психологических исследований в области социального капитала, кросскультурной и экономической психологии, а также при использовании положений системного подхода, разработано и обосновано новое направление в социальной психологии – концепция социально-психологического капитала личности. В рамках данной концепции разработан методологический подход к изучению социально-психологического капитала личности, характеризующего ресурс социально-психологических отношений личности в поликультурном обществе.

2. Разработана и эмпирически верифицирована структура социально-психологического капитала личности, которая, согласно авторским представлениям, имеет системную организацию и включает в себя две подсистемы социально-психологических отношений, являющихся ресурсом личности. Данные подсистемы характеризуют «интегрирующий» и «консолидирующий» социально-психологический капитал личности. Показано, что системообразующим фактором социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе является доверие личности.

3. С опорой на авторский теоретический подход разработан и апробирован инструментарий оценки социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

4. Теоретически и эмпирически обосновано рассмотрение социально-психологического капитала в качестве одного из ресурсов личности. Доказана прогностическая ценность социально-психологического капитала как ресурса личности. Показано, что люди, обладающие более высоким социально-психологическим капиталом, характеризуются более высоким субъективным благополучием, более продуктивными экономическими установками, они более успешны при открытии собственного бизнеса.

6. Исследована взаимосвязь ценностей с социально-психологическим капиталом личности у представителей различных этнических групп.

7. Эмпирически показана неоднородность распределения социально-психологического капитала в поликультурном обществе. Выявлено, что существуют различия в выраженности компонентов социально-психологического капитала у представителей разных этнических групп. Кросскультурных исследований социально-психологического капитала в поликультурных обществах до настоящего времени не проводилось.

8. Впервые, путем совместного использования данных по этнической неоднородности регионов России (по результатам переписи населения) и данных эмпирического исследования автора, произведена оценка влияния уровня этнического разнообразия регионов (этнической гетерогенности) на социально-психологический капитал их жителей.

Практическая значимость результатов исследования. Разработанный в процессе диссертационного исследования методический инструментарий может использоваться в диагностических целях. Данные о социально-психологическом капитале представителей определенной группы, региона, коллектива позволят дать прогноз экономическому или социально-политическому поведению членов рассматриваемой общности. Такая информация может быть важной для принятия экономических, политических и управленческих решений.

Результаты исследования могут быть использованы при реализации

специальных федеральных программ, направленных на повышение этнической толерантности и предупреждение экстремизма в поликультурном российском обществе.

Результаты исследования имеют прикладную ценность для образования. Важно, чтобы в процессе школьного воспитания детям специально помогали развивать и формировать данный ресурс социально-психологических отношений. С этой целью можно разработать специальные процедуры, направленные на повышение социально-психологического капитала, которые могли бы реализовываться школьными психологами.

Ввиду серьезных трудностей, возникающих у среднего и малого бизнеса в России, социально-психологический капитал способен оказать поддержку начинающим бизнесменам, отчасти компенсируя недостаточно эффективную работу социальных институтов, которые должны поддерживать функционирование среднего и малого бизнеса. Результаты исследования могут быть полезны государственным органам, целенаправленно занимающимся поддержкой среднего и малого бизнеса в РФ. Также результаты будут полезны при разработке специальных программ поддержки малого бизнеса в регионах России и при подготовке государственных программ, направленных на модернизацию российской экономики.

Результаты исследования могут быть использованы для преподавания таких курсов как социальная психология, кросскультурная психология, экономическая психология. Поскольку в исследовании применялись методики, широко известные в кросскультурной зарубежной психологии, его результаты могут быть использованы для разработки и чтения различных психологических курсов на английском языке.

Положения, выносимые на защиту.

1. Социально-психологический капитал личности (СПКЛ) представляет собой системно организованный и сбалансированный ресурс социально-психологических отношений, основанный на доверии и способствующий

повышению субъективного благополучия и адаптированности личности в обществе. Социально-психологический капитал личности является самостоятельной формой капитала, не сводимой ни к другим его формам, ни к каким-либо иным психологическим явлениям и характеризуется сложной внутренней психологической структурой.

2. Структура социально-психологического капитала личности включает два составных компонента: «интегрирующий» и «консолидирующий». Первый компонент содержит в себе социально-психологические отношения, способствующие интеграции (включению личности в поликультурное общество): различные виды доверия, позитивность гражданской идентичности, толерантность к этническому многообразию. Второй компонент данной структуры содержит социально-психологические отношения, способствующие укреплению позиций личности, усилению ее возможностей: участие в деятельности различных объединений и организаций, воспринимаемая поддержка со стороны друзей, воспринимаемая поддержка со стороны родственников. Системообразующим фактором социально-психологического капитала является доверие личности.

3. Социально-психологический капитал позитивно связан с субъективным благополучием личности. Взаимосвязь социально-психологического капитала и субъективного благополучия является культурно-универсальной и воспроизводится в различных этнических группах.

4. Позитивный эффект социально-психологического капитала личности проявляется в его влиянии на продуктивные социально-экономические установки и поведение, характеризующее экономическую активность личности.

5. Индивидуальные ценностные ориентации взаимосвязаны с компонентами структуры социально-психологического капитала личности. В частности, с «интегрирующим» компонентом социально-психологического капитала личности позитивно взаимосвязаны ценности «Универсализма», с

«консолидирующим» компонентом - ценности «Самостоятельности» и «Благожелательности». Существуют кросскультурные особенности взаимосвязи ценностных ориентаций и социально-психологического капитала личности.

6. Структурные компоненты социально-психологического капитала у представителей разных этнических групп отличаются по своей выраженности. В частности, у представителей этнических групп, проживающих в Центральном и Приволжском федеральных округах (русские, башкиры, татары), выше позитивность гражданской идентичности и толерантность к этническому многообразию. У представителей этнических групп, проживающих в Северо-Кавказском федеральном округе (чеченцы, дагестанцы, армяне), выше макросоциальное доверие и воспринимаемая поддержка со стороны ближайшего окружения.

7. Этническое разнообразие регионов России позитивно связано с одним из компонентов социально-психологического капитала личности – толерантностью к этническому многообразию. Причина такой позитивной связи состоит в том, что толерантность к этническому многообразию как компонент социально-психологического капитала, являющегося ресурсом социально-психологических отношений, позволяющим личности адаптироваться в социальной среде, возрастает в тех условиях, в которых этот ресурс необходим, в данном случае - в условиях этнической гетерогенности.

Достоверность выводов и надежность исследования. Достоверность и надежность выводов диссертации обеспечивается широким анализом научных источников по проблеме (в том числе и в смежных науках), адекватной методологией построения эмпирического исследования, использованием апробированных и надежных методик, достаточным объемом выборки испытуемых, использованием адекватного аппарата методов математической статистики.

Основные материалы диссертации отражены в 75 публикациях, в том числе в 4-х монографиях и 21-й публикации в журналах, включенных в список ВАК.

Монографии:

1. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М., Козлова М.А.* Психологические исследования социокультурной модернизации. Монография. М.: Изд-во РУДН, 2006. 167с. (12 п.л.)
2. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Социальный капитал: теория и психологические исследования. Монография. М.: Изд-во РУДН, 2009. 233с. (15 п.л.)
3. *Татарко А.Н.* Социальный капитал как объект психологического исследования. М.: Изд-во «Макс-пресс», 2011. 174с. (18 п.л.)
4. *Татарко А.Н.* Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе. М.: «Институт психологии РАН», 2014. 384с. (24 п.л.)

Публикации в журналах списка ВАК:

1. *Татарко А. Н., Козлова М. А.* Сравнительный анализ структуры ценностей и характеристик этнической идентичности в традиционных и современных культурах // Психологический журнал. 2006. Т. 27. № 4. С. 67–76. (1,0 п.л.)
2. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М., Козлова М.А.* Роль модернизации образа жизни в трансформации этнической идентичности // Вопросы психологии. 2006. № 2. С. 156–166. (1,0 п.л.)
3. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с экономическими установками россиян // Журнал ГУ-ВШЭ «Психология». 2008. Т. 5. № 4. С. 135–143. (1,0 п.л.)
4. *Татарко А. Н., Лебедева Н. М.* Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 2. С. 67–80. (1,0 п.л.)

5. *Татарко А.Н., Лю К.* Кросс-культурный анализ социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев // *Общественные науки и современность*. 2010. № 3. С. 49–62. (1,0 п.л.)
6. *Татарко А.Н.* Социальный капитал и экономические представления русских и китайцев: различия и взаимосвязь // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 2010. Т. 7. № 1. С. 138–148. (1,0 п.л.)
7. *Татарко А. Н.* Роль гражданской идентичности в структуре социального капитала // *Вестник МГОУ. Серия «Психологические науки»*. 2012. № 2. С. 62–69. (0,5 п.л.)
8. *Татарко А. Н.* Взаимосвязь социального капитала с экономическими представлениями русских и чеченцев // *Вестник университета (ГУУ)*. 2012. № 1. С. 177–181. (0,5 п.л.)
9. *Татарко А. Н.* Социальный капитал и экономические представления российских и китайских студентов // *Психология образования в поликультурном пространстве*. 2012. Т. 17. № 1. С. 47–55. (0,5 п.л.)
10. *Татарко А. Н.* Социальный капитал как фактор отношения к деньгам // *Психологический журнал*. 2012. Т. 33. № 3. С. 96–105. (1,0 п.л.)
11. *Татарко А. Н.* Индивидуальные ценности и социально-психологический капитал: кросс-культурный анализ // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 2012. Т. 9. № 2. С. 71–88. (1,0 п.л.)
12. *Татарко А. Н.* Взаимосвязь культурно-психологических факторов и социального капитала // *Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. Серия: Психология*. 2012. Т. 5. № 1. С. 105–113. (1,0 п.л.)
13. *Татарко А. Н.* Социальный капитал современной России: психологический анализ // *Вестник Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова. Педагогика и психология*. 2012. № 3. С. 68–82. (1,0 п.л.)

14. *Татарко А. Н.* Социальный капитал и экономические представления россиян // Культурно-историческая психология. 2012. № 2. С. 69–76. (1,0 п.л.)
15. *Татарко А.Н.* Монетарные аттитюды и социальный капитал // Изв. Саратов. ун-та. Новая сер. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2012. Т. 12. Вып. 3. С. 95–99. (0,5 п.л.)
16. *Татарко А. Н.* Взаимосвязь социального капитала и установок экономического поведения: кросс-культурный анализ // Вопросы образования. 2012. № 2. С. 68–86. (1,0 п.л.)
17. *Татарко А.Н.* Кросс-культурный анализ социального капитала российского общества // Вестник РУДН. Серия психология и педагогика. 2012. № 3. С. 43–51. (1,0 п.л.)
18. *Татарко А. Н.* Социально-психологический капитал и предпринимательская активность личности // Психологический журнал. 2013. Т. 31. № 5. С. 42–54. (1,0 п.л.)
19. *Татарко А. Н.* Социально-психологический капитал личности как фактор успеха в открытии нового бизнеса // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2013. Т. 10. № 4. С. 80–98. (1,0 п.л.)
20. *Татарко А.Н.* Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе: структура и динамика // Общественные науки и современность. 2014. № 1. С. 50–64. (1,5 п.л.)
21. *Татарко А.Н.* Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития // Социальная психология и общество. 2014. Т. 5. № 3. С. 28–41. (1,0 п.л.)

Общий объем опубликованных по теме диссертации работ составляет более 130 п.л., из них 3,5 п.л. на английском языке.

Апробация и внедрение результатов исследования.

Результаты исследования докладывались на 36-и следующих российских и зарубежных конгрессах, конференциях и научных семинарах.

1. Москва, 2007 г., Ежегодная апрельская конференция ГУ-ВШЭ, доклад на тему: «Влияние гражданской идентичности на социально-экономические и социально-политические установки россиян».
2. Саранск, 2007 г., VII Конгресс этнографов и антропологов России, доклад на тему: «Психологические исследования социального капитала в современной России».
3. Москва, 2007 г., Всероссийская научно-практическая конференция «Россия XXI века: пути и перспективы развития» доклад на тему: «Социальный капитал как фактор развития России в современном мире».
4. Москва, МГППУ, 2007 г., Всероссийская научно-практическая конференция «Практическая этнопсихология: актуальные проблемы и перспективы развития», доклад на тему: «Психологические исследования социального капитала в современной России».
5. Москва, ГУ-ВШЭ, 2008 г., IX Международная научная конференция «Модернизация экономики и глобализация», доклад на тему: «Психологическая структура социального капитала: теоретический анализ и эмпирическое исследование».
6. Смоленск, СГУ, 2008 г., Международная конференция «Теоретические проблемы этнической и кросс-культурной психологии», доклад на тему: «Кросс-культурное исследование социальных аксиом в России».
7. Смоленск, СГУ, 2008 г., Международная конференция «Теоретические проблемы этнической и кросс-культурной психологии», доклад на тему: «Психосемантическое исследование социального капитала россиян».
8. Москва, ГУ-ВШЭ, 2008 г., II Всерос. конф. «Психология индивидуальности», доклад на тему: «Взаимосвязь социальных аксиом с экономико-психологическими характеристиками личности».

9. Москва, МГППУ, 2008 г., конференция «Практическая этнопсихология: актуальные проблемы и перспективы развития», доклад на тему: «Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России».
10. Германия, Бремен, 2008 г., 19 Конгресс Международной ассоциации кросс-культурной психологии, доклад на тему: «The relation between social capital and socio-economical attitudes of Russians».
11. Москва, 2009 г., X апрельская Международная научная конференция ГУ-ВШЭ, доклад на тему: «Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России».
12. Москва, 2009 г., X апрельская Международная научная конференция ГУ-ВШЭ, доклад на тему: «Теория социальных аксиом: новый подход к объяснению социально-экономического поведения».
13. Москва, 2009 г., Ежегодная конференция Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ, доклад на тему: «Культурные ценности россиян: динамика и следствия для экономического развития».
14. Звенигород, 2009 г., Выступление на семинаре Школы публичной политики Фонда «Либеральная миссия», доклад на тему: «Культурные ценности россиян: их динамика и взаимосвязь с социально-экономическими установками».
15. Москва, 2009 г., научный семинар ГУ-ВШЭ «Модернизация России: успехи, препятствия, перспективы» (рук. Н.Е. Тихонова), доклад на тему: «Культурные ценности россиян: динамика и следствия для экономического развития».
16. Москва, 2009 г., РГГУ, V Международная конференция «Иерархия и власть в истории цивилизаций», доклад на тему: «Особенности восприятия социального капитала институтов власти различными этническими группами в России».

17. Оренбург, 2009 г., VIII Конгресс этнографов и антропологов России, доклад на тему: «Особенности социального капитала различных этнических групп».
18. Москва, 2009 г., Российский экономический конгресс, доклад на тему: «Влияние социального капитала на экономические установки и представления в России и Китае».
19. Австралия, Мельбурн, 2010 г., XX Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology (IACCP), доклад на тему: «A study of the perceived social capital in a multicultural society: the case of Russian Federation».
20. Иркутск, 2010 г., XI Международная научно-практическая конференция «Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы», доклад на тему: «Влияние социального капитала на экономические представления русских и китайцев».
21. Санкт-Петербург, 2010 г., Междисциплинарные исследования этничности, доклад на тему: «Влияние социального капитала на экономические представления русских и китайцев».
22. Смоленск, 2010 г., Вторая Международная научная конференция «Теоретические проблемы этнической и кросс-культурной психологии», доклад на тему: «Социальный капитал и экономические представления русских и китайцев».
23. Москва, 2010 г., III Всероссийская научная конференция «Психология индивидуальности», доклад на тему: «Кросскультурный анализ взаимосвязи социального капитала с экономическими представлениями россиян».
24. Москва, 2010 г., Выступление с докладом на тему: «Социальный капитал и экономические представления этнических групп России» на заседании Лаборатории институционального анализа ГУ-ВШЭ.

25. Москва, 2011 г., Теоретический семинар В.Д. Шадрикова. Доклад на тему: «Социальный капитал: теория и психологические исследования».
26. Москва, 2011 г., XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, доклад на тему: «Социальный капитал, психологическое благополучие и экономические представления этнических групп России».
27. Турция, Стамбул, 2011 г., The regional conference of the International Association for Cross-Cultural Psychology. Доклад на тему: «Social Capital and Models of Economic Behaviour – A Cross-Cultural Analysis».
28. Великобритания, Экстер, 2011 г., IAREP /SABE/ ICABEEP 2011 Conference: Where Economics and Psychology Meet. Доклад на тему: «Social Capital and Models of Economic Behaviour – A Cross-Cultural Analysis».
29. Москва, 2011 г., Третья Всероссийская научно-практическая конференция «Практическая этнопсихология: актуальные проблемы и перспективы развития», доклад на тему: «Социальный капитал и экономические представления этнических групп России».
30. Москва, 2011 г., Летняя школа Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований Экспертного института НИУ ВШЭ «Ценности и социально-экономическое поведение: кросс-культурные измерения и объяснительные модели», доклад на тему: «Социальный капитал как фактор психологического благополучия представителей этнических групп поликультурного общества».
31. Москва, 2011 г., XIII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, доклад на тему: «Социальный капитал как фактор отношения к деньгам».
32. Москва, 2012 г., IV Всероссийская научная конференция «Психология индивидуальности», доклад на тему «Социально-психологический капитал в изменяющемся поликультурном обществе».

33. Смоленск, 2012г., Международная научная конференция «Теоретические проблемы этнической и кросс-культурной психологии», доклад на тему: «Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе».
34. Стеленбош, ЮАР, 2012 г., 21-й Конгресс международной ассоциации кросс-культурной психологии, доклад на тему: «Individual Values and Socio-Psychological Capital: A Cross-Cultural Analysis».
35. Москва, 2013 г., XIV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, доклад на тему: «Капитал социальный и социально-психологический: в чем различия?».
36. Москва, 2013 г., XIV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Доклад на тему: «Are Individual value orientations related to socio-psychological capital?».
37. Москва, 2013 г., Международная конференция «Empirical Transformation Research after Unification in Germany: State of the Art and what can other countries learn. Доклад на тему: «Human values and social capital as predictors of socio-economical development».

Также результаты исследования обсуждались на заседаниях лаборатории социальной и экономической психологии, на методологическом семинаре Института психологии Российской академии наук, на методологическом семинаре факультета психологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ-ВШЭ), а также на научном семинаре «Культура имеет значение» Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований Экспертного института НИУ-ВШЭ.

Материалы исследования активно используются автором в преподавательской деятельности, в частности, в процессе проведения научно-исследовательского семинара «Социокультурные факторы экономического

развития» (магистратура департамента психологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики») и в процессе чтения лекций курса «Социальная и политическая психология» (бакалавриат факультета прикладной политологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»).

Тематика диссертационной работы поддержана грантами РГНФ, РФФИ, индивидуальными и коллективными грантами Научного фонда НИУ ВШЭ, а также Программой фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Ниже приводятся сведения о грантах, связанных с темой диссертации.

1. Грант РГНФ «Социальный капитал России как поликультурного государства в условиях модернизационных преобразований» (2007-2009), № 07-06-00358а, должность в проекте - руководитель.

3. Индивидуальный грант Научного фонда ГУ-ВШЭ №08-01-0056 «Разработка психосемантического метода оценки социального капитала» (2008-2009).

4. Индивидуальный грант Научного фонда ГУ-ВШЭ №09-01-0053 «Влияние социального капитала на экономические установки и представления в России и Китае» (2009-2010).

5. Индивидуальный грант Научного фонда НИУ-ВШЭ №10-01-0047 «Социальный капитал как фактор психологического благополучия представителей этнических групп поликультурного общества» (2010-2011).

6. Грант РФФИ «Влияние социокультурных факторов на экономическое сознание» (2010-2012), №10-06-00086, должность в проекте - руководитель.

7. Грант в рамках конкурса «Учитель-Ученики» Научного Фонда НИУ-ВШЭ. Название проекта «Влияние социального капитала на экономические установки этнических групп России» (2011-2012), № 11-04-0003, должность в проекте - руководитель.

8. Грант РГНФ «Взаимосвязь компонентов психологической структуры социального капитала и установок экономического поведения» (2011-2012), №11-06-00056а, должность в проекте - руководитель.

9. Индивидуальный исследовательский грант Научного фонда НИУ-ВШЭ «Поведение меньшинства как фактор формирования доверия в инвестиционных играх» (2014-2015), № 14-01-0021.

Структура диссертации. Общий объем текста составляет 402 страницы. Диссертация включает введение, два раздела (десять глав), выводы, заключение, список литературы (583 источника, из них 344 на английском языке). В тексте содержится 41 таблица и 26 рисунков.

РАЗДЕЛ I
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЛИЧНОСТИ В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ
ОБЩЕСТВЕ**

ГЛАВА 1

Социально-психологический капитал личности: характеристика явления

1.1. Использование понятия «капитал» в психологии

Социокультурные и социально-экономические изменения в современных обществах происходят довольно стремительно. Один из главных вызовов современности России состоит в том, что она столкнулась с беспрецедентным ростом миграций (как внешних, так и внутренних) и с влиянием культуры (в широком смысле слова) на социально-экономические процессы общества. В этих условиях на одно из первых мест по значимости выходит поиск психологических ресурсов, которые позволили бы наладить *сотрудничество* между людьми в обществе и способствовали *адаптации* людей к изменениям и повышению их психологического благополучия. Очень важно найти такой интегральный психологический фактор, который помогает разным людям в культурно-разнородном обществе сотрудничать, делать общее дело, что, в конце концов, позволит обществу развиваться, а людям достигать благополучия в нем.

В настоящее время в социальной психологии накоплены обширные знания относительно того, как происходят интеграционные процессы на уровне малых групп и рабочих коллективов, однако, психологические стороны интеграционных процессов, происходящих на социетальном уровне, тем более в гетерогенных группах, таких, как поликультурные общества – изучены

недостаточно. Изучение интеграционных процессов путем обращения к макропсихологическому уровню анализа может рассматриваться в качестве одной из задач макропсихологии. Для того, чтобы осмыслить и описать психологический ресурс отношений, способствующий объединению и развитию поликультурного общества, необходимо введение нового, социально-психологического понятия, которое бы описывало совокупность психологических отношений, которые становятся ресурсом для достижения различных целей как общества в целом, так и отдельных его членов. Вводимое понятие должно описывать совокупность социально-психологических отношений личности, которые служат связующим звеном между индивидом и обществом и являются ресурсом, как повышающим благополучие индивида, так и способствующим развитию общества, то есть повышению благополучия окружения индивида. Исследования влияния культурно-психологических факторов (ценности, социальные аксиомы, социальный капитал) на объективные показатели социально-экономического развития (Татарко, Лебедева, 2011; Лебедева, Татарко, 2009; 2007), на экономико-психологические характеристики личности (установки, представления) привели автора данной работы к представлению о возможности существования социально-психологического ресурса личности, который можно назвать «социально-психологический капитал личности» (СПКЛ). Социально-психологический капитал личности – это системно организованный и сбалансированный ресурс социально-психологических отношений личности к обществу в целом и к своему непосредственному окружению, основанный на доверии и способствующий повышению субъективного благополучия и адаптированности личности в обществе. Данное понятие позволяет описать тот социально-психологический ресурс личности, который связывает ее с обществом и позволяет ей самой становиться более успешной в обществе и вносить свой вклад в его благополучие.

Термин «капитал» за последние 20 лет достаточно прочно вошел в терминологический аппарат отечественной и зарубежной социальной психологии. Социальный капитал стал весьма популярным объектом исследования в социальной психологии. Новизна и многоплановость понятия «социальный капитал» выводит его за рамки экономического и социологического дискурса и переводит в предметное поле социальной психологии (Нестик, 2009). В отдельных психологических исследованиях личность рассматривают как вид человеческого капитала, а экономисты вводят личностные качества в число показателей уравнения заработной платы работника (Дейнека, 2005, с. 91).

Таким образом, понятие «капитал» используется в различных науках – экономике, политологии, социологии, социальной психологии, и каждая наука наполняет его своим содержанием. Капитал - это ресурс, имеющий характерные только для него свойства: он может конвертироваться из одной формы в другую, он увеличивает возможности субъекта (как индивидуального, так и коллективного), а также он может передаваться от одного субъекта к другому. Популярность данного понятия вызвана специфической коннотацией понятия «капитал», который представляется как нечто заведомо объективированное, весомое, и в то же время, динамичное, развивающееся, беспрестанно меняющее формы (Радаев, 2002 с. 20), а также продуктивное (Коулман, 2001). В экономике делается акцент на то, что капитал создает определенную прибавочную стоимость¹, однако, в социологии социальный капитал не рассматривается как явление, создающее прибавочную стоимость, выраженную в деньгах. В качестве продуктивного эффекта социального капитала в социологии рассматривается его способность увеличивать возможности индивида в достижении целей (Hauberger, 2011). То есть, если в экономике рассматриваются экономические эффекты капитала, то в социологии – социальные. Анализируя социально-психологический капитал

¹ Маркс К. Капитал. Том 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

личности с позиций психологии, логичным будет сказать, что эффекты данного явления будут психологическими, в частности, повышение психологического благополучия личности или повышение продуктивности экономического поведения (об этом более подробно будет сказано ниже).

Отечественные психологи также активно занимаются исследованиями человеческого капитала и разработкой методов его анализа (Юрьев, 2009). Понятие «капитал» используется в работах по экономической психологии (Дейнека, 2005), в социальной психологии, в частности, в отечественной. В социальной психологии ведутся исследования *социального капитала* (Шихирев, 2003; Нестик, 2009; Журавлев, Нестик, 2010), *человеческого капитала* (Юрьев, 2009). В зарубежной социальной психологии существует обширное направление исследований феномена «*психологического капитала*» (Luthans, Avolio, et al., 2007; Luthans, Norman, et al., 2008; Avey, Luthans, Wernsing, 2008; Avey, Patera, West, 2006). С моей точки зрения, активное использование понятия «капитал» в последнее десятилетие в отечественной социальной психологии является следствием двух причин.

Первая причина связана с тем, что в результате социально-экономических преобразований, произошедших в российском обществе, в сферу активных исследований отечественной социальной психологии попали объекты, связанные с экономической деятельностью: реклама (Лебедев, Боковиков, 1996; Лебедев-Любимов, 2003), предпринимательство (Позняков, 2000, 2001; Филинкова, 2007), экономическая активность личности (Журавлев, Купрейченко, 2003, 2007), деньги (Дейнека, 2002, Горбачева, Купрейченко, 2006), инвестирование (Мухортов, 2005). Психологические исследования социального капитала, а также исследования социально-психологического капитала личности аналогичным образом затрагивают объект (капитал), который ранее находился в сфере рассмотрения других наук.

Вторая причина связана с двумя процессами в социальной психологии. Социальная психология развивается посредством двух диалектически

связанных процессов – интеграции со смежными науками и все более дробной дифференциации внутри самой себя. Происходит это по причине того, что в самом общем виде объектом социальных и гуманитарных наук является человек и его поведение в обществе.

При разработке концепции социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе нами используется понятие «капитал», которое изначально не является психологическим. В этой связи стоит заметить, что в социальной психологии существует практика заимствования понятий и их успешного использования. В частности, из метеорологии К.К. Платоновым были заимствованы понятия климата и атмосферы (Платонов, Казаков, 1979). В настоящее время, понятия «психологическая атмосфера» или «психологический климат» применительно к коллективу, а иногда и к обществу, прочно вошли в научный оборот. С авторской точки зрения, такой подход является довольно продуктивным. Понятие «социально-психологический капитал» способно логически объединить круг разноплановых социально-психологических явлений, способствующих интеграции и развитию общества. При этом базисным является понятие «капитал», которое обозначает набор ресурсов, характеризующихся определенными свойствами (например, способность к самовозрастанию, конвертируемость), а далее каждая наука наполняет это понятие содержанием, соответствующим ее предмету.

Аналогично понятиям «климат» и «атмосфера» в понятийный аппарат психологии довольно прочно вошло понятие «техника». Слово «техника» происходит от древнегреческого *techne* — искусственный, искусство, мастерство. Совокупность операций, приемов выполнения определенного действия (в любом виде деятельности), образующих его операциональную сторону, именуется техникой выполнения. Такие термины, как «психологические техники», «психотехника», «психологические технологии», к настоящему времени прочно вошли в терминологический аппарат

психологии и используются в различных контекстах и значениях. Ф.Е. Василюк насчитывает до пяти различных по смыслу употреблений термина «психотехника»: как набор приемов психического воздействия; как совокупность методов саморегуляции; как методология психологии; как культура психической деятельности; как научная организация труда (Василюк, 1996, с. 33).

Введение данных понятий в понятийный аппарат психологии способствовало развитию новых направлений как в научной сфере, так и в прикладной области психологии. Благодаря использованию понятий «психологический климат», «психологическая атмосфера» появилась возможность изучать состояние отношений в группе как в целостном явлении. При этом понятие «социально-психологический климат» настолько глубоко вошло в понятийный аппарат психологии, что к настоящему моменту уже сосуществуют различные взгляды на природу данного явления (см.: Почебут, Чикер, 2000).

Таким образом, изначально непсихологическое понятие «климат» получает психологическую интерпретацию, психологическое наполнение и органично включается в понятийный аппарат социальной психологии. Причиной использования данного понятия в психологии является то, что оно семантически точно отражает определенные состояния не только природного, но и социального пространства.

Аналогичная ситуация складывается с изначально непсихологическим понятием «капитал». Наполнение данного понятия психологическим содержанием ставит перед исследователями ряд новых возможностей при изучении социально-психологической адаптации личности в поликультурном обществе и исследовании психологических механизмов влияния культуры на социально-экономическое поведение личности.

Как выше было отмечено, в настоящее время культурная неоднородность многих стран и интенсивность миграций в мире в целом значительно выросли.

Это приводит к тому, что, во-первых, культура начинает рассматриваться в качестве одного из важных предикторов многих психологических, социальных, экономических процессов. Во-вторых, культура или точнее агенты ее влияния – ценности, нормы и т.д. – начинают рассматриваться в качестве медиатора связи между социально-экономическими процессами в обществе и поведением, отношениями, благополучием людей. *Поэтому, с авторской точки зрения, в настоящее время невозможно, проводя макропсихологические исследования, игнорировать фактор культурного разнообразия общества.*

Отчасти, выбор тех факторов, которые объясняют мотивацию и поведение человека, связан с текущими социальными условиями. В настоящее время многие общества переживают т.н. «расцвет этничности», или «этнический ренессанс». Это приводит к тому, что культура начинает использоваться в качестве самостоятельного объяснительного фактора (Культура имеет значение, 2002). Не обошли эти процессы стороной и психологию, присутствие «культурной» составляющей в которой становится все отчетливее. Поэтому концепция социально-психологического капитала личности, которая представлена в настоящей диссертации, раскрывает данный феномен именно в контексте поликультурного общества.

1.2. Содержание, свойства и функции социально-психологического капитала личности

1.2.1. Социально-психологические отношения как ресурс личности

1.2.1.1. Ресурсный подход в психологии

В настоящее время понятие «ресурс» достаточно органично вписалось в понятийный аппарат психологии. Ресурсы – это все то, что человек использует, чтобы удовлетворить требованиям среды (Муздыбаев, 1998). Как

отмечает О.С. Дейнека, ресурсный подход (понятийный и методический аппарат которого сложился в сфере моделирования процессов производства и потребления в экономике) в настоящее время становится все более популярным среди исследователей, работающих в различных научных областях (Дейнека, 2005). Для социальной психологии ресурсный подход удобен тем, что «в его рамках можно сочетать теорию полезности, теорию обмена и концепцию социального капитала» (Дейнека, 2005, с. 80).

Понятие «капитал» по своему содержанию является довольно широким, как, впрочем, и спектр ресурсов, который используется человеком в процессе его жизнедеятельности. В экономике под ресурсами понимают, прежде всего, возможности и средства. В частности, это: труд, земля (природные ресурсы), финансовый капитал, предпринимательские способности, информация (знания) (Максимова, 2014, с. 49–50). В психологической науке впервые ресурсный подход стал применяться в психофизиологии. Идея ограниченной энергетической емкости центральных познавательных механизмов появилась в трудах Ухтомского еще в конце XIX в. Когда ресурсный подход стал применяться в контексте информационных технологий, Д. Канеман позаимствовал этот термин и в своей монографии «Внимание и усилие» (1973) фактически дал начало изучению когнитивных процессов с позиций ресурсного подхода. В настоящее время в ряде областей психологической науки ресурсный подход реализуется в представлении об ограниченных психологических и психофизиологических возможностях человека, понимаемых в достаточно широком смысле (Зинченко, 2000).

Принцип консервации ресурсов, предполагающий способность человека получать, сохранять и увеличивать ресурсы, является одним из оснований ресурсного подхода (Калашникова, 2011). Важно отметить, что человек может определённым образом перераспределять ресурсы и посредством такого перераспределения он получает возможность адаптироваться к условиям окружающей среды (Калашникова, 2011).

В психологических исследованиях последних лет проблематика ресурсного подхода представлена разнообразными исследованиями (Бодров, 2006; Муздыбаев, 1998; Яблонски, 2009). Как отмечает В.А. Бодров, в понятие «ресурсы» вкладывается различный смысл. Данное понятие используется в психофизиологии, когда исследуется объективно регистрируемое явление. В общей психологии оно используется при обозначении идеального свойства, присущего системе преобразования информации, характеризующего степень ограниченности способов ее функционирования (Бодров, 2006). Основная роль ресурсов – регуляторная, и каждый вид ресурсов регулирует релевантную ему форму деятельности или активности человека. «Ресурсы регуляции различных форм активности человека – это некоторый функциональный потенциал, обеспечивающий высокий уровень реализации его активности, достижения заданных показателей в течение определенного времени» (Бодров, 2006). Их наличие позволяет человеку адаптироваться, придает уверенность, подкрепляет самоуважение. К. Муздыбаев выделяет два крупных класса ресурсов: личностные (психологические) и средовые (социальные). Личностные ресурсы – это навыки и способности индивида. Средовые ресурсы отражают доступность для личности помощи (от других людей) в социальной среде (Муздыбаев, 1998).

В.А. Бодров пишет, что в преодолении стресса ресурсы играют различную роль, что дает основание говорить об их различных видах, объединяющихся в две группы: личные (психологические, личностные, профессиональные, физические) и социальные (различные формы поддержки со стороны членов семьи, друзей, сослуживцев и материальное обеспечение жизнедеятельности людей, переживших стресс или находящихся в стрессогенных условиях) (Бодров, 2001). Таким образом, выделяются *социальные ресурсы* личности в качестве самостоятельного вида ресурсов.

Рассмотрим основные виды психологических ресурсов, которые рассматривались и изучались в рамках различных отраслей психологии.

Ресурсный подход в общей психологии. Как уже отмечалось, ресурсная теория внимания впервые была предложена Д. Канеманом (Kanheman, 1973). В рамках данной теории Д. Канеман связывает внимание с ментальным усилием или ресурсом. Любая ментальная задача, выполняемая осознанно, может быть решена только в том случае, если ей выделен необходимый ресурс. В.Н. Дружининым было предложено понятие «когнитивный ресурс». В общем виде когнитивный ресурс определяется через множество когнитивных элементов, которые одновременно используются человеком в процессе переработки сложной информации. Когнитивный ресурс определяется как количественная характеристика когнитивной системы, а именно – мощность множества связанных когнитивных элементов, которые отвечают за активное создание многомерных моделей реальности в процессе решения задач разного уровня сложности (Дружинин, 2001). По предположению В.Н. Дружинина, в каждый конкретный момент одновременно может активизироваться только часть когнитивных элементов из всей их совокупности. Активизация когнитивных ресурсов, релевантных условиям задачи, определяет успешность ее решения (Дружинин, 2001). Семантически близкие понятия используются и другими авторами, в частности, «интеллектуальный потенциал» (Д. Ушаков) и «интеллектуальный ресурс» (М. Холодная) (см.: Горюнова, 2009).

Психологические ресурсы, рассматриваемые в рамках общей психологии, отличаются от личностных ресурсов, рассматриваемых в рамках психологии личности. Психологические ресурсы - это общепсихологические характеристики человека: когнитивные, эмоциональные, волевые и др. Личностные ресурсы включают в себя различные свойства и качества личности, а также *ее установки, оказывающие влияние на регуляцию поведения* в сложных жизненных ситуациях и выражающиеся в самоконтроле, самооценке и др. (Рогозян, 2011).

Ресурсный подход в психологии личности. Ресурсы личности представляют собой определенные навыки и способности человека и их

разграничивают с социальными (средовыми) ресурсами, которые характеризуют доступность для личности помощи в социальной среде – со стороны членов семьи, друзей, сослуживцев (Бодров, 2001; Муздыбаев, 1998). Для описания личностных ресурсов А.Г. Маклаков вводит понятие «личностный адаптационный потенциал», который включает в себя: психическую устойчивость, самооценку личности, *ощущение социальной поддержки*, социальный опыт (Маклаков, 2001). В. Франкл относил к категории психологических ресурсов даже такие феномены, как надежда, рациональная вера, душевная сила (мужество) (Франкл, 1990). В данный момент это направление продолжает развиваться в русле позитивной психологии и психотерапии. В некоторой близости с психотерапией находится психология стресса. Хотя это направление психологической науки располагается на стыке психофизиологии, психологии личности, социальной психологии и других смежных дисциплин, все же именно в той части психологии стресса, которая наиболее близка к психотерапии – а именно сфера копинг-стратегий и преодоления стресса – ресурсный подход оказался наиболее эффективен.

В.А. Бодров определяет ресурсы (в рамках психологии стресса) следующим образом: «Ресурсы являются теми физическими и духовными возможностями человека, мобилизация которых обеспечивает выполнение его программы и способов (стратегий) поведения для предотвращения или купирования стресса» (Бодров, 2006, с. 115–116). Похожее по смыслу определение понятию ресурса в контексте психологии стресса дает К. Муздыбаев. Он включает в число ресурсов личности жизненные ценности, которые формируют определённый потенциал для совладания с неблагоприятными жизненными событиями (приводится по: Калашникова, 2011). В качестве иллюстрации еще одного определения ресурса в рамках психологии стресса, можно привести определение Н.Е. Водопьяновой (2009). Согласно ее точке зрения, ресурсы – это «внутренние и внешние переменные,

способствующие психологической устойчивости в стрессогенных ситуациях; это эмоциональные, мотивационно-волевые, когнитивные и поведенческие конструкты, которые человек актуализирует для адаптации к стрессогенным/стрессовым трудовым и жизненным ситуациям» (Водопьянова, 2009, с. 290).

Таким образом, в психологии личности и смежных дисциплинах в качестве ресурсов человека рассматриваются эмоциональные, ценностные мотивационно-волевые факторы, помогающие справиться с различными жизненными трудностями.

Понятие «личностный потенциал». Помимо понятия «личностный ресурс», в психологии используется понятие «личностный потенциал». «Потенциал (от *лат.* *potentia* – сила) – это *возможности* отдельного лица, общества, государства в определенной области» (Прохоров, 1985, с. 1043). Это понятие является более широким, поскольку включает не только совокупность личностных характеристик. Как отмечал Д.А. Леонтьев, когда мы говорим о личностном потенциале, речь идет не столько о базовых личностных чертах или установках, сколько об особенностях системной организации личности в целом (Леонтьев, 2002).

Эффекты нормального функционирования личностного потенциала в психологии обозначали по-разному: воля, сила «Эго», внутренняя опора, ориентация на действие и т.д. (Косырев, 2011). Лучше всего, по мнению Д.А. Леонтьева, ему соответствует понятие «*жизнестойкости*», введенное в психологию представителем экзистенциальной персонологии С. Мадди (Леонтьев, 2002). Мадди определяет жизнестойкость не как личностное качество, а как *систему установок или убеждений субъекта* (Maddi, 1998).

С авторской точки зрения, личностный потенциал – это характеристики и способности индивида, помноженные на архитектуру личности, на ее опыт и на ее ценности. Таким образом, понятие «личностный потенциал» многомерно. Возможно, именно по этой причине в психологии чаще

упоминается и исследуется личностный ресурс. Сразу заметим, что понятие «капитал» по своему содержанию ближе к понятию «ресурс», а не к понятию «потенциал».

Существуют частные формы данного понятия, например, *«личностный адаптационный потенциал»*. Личностный адаптационный потенциал рассматривается как некое системное свойство, заключающееся в способности личности адаптироваться к условиям окружающей среды. Чем выше уровень развития данного свойства, тем к более экстремальным условиям социальной и природной среды может адаптироваться человек (Маклаков, 2001). В числе характеристик, описывающих адаптационные возможности личности, выделяют высокий уровень эмоциональной устойчивости, низкий уровень тревожности, адекватную самооценку личности, высокий уровень развития волевой регуляции, систему установок и смысложизненных ориентаций личности, высокий уровень морально-нравственной ответственности личности (Харина, 2008).

Ресурсный подход в социальной психологии В социальной психологии ресурсный подход часто реализуется в процессе организационно-психологических исследований. Это происходит в связи с тем, что в числе главных ресурсов организации признаны сотрудники с их личностным потенциалом, а также потенциалом их взаимодействия (Barney, 1991).

В работах Б. Ф. Ломова (Ломов, 1972) используется понятие «групповой потенциал», но без детальной проработки. В любой группе существует определенный уровень активности и инициативы членов, что дает, по выражению Б. Ломова, «потенциал группы». Согласно Б.Ф. Ломову, потенциал группы реализуется через присутствие других людей в коллективе. При присутствии других людей повышается активность, мотивация, контроль выполнения задачи. Наиболее глубоко понятие «потенциал коллектива» проработано в исследованиях А.Н. Лутошкина (Лутошкин, 1979, 1988). А.Н. Лутошкин пишет об использовании дополнительных возможностей

человеческого фактора коллективов путем реализации так называемых «потенциалов коллектива». С.А. Багрецов с коллегами определяют социальный потенциал коллектива следующим образом: «Социальный потенциал коллектива может быть определен как количественная оценка его социального развития, а именно — процесса содержательного обогащения межличностных отношений в группе целями и задачами ее деятельности, их общественной сущностью» (цит. по: Михальский, 2001, с. 56). Социальный потенциал коллективов определяется, прежде всего, личностным потенциалом его членов. Однако потенциал коллектива не является суммой личностных потенциалов. В результате складывающихся деловых и межличностных отношений членов коллектива возникает синергетический эффект индивидуальных личностных потенциалов.

С. А. Багрецов и др. выделяют следующие характеристики социального потенциала коллектива, оказывающие наибольшее влияние на продуктивность группы и поддающиеся развитию в процессе деятельности: способность к самоорганизации; профессиональная компетентность; мотивация к деятельности; мораль, нравственные нормы; чувство коллективизма. А. Б. Золотов рассматривает социально-психологический потенциал коллектива с несколько другой стороны, а именно - как совокупность социально-психологических факторов, существующую в единстве актуального и возможного состояний, которые определяют возникновение дополнительных сил коллектива (приводится по: Михальский, 2001, с. 57–61).

А.Л. Журавлев (2005) использует понятие «социально-психологические резервы» применительно к трудовым коллективам. Социально-психологические резервы делятся А.Л. Журавлевым на две группы (Журавлев, 2005, с. 404). Первая группа – резервы совершенствования социально-психологических явлений в трудовом коллективе: оптимизация взаимоотношений и социально-психологического климата в коллективе; совершенствование структуры отношений в коллективе под влиянием

различных форм организации труда; формирование отношений к трудовой деятельности с помощью применения коэффициента трудового вклада; оптимизация процесса адаптации рабочих в коллективе. Вторая группа: развитие самоуправления на уровне предприятия и на уровне коллективов; подбор и формирование личности руководителя, способного эффективно руководить трудовым коллективом; учет психологических особенностей отношения исполнителей к руководителю; дифференцированное формирование стилей руководства. Социально-психологические резервы очень важны и имеют ряд функций: отражательная, диагностическая, резервирующая, регуляторная, адаптационная.

А.Л. Журавлев отмечает, что социально-психологические резервы есть результат не сложения, а именно *интеграции* индивидуальных резервов. При этом одним из характерных механизмов формирования социально-психологических резервов является механизм их *аккумуляции*, т.е. процесс постепенного накопления регуляторных возможностей различных социально-психологических феноменов, относящихся к категории резервов (Журавлев, 2005, с. 405–406).

Таким образом, каждый вид ресурсов *обладает способностью к сохранению и накоплению*, различные виды ресурсов характеризуются взаимным влиянием. Социально-психологический капитал является именно ресурсом, не резервом. Понятие «социально-психологический капитал» по своему содержанию гораздо *уже* и конкретнее, чем понятие «социально-психологические резервы».

Поскольку социально-психологический капитал – это ресурс личности, то люди, обладающие данным ресурсом, должны быть более благополучны, более счастливы, поскольку они имеют более широкие возможности для адаптации и достижения целей. Таким образом, можно предположить, что социально-психологический капитал личности позитивно связан с благополучием личности, и в этом он проявляет себя как ресурс личности.

Подведем основные итоги данной главы диссертации. В главе рассматривался ресурсный подход в психологии. Анализ показал, что все виды психологических ресурсов можно разделить на три категории: когнитивные, личностные и социально-психологические.

Когнитивные ресурсы имеют довольно долгую историю изучения. Под психологическими ресурсами индивида рассматриваются: энергетическая емкость центральных познавательных механизмов (А.А. Ухтомский), психофизиологические возможности человека (Г.М. Зараковский, Д. Канеман), функциональный потенциал, обеспечивающий высокий уровень реализации его активности (В.А. Бодров), мощность множества связанных когнитивных элементов, которые отвечают за активное создание многомерных моделей реальности в процессе решения задач разного уровня сложности (В.Н. Дружинин).

Личностные ресурсы это жизненные ценности, которые образуют потенциал для совладания с неблагоприятными жизненными событиями (К. Муздыбаев), разнообразные свойства, черты, установки личности, регулирующие поведение в сложных жизненных ситуациях.

Социально-психологические ресурсы. Основной сферой использования ресурсного подхода в социальной психологии является психология коллективов и рабочих групп. В рамках данного направления исследований в качестве ресурсов рассматриваются: уровень активности и инициативы членов группы (Б.Ф. Ломов), процесс содержательного обогащения межличностных отношений в группе целями и задачами ее деятельности (С.А. Багрецов), оптимизация взаимоотношений и социально-психологического климата в коллективе, совершенствование структуры отношений в коллективе под влиянием различных форм организации труда, оптимизация процесса адаптации рабочих в коллективе, развитие самоуправления на уровне предприятия и на уровне коллективов, подбор и формирование личности руководителя, способного эффективно руководить трудовым коллективом;

учет психологических особенностей отношения исполнителей к руководителю (А.Л. Журавлев).

Ресурсы – это все, что человек использует для того, чтобы адаптироваться к требованиям среды. В данном случае мы говорим о среде в широком смысле слова. Когда речь идет о социальной среде, в которой человек адаптируется, с которой он вынужден совладать, то им будут использоваться различные виды ресурсов, в том числе и социально-психологические.

1.2.1.2. Проблема отношений в психологии

Выдающийся отечественный психолог С.Л. Рубинштейн писал: «Отношение к другому человеку, к людям составляет основную ткань человеческой жизни, ее сердцевину. Сердце человека все соткано из его человеческих отношений к другим людям; то, чего оно «стоит целиком», определяется тем, к каким человеческим отношениям человек стремится, какие отношения к людям, к другому человеку он способен устанавливать. Психологический анализ человеческой жизни, направленный на раскрытие отношений к другим людям, составляет ядро подлинно жизненной психологии» (Рубинштейн, 1957, с. 263). Область изучения отношений между людьми включает в себя широкий круг психологических явлений: что один человек думает и чувствует по отношению к другому человеку, как он его воспринимает, каких поступков и мыслей он от него ожидает, как реагирует на поступки другого (Heider, 1958).

Отношения личности являются основными сторонами психической жизни человека наряду с психическими процессами, свойствами, состояниями (Мясищев, 2011, с. 16). В наиболее широком смысле под отношениями понимается «целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности, включающая три взаимосвязанных компонента: отношение

человека к людям, к себе, к предметам внешнего мира» (Куницына и др., 2002, с. 194).

Психологические отношения. Понятие «психологические отношения» занимает одно из ключевых мест в системе понятий психологической науки. По своему содержанию оно пересекается с такими психологическими категориями как сознание, познание и переживание, личность, общение и деятельность (Позняков, 2012). Также оно входит в качестве составной части в определения наиболее важных понятий как общей психологии (характер, направленность), так и социальной психологии (межличностные отношения, социально-психологический климат) (Позняков, 2012). Важное преимущество в использовании термина «психологические отношения» по сравнению с термином «социальные установки» и «аттитюды» состоит в том, что понятие психологических отношений наиболее адекватно представлениям о психике человека, развиваемым в русле субъектно-деятельностного подхода. С позиции субъектно-деятельностного подхода основными признаками субъектности и субъекта являются сознательность, избирательность, целостность и активность. Эти все признаки также присущи феномену психологических отношений (Журавлев, Позняков, 2012, с.61).

Основы отечественной теории психологических отношений заложили В.М. Бехтерев, А.Ф. Лазурский, М.Я. Басов, В.Н. Мясищев, С.Л. Рубинштейн, К.К. Платонов (Левченко, 2003). Современное состояние этой области науки представляют работы А.А. Бодалева, А.Л. Журавлева, В.П. Познякова, И.Р. Сушкова.

Понятие «отношение» использовалось В.М. Бехтеревым при попытке синтеза двух систем психологического знания – субъективного и объективного исследования психики (Левченко, 2003). В.М. Бехтерев дополнил понятие «отношение» характеристикой «активное» и показал, что организм не только приспосабливается к среде, существует другой вид его связи со средой – он может изменять внешние условия в соответствии с внутренними (Левченко,

2003). Вероятно, способность влиять на внешнюю среду, изменять ее делает отношения ресурсом, который может быть использован для адаптации к среде, ее изменения в процессе адаптации.

А.Ф. Лазурский допускал существование в психике механизмов, образованных способностями и их взаимными связями. Работа этих механизмов и определяет все проявления психики. Система взаимных связей образует целое психическое – нервно-психическую организацию. Эти внутренние связи проецируются вовне, в отношения между наблюдаемыми проявлениями и внешними обстоятельствами (см.: Левченко, 2003). Работу таких внутренних механизмов Лазурский называл «эндопсихикой». Помимо нее также выделялась «экзопсихика» или отношения личности к среде. Социально-психологический капитал личности, если использовать терминологию Лазурского, относится к экзопсихике. Он принадлежит личности, однако содержательно представляет собой ресурс отношений личности к социальной среде.

В.Н. Мясищев описал сложность многозначность термина «отношения», систематизировал и обобщил признаки отношений, выделил и изучил различные виды отношений. В.Н. Мясищев предложил классическое определение данного понятия: «Психологические отношения человека в развитом виде представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности. Эта система вытекает из всей истории развития человека, она выражает его личный опыт и внутренне определяет его действия, его переживания» (Мясищев, 1957, с.143). В работах В.Н. Мясищева отношение рассматривается как:

- связь субъекта и объекта;
- как интегральная позиция субъекта;
- как предмет психологии, поскольку психическое определено как система отношений;

- как одна из категорий психологии, наряду с процессами, состояниями, свойствами личности;
- как явление, обозначающее конкретную проблематику или специальный раздел психологии, включающий изучение целей, стремлений, тенденций, интересов, оценок, идеалов, потребностей, убеждений (см.: Левченко, 2003, с. 223).

Также В.Н. Мясищев обозначает понятием «отношения» латентное состояние, которое определяет основанный на прошлом опыте характер действия или переживания человека по поводу каких-либо обстоятельств. В развитом плане отношения человека характеризуются их сознательностью, выраженной избирательностью и сложностью. «Установки» можно рассматривать как неосознанные отношения, а «отношения» как осознанные установки» (Мясищев, 2011, с. 109). Однако установки и отношения, согласно В.Н. Мясищеву, различаются. В чем состоит их различие? «Установка характеризуется *готовностью*. Что касается отношения, то его как образование характеризует *избирательность, тяготение или отталкивание*» (Мясищев, 2011, с. 118). Кроме того, эмоция является обязательным компонентом отношения. Без эмоции нет отношения, это будет уже безразличие (Мясищев, 2011, с. 119).

Системный подход к изучению отношений, в частности, межгрупповых отношений, успешно развивался в работах И.Р. Сушкова (Сушков, 2008), который под системой понимает «множество элементов, взаимодействующих на основе определенного отношения, делающего структуру данного множества необходимым и достаточным условием появления новой вещи (качества) как элемента иного множества» (Сушков, 2008, с. 49). Применение системного подхода к психологии отношений позволило прийти к выводу, что между субъектами жизнедеятельности существуют не просто отношения, а именно *взаимоотношения*. Особенно данное положение соответствует

коллективным субъектам жизнедеятельности – различным социальным группам.

Психологические отношения субъектов экономической деятельности в условиях изменения форм собственности на средства производства рассматривались В.П. Позняковым. Эмпирическое исследование позволило получить несколько важных результатов (Позняков, 2002):

а) психологические отношения субъектов экономической деятельности, отражая объективные экономические условия, в первую очередь, отношения собственности на средства производства, являются результатами изменения этих условий;

б) изменение организационно-экономических условий деятельности оказывало влияние на изменение приверженности группе; в результате повышалась выраженность таких качеств, как сотрудничество, взаимопомощь, взаимная требовательность, ответственность, значимость партнерских отношений, готовность защищать интересы своего коллектива;

в) было показано, что психологические отношения субъектов экономической деятельности связаны с предпочтением форм собственности и видов экономической деятельности; психологические отношения выступают важными факторами, определяющими выбор формы собственности и уровень деловой активности субъектов.

Результаты исследований В.П. Познякова создают одно из оснований для предположения о том, что психологические отношения оказывают влияние на экономическое поведение личности.

Социально-психологические отношения. В.П. Позняков (2000) классифицировал психологические отношения на следующие их виды:

- психологические отношения личности;
- межличностные отношения;
- внутригрупповые отношения;
- межгрупповые отношения (Позняков, 2000, с. 22).

Н.Н. Обозов рассматривает психологические отношения в одном ряду с различными формами общественных отношений, такими, как производственные, политические, правовые и т.д. (Сушков, 1999, с. 152). С точки зрения И.Р. Сушкова, термин «психологические отношения» является более общим в сравнении с так называемыми «деловыми» и «межличностными» отношениями. Определяя место понятия «межгрупповые отношения» в этой системе, И.Р. Сушков считает, что здесь мы сталкиваемся с проблемой, поскольку эти отношения не относятся ни к общественным, ни к межличностным. Для решения данной проблемы И.Р. Сушков предлагает использовать понятия «социально-психологические отношения» и «взаимоотношения». С помощью понятия «взаимоотношения» характеризуются психологические отношения между группами, *а с помощью понятия «социально-психологические отношения» – это отношения между индивидом и общностью (Сушков, 1999, с. 158).*

Понятие «социально-психологические отношения», с моей точки зрения, наиболее точно отражают содержание социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе, суть которого именно в отношениях между индивидом и общностью. Термин «социально-психологические отношения» является подходящим для обозначения психологических отношений, возникающих между людьми в процессе *совместной* жизнедеятельности (Журавлев, Позняков, 2012), т.е. в том числе и в рамках одного общества. Одно из первых упоминаний данного понятия содержится в работе Е.В. Шороховой с соавторами (Шорохова и др., 1977), отмечавших неразрывную связь социально-психологических отношений с общественными и детерминированность общественными условиями жизнедеятельности людей.

Явление социально-психологического капитала содержательно раскрывается в социально-психологических отношениях между личностью и другими людьми, между личностью и группой. И.Р. Сушков рассматривает отношения между личностью и группой с точки зрения системного подхода

как взаимодействие системы и ее элемента. Такого рода отношения он называет «взаимоотношения личностей и групп» и определяет их следующим образом: «Это социально-психологические отношения субъектов друг к другу как к элементам социальной системы, в которую они входят. Другими словами, это *оценка* субъектами социально-психологических отношений в соответствии с восприятием ими меры вклада в сохранение и развитие единства социальной системы, идентичность» (Сушков, 2008, с. 112). Социальная система, согласно И.Р. Сушкову, характеризуется наличием межиндивидуальных, межгрупповых связей, которые делают возможным *обмен социально-психологическими* отношениями (Сушков, 2008, с. 115). В этом случае речь идет о субъект-субъектных отношениях. «Последние могут носить взаимный характер, то есть характер субъект-субъектных взаимоотношений. Объектами переживаний человека могут быть не только его отношения к другим людям, но и воспринимаемые отношения к себе» (Позняков, 2012). Соответственно, следует разделять взаимоотношения как связи, складывающиеся между людьми и реализующиеся в процессе межличностного взаимодействия, и оценку этих связей субъектами взаимодействия, то есть отношение к отношениям, на что, указывали П.Н. Шихирев (2003б) и В.П. Позняков (2012).

Понятие «социально-психологические отношения» соединяет в себе преимущество в содержании более общего понятия «психологические отношения» и охватывает всю совокупность психологических отношений, возникающих между людьми, не только межиндивидуальных, но и межгрупповых (Позняков, 2012).

С точки зрения автора данной диссертации, понятие «социально-психологические отношения» является наиболее адекватным для характеристики того ресурса отношений, который является социально-психологическим капиталом личности. Оно сохраняет все характеристики, присущие психологическим отношениям, и в то же время позволяет

рассматривать всю совокупность отношений - и межиндивидуальных и межгрупповых. Таким образом, для характеристики содержания того ресурса личности, который рассматривается в данной диссертации, будет использоваться термин «социально-психологические отношения».

1.2.1.3. Рассмотрение социально-психологических отношений с точки зрения ресурсного подхода

Человек - единственное существо на Земле, которое использует самый широкий спектр ресурсов. В процессе эволюции постоянно увеличивалось количество используемых живыми организмами различных видов ресурсов, необходимых для выживания и развития. В ходе филогенеза организмы научились использовать и аккумулировать самые разные виды ресурсов, необходимые для получения энергии, выживания и развития – от минералов, растворенных в воде, и солнечного света, до поедания особей, относящихся к другому виду. Человек сделал существенный эволюционный прорыв в этом отношении, он оказался способным использовать для своего развития и размножения не только те элементы, которые усваиваются его физическим телом, но и пошел дальше в использовании ресурсов и возможностей окружающего мира. Во-первых, человек стал всеядным, т.е. значительно расширил диапазон тех физических ресурсов, которые он мог поглощать. Следующий шаг – он стал использовать те ресурсы, которые не имели непосредственного отношения к его телу, но помогали сохранять его и увеличивать его физические возможности – такие ресурсы, как металлы, древесину, уголь, почву и т.д. На следующем этапе развития человек стал эффективно использовать ресурсы, которые не только не имеют отношения к его телу, но и являются смертельно опасными – например, энергия атома. Теперь на очереди у человечества ориентация на освоение ресурсов, лежащих за пределами Земли.

Поскольку используемых ресурсов было много, и человек не мог физически оперировать ими, то появились деньги, как *субъективная* мера этих ресурсов. Первоначально это было золото, серебро, медь. С появлением бумажных денег прежние эквиваленты стоимости ресурсов (золото, серебро, медь) стали самостоятельными ресурсами, а бумажные деньги стали стоить ровно столько, во сколько они оценивались людьми, поскольку их количество стало превышать количество золотых запасов и товаров. Т.е. бумажные деньги стали отчуждаться от других видов ресурсов, мерой которых они были, превращаясь тоже в самостоятельный ресурс, но поскольку их было больше, чем реальных физических ресурсов, они стали подвержены инфляции. Сейчас стоимость денег зависит как от состояния экономики, так и от договоренностей людей, использующих данные деньги в качестве ресурса. Одним из ресурсов, который использовался людьми наряду с физическими ресурсами, были психологические отношения. Понимание того, что отношения являются ресурсом не только на межличностном уровне, но и на социетальном уровне, стало приходить в конце 19-го века в работах А. де Токвиля - начале 20-го века в работах Л. Ханифан. В конце 20-го века оформилось новое научное направление - теория социального капитала, связанное, прежде всего, с именами Дж. Колмена, Р. Патнэма, П. Бурдье, Н. Лина.

В психологии в качестве ресурса личности рассматриваются определенные *психические явления*: психические процессы и свойства личности. Например, когда речь идет о ресурсах внимания, ресурсах памяти или способностях. Соответственно, когда речь идет о человеческом капитале, в первую очередь имеют в виду именно психические процессы и свойства личности. В.П. Позняков предлагает *рассматривать психологические отношения в качестве самостоятельного класса психических явлений* (Позняков, 2012 с. 6). Разделяя эту точку зрения, отметим, что, поскольку различные психические явления могут выступать в качестве ресурса личности,

то и психологические отношения (равно как и социально-психологические), будучи одним из классов психических явлений, могут быть одним из ресурсов личности.

Анализируя феноменологию социального капитала, П.Н. Шихирев, отмечал, что с психологической точки зрения социальный капитал предстает собой *отношение к отношению* (Шихирев, 2003б). Возможно, П.Н. Шихирев вел речь именно о социально-психологическом капитале, но не мог использовать это понятие, поскольку оно на тот момент не было введено в понятийный аппарат социальной психологии.

Важность социально-психологических отношений в жизни человека невозможно переоценить. Согласно М. Аргайлу (Argyle, 2001), отношения с другими людьми имеют большое влияние на счастье и другие аспекты благополучия и, возможно, являются его главной причиной. Огромное количество литературных данных подтверждает сильную связь отношений между людьми с благополучием и счастьем (Argyle, 2001; Diener, Seligman, 2002; Myers, Diener, 1996). Например, люди, находящиеся в близких отношениях, имеют более высокий уровень физического, ментального и эмоционального качества жизни, а также более адаптивные копинговые реакции на стресс (Myers, Diener, 1996). Все это указывает на то, что позитивные по своей валентности отношения проявляют свойство ресурса – они улучшают адаптацию, здоровье, делают людей более успешными и благополучными. Для людей с ограниченными возможностями природа межличностных отношений, через которые они получают необходимую поддержку, определяет уровень их благополучия и воспринимаемого равенства с обыкновенными людьми.

Помимо эмоционального и физического благополучия, социальная поддержка и отношения, в которых присутствует привязанность, вносят важный вклад в познавательную активность и развитие у взрослых людей на протяжении жизни. Фини и Ван Влит, основываясь на полученных ими

данных, утверждают, что развитие людей в любом возрасте идет через привязанность к другим (Feeney, van Vleet, 2010).

Согласно теории привязанности Дж. Боулби (Bowlby, 2008), поиск и предоставление поддержки являются проявлением врожденной регуляторной системы, называемой поведенческой системой, которая возникла в процессе эволюции. Данная система функционирует не только в детстве, но и в течение всей жизни. Роль объектов привязанности играют родители, сверстники, учителя и т.д. Наличие таких привязанностей (с друзьями, с родственниками) может быть включено в ресурс социально-психологических отношений личности, поскольку привязанности оказывают ей поддержку и способствуют ее развитию.

Начало исследований социальной поддержки принято отсчитывать с 1970-х годов (Vangelisti, 2009). Все исследователи по-разному определяли социальную поддержку, но во всех этих определениях было общее: социальные отношения могут смягчить воздействие стресса на здоровье и повышать благополучие людей, т.е. *играть роль психологического ресурса для преодоления трудностей*. Изучалось, как отношения между людьми могут поддерживать их физическое и ментальное здоровье, однако разные исследователи продолжали определять и изучать социальную поддержку по-разному, не сводя ее к единой концепции.

Исследования социальной поддержки могут быть разделены на три направления (Burlison, MacGeorge, 2002).

Первое направление – социологический подход. Исследователи сосредотачиваются на степени интегрированности индивидуума в социальные группы. При таком подходе обычно измеряется число социальных связей. Фактически это изучение индивидуального социального капитала.

Второе направление – психологическое. В данном направлении рассматривается *воспринимаемая доступность* социальной поддержки, оценивается характер социальной поддержки, которую, согласно восприятию

человека, он получает от своей социальной сети (получаемая поддержка) или же характер и количество поддержки, которая кажется человеку доступной (воспринимаемая поддержка). Существует ряд исследований, в которых рассматривается, что имеет большее значение – воспринимаемая поддержка или получаемая поддержка (например: Reinhardt et al., 2006). Большинство исследований показывают, что воспринимаемая поддержка всегда позитивно связана с благополучием личности, в то время, как инструментальная поддержка может такой связи не иметь или даже демонстрировать негативную связь (Reinhardt et al., 2006, p. 117-118). С психологической точки зрения, воспринимаемая поддержка оказывается более важным для личности ресурсом совладания с различными трудностями, чем инструментальная поддержка.

Таким образом, в рамках первых двух подходов социальная поддержка рассматривается в качестве важного ресурса личности.

Третий подход – коммуникационный. В этом подходе основное внимание уделяется взаимодействию между тем человеком, который оказывает поддержку, и тем, который эту поддержку получает. Чаще всего рассматриваются вербальные и невербальные характеристики поддерживающего взаимодействия. Исследования показывают, что на результат поддерживающего поведения как напрямую, так и опосредованно (через характеристики помогающего, контекстуальные факторы и характеристики сообщения) влияют демографические характеристики, личностные черты и когнитивные особенности человека, принимающего поддержку (Bodie, Burlison, 2008).

Отношения с другими людьми выступают в качестве ресурса совладания с трудностями за счет т.н. «буферного эффекта социальной поддержки» (Cohen, Wills, 1985; Fried, Tie, 1993). Суть буферного эффекта социальной поддержки состоит в том, что само осознание того, что можно рассчитывать на поддержку других, увеличивает позитивное поведение и повышает благополучие за счет снижения уровня стресса (Chay, 1993).

Экспериментальные исследования по буферному эффекту социальной поддержки показали, что люди, которые могут обратиться за помощью к экспериментатору, даже если они и не пользовались данной возможностью, справлялись с заданием, которое было стрессовым по своему содержанию, лучше, чем те, кто не имел возможности обратиться за помощью (Sarason, Sarason, 2009). Воспринимаемая поддержка со стороны коллег или семьи смягчает эффект стресса в работе менеджеров с низкой выносливостью или высокой эмоциональной реактивностью, что показано в эмпирических исследованиях (Luszczynska, Cieslac, 2005). Аналогично У. Чэй (Chay, 1993) показал, что восприятие более высокого уровня социальной поддержки связано с более низким уровнем стресса в работе. Также он показал, что социальная поддержка повышает *благополучие* индивида за счет смягчения стресса от работы. В целом результаты эмпирических исследований убедительно свидетельствуют о существовании буферной роли социальной поддержки.

Хотелось бы подчеркнуть, что отношения могут являться социально-психологическим капиталом не потому, что личность получает что-то от окружающих, а потому, что, во-первых, благодаря наличию отношений личность становится более адаптированной в социальной среде. Во-вторых, выстраивая позитивные отношения с непосредственным окружением, личность получает более высокую психологическую поддержку, что увеличивает эффективность совладающего поведения.

Таким образом, люди, обладающие позитивными отношениями с другими людьми или целостными группами, по сравнению с необладающими, имеют более широкие возможности в достижении своих целей, лучшее здоровье, они в большей мере счастливы, даже если они не используют эти отношения сознательно для достижения собственных целей. Все это указывает на то, что социально-психологические отношения личности могут рассматриваться в качестве одного из ее ресурсов. Также люди могут обмениваться отношениями

в социальной системе (Сушков, 2008). Однако, материальный обмен и обмен социально-психологическими отношениями - это относительно самостоятельные аспекты взаимодействия между экономическими субъектами (Вавакина, Позняков, 2013). Развивая *ресурсно-ценностный подход к анализу социального взаимодействия субъектов совместной жизнедеятельности*, данные авторы отмечают, что в идеале материальному обмену соответствует обмен теми или иными ресурсами, которым можно поставить в соответствие какой-либо экономической эквивалент, а обмен социально-психологическими отношениями - это обмен оценками, мнениями, переживаниями, подразумевающий взаимность, но абсолютно не подразумевающий никакого эквивалента обмена (Вавакина, Позняков, 2013). В рамках ресурсно-ценностного подхода можно рассуждать о соответствующей ориентации субъекта в социальном взаимодействии: *утилитарно-практической* или *нормативно-ценностной*, т.е. определенной позиции субъекта по отношению к социальному обмену, независимо от внешнего его проявления (материальный это обмен или обмен отношениями) (Позняков, Вавакина, 2014). Утилитарно-практическая ориентация выражает отношение к социальному обмену с точки зрения пользы, выгоды, т.е. как к обмену ресурсами, которые можно использовать (Позняков, Вавакина, 2014 (а)). При этом в качестве таких ресурсов могут рассматриваться и сами социально-психологические отношения, складывающиеся между участниками взаимодействия. Авторы пишут, что именно в этом смысле можно рассуждать о «социально-психологическом капитале» или о «человеческих отношениях» как ресурсе повышения эффективности управления организацией. Нормативно-ценностная ориентация выражает отношение к социальному обмену как к самостоятельной индивидуальной или общественной ценности самого обмена. При этом взаимоотношения между участниками социального взаимодействия рассматриваются не в качестве ресурсов, средств для решения тех или иных

прагматических задач, а в качестве самостоятельной универсальной ценности совместной жизнедеятельности (Позняков, Вавакина, 2014 (б)).

С точки зрения автора диссертации, ключевым моментом для такой демаркации является *наличие или отсутствие у личности отношения к отношениям как агенту влияния или способу достижения целей*. То есть, необходимо понять - пытается ли личность сознательно использовать свои отношения как ресурс для достижения целей или определенные ее отношения ведут к благополучию и успеху сами по себе? Наиболее нетривиальным, интересным и важным будет рассмотрение таких видов отношений личности, которые *неочевидно* являются ресурсами личности (в том числе и для нее самой), но, тем не менее, они способны повысить адаптированность личности и ее благополучие и могут рассматриваться в качестве ее ресурса. То есть, социально-психологический капитал – это неосознаваемый для личности ресурс. Личность не относится к отношениям, составляющим этот ресурс как к ресурсу и, тем более, как к капиталу. Но от отсутствия осознанности эти отношения личности не перестают быть ее капиталом. Нетривиальность концепта СПКЛ заключается именно в этом. Человек доверяет другим или принимает представителей инокультурных групп в поликультурном обществе (этническая толерантность) не потому, что он чем-то обменивается с ними или чего-то ожидает взамен. Но такое отношение способно стать его личным капиталом, поскольку оно помогает налаживать отношения с окружением, а если окружающие относятся друг к другу позитивно, взаимно поддерживают друг друга, то мы можем уже говорить о высоком социальном капитале общности. Как и всякий другой ресурс, социально-психологический капитал – ресурс ограниченный и может быть быстро утрачен, если личность попадает в среду, в которой отношения носят противоположный характер, например, недоверительные и интолерантные.

В заключение данного параграфа хотелось бы обратить внимание на один важный момент. Ресурс или капитал всегда представляет собой *ценность* для

индивида. С точки зрения ресурсно-ценностного подхода к социально-психологическим отношениям (Позняков, Вавакина, 2014), отношения сами по себе могут быть для человека ценностью. Соответственно, будучи ценностью, социально-психологические отношения могут рассматриваться и в качестве капитала. Поскольку носителем отношений является индивид, то и в качестве носителя социально-психологического капитала мы тоже можем рассматривать индивида.

1.2.2. Формы капитала индивида и группы

С середины XX в. понятие «капитал» приобрело междисциплинарный статус в силу того, что оно довольно хорошо отвечает необходимости всестороннего анализа различных факторов (в том числе и социально-психологических) эффективности экономики. В настоящее время в терминологический аппарат современных социальных и гуманитарных наук довольно прочно вошли понятия, обозначающие различные формы капитала: «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», «культурный капитал», «социальный капитал», «психологический капитал».

Капиталом является *любой запас благ, который может накапливаться и использоваться в течение достаточно длительного периода времени, принося доход* (Добрынин, Дятлов, Цыренова, 1999). Капитал - это всегда ограниченный ресурс, который обладает такими свойствами, как способность к накоплению, конвертируемость, позитивная связь с производительностью труда. Все формы капитала взаимосвязаны и находятся в отношениях взаимовлияния.

Расширительная трактовка понятия «капитал» в последнее время привела к тому, что в литературе упоминается весьма широкий спектр различных его форм: человеческий (Капелюшников, Лукьянова, 2010), интеллектуальный (Stewart, 1997), культурный, административный, политический,

символический (Радаев, 2003б), социальный (Шихирев, 2003а, 2003б; Свенцицкий и др. 2009; Нестик, 2009), психологический (Luthans et al. 2007). Часть этих форм капитала операционализована, для их измерения разработаны различные виды инструментария. К таким формам можно отнести: финансовый, физический, человеческий (интеллектуальный), социальный, психологический капитал.

Другие формы имеют более слабую операционализацию, инструментарий для их измерения находится только в стадии формирования и имеет невысокую валидность. Эти формы капитала в научном дискурсе используются скорее как метафора, а не как научные понятия. К таким формам капитала можно отнести: культурный, административный, политический, символический капитал. Данные формы капитала чаще используются при объяснении различных социальных, экономических и психологических явлений, чем в эмпирических исследованиях, поэтому все формы капитала, которые рассматриваются в литературе, можно разделить на две категории – операционализованные формы и формы, имеющие статус научной метафоры. В данной диссертации автор оставляет за пределами рассмотрения формы капитала, которые являются, по сути, научной метафорой.

Исходная форма для всех видов капитала – *экономический капитал*. В своем вещном состоянии он включает: денежный капитал, производственный капитал, товарный капитал. Экономический капитал способен создавать добавочную стоимость, он имеет высокую степень формализованности и легко отчуждается от своего обладателя.

Понятие *человеческого капитала* возникло в неоклассической экономической теории. Это совокупность профессиональных знаний, умений и навыков, которые могут приносить доход. Теория человеческого капитала оформилась только на рубеже 50-60-х годов XX в., когда экономисты Г. Беккер, Х. Джонсон, Т. Шульц обосновали необходимость включения в

категориальный аппарат экономической теории термина «человеческий капитал» (Коньков, 2006).

В экономической теории под человеческим капиталом понимается запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться в производственных целях (Капелюшников, Лукьянова, 2010).

Отличительная черта человеческого капитала от финансового – неотделимость от личности своего носителя. Как пишут Капелюшников и Лукьянова, для «обычного» капитала на рынке имеются два ряда наблюдаемых цен – во-первых, на его активы и, во-вторых, на потоки доставляемых им услуг (станок или здание можно купить, а можно взять в аренду). В отличие от этого человеческий капитал можно только «арендовать» (наняв работника), поскольку в современных (нерабовладельческих) обществах сам человек не может быть предметом купли-продажи. В результате имеется только один ряд наблюдаемых цен – платежи за «аренду» человеческого капитала, что серьезно затрудняет стоимостную оценку его накопленных запасов. Основными видами вложений в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья (Капелюшников, Лукьянова, 2010).

1.2.2.1. Интеллектуальный капитал

Термин «интеллектуальный капитал» был впервые предложен экономистом Джоном Кеннетом Гэлбрейтом в 1960-е годы одновременно с термином «человеческий капитал» (Yitmen, 2011). Интеллектуальный капитал далеко не эквивалентен человеческому капиталу. Исследователи указывают, что, хотя интеллектуальный капитал исследуется довольно давно и прочно вошел в понятийный аппарат экономики, его все еще довольно трудно четко определить. Интеллектуальный капитал как бы находится в континууме между

материальными и нематериальными активами организации (Yaghoubi et al., 2010).

Тем не менее существуют работы, в которых понятие интеллектуального капитала довольно четко определяется. В 1997 г. Томас Стюарт опубликовал работу «Интеллектуальный капитал: новое богатство организаций» (Stewart, 1997), в которой он дал определение данному понятию: «Интеллектуальный капитал – это интеллектуальный материал: знания, информация, интеллектуальная собственность, опыт, которые могут быть использованы для создания богатства» (цит. по: Ahlgren, 2011, p. 17).

Существуют два основных направления исследований интеллектуального капитала (см.: Kale, 2009).

Первое направление сосредоточено на выявлении запасов знаний, принадлежащих фирме и разработке методологии оценки этих запасов. Термин «запасы» обозначает в данном случае именно совокупность знаний, принадлежащих фирме. В рамках данного направления была предложена модель, включающая, с точки зрения авторов, три формы интеллектуального капитала: а) человеческий капитал; б) структурный капитал; в) отношенческий капитал.

1. Человеческий капитал в данной парадигме представляет собой знания, навыки и способности отдельных сотрудников, которые могут использоваться ими для выполнения задачи. Его следует рассматривать как сочетание четырех факторов: генетической наследственности, формального образования, опыта и социальных / психологических установок к жизни в целом и к бизнесу, в частности.

2. Структурный капитал представляет собой знания, которые остаются в рамках фирмы в конце рабочего дня. Это поддерживающая инфраструктура, которая позволяет сотрудникам, т.е. человеческому капиталу, функционировать. Его можно рассматривать как знания, которые могли бы быть использованы персонально теми, кто создал эти знания, но которые были

открыто сформулированы, кодифицированы и связаны с существующим «телом» организационных знаний. Структурный капитал фирмы включает философию управления, организационную культуру, управление процессами, процедурами внутри фирмы ит.д. Он также включает в себя различные формы интеллектуальной собственности фирмы (патенты, торговые секреты, товарные знаки), защищенные авторским правом.

3. Так называемый «отношенческий капитал» рассматривается в качестве одного из компонентов интеллектуального капитала в рамках данного направления. Отношенческий капитал, согласно С. Кале, представляет собой знания, способствующие выстраиванию отношений организации с клиентами, поставщиками, заинтересованными сторонами и стратегическими партнерами. Он может быть определен как «индивидуальные ресурсы, получаемые благодаря знанию других людей, которые являются также частью социальной сети или только лишь известны как люди, имеющие хорошую репутацию» (Kale, 2009). Отношенческий капитал позволяет фирме получать различные виды материальных ресурсов извне.

Если первое направление исследований интеллектуального капитала было целиком сконцентрировано на оценке запасов знаний, *второе направление* исходило из того, что информации об имеющемся запасе знаний недостаточно. Точнее, только самих знаний недостаточно, чтобы создать какую-либо ценность. Знания еще должны свободно циркулировать по организации, должен быть свободный обмен знаниями. В связи с этим второе направление исследований сосредоточилось на потоках знаний. Именно направленность потоков заставляет знания трансформироваться и функционировать (Kale, 2009).

1.2.2.2. Социальный капитал

Появление концепции социального капитала явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. А на переломе XX и XXI вв.

теория социального капитала стала одной из популярнейших в социальных науках. Идея, лежащая в ее основе, не является исторически новой: экономические преимущества социальной интеграции упоминались еще А. Токвилем, К. Марксом и Э. Дюркгеймом. Термин «социальный капитал» приобрел наибольшую популярность в академическом дискурсе благодаря работам Дж. Коулмана (Коулман, 2001) и Р. Патнэма (Патнэм, 1996).

Объясняя суть феномена социального капитала, Дж. Коулман отмечал, что его происхождение связано с изменениями отношений индивидов и облегчением совместной деятельности. Физический капитал полностью «осязаем», т.к. воплощен в материальных формах, человеческий капитал, проявляющийся в приобретенных индивидом навыках и знаниях, «осязаем» в значительно меньшей степени, а социальный капитал практически совсем «неосязаем», так как включен в структуру отношений между людьми, а не находится у них (Коулман, 2001).

Как и другие формы капитала, социальный капитал продуктивен, т.е. он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии значительно сложнее. Группа, внутри которой существует доверие, способна совершить намного больше по сравнению с группой, не обладающей доверием (Коулман, 2001).

С опорой на источники формирования социального капитала на микро-, мезо- и макроуровнях выделяются три направления анализа его феноменологии (Стрельникова, 2003). Сторонники первого направления рассматривают социальный капитал как ресурс, упрощающий отношения отдельно взятого индивида внутри социальной сети (микро- и мезоуровни). Для представителей второго направления социальный капитал – ресурс, способствующий вертикальной мобильности индивида (социальный капитал, действующий на мезоуровне). Третье направление объединяет два первых, социальный капитал рассматривается как источник экономического роста, возникающий за счет формирования специфической локальной

институциональной среды (социальный капитал, действующий на макроуровне) (Стрельникова, 2003, с. 36). В соответствии с тремя указанными направлениями в таблице 1 систематизирован ряд существующих на настоящий момент определений социального капитала.

Таблица 1

Определения социального капитала с точки зрения его использования
(Стрельникова, 2003, с. 37)

Автор	Определения социального капитала
Внешнего типа	
П. Бурдье	Ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства
П. Бурдье, Л. Вакан	Определенная сумма ресурсов, фактических или виртуальных, которые накапливаются у индивидуума или у группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных отношений взаимного признания и узнавания
Р. Барт	Контакты с друзьями, коллегами или другими людьми, посредством которых вы получаете возможность использовать свой финансовый и человеческий капитал.
Д. Нок	Определенный процесс, с помощью которого социальные акторы создают и мобилизуют сеть своих связей в пределах одной организации или между организациями для того, чтобы получить доступ к ресурсам других социальных акторов
Внутреннего типа	
А. Портес	Определенная способность акторов гарантировать вознаграждение от участия в различных социальных структурах
Р. Патнэм	Особенность общественной жизни – сеть взаимоотношений, существующих между людьми, нормы этих отношений и доверие, т.е. все, что позволяет участникам отношений действовать совместно более эффективно в достижении общих целей
Д. Коулман	Социальная структура, облегчающая действия акторов внутри структуры
Р. Вейд	Личные связи отдельных индивидуумов и институциональные отношения внутри элиты
Ф. Фукуяма	Определенная возможность людей работать вместе ради достижения целей в группах и организациях. Социальный капитал может быть просто представлен как наличие определенного набора неформальных ценностей и норм, принимаемых членами какой-либо группы, что позволяет существовать взаимодействию между ними
Д. Томас	Те добровольные процессы и средства, возникающие в гражданском обществе, которые способствуют развитию всего коллектива
Р. Инглхарт	Культура доверия и терпимости, в которой появляются обширные сети добровольных ассоциаций

Продолжение Таблицы 1

А. Портес	Те ожидания действий в пределах коллектива, которые влияют на экономические цели и целевое поведение его членов, даже если эти ожидания не связаны с экономической сферой
Смешанный тип	
Г. Лури	Естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развивают или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке.
Ж. Нахпет, С. Госхал	Определенная сумма фактических и потенциальных ресурсов, доступных через сети взаимоотношений, принадлежащих индивидууму или какой-либо другой социальной единице. Таким образом, социальный капитал включает как определенную сеть связей, так и определенные активы, которые могут быть мобилизованы посредством этой сети
Р. Инглхарт	Социальный капитал (т.е. доверие) играет решающую роль и в политическом, и в экономическом сотрудничестве

Наиболее изученные функции социального капитала следующие.

1. *Экономическое развитие* (Helliwell, Putnam, 1995; Fukuyama, 2000; Torsvik, 2000; Woolcock, 1998; 2001; Zak, Knack, 2001). Экономические эффекты социального капитала продемонстрированы в достаточно большом количестве исследований. Показано, что наличие социального капитала способствует:

- экономическому росту (Helliwell, Putnam, 1995; Knack, 2002; 2003);
- увеличению доли инвестиций в ВВП (Knack, Keefer, 1997; Coates, Neckelman, 2003);
- создает условия для экономического роста (Woolcock, 1998; Torsvik, 2000);
- способствует снижению неравенства в доходах (Zak, Knack, 2001; Handbook of Social Capital, 2010, p. 329).

2. Социальный капитал играет значительную роль в *обеспечении физического здоровья* людей (Hawe, Shiell, 2000; Helliwell, 2001; Kreuter, Crosby, 2003; Kritsotakis, Gamarnikow, 2004; Kunitz, 2004; Macinko, Starfield, 2001; Boreham, Stafford, Taylor, 2000).

3. Социальный капитал позитивно связан с *психическим здоровьем* (Almedom, 2005).

4. Социальный капитал связан с политическими свободами в обществе и демократией (Badescu, Uslander, 2003; Marsh, 2005; LiPuma, Koelble, 2009).

Хотелось бы отметить, что факт позитивного влияния социального капитала на экономику, политику, здоровье и психологическое благополучие людей установлен, но механизмы этого влияния однозначно не верифицированы.

Социальный капитал с точки зрения психологии П.Н. Шихирев, с позиции социально-психологического подхода, определяет социальный капитал как «качество социальных связей», отношений между людьми (Шихирев, 2003б). Шихирев характеризует соотношение понятия «социальный капитал» с предметом социальной психологии следующим образом: социальная психология является наукой о «роли психологических факторов в социальном процессе, который рассматривается как движение системы социальных связей, осуществляющееся посредством обмена формами (образами, мнениями и т.п.), в которых зафиксированы позиции и ценности участников процесса, их отношение (оценка) к отношению (связи). Поскольку социальный капитал – качество социальных отношений, то в первом приближении можно выказать гипотезу о том, что он рождается из соединения неких особых качеств отношений между людьми с их жизнедеятельностью» (Шихирев, 2003б, с. 18–19). Таким образом, психологические отношения являются связующим звеном между социальным капиталом и предметом социальной психологии.

С точки зрения А.Л. Свенцицкого с соавт., рассмотрения только качества социальных связей недостаточно (Свенцицкий и др., 2009). Определение П.Н. Шихирева необходимо дополнить еще и количественными показателями, такими, как включенность, экспансия социального субъекта (личности или группы) в социальные отношения. «Таким образом, социальный капитал личности (группы) может определяться объемом и качеством ее связей с другими людьми и группами. Кроме того, разные социальные связи имеют

разную для индивида или группы ценность, так как предоставляют доступ к ресурсам разного рода» (Свенцицкий и др., 2009, с. 145).

С социально-психологической точки зрения, социальный капитал представляет собой единство объективных отношений и субъективного отношения к этим отношениям (Нестик, 2009, с. 37). Ценность социальных связей для личности и превращает их в социальный капитал в психологическом значении (Нестик, 2011). Таким образом, ценностью могут быть не только материальные вещи. Отношения сами по себе могут являться ценностью и поэтому являться ресурсом.

В целом, психологические концепции социального капитала можно разделить на три основных типа. Первый тип концепций связан с анализом социального капитала на *макро-уровне* (общество), второй – на *мезо-уровне* (организационный социальный капитал), третий - исследования т.н. «социального капитала на индивидуальном уровне» (*individual level social capital*). Рассмотрим социальный капитал на всех трех уровнях анализа.

Макро-уровневый анализ социального капитала с точки зрения психологии. Социальный капитал на макро-уровне в социальной психологии практически не рассматривается, поскольку в таких исследованиях чаще всего теряется социально-психологическая специфика, и они превращаются по своей сути в чисто социологические исследования. Соотнести макро-уровневый социальный капитал с предметом психологии довольно сложно. Тем не менее есть попытки социально-психологического рассмотрения проблематики макро-уровневого социального капитала. В качестве примера можно привести работу Л.Г. Почебут, справедливо полагающей, что социальный капитал является «сугубо социально-психологическим феноменом, поскольку рождается, накапливается и реализуется в процессе взаимодействия людей» (Почебут, 2011). Л.Г. Почебут отмечает, что общество — это долговременная социальная общность, созданная в процессе взаимодействия людей. Это психологическое взаимодействие реализуется в ходе трех процессов:

структуризации общества, создания системы социальных представлений и установления равновесия, гармонии, доверия во взаимоотношениях между людьми. Реализация этих процессов приводит к особому общественному состоянию и способствует накоплению социального капитала (Почебут, 2011). Социальное взаимодействие и возникающее в итоге взаимное доверие народа и власти, с точки зрения Л.Г. Почебут, определяют направленность развития общества. Коллективные представления, выраженные в форме религии, идеологии, ценностей, определяют интенсивность вышеуказанного социального взаимодействия, силу общественных проявлений, гражданскую активность людей, их включенность в социальную жизнь сообщества. Социальный капитал, который является «интегральным состоянием общественных отношений» и характеризуется особенностями социальной организации общества (структура, активность, нормы взаимодействия), усиливает эффективность совместных действий людей и возможности общества эффективно развиваться экономически и культурно (Почебут, 2011, с.19). То есть, социальный капитал рассматривается Л.Г. Почебут как катализатор или фасилитатор продуктивных общественных отношений.

Психологический анализ социального капитала на мезо-уровне (организационный социальный капитал). Социальный капитал организаций исследуется довольно активно, однако абсолютное большинство публикаций по данной тематике содержится в журналах и книгах по менеджменту. Наиболее популярной и цитируемой в данном ряду работ является теоретическое исследование Дж. Нахапет и С. Госхал (Nahapiet, Ghoshal, 1998), которые предложили оригинальную концепцию структуры социального капитала организации и описали механизмы его функционирования. Согласно точке зрения этих авторов, при оценке социального капитала организации необходимо учитывать три основных измерения (Nahapiet, Ghoshal, 1998):

1. структурное измерение (сеть социальных связей индивида, структуру, конфигурацию этих связей);

2. когнитивное измерение (общий язык и коды, групповые представления);
3. отношенческое измерение (доверие, нормы, обязательства, идентичность).

Нахапет и Госхал предлагают объяснение того, как социальный капитал способствует налаживанию работы в организации. С их точки зрения, он создает определенный психологический климат, в котором легко идет обмен знаниями и информацией. Благодаря этому эффективность работы организации возрастает.

Для социальных психологов задача изучения социального капитала организации несколько осложняется тем, что это понятие пересекается с такими близкими психологическими понятиями, как «социально-психологический климат организации», «психологическая атмосфера организации», а также с популярным в организационной психологии понятием корпоративной культуры.

В области отечественной организационной психологии и психологии управления совместной деятельностью среди работ, затрагивающих проблематику социального капитала, прежде всего, стоит отметить работы Т.А. Нестика (Нестик, 2009) и А.Л. Журавлева (Журавлев, Нестик, 2010). В частности, Т.А. Нестик в одной из своих работ систематизировал и проанализировал психологические явления, которые могут служить показателями социального капитала организации (Нестик, 2009). К социальному капиталу организации он отнес: просоциальное поведение сотрудников, групповые представления, организационную идентичность, организационное доверие, организационную культуру и социальные сети, складывающиеся внутри организации. Основной функцией социального капитала организации, с точки зрения Т.А. Нестика, является социальная интеграция. Частные функции: вторичная социализация сотрудников, обеспечение социальной поддержки, создание возможностей для выбора идентичности в организации, социальная фасилитация, преодоление

межгрупповых границ через сетевые контакты, формирование единого пространства социального (ценностного) обмена, обеспечение конвертируемости капиталов (Нестик, 2009).

Исследования социального капитала на индивидуальном уровне.

Психологические работы по проблематике социального капитала довольно часто затрагивают так называемый «социальный капитал индивидуального уровня», термин, с нашей точки зрения, не совсем удачный. В 1998 г. вышел в свет специальный выпуск журнала «Political Psychology». Выпуск назывался «Психологические подходы к проблеме социального капитала». В статьях данного выпуска были представлены эмпирические исследования явлений, относящихся к сфере социального капитала: гражданское участие, различные виды политического поведения, доверие, динамика доверия, сопряженная с динамикой ценностей американской молодежи. Были также представлены исследования, касающиеся связи «социального капитала на индивидуальном уровне» (доверие, участие в деятельности различных организаций) с жанром просматриваемых телепрограмм. Авторы данного исследования, используя социально-психологическую методологию, убедительно показали, что телевидение влияет на социальный капитал.

Оригинальная эволюционно-психологическая концепция социального капитала на индивидуальном уровне предлагается Дж. Савадж и С. Каназавой (Savage, Kanazava, 2004). Они справедливо замечают, что, несмотря на высокую популярность и востребованность термина «социальный капитал», его общепринятого определения не существует. Авторы предлагают пересмотреть определение социального капитала, основываясь на принципах эволюционной психологии. С их точки зрения, основная проблема рассогласованности в дефинициях социального капитала состоит в следующем. Социальный капитал – это ресурс, который локализован в отношениях между людьми и помогает им достигать их цели. Но в чем по

большому счету заключается цель человеческого поведения? Что человеку нужно? Почему мы ведем себя определенным образом? Авторы полагают, что корень разногласий в определении социального капитала в том, что не принимается в расчет наиболее общая, генерализованная мотивация человеческого поведения. Для того чтобы понять содержание социального капитала, нужно понять цели совместного человеческого бытия. Иначе нельзя определить социальный капитал, измерить его и понять его роль в социальной жизни. Таким образом, проблема определения социального капитала является проблемой понимания конечных целей людей. Ответить на этот вопрос довольно сложно, и для ответа на него авторы предлагают обратиться к наработкам в области эволюционной психологии, которая пытается объяснить причины поведения людей, их предпочтений, мышления и эмоций. Обратившись к анализу работ в области эволюционной психологии и социобиологии, авторы приходят к следующему заключению. Даже если предположить, что после рождения человеческий мозг является *tabula rasa*, в нем все же содержится масса информации и определенные ориентиры. Человеческий мозг и все его психологические механизмы адаптированы к достижению высокого репродуктивного успеха, который, по сути, является самой общей и доминирующей человеческой мотивацией.

Опираясь на такое базовое понимание человеческой мотивации, авторы предлагают следующее определение социального капитала. Социальный капитал, с точки зрения эволюционной психологии, это определенные черты социальных отношений, которые прямо или косвенно дают репродуктивное преимущество участнику данных отношений. В данном случае авторы предлагают рассматривать не только репродуктивный успех самого индивида, но и, пользуясь принципами генетики и социобиологии, включать в рассмотрение репродуктивный успех его близких родственников. Исходя из этого авторы полагают, что социабельность индивида, которая сопряжена с его

репродуктивным успехом, является наиболее информативным показателем социального капитала индивида.

Таблица 2

Типы отношений, компоненты и показатели социального капитала

(Свенцицкий и др., 2009, с. 144)

Социальный субъект	Тип отношений	Компоненты социального капитала	Показатели социального капитала
Личность и группа (организации)	Внутригрупповые (межличностные)	Ожидания и установки Групповые нормы и ценности Идентификация Групповое мнение Организационная культура Репутация Групповая структура Обязательства Групповое межличностное доверие Групповые цели	Уровень группового и межличностного доверия Социально-психологический климат Референтность Конфликтность Вовлеченность и ответственность Солидарность Прочность и качество отношений Сплоченность Лояльность Мера экспансии
	Межгрупповые	Социальные стереотипы Этика и нормы межгруппового взаимодействия Корпоративная марка Репутация и имидж Обязательства	Групповое доверие Толерантность Конфликтность Напряженность Нацеленность на длительное сотрудничество Социальная дистанция
Общество	Общественные	Социальные (общественные) нормы и ценности Социальные представления и стереотипы Правосознание Обязательства Национальная идея	Генерализованное доверие Доверие социальным институтам Вовлеченность граждан в добровольные ассоциации и объединения Открытость информации Социальная активность Решение социальных дилемм

Несмотря на оригинальность такого подхода и изначально верное движение мысли авторов, у такого эволюционно-психологического подхода есть один существенный недостаток. Он заключается в чрезмерной абсолютизации биологической стороны человеческого бытия и недостаточном учете того, что потребности, следовательно и мотивы, имеют иерархическую структуру. Биологические, в том числе и репродуктивные, потребности находятся внизу данной структуры и не являются единственными.

Кроме того, такой подход позволяет рассматривать социальный капитал на индивидуальном уровне, но закрывает возможности его анализа на мезоуровне и на макроуровне.

Обобщение всех типов отношений, показателей и компонентов социального капитала с психологической точки зрения можно найти в работе А.Л. Свенцицкого с соавт. (см. выше таблицу 2).

Проведя анализ всех измерений социального капитала, авторы приходят к заключению, что социальный капитал может выступать и как атрибут отдельного индивида, любой группы (организации), и как продукт взаимодействия людей в том или ином обществе на макроуровне (Свенцицкий др., 2009, с. 146).

1.2.2.3. Психологический капитал

Понятие психологического капитала появилось сравнительно недавно, оно связано с позитивной психологией (Avey, Luthans, Jensen, 2009). В большинстве работ, посвященных тематике психологического капитала, данный феномен обозначается как «позитивный психологический капитал». Позитивная психология возникла как альтернатива изучению различных отклонений и психического нездоровья. Данное направление сосредоточено на помощи обыкновенным, здоровым людям (Seligman, 2002). Основные цели позитивной психологии состоят в том, чтобы сделать жизнь обыкновенных

людей более осмысленной и продуктивной, а также помочь людям реализовать весь их потенциал. Одним из направлений позитивной психологии рассматривается позитивное организационное поведение. Данное направление было сконцентрировано на измерении позитивных психологических характеристик работника, которые в конечном счете способствуют повышению производительности труда. Исследования, проведенные в рамках психологии позитивного организационного поведения, показали, что к таким характеристикам индивида можно отнести: субъективное благополучие, оптимизм, надежду, психологическую устойчивость и эмоциональный интеллект. Однако в дальнейшем было обнаружено, что данные конструкты концептуально отличаются и могут быть объединены в единую структуру более высокого порядка. И влияние данной структуры в целом несколько иное, чем влияние отдельных ее частей. Этот конструкт и был назван «психологический капитал» (Avey et al., 2011). В структуру психологического капитала входят следующие феномены: надежда, самооффективность, оптимизм и стойкость. Исследования показали, что высокий психологический капитал связан с производительностью труда сотрудника и удовлетворенностью сотрудника трудом (Luthans, et al., 2007). Также он является медиатором между благоприятным психологическим климатом и производительностью труда (Luthans et al., 2008). Высокий психологический капитал сотрудников поддерживает эффективность организационных изменений (Avey, Wernsing, Luthans, 2008), снижает уровень прогулов (Avey, Patera, West, 2006). Данное явление рассматривается на индивидуальном уровне, т.е. психологический капитал принадлежит индивиду.

На первый взгляд может показаться, что социальный капитал и психологический капитал – составные части социально-психологического капитала. Однако это не так. Социально-психологический капитал личности – самостоятельное и совершенно особое по своим свойствам и функциям явление. Социальный капитал – это количество и плотность связей в группе,

единство норм и ценностей, сплоченность. Психологический капитал – это индивидуально-личностные характеристики, позволяющие преодолеть психологические трудности и повысить производительность. Социально-психологический капитал – это сбалансированный ресурс социально-психологических отношений личности к обществу в целом и к своему непосредственному окружению, основанный, прежде всего, на доверии, который способствует взаимной поддержке.

Если основным результатом действия социального капитала на социетальном уровне является экономический прогресс, например, рост ВВП (Knack, Keefer, 1997; Coates, Heckelman, 2003), то мы можем *предположить, что основным эффектом социально-психологического капитала будут гармоничные отношения с обществом в целом и непосредственным окружением, приводящие в конечном итоге к субъективному благополучию личности.*

Поскольку человек как субъект представляет собой целостную систему, элементы которой взаимосвязаны, то можно ожидать, что люди, имеющие более высокий социально-психологический капитал, будут проявлять более продуктивные установки и поведение в обществе. Если мы говорим об экономическом поведении, то можно ожидать, что люди, настроенные на интеграцию и развитие общества, будут характеризоваться продуктивными экономическими установками и поведением. Социально-психологический капитал личности позволяет осуществить прогноз продуктивности экономических установок и поведения индивида в обществе, в то время как социальный или психологический капитал не позволяет этого сделать. Психологический капитал разработан исключительно применительно к организациям, и все исследования построены на организационном уровне, а в фокусе нашего внимания находится поликультурное общество и процессы в нем. Мы полагаем, что социально-психологический капитал личности позволяет понять некоторые причины экономического поведения индивида.

Наиболее близким к понятию социально-психологического капитала личности является понятие социального капитала. Концепция социально-психологического капитала личности основывается на теории социального капитала. В следующей главе диссертации рассмотрим проблему социального капитала в более широком контексте – в связи с экономическим благополучием и процветанием.

1.3. Отличия социально-психологического капитала личности от других форм капитала

В настоящем параграфе рассматриваются отличия социально-психологического капитала личности от других форм капитала по следующему набору характеристик: определение, локализация и уровень анализа.

Определение. В таблице 3 приводятся перечень основных форм капитала и их краткие определения (Light, 2004, p. 146) с добавлением понятия социально-психологического капитала личности и его определения.

Таблица 3

Краткие определения форм капитала

Форма капитала	Определение
Финансовый	Деньги, доступные для инвестирования
Физический	Недвижимость, оборудование и/или инфраструктура
Человеческий	Знания, умения, навыки, которые повышают продуктивность труда
Социальный	Связи, социальные сети, сплоченность.
Психологический	Ресурсы личности (надежда, самоэффективность, оптимизм и психологическая устойчивость), которые позволяют справляться с рабочим стрессом и достигать более высокой продуктивности в работе
Социально-психологический	Системно организованный и сбалансированный ресурс социально-психологических отношений личности к обществу в целом и к своему непосредственному окружению, основанный на доверии и способствующий повышению субъективного благополучия и адаптированности личности в обществе.

Из таблицы 3 видно, что все формы капитала описывают различные явления и отличаются по своему содержанию.

Локализация. Каждая форма капитала имеет определенную локализацию. Локализация финансового капитала является чрезвычайно широкой – начиная от зарубежных счетов и заканчивая электронными личными кошельками. Не менее широка и локализация *физического капитала*, который представляет собой недвижимость, оборудование, инфраструктуру.

Человеческий капитал локализован в самом человеке. Он принадлежит исключительно самому его держателю и используется человеком для достижения разнообразных целей, в том числе для увеличения собственного физического и финансового капитала.

Социальный капитал содержится в отношениях между людьми. Исследователи представляют этот ресурс по-разному. Некоторые считают, что он локализован в структуре отношений между людьми, распределен по сети отношений (Коулман, 2001). Другие полагают, что социальный капитал – это «резервуар позитивных отношений», из которого члены группы «черпают» этот ресурс (Якимова, 2011). Но суть у этих представлений одна, и состоит она в том, что социальный капитал – это коллективный ресурс. Однако социальный капитал может быть и индивидуальным ресурсом. В данном случае речь идет об индивидуальном социальном капитале. К индивидуальному социальному капиталу можно отнести ресурсы той сети социальных отношений, в которую включен индивид, которые он может мобилизовать для достижения своих целей.

Психологический капитал локализован в человеке. Это индивидуальный ресурс, который может расходоваться человеком в процессе производственной деятельности. Основной эффект этого ресурса – повышение производительности труда.

Природа *социально-психологического капитала личности* иная, хотя это тоже индивидуальный ресурс. Социально-психологический капитал связывает людей с обществом и ближайшим окружением. Благодаря этому ресурсу человек может не только получать поддержку, но и оказывать ее. Социально-психологический капитал дает людям психологическое чувство общности, которое уже в дальнейшем позволяет формироваться социальному капиталу.

Уровень анализа. *Экономический и физический капиталы* могут рассматриваться на трех уровнях: макроуровень (социетальный, большие группы), мезоуровень (малые группы, организации) и микроуровень (индивидуальные финансовые средства).

Человеческий капитал тоже может быть рассмотрен на трех уровнях : на уровне стран как уровень образования жителей данной страны; на уровне организации как совокупность знаний, умений, навыков ее сотрудников. Также можно говорить об индивидуальном человеческом капитале – это образование, умения, навыки конкретного человека.

Социальный капитал также изучается на трех уровнях анализа. Наиболее часто он рассматривается на социетальном уровне – на уровне обществ. На данном уровне существует наибольшее количество показателей социального капитала.

На мезоуровне социальный капитал рассматривается реже. Набор показателей здесь более ограничен. Однако, как и в случае с социальным капиталом на макроуровне, ведущим показателем здесь является доверие. Как правило, данный уровень рассмотрения используется при изучении социального капитала организаций.

На микроуровне (уровне индивида) изучается так называемый «индивидуальный социальный капитал». Работ, рассматривающих социальный капитал на данном уровне, относительно немного. На индивидуальном уровне социальный капитал описывается как количество социальных связей индивида. Важное различие между индивидуальным социальным капиталом и

социально-психологическим капиталом личности состоит в том, что индивидуальный социальный капитал – конструкт *формативный*. Он складывается из различных видов внешних по отношению к индивиду ресурсов. Например, ресурсов помощи, которые могут быть получены благодаря друзьям, родственникам, коллегам и т.д. Социально-психологический капитал личности, напротив, феномен *рефлексивный*. То есть его внешние проявления мы можем зафиксировать благодаря тому, что у индивида есть этот внутренний ресурс.

Психологический капитал. В существующих исследованиях речь о психологическом капитале ведется как о явлении мезоуровня, т.е. группового. В некоторых работах психологический капитал обозначается как «организационный психологический капитал» или «позитивный организационный психологический капитал». По сути, психологические явления, составляющие психологический капитал организации, представляют собой индивидуально-психологические характеристики членов данной организации (субъективное благополучие, оптимизм, надежду, психологическую устойчивость и эмоциональный интеллект). Это психологические характеристики, которые обуславливают продуктивность каждого конкретного работника.

Социально-психологический капитал личности. «Носителем» социально-психологического капитала является индивид, однако анализируя социально-психологический капитал представителей определённой группы, мы можем судить о социально-психологическом капитале группы в целом. Таким образом, данное явление можно рассматривать на индивидуальном и на групповом уровнях анализа. Важное отличие социально-психологического капитала личности от социального капитала заключается в сложности и многомерности его структуры. Более подробно система социально-психологических отношений личности, которые являются ее социально-психологическим капиталом, будет рассмотрена во второй главе диссертации.

Связь между уровнем социально-психологического капитала личности и ее физическим капиталом не линейная, как, например, далеко не всегда линейна связь между человеческим капиталом и материальным доходом. Человек с более низким уровнем образования может быть более богат, чем человек с более высоким уровнем образования. Причина здесь в том, что доход является производной различных видов капитала – человеческого, социального, социально-психологического.

Для понимания феноменологии социально-психологического капитала личности плодотворным оказывается понятие субъекта, разрабатываемое в трудах отечественных психологов (Абульханова, 1973; 2005; Рубинштейн, 1986; Брушлинский, 2003; Леонтьев, 1977; Журавлев, 2009). Можно высказать предположение, что уровень социально-психологического капитала личности взаимосвязан с уровнем *субъектности* личности. Понятие «субъект» разрабатывается применительно к человеку в отечественной психологии (Абульханова, 1973; 2005; Брушлинский, 1991; Рубинштейн, 1997а). В.А. Брушлинский, рассматривая проблему субъекта в психологической науке, отмечал, что человек как субъект — это высшая системная целостность всех его сложнейших и противоречивых качеств, в первую очередь, психических процессов, состояний и свойств, его сознания и бессознательного (Брушлинский, 1991). Согласно С.Л. Рубинштейну, субъект как таковой – это способ существования (Рубинштейн, 1997б), в том числе и человеческого существования. По Рубинштейну, субъект – это некое сущее, взаимоисчерпаемость качеств, лежащих в точке пересечения бесконечных взаимодействий, индивидуальный итог бесконечного взаимодействия (Рубинштейн, 1997б). Развернутая характеристика субъекта дана К.А. Абульхановой (Абульханова, 2005). Субъект характеризуется тем, что:

а) осуществляет самоорганизацию своих психических и личностных возможностей, способностей в процессе деятельности и механизмом этой самоорганизации является саморегуляция;

б) согласует, координирует «время—пространство», в котором его внутренняя (психическая, личностная) активность включается в объективную организацию деятельности;

в) выбирает индивидуальный способ осуществления деятельности, отвечающий внешним и внутренним условиям;

г) объективно преобразует (в труде, профессии) внешне заданные условия и требования деятельности для получения социально успешного и субъективно оптимального результата;

д) определяет «время—пространство» деятельности, охватываемое его возможностями, меру трудности деятельности, за которую берет на себя ответственность (Абульханова, 2005 с. 7-8).

Субъектность (возможность, способность быть субъектом, состояние субъекта) является одним из факторов, способствующих формированию у личности социально-психологического капитала. Социально-психологический капитал не может быть задействован, если личность не является *субъектом отношений*. В традиционном понимании субъектность – это своего рода мера активности, креативности, авторства индивида по отношению к своей жизни (Брушлинский, 1991, 1994), поэтому социально-психологический капитал личности в авторитарной социальной системе будет низким. В авторитарном обществе личность не является субъектом политических, экономических отношений. Она в большей степени объект управления. Во всех обществах с высоким социальным капиталом у людей достаточно свободы, человек может влиять на свою судьбу. Исторически ресурсом власти была сила и способность к принуждению. В настоящее время содержание ресурса власти в развитых обществах несколько иное. Основную долю этого ресурса составляет доверие населения и его мотивация, его субъектность, ответственность. Соответственно власть должна уметь формировать у населения зрелое осознанное доверие и ответственность за собственную судьбу.

В данной связи мы вводим понятие, которое может иметь хороший объяснительный потенциал – «ложной субъектности». «Ложная субъектность» включает круг явлений или действий, в которых человек чувствует и осознает себя субъектом, в то время как фактически он таковым не является, т.е. он является объектом внешних манипуляций действительных субъектов происходящих процессов. Формирование у людей ложной субъектности наиболее часто используется в политике. Человек, совершая те или иные политически активные действия, чувствует себя субъектом ситуации, в то время как фактически он является *активным объектом манипуляций*. Формирование чувства ложной субъектности, пожалуй, один из наиболее удобных способов использования социально-психологического капитала людей в политических целях. В конечном итоге ложная субъектность приводит к разрушению социально-психологического капитала личности в обществе.

Таким образом, отметим, что социально-психологический капитал личности представляет собой самостоятельное явление и несводим к другим формам капитала.

1.4. Функции социально-психологического капитала личности

Прежде чем перейти к рассмотрению функций социально-психологического капитала личности, рассмотрим основные функции близких к нему видов капитала: человеческого, социального и психологического. Различные формы капитала имеют как общие функции, так и специфические. Говоря об общих функциях, прежде всего, стоит заметить, что любая форма капитала способна повысить продуктивность целенаправленных действий. Любой вид капитала продуктивен, т.е. обеспечивает доступ субъектов к благам (различными ресурсам, власти, другим формам капитала). *Человеческий капитал* позволяет своему владельцу решать сложные задачи и делать это

достаточно быстро. За счет этого он обеспечивает своему владельцу доступ к различным ресурсам и благам. Самый простой пример – труд высококвалифицированного и опытного работника оплачивается выше, чем труд работника низкой квалификации. Знания, навыки, высокая работоспособность вкупе с определенными личностными качествами делают человека лидером и обеспечивают ему доступ к власти, которая сама по себе есть ресурс.

Основная функция *социального капитала* – повышение продуктивности целенаправленных действий за счет использования отношений и структуры социальной сети, в которую входит индивид. Социальный капитал представляет собой определенный тип отношений между индивидами. Субъекты, поддерживающие такие отношения, получают доступ к благам, добиваются результатов, которые невозможно достичь при отсутствии таких отношений (Коньков, 2006).

Основная функция психологического капитала – повышение продуктивности работы организаций в целом и повышение продуктивности работы индивидов в организациях, но не за счет знаний, умений навыков, а за счет стрессоустойчивости и способности индивида к совладанию с различными трудностями, возникающими в процессе работы. Социально-психологический капитал аналогичным образом повышает продуктивность целенаправленных действий индивида, но не в рамках определенной сети. Это не внешний «резервуар» отношений, как социальный капитал, из которого люди могут «черпать» помощь при возможности доступа к этому ресурсу. Это внутренний многокомпонентный, сложный ресурс отношений *индивида*, который позволяет индивиду адаптироваться в социальной среде, отчасти воздействовать на нее, за счет этого получать доступ к другим видам ресурсов, при меньших затратах достигать большего. Социально-психологический капитал личности выполняет ряд следующих функций.

1. *Интеграционная функция.* Социально-психологический капитал личности служит ресурсом выстраивания отношений, которые, в конечном итоге, ведут к повышению интеграции общества и формированию социального капитала.

2. *Регуляторная функция.* Социально-психологический капитал личности регулирует поведение индивида, делая его более продуктивным по отношению к обществу.

3. *Защитная функция.* Имея возможность пользоваться данным ресурсом социально-психологических отношений, индивид оказывается более защищенным при различных неблагоприятных обстоятельствах.

4. *Функция формирования и поддержания психологического благополучия.* Индивид, обладающий социально-психологическим капиталом, характеризуется более высоким уровнем психологического благополучия и здоровья.

5. *Функция фасилитации.* Благодаря использованию социально-психологического капитала личность может более легко достигать своих целей.

6. Наиболее общей и важной является *адаптационная функция.* Социально-психологический капитал позволяет адаптироваться личности в социальной среде, а также в определенной мере адаптировать среду под себя. Это дает личности возможность для более успешного достижения результативности в своих целенаправленных действиях.

ГЛАВА 2

Структура социально-психологического капитала личности

2.1. Концепция структуры социально-психологического капитала личности

Понятие «социально-психологический капитал личности» соотносится с современным пониманием предмета психологии. В качестве предмета психологии, чаще всего, при всем многообразии дискуссий на данную тему, рассматривается психика (Современная психология, 1999, с. 8). Психика является высшей формой взаимосвязи живых существ с предметным миром, выраженная в их способности реализовывать свои побуждения и действовать на основе обратной связи от него. Психика позволяет адаптироваться и развиваться. Социально-психологический капитал - это ресурс социально-психологических отношений, которые являются связями личности с социальным миром и повышают адаптированность и ее психологическое благополучие в социуме. В обществах, в которых большинство людей обладают высоким социально-психологическим капиталом, формируется благоприятный в целом социально-психологический климат, что способствует развитию общества. Психика связывает человека с окружающей действительностью, отражая ее, позволяя ему регулировать свое поведение на основе этого отражения. Социально-психологический капитал личности также формируется на основе отражения, но не просто окружающей действительности, а окружающей социальной действительности. В процессе онтогенеза у индивида формируется система связей с социальной действительностью (социально-психологических отношений) и определенные виды этих связей сохраняются и становятся его ресурсом, позволяющим ему постоянно адаптироваться в социуме или к его изменениям. Если человек обладает таким ресурсом социально-психологических отношений, то он

интегрирован в общество. Чем больше людей интегрировано в общество, тем более адаптивным к изменениям и устойчивым оно является. Поскольку большинство психических явлений многомерны и имеют системную организацию, представляется целесообразным применение системного подхода при анализе структуры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

Со второй половины XX в. системный подход стал насущной необходимостью для многих наук (фон Берталанфи, 1969). Согласно Л. фон Берталанфи, цель классической теории систем состоит в том, чтобы установить принципы, применимые к системам вообще или к их определенным подклассам, а также разработать средства для их исследования и описания, а затем применить эти средства к конкретным случаям (Фон Берталанфи, 1969, с. 30). В психологии продуктивно применяются *принципы системного* подхода (Ломов, 1996; Пономарев, 1996; Сушков, 2008; Шадриков, 2008).

Общие принципы системного подхода применительно к психологии, сформулированные Б.Ф. Ломовым (Ломов, 1984), позволяют выделить основные системные характеристики социально-психологического капитала личности.

1. Системный подход в исследовании того или иного психологического явления требует его рассмотрения как элемента более общей системы, имеющей свои специфические закономерности и характеристики, сформированные благодаря ее истории развития. С этой точки зрения социально-психологический капитал личности является элементом системы ресурсов личности (не только психологических), в частности, ресурсов отчуждаемых, к которым относится капитал и подсистемы психологических ресурсов личности.

2. Как отмечал Б.Ф. Ломов, когда мы рассматриваем психические явления в какой-либо одной системе координат и абстрагируемся от их других

измерений, то, естественно, выявляется только какой-то один ряд свойств, получается как бы срез в одной плоскости (Ломов, 1984). У психологических феноменов, входящих в структуру социально-психологического капитала личности, много различных свойств. Однако в рамках данной концепции рассматривается их *свойство быть ресурсом личности*. Поэтому, следуя принципам системного подхода, мы абстрагируемся от других их свойств и характеристик, концентрируясь на данном свойстве.

3. Современные данные позволяют утверждать, что психические явления, по существу, многомерны. Именно как к многомерным к ним и нужно подходить при исследовании (Ломов, 1984). Поэтому мы рассматриваем социально-психологический капитал личности как явление многомерное, при изучении которого необходимо учитывать не только различные его составляющие, но и различные свойства или измерения этих составляющих.

4. В рамках системного подхода постулируется, что система психических явлений многоуровневая и, вероятно, строится иерархически. Она включает ряд подсистем, обладающих различными функциональными качествами (Ломов, 1984). Таким образом, социально-психологический капитал личности также должен рассматриваться как многоуровневая система. В разрабатываемой концепции СПКЛ каждая из двух подсистем социально-психологических отношений личности представлена рядом компонентов, которые могут быть упорядочены по степени их вклада в социально-психологический капитал личности как целостный психологический ресурс. Порядок такой организации компонентов СПКЛ описывает его уровни внутри системы.

5. При описании психических свойств человека важно иметь в виду множественность тех отношений, в которых он существует. Поэтому социально-психологический капитал личности как психосоциальное явление должен рассматриваться с учетом того сложного социально-экономического и

политического контекста, в котором существует индивид. В нашем исследовании мы рассматриваем социально-психологический капитал личности с учетом *поликультурности общества, особенностей культур и ценностных ориентаций* представителей этнических групп, представителей данного общества. Социальный контекст и культура достаточно сильно детерминируют отношения личности, поэтому, следуя данному принципу системного подхода, мы рассматриваем социально-психологический капитал личности именно в контексте этнической гетерогенности России.

6. Системный подход требует рассматривать явления в их развитии (Ломов, 1984), что также учитывалось. В частности, рассматривалась сопряженность временной динамики макросоциального доверия россиян (как компонента СПКЛ) и динамики ВВП России.

Системный подход позволяет определить критерии необходимости и достаточности для выделения компонентов структуры СПКЛ, а также выделить ее системообразующий фактор, в качестве которого рассматривается доверие.

Критериями *необходимости* при выделении компонентов структуры социально-психологического капитала личности являются следующие.

1. Наличие логических взаимосвязей между компонентами.
2. Способность быть ресурсом личности с психологической точки зрения, т.е. способность увеличивать субъективное благополучие личности.
3. Способность гипотетически повышать материальное и психологическое благополучие личности.
4. Способность к возрастанию.
5. Наличие общего начала для всех компонентов (системообразующего фактора)

В качестве критериев достаточности предлагаются следующие.

1. Психологические явления, относимые к числу показателей социально-психологического капитала личности, должны соотноситься с социальным капиталом на уровне общества. Например, на уровне общества

доверие рассматривается в качестве социального капитала, на индивидуальном уровне мы также выделяем доверие в качестве социально-психологического капитала личности. Еще один пример: в качестве социального капитала общества рассматривается *наличие* в нем свободных объединений, ассоциаций, клубов. На индивидуальном уровне в качестве одного из показателей социально-психологического капитала личности мы рассматриваем *ее вовлеченность* в деятельность различных клубов, организаций, ассоциаций. Говоря кратко, явления, относимые к социально-психологическому капиталу личности, должны либо формировать социальный капитал на социетальном уровне, либо репрезентировать его на индивидуальном уровне.

2. Соотнесенность с категорией социально-психологических отношений. Все компоненты структуры социально-психологического капитала личности либо логически пересекаются с понятием «социально-психологические отношения», либо формируются благодаря отношениям. Например, помощь от своего окружения (которую можно рассматривать в качестве ресурса) личность получает благодаря своим отношениям.

Опора на теорию социального капитала позволила выделить набор психологических явлений, объединяющихся в систему социально-психологических отношений, для которой системообразующим фактором является доверие (таблица 4 на стр. 93). В левой колонке приводятся компоненты социального капитала, которым соответствуют определенные компоненты социально-психологического капитала личности, представленные в правой колонке таблицы 4.

Системообразующие факторы подразделяются на внешние и внутренние (Сурмин, 2003). Внешний системообразующий фактор не является составляющей частью системы и существует независимо от нее.

Соотношение компонентов социального капитала и социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

№	Социальный капитал (ресурс общества)	Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе (ресурс личности)
1	Соблюдение гражданами базовых норм общества, единство ценностей, низкий	«Микросоциальное» доверие личности (т. е. готовность доверять тем, кто непосредственно окружает)
2	уровень преступности, равноправие	«Макросоциальное» доверие личности (то есть готовность доверять людям в целом, представление о том, что большинство людей честные)
3	Качество функционирования институциональной сферы общества	Позитивность гражданской идентичности личности (в основе лежит доверие институциональной сфере общества)
4	Мультикультурная политика общества	Толерантность личности к этническому многообразию (в основе лежит доверие людям иных национальностей)
5	Количество организаций, клубов в обществе	Готовность личности участвовать в деятельности различных объединений (основа – доверие окружающим, что способствует выстраиванию неформальных, дружеских отношений и созданию различных объединений)
6	Общее количество друзей	Воспринимаемая поддержка со стороны друзей (отражение взаимного доверия между индивидом и его друзьями, приводящего к построению позитивных эмоциональных отношений с друзьями и взаимной поддержке)
7	Частота контактов с родственниками	Воспринимаемая поддержка со стороны родственников (отражение взаимного доверия между индивидом и его родственниками, приводящего к построению позитивных эмоциональных отношений с родственниками и взаимной поддержке)

Таким внешним фактором социально-психологического капитала личности являются нормы и ценности, существующие в ее окружении и влияющие на формирование ее социально-психологических отношений к ближайшему окружению и к обществу в целом.

В качестве внутреннего системообразующего фактора социально-психологического капитала рассматривается микросоциальное доверие личности. Мы выделяем две сущностные и три функциональные характеристики микросоциального доверия, которые указывают на то, что оно является системообразующим фактором структуры социально-психологического капитала личности.

Сущностные характеристики доверия как системообразующего фактора социально-психологического капитала личности:

- наличие связи со всеми остальными компонентами системы;
- является важным условием существования каждого из остальных элементов структуры социально-психологического капитала личности.

Функциональные характеристики доверия как системообразующего фактора социально-психологического капитала личности:

- делает возможным социальный обмен, в т.ч. и информацией;
- делает возможным объединение, сотрудничество;
- выполняет ориентационную функцию, указывая на общность разделяемых ценностей.

Доверие рассматривается в качестве одного из показателей социального капитала (Putnam, 1993; 1995; 2001). Однако, на социетальном уровне и на индивидуальном уровне доверие представляет собой фактически два разных явления. Поэтому после 2000-х годов стали появляться работы, в которых доверие рассматривается как самостоятельный феномен, напрямую не связанный с социальным капиталом общества (Newton, 2001). Более того, на основе эмпирических данных высказываются соображения, что доверие концептуально отличается от социального капитала, оно позволяет судить об определенных психологических характеристиках, которые связаны с социальным капиталом, но не являются его прямыми индикаторами (Carpiano, Fitterer, 2014). Авторы пишут, что социальный капитал, особенно индивидуальный социальный капитал, может существовать и без доверия. Тем

не менее, доверие личности играет чрезвычайно важную роль – доверительные отношения с другими людьми открывают доступ в различные группы, входя в которые человек получает возможность использовать их социальный капитал. Осознанное и взвешенное доверие личности к окружению (микросоциальное доверие) становится основой для формирования ее психологических связей с социальным окружением и включения в общество. В результате микросоциальное доверие становится системообразующим фактором для формирования сложной системы отношений личности с социальной действительностью, становящихся одним из ее капиталов.

В определенной мере доверие является универсальной «субъективной валютой», которой обеспечиваются многие активы или денежные единицы. Ценность той денежной валюты, которой доверяют, неизбежно растет, поэтому доверие можно рассматривать не просто как ресурс, а именно как капитал. Кроме этого, доверие лежит в основе позитивных отношений людей, т.е. эмоциональных связей между людьми. Именно доверие связывает людей или различные группы между собой, при утрате доверия связи между людьми или группами распадаются. Доверие между людьми в обществе возникает и укрепляется при эффективной работе различных социальных институтов, а также тогда, когда у людей есть общие ценности, цели, интересы, общее дело, общие смыслы или национальная идея. Мысли о том, что коллективные смыслы или общенациональная идея являются источниками счастья и благополучия личности высказываются в работах отечественных ученых (Юревич, Журавлев, 2014). Если рассматривать в качестве общего дела построение благополучного, свободного и сильного государства, то для этого необходима интеграция и консолидация членов общества. Социально-психологический капитал личности можно рассматривать в качестве индивидуального ресурса социально-психологических отношений, лежащего в основе процессов интеграции и консолидации в поликультурном обществе.

Доверие является ключевым фактором при формировании социально-психологического капитала как целостной системы социально-психологических отношений, поскольку оно представляет собой ожидание того, что другой человек разделяет те же самые цели, ценности и не нарушит договоренности и обязательства. Доверие лежит в основе взаимопомощи, сотрудничества, без него невозможен общий смысл существования народа или национальная идея, невозможно общее дело народа. «Общее дело» - историко-социальная категория, которая возникла в эпоху Просвещения и использовалось Петром I в качестве идеологической основы его реформ. В частности Ж.Ж. Руссо полагал, что государство является **общим делом** граждан, а не «добычей» бюрократии или царствующей династии (Руссо, 1998). Данная категория также использовалась русским религиозным философом Н.Ф. Федоровым при построении целой философской системы (Федоров, 1993; Лосский, 1991). Когда сейчас говорят о национальной идее, в том числе и в социально-психологических работах (Юревич, Журавлев, 2014), то по сути речь идет о нахождении коллективного смысла бытия нации, общего дела, к которому она может стремиться. Общенациональный смысл, национальная идея, как верно замечают А.Л. Журавлев и А.В. Юревич, связаны и лежат в основе психологического благополучия людей.

Р. Инглхарт высказывал в чем-то сходные мысли, только в качестве причины низкого субъективного (психологического) благополучия россиян он указывал кризис гражданской идентичности. Согласно его точке зрения, с утратой Россией статуса одной из ведущих мировых держав в 1990-е годы и распадом СССР, население России утратило позитивность гражданской идентичности, что препятствует в настоящее время росту субъективного благополучия. Естественно, к этому примешивается ряд социально-экономических проблем, которые есть в обществе.

Категория «общее дело» представляется довольно широкой. Общее дело предполагает наличие общих целей, общих ценностей, общих средств достижения целей и, естественно, это невозможно без взаимного доверия и взаимной помощи.

Этапы формирования доверия личности к социуму составляют структурные уровни социально-психологического капитала личности как целостной системы. В данном случае мы опираемся на один из ключевых принципов системного подхода, сформулированный Я. А. Пономаревым, который был обозначен им как «Этапы-Уровни-Ступени» (Пономарев, 2006). Суть этого принципа состоит в том, что каждый более сложный уровень системы является этапом ее развития и включает в себя те ее элементы, которые характерны для предыдущих уровней развития системы. Формирование социально-психологического капитала подчиняется этому принципу, что проявляется в его максимальной кумуляции на верхних уровнях системы по сравнению с нижними.

В основе развития большинства систем лежат сходные принципы, выделенные в частности Г. Спенсером: 1) рост дифференцированности, выделение различного в первоначально однородном, т.е. усложнение; 2) рост связанности частей; 3) рост определенности (см. Чуприкова, 1997). Этим принципам подчиняется система социально-психологических отношений личности, являющихся одной из форм ее капитала. Социально-психологический капитал включает в себя ряд компонентов, характеризующихся разной степенью обобщенности и сложности, которые отражают этапы его формирования. Основное направление этого формирования идет от наиболее обобщенных форм доверия обществу к формированию доверия к конкретным людям, являющимся его представителями.

Среди всеобщих универсальных принципов или законов развития на первом месте стоит закон развития от общего к частному, от форм однородно-

простых, глобальных и целостных к формам разнородно-сложным (Чуприкова, 1997). Поэтому более дифференцированные виды доверия (доверие к конкретным людям, составляющим окружение индивида) представляют собой наиболее развитые компоненты социально-психологического капитала личности по сравнению с более обобщенными компонентами, например, позитивностью гражданской идентичности или толерантностью к этническому многообразию. Примером может служить ситуация, когда коллегами или соседями являются представители иных культур. Наличие позитивной гражданской идентичности и толерантности к этническому многообразию будет способствовать доверию представителей иных национальностей, с которыми человек контактирует непосредственно.

Принципы и процессы дифференциации и интеграции неразрывно связаны (Аверьянов, 1976). Поэтому более сложные (дифференцированные) компоненты социально-психологического капитала являются наиболее важными для личности в качестве ее ресурса интеграции в поликультурное общество. Одна из ведущих целей человека, проживающего в современных условиях в поликультурном обществе, состоит в интеграции в общество и адаптации в нем. Ресурс социально-психологических отношений личности, позволяющих ей интегрироваться, обозначим как *«интегрирующий» социально-психологический капитал*. Интегрируясь в общество, человек адаптируется в нем, что приводит в конечном итоге к его успеху и благополучию. То есть, осознавая себя в качестве части более общего и разнообразного целого (общества), человек включается в него, что невозможно без доверия, которое связывает его с конкретными представителями общества. Доверие можно рассматривать в качестве единицы такой интеграции. Таким образом, интегрирующий социально-психологический капитал личности представляет собой психологический ресурс, позволяющий индивиду включиться в поликультурное общество. Интеграция как процесс включения индивида в общество описывается в

кросскультурной психологии в рамках теории аккультурации Дж. Берри, который рассматривает в качестве интеграции одну из стратегий включения мигранта в общество, наряду с другими стратегиями (Berry, 1997; 2003).

Интеграция – не единственный процесс, связанный с социально-психологическим капиталом личности. Другой процесс, который дополняет его – консолидация. Если интеграция – это процесс объединения частей в целое или включение части в целое, т.е. «интегрирующий» социально-психологический капитал позволяет личности *включиться* в различные социальные процессы, то консолидация – это укрепление и усиление. Данный термин произошел от позднелатинского «consolido» – «укрепляю» и понимается как упрочение или усиление. «Консолидирующий» социально-психологический капитал позволяет усилить возможности личности в совладении с различными трудностями. То есть, это ресурс социально-психологических отношений, позволяющий ей консолидировать (сконцентрировать, собрать у себя) определенное количество социальной поддержки, что помогает ей в преодолении различных трудностей.

Слова «интеграция» и «консолидация» не являются синонимами. В современном словаре синонимов (Гаврилова, 2014) в качестве синонима к слову «интеграция» указывается «объединение» (Гаврилова, 2014, с. 132), а в качестве синонима к слову «консолидация» указывается «упрочение» (Гаврилова, 2014, с. 143). Логически эти два понятия несколько перекрываются, что для авторской концепции является необходимым, поскольку они характеризуют два компонента одной системы или точнее – один феномен (СПКЛ).

В теории социального капитала описаны два основных его типа: соединяющий и связывающий. *Соединяющий* социальный капитал – это количество и плотность связей между людьми, принадлежащими к различным группам общества. *Связывающий* социальный капитал характеризует количество и плотность связей между людьми, принадлежащими к одной

группе (Handbook of social capital, 2010). Эти два типа социального капитала соответствуют двум компонентам социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе – «интегрирующему» и «консолидирующему». Формирование «соединяющего» социального капитала общества становится возможным при условии высокой ориентированности людей на отношения интеграции (доверие людям в целом, доверие ближайшему окружению, доверие представителям инокультурных групп, доверие обществу в целом). В данном случае речь идет о готовности людей к включению в социальные отношения. Формирование «связывающего» социального капитала становится возможным при условии того, что люди уверены в поддержке со стороны окружающих. Таким образом, СПКЛ имеет системную организацию и состоит из двух компонентов, являющихся его подсистемами – «интегрирующего» и «консолидирующего». Такая точка зрения согласуется с классификацией отношений, предложенной А.Л. Журавлевым и В.П. Позняковым (Журавлев, Позняков, 2012), которые выделяют два вида отношений: «*безличные общественные отношения*» (связи между социальными группами и индивидами как элементами социальной структуры общества) и «*субъективно-личностные*», психологические отношения, складывающиеся между людьми, - социально-психологические отношения (Журавлев, Позняков, 2012 с. 82).

Существует много работ, рассматривающих различные психологические факторы, лежащие в основе интеграционных процессов в поликультурном обществе (обзор см.: Лебедева, Татарко, 2002; 2009). По сути, важнейшими из них являются взаимное принятие, или, как чаще говорят - толерантность и объединяющая, общая для всех идентичность. Эти факторы являются наиболее обобщенными компонентами социально-психологического капитала личности, из которых далее вытекают более конкретные или дифференцированные.

Единой идентичностью, объединяющей представителей поликультурного общества, является **гражданская идентичность**. Данный психологический

фактор является первым наиболее обобщенным компонентом социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе, при его отсутствии общество становится «рыхлым», и взаимное доверие представляется сомнительным.

Экспериментальные исследования показывают, что уровень идентификации людей с группой связан с их экономическим поведением. В частности, те кто сильнее идентифицирует себя с группой, в большей степени готовы отказаться от сиюминутной прибыли или выигрыша ради повышения коллективного блага и сохранения позитивных отношений с другими членами группы (Brewer, Gardner, 1996).

В экономико-психологических экспериментальных исследованиях, проведенных с использованием дилеммы заключенного, было показано, что чувство групповой идентичности и солидарности - это один из наиболее стабильных факторов, повышающих уровень кооперации в группе даже при отсутствии вознаграждения или ожидания взаимности в будущем (Dawes et al., 1990).

В наших собственных работах выявлено, что позитивная ингрупповая идентичность, в том числе и этническая (Лебедева, Татарко, 2002), связана с позитивным отношением к представителям аутгрупп. В основе позитивной гражданской идентичности лежит *доверие обществу в целом и его институтам власти*. Макросоциальное и микросоциальное доверие увеличивает количество других людей, которых индивид рассматривает в качестве представителей ингруппы (помимо родственников и друзей) (Flanagan, 2003). Ясным свидетельством того, что доверие связано с гражданской идентичностью, служит тот факт, что после распада СССР доверие населения Российской Федерации постепенно стало снижаться (Лебедева, Татарко 2007; 2009). То есть, распад прежней гражданской идентичности, являющейся компонентом одной системы социально-психологических отношений (СПКЛ), повлиял и на системообразующий

фактор – на доверие между людьми. Снижение доверия сопряжено с увеличением количества этнических предубеждений в поликультурном обществе, что также негативно влияет на гражданскую идентичность (Flanagan, 2003). Вероятно, что позитивность гражданской идентичности и доверие личности своему окружению позитивно взаимосвязаны.

Позитивная гражданская идентичность (при условии эффективной работы институтов общества) связана с тем, что люди положительно относятся к устройству этого общества, а если оно поликультурное (полиэтническое), то и к его этническому разнообразию. Все это формирует *толерантность к этническому разнообразию*. Люди будут терпимо относиться к поликультурности общества, поскольку в этом случае они не воспринимают ее как нечто угрожающее. Наиболее полно феномен воспринимаемой угрозы раскрыт в «теории интегральной угрозы» (Stephan, Stephan, 2000; Stephan, Renfro, 2003). Базовая модель включает несколько типов угроз, которые играют важную роль в образовании этнических предубеждений и интолерантности. В теории интегральной угрозы в структуру данного феномена включаются негативные стереотипы, символическая и реалистичная угроза, а также межгрупповая тревожность. В поздних исследованиях рассматриваются преимущественно экономическая и символическая угрозы.

Символическая угроза, прежде всего, касается воспринимаемых групповых различий в нормах, ценностях, стандартах, верованиях и установках. Символические угрозы - это угрозы мировоззрению группы, возникающие потому, что представители ингруппы верят в моральную справедливость и универсальность собственной системы ценностей. *Экономическая угроза* связана с восприятием конкуренции за определенные ресурсы. Если речь идет о межэтническом взаимодействии, то это, прежде всего, работа, жилье и другие виды ресурсов. Компоненты воспринимаемой угрозы являются хорошими предикторами поведения по отношению к представителям аутгрупп (Stephan, Stephan, 2000).

Если индивид чувствует себя защищенным в обществе, то воспринимаемая угроза будет ниже, а значит доверие поликультурности общества выше и выше толерантность к этническому многообразию.

Чувство безопасности формирует у людей *макросоциальное доверие*, т.е. обобщенное представление о том, насколько большинству людей можно доверять. Наши собственные исследования показывают, что у россиян ценности «Безопасности» (в методологии Ш. Шварца) в настоящее время довольно высоко выражены (Lebedeva, Tatarko, 2012). Это говорит о том, что россияне испытывают потребность в безопасности. Безопасность является дефицитарной ценностью и мотив поиска безопасности детерминирует многие действия россиян. Поэтому, если какие-либо действия институтов власти оцениваются россиянами как действия направленные на повышение их безопасности, то это усиливает гражданскую идентичность. В основе макросоциального доверия личности лежат ее представления о том, насколько можно в целом доверять обществу, насколько различные институты общества хорошо выполняют возложенные на них функции, насколько безопасно в обществе, насколько можно доверять представителям иноэтнических групп в этом обществе. В результате оказывается, что макросоциальное доверие, несмотря на кажущуюся гомогенность, имеет под собой множество оснований и характеризуется высокой внутренней сложностью и дифференцированностью.

Микросоциальное доверие (доверие окружающим людям) является еще более сложным компонентом СПКЛ по сравнению с предыдущими его компонентами. Доверие к конкретным людям из числа окружающих зависит от множества факторов. При этом базовым для него является предыдущий компонент социально-психологического капитала – макросоциальное доверие, которое связано и с толерантностью личности к этническому многообразию, и с гражданской идентичностью, позитивность которой во многом зависит от эффективности функционирования социальных институтов. Сопряженность

доверия россиян с социально-экономической ситуацией в обществе является довольно выраженной. В частности, основываясь на базах данных Всемирного обзора ценностей (WVS), мы зафиксировали статистически значимое заметное падение всех видов доверия россиян в период с 1990 по 1999 гг., т.е. именно в тот период, когда экономическая и политическая обстановка в России постоянно ухудшалась (Татарко, 2011б). Поэтому доверие конкретным людям является более сложным психологическим фактором, имеющим множественную детерминацию.

Таким образом, основываясь на теории социального капитала и принципах системного подхода, можно гипотетически выделить четыре основных компонента «интегрирующего» социально-психологического капитала личности – гражданская идентичность, толерантность к этническому многообразию, макросоциальное доверие и микросоциальное доверие.

Аналогичные принципы существования характерны для второго компонента СПКЛ – «консолидирующего». Доверие создает условия для движения к общей цели, открывает возможности для сотрудничества и объединения. То есть, доверие к другим людям является необходимым условием существования компонентов «консолидирующего» социально-психологического капитала личности. Напомним, что составляющими «консолидирующего» компонента СПКЛ являются готовность участвовать в деятельности различных объединений, воспринимаемая поддержка со стороны друзей, воспринимаемая поддержка со стороны родственников. Доверие личности к другим людям связано с этими факторами, что является одной из его характеристик как системообразующего фактора СПКЛ. Рассмотрим работы, в которых была показана взаимосвязь доверия с теми явлениями, которые входят в структуру «консолидирующего» компонента СПКЛ.

Доверие и участие в деятельности общественных объединений. Существует эмпирические исследования, показывающие, что люди, обладающие более высоким уровнем доверия, чаще вовлечены в деятельность

различных клубов, организаций или общественных объединений (Putnam, 2000). Кроме этого, готовность доверять еще больше повышает эту вовлеченность. Люди, которые способны разумно доверять другим, выстраивают социальные связи, а социальные связи, в свою очередь, помогают укреплять и поддерживать доверие. Однако, исследования показывают, что после вступления в ассоциации или общественные организации, доверие людей первоначально возрастает, но затем стабилизируется и не меняется на протяжении лет (Stolle, 1998).

Некоторые типы организаций могут повышать доверие личности. Например, социальное доверие личности повышается, когда она включена в деятельность организаций различных типов и когда ее связи с этими организациями и их членами скорее «слабые», чем «сильные» (Stolle, 1998). Особенно позитивно влияет на социальное доверие личности вовлеченность в деятельность благотворительных организаций (Uslaner, 2002).

Позитивное влияние вовлеченности в деятельность различных организаций и клубов на доверие обнаружено также на выборках молодежи. Показано, что подростки, которые вовлечены в деятельность различных клубов или школьных организаций, характеризуются более высоким уровнем социального доверия, по сравнению с теми, кто не вовлечен в такую деятельность (Flanagan et al., 2005). Подростки, вовлеченные в деятельность клубов и школьных организаций, оценивают окружающих людей как более доброжелательных и сообщают о более высокой уверенности и чувстве поддержки со стороны окружающих по сравнению с теми, кто не включен в деятельность указанных организаций. Участие молодежи в деятельности общественных организаций воспитывает т.н. гражданскую этику (Flanagan et al., 2005).

Более того, кросс-национальные исследования приводят к мысли о том, что связь между доверием и вовлеченностью в деятельность различных организаций и клубов является универсальной для многих стран. Такая связь

была продемонстрирована на примере семи стран. Несмотря на то, что уровни доверия и вовлеченности варьируют между странами, данная взаимосвязь носила универсальный характер (Flanagan, 2003). Люди, которые реже контактируют с другими, не могут оценить соответствие реальности тех когнитивных схем и репрезентаций, которые они выстраивают в отношении других, в реальном взаимодействии. Одинокие люди чаще считают, что окружающие им не доверяют и сами в меньшей степени доверяют окружающим по сравнению с теми, кто не одинок (Rotenberg, 1994).

Важно отметить, что повышению доверия личности способствует ее участие не в организациях «замкнутого» типа, а в организациях, которые открыты и интегрированы в общество, что показано в масштабном исследовании, проведенном в 31 стране (Paxton, 2007).

Таким образом, люди, обладающие более высоким уровнем доверия, характеризуются более высокой социальной активностью и с большей вероятностью принимают участие в деятельности различных организаций, объединений, ассоциаций. В свою очередь, такая включенность еще больше повышает доверие таких людей.

Доверие личности и социальная поддержка со стороны ближайшего окружения. Дружба и родственные отношения основываются на взаимной поддержке, согласии, надежности. Надежность является одной из основ доверия. Надежный человек осознает ценность того кредита доверия, которое он получает (Deutsch, 1958; Flanagan, 2003). Поэтому доверие в отношениях связано с взаимной поддержкой. Основываясь на теории социального обмена, исследователи показали, что друзья и родственники действительно чаще отвечают на доверие взаимным доверием и поддержкой (Cropanzano, Mitchell, 2005). Следовательно, чем больше личность доверяет своим друзьям и родным, тем выше вероятность ответной поддержки. Именно в этом проявляется роль доверия как системообразующего фактора по отношению к

«консолидирующему» компоненту социально-психологического капитала личности.

Отсутствие доверия к окружающим снижает «консолидирующий» социально-психологический капитал личности и, соответственно, поведение такого человека меняется. Таким образом, «консолидирующий» социально-психологический капитал повышает самооффективность, самооценку и психологическое здоровье личности, что в конечном итоге, приводит к повышению психологического благополучия и адаптированности личности.

На рисунке 1 приводится гипотетическая модель социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

В этой структуре отражена общая логика сопряженности компонентов СПКЛ, входящих в каждую из двух составляющих. В структуре «интегрирующего» СПКЛ наиболее обобщенным и базовым является гражданская идентичность личности.

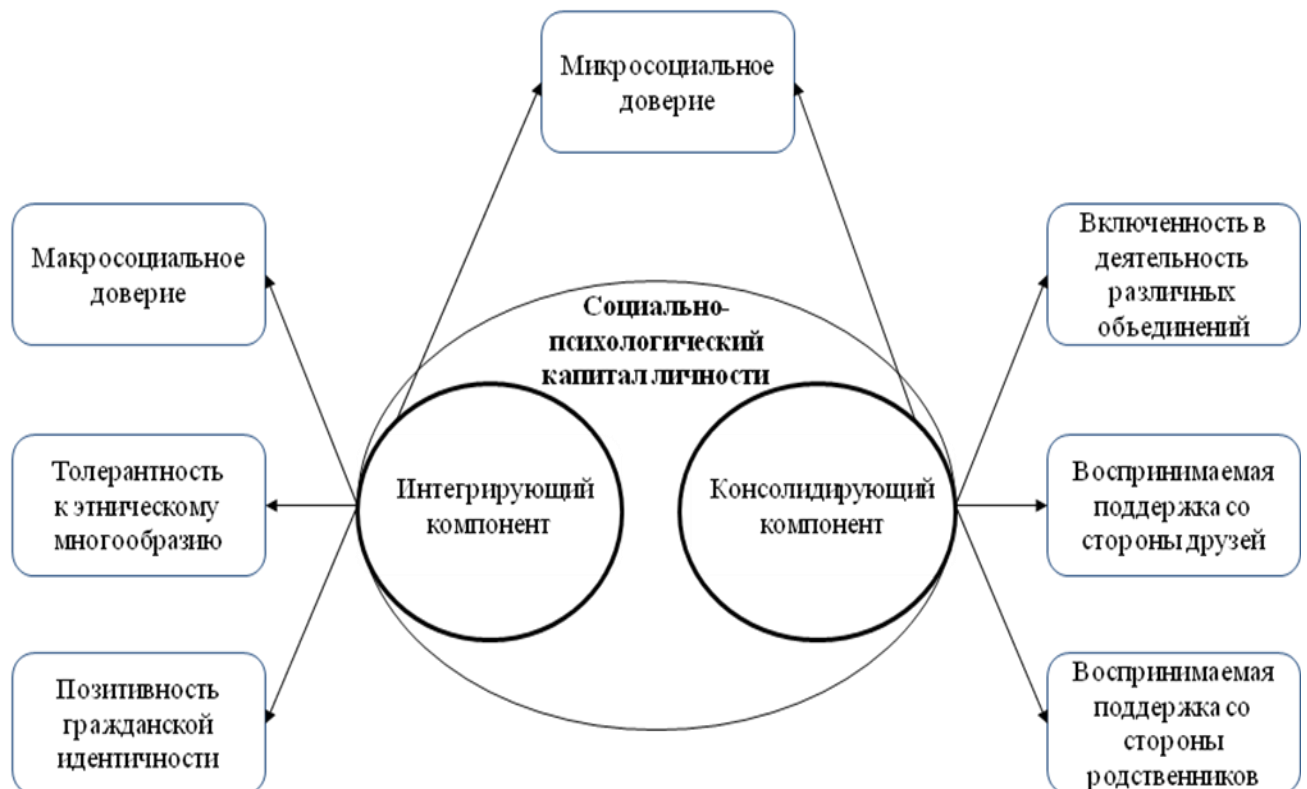


Рис. 1. Концептуальная модель социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

При условии сформированности позитивной гражданской идентичности, когда личность чувствует защищенность и уверенность в своем обществе, будет сформирован следующий компонент СПКЛ – толерантность к этническому многообразию. Это значит, что личность будет принимать поликультурность общества как его характеристику, поскольку не будет ощущать различного рода угроз. Уверенность в обществе и принятие его культурного многообразия служат основой для следующего еще более значимого уровня доверия личности – макросоциального. Оно является еще более весомым компонентом в структуре СПКЛ, характеризующимся еще большей внутренней сложностью по сравнению с предыдущими компонентами СПКЛ. Представление о том, можно ли доверять людям в целом, включает в себя представления о том, насколько можно в целом доверять государству и насколько можно доверять представителям инокультурных групп в поликультурном обществе. Следующий уровень доверия личности – микросоциальное доверие (доверие окружающим людям). Этот компонент СПКЛ является наиболее весомым в структуре и внутренне наиболее сложным. То есть, при рассмотрении структуры «интегрирующего» СПКЛ мы можем обнаружить преемственность между его компонентами, отражающими логику формирования у личности данного ресурса.

Логика формирования «консолидирующего» СПКЛ сходна - более разнообразные, дифференцированные виды поддержки индивид может получить со стороны друзей, нежели со стороны семьи, а участие в деятельности различных клубов и ассоциаций делает сеть социального взаимодействия индивида еще более разветвленной, что открывает ему доступ к еще большему числу видов социальной поддержки. Однако, с увеличением психологической дистанции в отношениях гарантированность такой помощи становится ниже. Поэтому социальная поддержка, оказываемая членами

семьи, имеет в структуре СПКЛ наибольший вес и является основополагающей.

Выделенные параметры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе относятся к разным уровням отношений личности: с обществом и с ближайшим окружением. Поскольку эти два ресурса отношений личности имеют областью своего приложения различные группы объектов и, кроме этого, имеют разную направленность, то они не могут быть сильно взаимосвязаны между собой. Однако связь между ними не может быть отрицательной, поскольку они представляют собой единый ресурс личности, в основе которого лежит один системообразующий фактор – доверие. «Интегрирующий» и «консолидирующий» СПКЛ находятся в отношениях комплементарности – они дополняют друг друга. *В этой комплементарности они стремятся к балансу, поскольку они репрезентируют одно явление – социально-психологический капитал личности.*

Идея баланса, заимствованная из гештальтпсихологии, получила развитие в рамках когнитивистской ориентации в социальной психологии, в частности, в теории структурного баланса Ф. Хайдера (Heider, 1958; Cartwright, Harary, 1956). В социальной психологии в рамках теории структурного баланса было показано, что личность стремится к балансу элементов когнитивной структуры, характеризующих ее отношение к различным объектам социальной реальности. Сбалансированное положение отношений означает ситуацию, в которой воспринимаемые единицы отношений сосуществуют без стресса, и нет стремления к изменению когнитивной структуры. Социально-психологический капитал личности представляет собой также психологические отношения личности, следовательно, идею баланса можно также перенести на этот вид отношений. Однако логика самого баланса в данном случае будет иная. Высокая сбалансированность в сочетании с выраженностью обоих компонентов социально-психологического капитала

характеризует социально-психологический капитал личности как *высокий в целом*. Если наблюдается дисбаланс, т.е. одна из составляющих социально-психологического капитала имеет высокую выраженность, а другая – низкую, то социально-психологический капитал как целостное системное явление нельзя назвать высоким. Дисбаланс указывает на *низкий* социально-психологический капитал личности. Низкие значения обеих составляющих социально-психологического капитала личности, даже при учете баланса, также указывают на *низкий* социально-психологический капитал личности в целом.

В следующем параграфе по отдельности и более подробно рассмотрены психологические феномены, которые включаются в структуру социально-психологического капитала личности.

2.2. Характеристика компонентов социально-психологического капитала личности

2.2.1. Компоненты «интегрирующего» социально-психологического капитала

Доверие личности. Доверие является понятием, характеризующим отношения, при которых субъект не будет стремиться к получению преимущества, используя уязвимость позиции своего партнера в ситуации риска или неопределенности, и выполнит взятые на себя обязательства. Если обратить внимание на конструкцию слова «доверие», то видно, что оно характеризует отношения, которые предшествуют вере, т.е. находятся «до веры». Вера, как отмечает Т. Скрипкина, (Скрипкина, 2001) это такое отношение, в основе которого лежит акт принятия без весомых на то оснований.

Отношением, точнее «метаотношением» считает доверие И.В. Антоненко, которая пишет, что «метаотношение формируется как обобщение опыта взаимодействия, но с момента, когда оно сформировалось, начинает играть роль детерминирующего фактора поведения, деятельности, других отношений» (Антоненко, 2004, с.196). Доверие представляет собой отношение, основанное на знаниях, опыте и анализе, в нем больше рациональности и осмысленности, чем в вере. В существующих исследованиях показано, что уровень образования объясняет до 16% генерализованного доверия (Huang, van den Brink, Groot, 2011). Образование способствует расширению кругозора, развитию аналитических способностей, что в свою очередь снижает необходимость использования недоверия как средства защиты. Уровень доверия личности позитивно связан с ее жизненными успехами и уровнем счастья (Huang, van den Brink, Groot, 2011).

Почему доверие личности является ее ресурсом и капиталом? Прежде всего, необходимо сказать что, доверие определяет социально-психологические отношения личности в очень широком контексте. А.Б. Купрейченко довольно точно отмечала, что «доверие и недоверие являются фундаментальными установками, которые определяют дальнейшее развитие всех других видов отношений личности к миру, себе и другим» (Купрейченко, 2008, с. 34).

Когда человек *умеет* взвешенно и осознанно доверять, он с высокой вероятностью получает в ответ доверительное отношение со стороны других людей и ему становится легче налаживать отношения в целом. В результате, благодаря установленным отношениям, он может быстрее достичь своих целей. В данном случае важно не смешивать умение доверять с доверчивостью или наивностью. Доверие личности связано с уверенностью в себе и умением разбираться в людях, а доверчивость, наоборот, с неуверенностью в себе и низким социальным интеллектом. Способность обоснованно доверять другим людям – это характеристика гармоничной и зрелой личности. Таким образом,

в данной диссертации речь идет о доверии личности как ее характеристике, как ее способности осознанно и взвешенно выстраивать отношения, основанные на умении понимать людей, ситуацию, прогнозировать. Важно обратить внимание, что речь не идет о *способности человека вызывать доверие других с целью психологической манипуляции*. Доверие связано с временной перспективой, оно позволяет устанавливать отношения. Манипуляция ориентирована на достижение краткосрочных целей. Кроме этого, доверие всегда связано с честностью. Доверяющий человек сам поступает честно в отношении другого в соблюдении своих обязательств и ожидает честности от него. Манипуляция, ориентированная на использование доверия, других людей абсолютно противоположна по своему смыслу, по своей сути она представляет собой обман. Доверие человека другим людям можно условно рассматривать как кредитование другого своими ресурсами, в то время как манипуляция – это стремление завладеть ресурсами других обманным путем, эксплуатируя их доверие. В краткосрочной перспективе тот, кто пользуется доверием других людей, может выиграть, но в долгосрочной перспективе он проигрывает, прежде всего, за счет потери репутации.

В свою очередь, доверчивость связана и с необоснованной верой другим людям, и в какой-то степени - наивностью, личностной незрелостью, романтизмом. Доверчивость, как и стремление к манипуляции доверием других людей, не может рассматриваться в качестве ресурса личности, поскольку в зрелом возрасте может вести к потерям, разочарованиям и, вследствие этого, к снижению субъективного благополучия.

Феномен доверия в различных аспектах достаточно широко изучался и изучается в социальной психологии. В социологии и экономике доверие часто рассматривается в качестве «ядра» социального капитала. Как отмечал классик теории социального капитала Ф. Фукуяма, «национальное благосостояние, как и конкурентоспособность, обусловлено такой всеохватывающей характеристикой, как уровень доверия, присущий обществу» (цит. по: Бусова,

1999, с. 144). Доверие способно «накапливаться» на социетальном уровне. Это накопление успешного опыта социальных взаимодействий может использоваться далее как 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.

Активное исследование феномена доверия в общественных науках началось в 1990-е годы, когда оно стало интенсивно изучаться в различных сферах социальной жизни: в межличностных отношениях и особенно в экономике, в бизнесе. Тогда складывающиеся на основе доверия отношения все чаще стали определять как «социальный капитал» (Шихирев, 2003б). Доверие является «ядром» социального капитала. О важной роли доверия в экономике писал 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).

Проведенные отечественными психологами в середине 1990-х годов исследования обыденных представлений о доверии среди российских предпринимателей (Журавлев, Сумарокова, 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., т.е. 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 (т.е. «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 (т.е. «доверие как групповое состояние») (Журавлев, Сумарокова, 1998, с. 260–261).

В психологии доверие часто рассматривается как многомерное явление, имеющее определенную структуру. Такая точка зрения на феномен доверия содержится в работах Р. Левицки с коллегами (Lewicki, Bunker, 1996; Lewicki, Stevenson, Bunker, 1997). Данный автор предложил трехкомпонентную модель доверия, каждый из компонентов которой имеет определенные основания:

а) *доверие, основанное на расчете* (оценивается по степени согласия с такими суждениями, 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.).

Подобный подход использовали в методике оценки доверия личности другим людям А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2003, с. 218), были выделены три компонента доверия, положенных в основу методики:

1. *Предсказуемость* – 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.

Авторами разработаны три шкалы, каждая содержала пять утверждений (Журавлев, Купрейченко, 2003, с. 218).

Особенность социально-психологического подхода к рассмотрению доверия состоит в том, что данный подход принимает во внимание не только когнитивную составляющую доверия, но и эмоциональный и поведенческий компоненты (Купрейченко, 2008, с.35). Хотя, необходимо отметить, что и в работах социологов отмечается, что доверие включает в себя эмоциональную составляющую, связанную с отношением к объекту, а также определенные, детерминированные культурой смыслы (Fine, Holyfield, 1996).

В литературе, посвященной проблематике социального капитала, выделяется такие виды доверия, как: 1) общее или генерализованное (всем в целом); 2) социальное (окружению, соседям, коллегам) (Putnam, 2001).

В нашем исследовании оцениваются данные виды доверия, но на индивидуальном уровне, а не на групповом, как в теории социального

капитала. Поэтому мы называем их как «макросоциальное» и «микросоциальное» доверие. Поскольку нас интересует СПКЛ в поликультурном обществе, то предлагаемые показатели СПКЛ должны отражать его специфику в этих условиях. С целью отражения этой специфики мы считаем целесообразным введение еще одного дополнительного параметра – *доверие представителям инокультурных групп*, которое является составляющей толерантности личности к этническому разнообразию.

В процессе эмпирического исследования для нас важно было установить, можно ли рассматривать все эти виды доверия как самостоятельные феномены или какие-либо из них объединяются в общие факторы.

Мы полагаем, что доверие может быть связано с продуктивным и успешным экономическим поведением личности. В частности, может существовать связь доверия личности с ее успешностью, скажем, в бизнесе, т.е. на уровне индивидуального поведения. Это логично: взвешенное доверие личности помогает налаживать отношения с окружающими, в частности, с партнерами. Доверие личности способно принести ей *большой* успех, чем тотальное недоверие. Вполне очевидно, что партнеры будут с *большим* удовольствием делать бизнес с человеком, который им доверяет, нежели с человеком, который им не доверяет. Однако доверие личности, как отмечалось выше, ни в коем случае не отменяет ее умения разбираться в людях или умения минимизировать риски. Само по себе доверие в бизнесе чрезвычайно важно с различных точек зрения: оно снижает транзакционные издержки и позволяет сделать отношения более неформальными, что также чрезвычайно важно в бизнесе. По сути, доверие личности в бизнесе можно сравнить с вложением в рискованные активы трейдерами на фондовой бирже. Риск есть, но, разумно и обоснованно доверяя свои средства этим активам, трейдеры могут выиграть значительно больше, чем в безрисковых активах.

Микросоциальное доверие (доверие друзьям, соседям, коллегам и т.д.) может быть важным для бизнеса по тем же самым причинам, что и

макросоциальное. Доверие к окружению позволяет установить хорошие отношения, которые в дальнейшем могут быть использованы личностью в качестве ресурса. Таким образом, мы видим, что доверие личности другим людям может помочь ей выстроить такие отношения с окружением, которые сделают ее более успешной в собственных делах.

Доверие и недоверие нельзя рассматривать как две стороны одного и того же явления и помещать на одном континууме, так как они имеют различные детерминанты и выполняют различные функции. Основная функция недоверия – защитная.

А.Б. Купрейченко, проанализировав большое количество теоретических работ и эмпирических исследований, посвященных рассмотрению феноменов доверия и недоверия, пишет, что дихотомия «доверие - недоверие», в наиболее обобщенном смысле, на первый взгляд, может быть описана при помощи дихотомии «ожидание добра – опасение зла» (Купрейченко, 2008, с. 94). Однако, как далее пишет данный автор, природа данных психологических феноменов намного более сложная и поэтому нельзя однозначно связывать доверие с нравственностью, а недоверие – с безнравственностью. В определенных случаях открытость и доверие может принести вред, а недоверие - просто отражать наличие конфликта интересов.

Умение не доверять или доверять, с зрения Б.Ф. Поршнева, является филогенетически одним из древнейших психологических образований человека (Поршнева, 2010). То есть данное умение позволяло человеку дифференцировать объекты внешней среды как опасные или желательные для него. Нетрудно заметить, что в данном случае речь идет о том, что умение доверять и умение не доверять у гармоничной личности должны быть *сбалансированными*. По сути, об этом балансе пишет А.Б. Купрейченко, приходя к заключению, что сочетание в определенной пропорции открытости миру и закрытости от него, является подлинной автономностью по Э.

Эриксону (Купрейченко, 2008, с. 97), которая в дальнейшем определяет способность личности адаптироваться в социуме.

Таким образом, способность личности взвешенно и разумно доверять другим людям может рассматриваться в качестве ее ресурса, позволяющего адаптироваться и выстраивать отношения с окружающим социальным миром.

Гражданская идентичность. Гражданская идентичность личности является связующим звеном между личностью и социальной группой, к которой она принадлежит. Анализ социального или социально-психологического капитала вне рассмотрения группы, вне привязки к группе, в которую он инвестируется, теряет смысл. Социально-психологический капитал – ресурс, который возникает там, где есть социальная среда или общность, в которую он может быть вложен. Каждый человек интуитивно чувствует, что он не может пользоваться ресурсом групповых отношений, не пополняя его, не отдавая что-то взамен. Поэтому оценка гражданской идентичности является необходимой.

Если мы рассматриваем индивидуальные характеристики людей, принадлежащих к определенной социальной общности, то мы можем сделать заключение о сплоченности социальной общности, при анализе индивидуальных данных, в частности, установок по отношению к членству в группе, силы идентификации с группой (Friedkin, 2004).

Гражданская идентичность, т.е. эмоционально-когнитивное тождество с обществом, является чрезвычайно важным компонентом социально-психологического капитала для представителей поликультурного общества, у которых этническая идентичность, равно как и региональная (принадлежность к разным республикам), может значительно различаться. Благодаря наличию позитивной гражданской идентичности, люди в поликультурном обществе относятся друг к другу как к членам ингруппы, что приводит к повышению сплоченности.

Слабая или негативная гражданская идентичность будет оказывать слабое влияние на поведение людей. В данном случае, хорошей аналогией являются социальные сети в интернете, например, такие популярные сайты, как «Одноклассники» или «В контакте». В этих сетях можно иметь большое количество друзей, входить в различные группы, сообщества, но ценность их минимальна, так как вы не влияете на их жизнь, а они на вашу (хотя при определенных условиях этот ресурс связей тоже можно использовать). Это происходит потому, что недостаточно просто входить в группу, огромную роль играет групповая идентичность, которая влияет на поведение. Поэтому принадлежность людей к обществу не может являться ресурсом данного общества, о ресурсе мы можем говорить, если только у представителей данного общества сформирована позитивная гражданская идентичность.

Гражданская идентичность личности связана с наличием доверия в обществе (Хомяков, 2006). Доверие должно иметь общую основу, общую базу, и роль именно такой базы играет единая гражданская идентичность. Она позволяет жить вместе и строить отношения взаимного доверия людям, которые отличаются между собой по ценностям, религии и по культурным особенностям. Аналогичным образом гражданская идентичность взаимосвязана с толерантностью к этническому многообразию.

Наиболее частое обсуждение различных проблем, связанных с гражданской идентичностью, можно встретить в политологических и социологических источниках. В политологии и социологии под гражданской идентичностью понимается осознание сопричастности граждан к единому государству. Как пишет С. В. Рыжова, содержательно гражданская идентичность представляет собой лояльность населения государству, которая достигается через оформление отношений прав и обязательств между властью и гражданином, эмоциональную привязанность к стране, включает в себя отождествление (идентификацию) с гражданами страны, подкрепленную политической и общественной самоорганизацией (Рыжова, 2008). Такой подход

не противоречит психологическому пониманию гражданской идентичности, хотя, с психологической точки зрения, гражданская идентичность будет рассматриваться скорее в виде эмоционально-когнитивного отождествления себя с обществом как с целостной группой. Подкрепленность различными видами поведения (политической и общественной самоорганизацией), с психологической точки зрения, целесообразно не включать в структуру гражданской идентичности, а рассматривать в качестве самостоятельного явления, связанного с ней. Политическая активность, способность к самоорганизации могут расцениваться в качестве самостоятельного ресурса группы, который, безусловно, связан с гражданской идентичностью личности. Таким образом, гражданская идентичность и доверие личности предстают перед нами в качестве компонентов единой системы, образующей социально-психологический капитал личности.

Родовым по отношению к понятию гражданской идентичности является понятие социальной идентичности личности (Tajfel, 1982). Социальная идентичность сама по себе в некоторых работах рассматривается в качестве одного из параметров социального капитала. В частности, при рассмотрении социального капитала на мезоуровне (например, в организациях) организационная идентичность включается в структуру социального капитала организаций (Shockley-Zalabak, Kathleen, Gaynelle, 2000). По утверждению Г. Градосельской, социальная идентичность как компонент социального капитала, но без использования данного термина, принималась во внимание К. Марксом в процессе анализа классов. Рабочие учатся идентифицировать себя с другими и поддерживать их действия. Так возникает «класс-для-себя». Эта новая солидарность не является результатом интроекции социальных норм в детстве (см.: Градосельская, 2004). Поэтому альтруистическая установка членов групп не универсальна, она ограничена пределами их сообществ. Как отмечал Портес (Portes, 1998), идентификация со своей собственной группой или сообществом может быть вызвана стремлением усилить свои личные

позиции. Гражданская идентичность является компонентом социально-психологического капитала личности, который ведет к формированию различных ассоциаций и групп, составляющих гражданское общество, в котором люди ощущают свою ответственность за происходящее вокруг них и через групповые ресурсы оказывают влияние на политические процессы в обществе.

О важной роли гражданственности для формирования социального капитала писал Р. Патнэм, который высказывает следующую гипотезу о формировании демократической культуры. Патнэм предполагает, что развитие демократии предшествует материальному благополучию. Исследуя взаимозависимость особенностей культуры и экономического благосостояния различных сообществ, Патнэм приходит к выводу, что материальное благополучие не является причиной развития социального капитала, наоборот, *экономический рост происходит в тех странах, где имеется развитая гражданственность*. Он отмечает, что социальный капитал, воплощенный в нормах и сети гражданских обязательств, становится предпосылкой как экономического развития, так и эффективного управления. По мнению Патнэма, общество, основанное на всеобщем взаимодействии, гораздо результативнее, чем общество всеобщего недоверия, по той же причине, по которой в экономике деньги оказываются более эффективным инструментом, чем бартер (см.: Стрельникова, 2003, с. 39–40). В качестве одной из составляющих социально-психологической основы такого всеобщего взаимодействия в поликультурном обществе мы предлагаем рассматривать гражданскую идентичность. Позитивность гражданской идентичности (вместе с готовностью к участию в деятельности различных гражданских ассоциаций и различных клубов по интересам) репрезентирует готовность личности к кооперативному поведению с другими членами общества.

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, и она первична по отношению к экономическому развитию. Гражданская идентичность способствует интеграции общества, снижению противоречий в нем, т.е. соединению всех групп, в том числе и этнических, в единое целое. Это надэтническая идентичность, которая объединяет поликультурное общество. Все вышеизложенное дает теоретические основания для рассмотрения гражданской идентичности в качестве системообразующего фактора социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

Толерантность к этническому многообразию. Важность толерантности к этническому многообразию для формирования межэтнических отношений внутри поликультурного общества невозможно недооценить. Тем более, для России, как общества, поликультурность которого является не только естественно сложившейся, но и формирующейся в процессе интенсивной миграции. Не зря в России периодически реализуются специальные государственные программы, направленные на повышение толерантности населения к поликультурности, в рамках которых проводятся эмпирические исследования (Лебедева, 2002; Лебедева, Татарко, 2002) и разрабатываются специальные социально-психологические тренинги (Лебедева, Лунова, Стефаненко, 2004). Говоря упрощенно, этническая толерантность – это позитивное отношение к представителям инокультурных групп и к этническому многообразию. Этническая толерантность может быть

рассмотрена в качестве одного из компонентов социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе. Без нее существование поликультурного общества осложняется межэтническими конфликтами.

В некоторых исследованиях, выполненных в рамках теории социального капитала, позитивное отношение к поликультурности общества или непосредственно к представителям иноэтнических групп в агрегированном виде рассматривается в качестве компонента социального капитала (Onyx, Bullen, 2000a,b; Westlund, Calidoni-Lundberg, 2007).

Этническая толерантность позволяет налаживать «социальные мосты» при взаимодействии между представителями различных этнических групп в поликультурном обществе. Два типа социального капитала - «социальные узлы» («соединяющий» социальный капитал) и «социальные мосты» («охватывающий» социальный капитал), по своей сути сходны с двумя классическими формами групповой сплоченности, выделяемых Э. Дюркгеймом, – механической и органической. Механическая сплоченность основана на сходстве членов группы и характерна для небольших традиционных культур, в то время как органическая сплоченность основана на различиях между членами группы и их независимости и характерна для больших современных обществ (см.: Lukes, 1977).

Как показывают исследования (Knack, Keefer, 1997; Knack, 2003), для экономического развития современного поликультурного общества наиболее важными являются элементы «охватывающего» социального капитала, формирование которого, с нашей точки зрения, невозможно без толерантности к этническому многообразию населения. Толерантность к представителям аутгрупп и незнакомцам связана с доверием. Р. Патнэм полагает, что люди, которые доверяют другим, одновременно также толерантны к людям, которые от них отличаются по каким-либо характеристикам (Putnam, 1993; Seligman, 1997). Такие люди верят, что взаимодействие с незнакомцами в большей степени открывает им возможности, чем ведет к рискам (Rotter,

1980). В конечном итоге, доверие и толерантность открывают людям более широкий доступ к информации и знаниям, что делает их более успешными.

2.2.2. Психологическое чувство общности как основа «консолидирующего» социально-психологического капитала

Основой «консолидирующего» социально-психологического капитала личности является т.н. «психологическое чувство общности». Концепция чувства общности была представлена Дэвидом Макмилланом в 1976 г. С коллегами он разработал шкалу для измерения чувства общности, состоящую из 40 пунктов (*sense of community scale*), для исследования коммуникативного поведения и отношений в сообществе. Методика позволяет выявить низкое, среднее или высокое психологическое чувство общности на основе анализа данных по 5 шкалам: *неформальное общение* (с соседями), *безопасность*, *проурбанизм* (анонимность, конфиденциальность), *предпочтения по частоте взаимодействия с соседями и местные интересы* (желание участвовать в делах района) (см. McMillan, Chavis, 1986).

В начале 1980-х годов прошлого столетия Риджер и Лавракас (Riger, Lavrakas, 1981) изучали чувство общности как привязанность к окрестности (*neighborhood attachment*) и обнаружили два различных, но взаимосвязанных фактора, которые они назвали *социальные связи* (*social bonding*) и *поведенческие укорененности* (*behavioral rootedness*). Фактор социальной связи включал в себя возможность узнать соседа, чувство принадлежности к местности, количество детей в районе, известных респонденту. Поведенческая укорененность включала количество прожитых в этом районе лет, наличие жилья в собственности и ожидаемое время дальнейшего проживания (Riger, Lavrakas, 1981). Исследуя связь между вовлеченностью в жизнь сообщества и уровнем страха перед преступностью в районе, Риджер, ЛиБэйли и Гордон

(Riger, LeBailly, Gordon, 1981) выявили 4 типа вовлеченности в жизнь сообщества (community involvement): *чувство связанности* (feelings of bondedness), *протяженность связей* (extent of residential roots), *использование удобств местности* (use of local facilities) и *степень социального взаимодействия с соседями* (degree of social interaction with neighbors) (Riger, LeBailly, Gordon, 1981).

Гусфилд (Gusfield, 1975) выделяет два основных определения сообщества: первое - через географический и территориальный аспект (соседство, город) и второе - через «отношения» (характер человеческих отношений, без отсылки к местности). Еще Дюркгейм (Durkheim, 1964) заметил, что современное общество способствует формированию сообществ вокруг интересов, а не вокруг местности (см.: McMillan, Chavis, 1986). Часто сообщество понимают как группу людей, которые социально взаимозависимы, участвуют в дискуссиях, принимают решения, занимаются определенной деятельностью (Rovai, 2002). Акцент на сообществах как форме эмоциональных связей, пронизывающих социальные отношения, делал С. Сарасон (Sarason, 1974). Он определяет чувство общности как степень, в которой человек чувствует свою принадлежность к всегда доступной, поддерживающей его и надежной социальной структуре. Это отражено в определении психологического чувства общности, предложенном Макмиланом: «Психологическое чувство общности возникает из ощущения того, что члены группы важны друг для друга и для группы в целом; это общеразделяемое чувство, заключающееся в том, что потребности участников будут удовлетворяться за счет их стремления быть вместе» (McMillan, Chavis 1986, p. 4).

Одним из наиболее важных последствий сформированного психологического чувства общности считается повышение социального капитала данной общности.

Понятия «психологическое чувство общности» и «социальный капитал» довольно заметно перекрываются. Обобщив различные определения социального капитала, Пули, Коэн и Пайк выделили три основные составляющие этого феномена: отношения (межличностные и межгрупповые), сети (доверие, взаимодействие, формальная и неформальная структура, плотность и членство в группах) и компетенции (способность человека эффективно взаимодействовать с окружающей средой) (Pooley, Cohen, Pike, 2004). Проведя исследования представителей четырех общин Западной Австралии, эти исследователи пришли к выводу, что чувство общности позволяет нам понять индивидуальную *принадлежность* к сообществу, которая является центральным понятием для социального капитала. Соответственно, выявленный уровень чувства общности может дать информацию о социальном капитале этого сообщества. С точки зрения данных авторов, социальный капитал может быть рассмотрен как характеристика взаимодействия между членами сообщества, а чувство общности отражает чувство принадлежности личности к сообществу (Pooley, Cohen, Pike, 2004).

Психологическое чувство общности проявляет себя в различных областях социальной действительности, особенно в политической сфере. В частности, исследовалось влияние чувства общности на два типа политического поведения: голосование на местных выборах и политические дискуссии. Эмпирический анализ показал, что чувство общности влияет на итоги голосования и дискуссий даже при учете демографического, личностного и политического факторов (Anderson, 2009). Чувство общности проявляется в различных видах социально-политического поведения и отношений, таких, как политическое участие, беспокойство о коллективном благе, этническая толерантность, доверие, политические конфронтации и дискуссии (Anderson, 2009).

Фрэнсис, Жиль-Корти, Вуд и Кнуиман выяснили у жителей различных поселений в Австралии, что сильное чувство общности возникает с

возрастанием чувства безопасности, участием в общественных делах и ростом гражданской ответственности (Francis, Giles-Corti, Wood, Knui-man, 2012). Кроме того, чувство общности помогает представителям различных групп отстаивать свои интересы. С помощью церковных общин, спортивных клубов, профсоюзов и других организаций люди находят способы защиты и распространения тех ценностей, которые являются центральными для их выживания (Sonn, Fisher, 1998).

Членства в сообществах, как важнейший источник благополучия, был предложен в качестве «лекарства» от отчужденности, психосоциальных и поведенческих расстройств. Первичное сообщество играет центральную роль в социализации и психологическом развитии индивида (Sonn, Fisher, 1998). Первичным сообществом является то, которое демонстрирует нам основные социальные роли и формирует нашу идентичность. В определенной степени, такими первичными сообществами являются этнические группы, так как они представляют один из основных источников ценностей, обретаемых нами в процессе социализации (см.: Sonn, Fisher, 1998).

Чувство общности – это так называемый экстраиндивидуальный конструкт. Сообщества людей играют роль целостной системы, поддерживающей индивидуальные действия (Felton, Shinn, 1992), и формируют представления об эффективности общности и ее социальном капитале. *Хорошо функционирующие общности дают своим членам чувство поддержки, хотя их члены могут не иметь непосредственных личных отношений друг с другом.* Мы сохраняем психологическое чувство общности, когда наше сообщество и все, что в него включено, доступно нам (согласно нашим интуитивным ощущениям), хотя мы можем и не нуждаться в помощи членов нашего сообщества (Pretty et al., 2006).

Психологическое чувство общности лежит в основе т.н. «связывающего» социального капитала. «Связывающий» социальный капитал рассматривается как феномен, локализованный в отношениях между людьми, живущими в

одних и тех же сообществах. Р. Патнэм (см.: Handbook of Social capital, 2007, p. 353) пишет, что «связывающий» социальный капитал в большей степени характерен для индивидов, которые в социальном плане схожи. Патнэм утверждает, что этнические меньшинства склонны чаще всего обладать именно «связывающим» социальным капиталом, в то время как «белый» средний класс обладает больше «соединяющим» социальным капиталом. Патнэм объясняет деление на «связывающий» и «соединяющий» социальный капитал через степень схожести индивидов. С его точки зрения, нужно разделять два этих вида социального капитала, основываясь на характеристиках связей, которые их соединяют. К ним, в первую очередь, относятся частота и близость (глубина) контактов. Частота – показатель того, насколько часто человек контактирует со своими родными и друзьями, а близость определяет, насколько глубокие и близкие отношения у индивида с другими членами данной сети. Грановеттер (см.: Handbook of Social capital, 2007, p. 357) называет частые связи сильными, редкие – слабыми. В качестве основных источников социальных связей в теории социального капитала рассматриваются: друзья, семья, организации и ассоциации, в которые входит индивид.

Широта и плотность круга социальных связей индивида обозначается как «индивидуальный социальный капитал» (Van der Gaag, 2005). Мы полагаем, что содержание социально-психологического капитала личности, который соответствует индивидуальному социальному капиталу, может быть представлено как субъективная оценка помощи, которую индивид может потенциально получить благодаря системе своих персональных социальных контактов. В отличие от индивидуального социального капитала, это не формативный конструкт (количество и плотность связей), а рефлексивный (воспринимаемый объем социальной поддержки). Субъективная оценка помощи, которую личность может получить благодаря сети своих социальных связей, хорошо репрезентирует психологические отношения индивида с

членами своей социальной сети по следующим причинам. Во-первых, ожидаемый объем помощи может быть проективным: человек, ожидая помощи от других, сам потенциально при необходимости готов им помочь в определенных ситуациях. Во-вторых, восприятие поведения других людей в качестве помогающего поведения создает так называемый «буферный эффект социальной поддержки» (Cohen, Wills, 1985; Fried, Tie, 1993), что повышает активность и стрессоустойчивость личности. В основе воспринимаемой социальной поддержки также лежит доверие ближайшему окружению, которое является системообразующим фактором социально-психологического капитала личности.

ГЛАВА 3

Эффекты социально-психологического капитала на макросоциальном и микросоциальном уровнях

3.1. Доверие как фактор социально-экономического развития

Основной эффект любого вида капитала заключается в том, что он повышает благосостояние, а за повышением благосостояния уже следует повышение здоровья, благополучия личности, формирование демократических институтов.

В настоящее время существует целое направление исследований, в которых показана связь социального капитала с различными показателями экономического роста на различных уровнях социальных общностей – от стран и регионов до организаций. Результаты существующих исследований довольно согласованы и демонстрируют универсальность, а также стабильность во времени феномена позитивной связи различных показателей социального капитала с различными индикаторами, характеризующими экономический рост и развитие.

Функционирование экономики и бизнеса подвержено влиянию социального капитала как на уровне всей страны, так и на региональном уровне (Aldridge et al., 2002). В качестве следствий наличия социального капитала у общества в литературе рассматриваются такие позитивные эффекты, как увеличение ВВП, повышение эффективности функционирования рынков труда, снижение уровня преступности, повышение эффективности функционирования государственных институтов (Halpern, 2001; Kawachi et al., 1999; Putnam, 1993). Социальный капитал – важная переменная, влияющая на уровень образования (Aldridge et al., 2002; Israel et al., 2001), здравоохранение (Coulthard et al., 2002; Subramanian et al., 2003), местное самоуправление и экономические проблемы (Bowles, Gintis, 2002).

Математически связь социального капитала с экономическим ростом была показана в исследовании С. Нака и П. Кифера (Knack, Keefer, 1997). Эти авторы, используя регрессионный анализ, проанализировали на выборке из 28 стран взаимосвязь экономического роста и доверия. Регрессионный анализ показал взаимосвязь: с увеличением доверия в большинстве стран увеличивался и процент экономического роста.

Еще более высокую связь авторы обнаружили между доверием и долей инвестиций в ВВП (на примере своей выборки стран с 1960 по 1992 гг.). В целом С. Нак и П. Кифер вывели закономерность и показали, что увеличение уровня доверия в стране на один пункт ведет к экономическому росту более чем на половину пункта. Ла Порта с соавт. (La Porta et al., 1997) обнаружили, что один пункт прироста доверия увеличивает эффективность судебных решений на 0,7 и снижает коррупцию на 0,3 (см.: Натхов, 2010). Проблеме влияния социального капитала на экономическое развитие были посвящены многочисленные исследования, проведенные под эгидой Мирового Банка, в которых было показано, что социальный капитал связан с уровнем экономического роста и подушным доходом.

И все же не нужно абсолютизировать или преувеличивать роль социального капитала. В частности, Ферри Костер и Жерон Бруггеман на основе анализа данных по 24 странам Европы 2002–2003 гг. из баз данных исследований «European Social Survey» и Международного Валютного Фонда приходят к выводу, что социальный капитал стоит рассматривать не как условие, определяющее благосостояние общества, а как, условие, *способствующее улучшению* благосостояния общества (Koster, Bruggeman, 2008).

Социальный капитал является необходимым условием стабильного развития сообщества и усиливает связи, позволяющие облегчить доступ к необходимым ресурсам. А. Дейл и Л. Ньюман подчеркивают, что политика правительства становится важнейшим фактором для установления условий, в

которых, в свою очередь, организации, составляющие «сеть» социального капитала, могут существовать и расширять сферу своего влияния (Dale, Newman, 2010).

Какова же связь между социальным капиталом и экономическим процветанием? Существует несколько объяснений природы данной взаимосвязи. Как уже было отмечено выше, Патнэм и Коулман полагают, что социальный капитал способствует эффективному экономическому взаимодействию и обмену. По Патнэму, социальные сети открывают путь филантропии и альтруизму, что усиливает нормы взаимности в межличностных и общественных отношениях. Таким образом, с позиции данных авторов, социальный капитал способствует эффективным экономическим транзакциям между людьми.

Хотя широко признано, что социальный капитал важен для социально-экономического развития, у специалистов нет согласия относительно механизмов этого явления.

Возможный путь влияния социального капитала на экономическое развитие на социетальном уровне – *повышение качества государственного, местного управления, институциональное развитие, формирование гражданской ответственности у членов общества*. Социальный капитал может способствовать повышению ответственности государственных служащих, сглаживанию политических противоречий. А более качественная работа институтов и государственных органов, в свою очередь, означает снижение риска для инвесторов, приток иностранных инвестиций и лучший экономический рост. Так каков же механизм влияния социального капитала на экономику? Существуют различные варианты ответа на данный вопрос. В частности, попытка объяснения механизмов влияния социального капитала на экономическое развитие представлена в работе исследователя из Мельбурнского университета в Австралии Ю. Чоу (Chou, 2006). Он выделяет три модели взаимосвязи социального капитала с экономическим ростом, три

различных механизма влияния социального капитала на экономический рост общества. По мнению автора, существует три пути конвертации социального капитала в экономическое развитие. Первый путь – это помощь в накоплении человеческого капитала. Второй – развитие социальных сетей между фирмами (т.е. снижение транзакционных издержек). Третий путь – воздействие на социальные нормы и доверие (Chou, 2006).

Существуют и другие взгляды на механизмы влияния социального капитала на экономическое развитие. В частности, высказывается идея, что должны быть определенные каналы передачи или трансформации социального доверия в экономический рост. Исследователями показано, что в роли таких каналов могут выступать качество институтов и образование, оба эти фактора, в свою очередь, позитивно влияют на уровень инвестирования, связанный с ростом экономики (Handbook of social capital, 2010, p. 349–350). Связь уровня межличностного доверия с уровнем образования, размером инвестирования и уровнем дохода подтверждена (Zak, Knack, 2001). Также сопряженность доверия с ростом дохода и занятости была выявлена путем анализа специальных статистических показателей по 44 штатам США в период с 1990 по 2000 г. (см.: Westlund, Adam, 2010). Существуют исследования, показывающие, что высокое межличностное доверие в социальной среде связано с тем, что люди начинают более активно пользоваться кредитами (Knack, Keefer, 1997).

Помимо доверия, с уровнем дохода, инвестированием и уровнем ВВП позитивно связано членство в различных ассоциациях, которое также является одним из индикаторов социального капитала (Knack, 2003). Включенность человека в различные группы позитивно связана с уровнем частного инвестирования в странах ОЭСР (OECD) (Coates & Heckelman, 2003). Понятно, что инвестиции будут расти. Если они возвращаются, то можно предположить, что должна существовать связь социального капитала с уровнем возврата инвестиций. Такая связь действительно была обнаружена

при исследовании 262 китайских фирм: рост продаж и возврат инвестиций фирм был связан с качеством и количеством связей с клиентами, бизнес-партнерами, правительственными органами (Lou et al., 2004). Аналогично связь качества и количества внешних связей с уровнем возврата инвестиций выявлена в исследовании на примере 104 предприятий в Тайване (Chen et al., 2007).

Таким образом, во многих исследованиях убедительно показано, что различные виды доверия и количество социальных связей позитивно влияют на социально-экономическое развитие стран.

Для концепции социально-психологического капитала личности результаты этих исследований имеют большое значение. Они показывают, что социальный капитал - это действительно капитал, и он может конвертироваться в другие виды ресурсов.

Выше мы обосновали, почему социально-психологические отношения можно считать ресурсом личности - они позволяют более эффективно совладать с различными трудностями, препятствиями, способны повысить субъективное благополучие личности. Однако, почему этот ресурс социально-психологических отношений является капиталом? Во-первых, как уже обсуждалось выше, благодаря своей способности конвертироваться в другие формы капитала. Во-вторых, опираясь на рассмотренные выше исследования, посвященные изучению влияния социального капитала на экономическое развитие, можно высказать предположение о связи социально-психологического капитала личности и ее экономико-психологических характеристик (экономических установок, представлений, отношений к экономическим реалиям). Установки и представления регулируют поведение личности. Соответственно, экономические установки и представления регулируют и социально-экономическое поведение (поведение в соответствующей им области деятельности). Если социальный капитал связан с позитивными макроэкономическими эффектами, то социально-

психологический капитал личности может позитивно влиять на экономические установки и представления личности, повышающие продуктивность ее экономического поведения. И если социально-психологический капитал личности действительно влияет на экономические установки и представления личности, то мы сможем обнаружить его позитивную связь с «продуктивными» экономическими установками и отрицательную - с «непродуктивными». Данное предположение будет проверено в процессе эмпирического исследования.

3.2. Влияние доверия и социальной поддержки на субъективное благополучие

Теоретические основы изучения феномена благополучия личности уходят корнями в работы Н. Брэдбурна (Bradburn, 1969). Данный автор ввел понятие «психологическое благополучие», отделяя его от термина «психическое здоровье». В своих работах Н. Брэдбурн отождествляет психологическое благополучие с субъективным ощущением счастья и общей удовлетворенностью жизнью. Психологическое благополучие характеризует область переживаний и состояний, свойственных здоровой и адаптированной в социуме личности. Многомерную модель психологического благополучия личности разработала К. Рифф (Ryff 1995). В основе теории К. Рифф лежит предположение о том, что личностный рост является важнейшей составляющей психологического благополучия. Она считает, что психологическое благополучие можно охарактеризовать при помощи шести психологических факторов: позитивные отношения с окружающими, автономия, способность к управлению социальной средой, личностный рост, наличие цели в жизни, самопринятие.

Во многом субъективное благополучие личности зависти от внешних условий. Тем не менее, влияние внешних факторов опосредовано отношением личности к себе самой, ее отношением к окружающему миру, как в целом, так и к отдельным его сторонам (Шамянов, 2004).

Термин «субъективное благополучие» в самом общем виде отражает оценку людьми качества их жизни: в состав этого понятия включают когнитивные (удовлетворенность/неудовлетворенность жизнью) и аффективные (положительные и отрицательные эмоциональные переживания по поводу тех или иных событий) оценки (Diener et al., 2002). Индивид имеет высокий уровень субъективного благополучия, если он удовлетворен своей жизнью, часто испытывает положительные эмоции и редко – негативные эмоции (Diener et al., 1985).

Эмпирических работ, связывающих субъективное благополучие и какие-либо показатели социального капитала, относительно немного. Основные из них касаются связи частоты социальных контактов и счастья или психологического благополучия личности.

Доверие. Хэлливелл и Патнэм (Helliwell, 2003; Helliwell, Putnam, 2004), основываясь на данных «Всемирного исследования ценностей» и «Европейского социального исследования», обнаружили, что доверие к людям в целом демонстрирует положительные связи с высоким уровнем удовлетворенности жизнью.

Социальные контакты. Существует множество данных, убедительно показывающих наличие сильной связи между уровнем субъективного благополучия и интенсивностью социальных контактов личности (Helliwell, 2003; Dolan, Peasgood, White, 2008; Bruni, Stanca, 2008; Stanca, 2010; Polgreen, Simpson, 2011). Те люди, которые состоят в отношениях с другими, чаще оказываются более счастливыми, чем одинокие люди (Ball, Chernova, 2008). Более того, одинокие люди еще менее счастливы, чем те, кто развелся, т.е. состоял в отношениях ранее (Dolan, Peasgood, White, 2008). Есть данные о том,

что одиночество снижает удовлетворенность жизнью даже сильнее, чем безработица (Helliwell, 2003). Общение с семьей и друзьями позитивно влияет на уровень удовлетворенности жизнью в целом (Bruni, Stanca, 2008). При этом сила влияния выше, чем в случае общения с коллегами.

Существуют эмпирические данные, показывающие, что люди, принимающие участие в деятельности всевозможных сообществ, клубов и организаций также более счастливы, чем те, кто не характеризуется подобной социальной активностью (Dolan, Peasgood, White, 2008). В этой категории людей наиболее высокий уровень счастья демонстрируют те, кто принимает участие в деятельности волонтерских организаций. Важно заметить, что позитивная связь прослеживается между уровнем субъективного благополучия и активным участием, а не формальным членством в каком-либо сообществе (Bruni, Stanca, 2008).

Участие в деятельности профсоюзов также позитивно связано с уровнем субъективного благополучия (Flavin, Pasek, Radcliff, 2010), что было показано на примере экономически развитых западных стран. Размышляя о природе связи участия в деятельности профсоюзов и субъективным благополучием, исследователи приходят к выводу, что профсоюзы влияют на формирование субъективного благополучия прямо и косвенно. В целом, исследование показало, что распространенность и активность профсоюзов в обществе связана с уровнем субъективного благополучия не только членов профсоюзов, но и общества в целом (Flavin, Pasek, Radcliff, 2010).

Итак, в главе 3 рассмотрены исследования, посвященные изучению связи доверия и социальной сплоченности с экономическим развитием и субъективным благополучием людей. Исследования убедительно показывают, что уровень доверия между людьми и плотность социальных связей имеют большое значение для экономического развития. Общества и группы, обладающие более высоким доверием и сплоченностью, оказываются более

успешными в плане экономического развития. Члены таких обществ являются более счастливыми и более здоровыми психологически.

ГЛАВА 4. Влияние поликультурности на доверие и интеграцию общества

4.1. Доверие и социальная сплоченность в различных культурах

Культура пронизывает все стороны нашей жизни, незримо влияя на нее. Само по себе понятие культуры является довольно сложным и многогранным. Осознание культурной обусловленности наших ценностей, представлений и поведения, как правило, приходит со всей ясностью, когда мы попадаем в инокультурную среду. В поликультурном обществе существует множество различий в поведении и ценностях этнических групп, проживающих в данном обществе. В связи с этим, при изучении социально-психологического капитала в поликультурном обществе реализация кросскультурного подхода становится неизбежной.

Э. Тейлор, основатель антропологии, сформулировал наиболее цитируемое определение культуры: «Культура, или цивилизация, в этнографическом смысле слагается из знаний, верований, искусства, морали, законов, обычаев и некоторых других способностей и привычек, усвоенных человеком как членом общества» (Tylor, 1958, p.1). Культура, в частности, формирует характеристики социальной среды, в которой индивид может действовать, и таким образом влияет на его поведение (Berry et al., 1997, p. 66).

Существуют определения культуры, предложенные исследователями, работающими в сфере кросскультурной психологии. В частности, Д. Мацумото дает следующее определение: «Я определяю культуру как разделяемую людьми систему определенных видов поведения, описывающих, обуславливающих и направляющих различные способы жизни людей, которые передаются от поколения к поколению» (Matsumoto, 2006, p. 220). Понятие культуры приобрело в психологии такую популярность, что вышло за рамки кросскультурной психологии и в настоящее время с успехом применяется в других отраслях психологической науки. В частности, оно часто

используется в организационно-психологических исследованиях, в которых с появлением работ Э. Шейна (Шейн, 2008) понятие «организационная культура» стало одним из центральных.

Таким образом, культура пронизывает практически все основные сферы жизни людей и влияет на различные стороны человеческой жизни, обуславливая многообразие различий между представителями этнических групп. Учитывая то, что социально-психологический капитал личности характеризуется сложной структурой, можно предположить, что выраженность разных компонентов в структуре социально-психологического капитала представителей этнических групп будет различной. Причина этого кроется, во-первых, в том, что культура влияет и на личность, и на социально-психологические отношения. Во-вторых, культура влияет на социальный капитал – явление, в основе которого лежит социально-психологический капитал личности. Рассмотрим работы, в которых обсуждается влияние культуры на социальный капитал обществ.

Классик теории социального капитала Р. Патнэм отмечал, что социальный капитал является исторически и культурно обусловленным (Putnam, 1993). Ф. Фукуяма в своей книге «Доверие» утверждал, что социальный капитал, важный для здоровья и экономики, имеет культурные корни. Определяя культуру как «унаследованную этическую привычку», Фукуяма считал, что так называемые «этические коды», посредством которых общество регулирует поведение людей, являются наиболее важной частью культуры (Fukuyama, 1995).

Есть ли культурные детерминанты, способствующие или препятствующие накоплению социального капитала? Существующие исследования позволяют ответить на данный вопрос положительно. Так, кросскультурные исследования свидетельствуют о связи социального капитала с таким психологическим измерением культуры, как индивидуализм – коллективизм. Бóльшим социальным капиталом, как правило, обладают

индивидуалистические культуры (Allik, Realo, 2004), хотя из этой тенденции выпадают культуры таких коллективистских стран, как Япония и Южная Корея, население которых демонстрирует высокий уровень доверия. Однако оба этих государства являются богатыми и развитыми индустриальными державами, а, как известно, увеличение внутреннего валового продукта на душу населения способствует увеличению индивидуализма (Hostede, 1980). Можно предположить, что высокий уровень доверия населения этих государств, во-первых, связан с определенными культурными нормами взаимоотношений (например, в Японии детей с детства ориентируют на доверие и активное взаимодействие не только с членами семьи, но и с широким кругом других лиц), во-вторых, с повышающимся индивидуализмом этих культур.

Почему представители индивидуалистических культур обладают большим межличностным доверием, чем представители коллективистских культур? Доверие на социетальном уровне – 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 формируются глубокие социальные связи человека с небольшим количеством групп, чаще всего с одной. Доверяет он также лишь членам своей группы, в то время как к представителям иных групп относится настороженно.

Ф. Фукуяма подчеркивает, что культура и доверие оказывают значительное влияние на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике. В книге «Доверие» Ф. Фукуяма доказывает, что

особенности промышленной структуры страны – масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм – обусловлены ее культурой (Фукуяма, 2006).

Р. Инглхарт рассматривал сочетание уровня доверия с уровнем экономического развития стран и конфессиональной принадлежностью населения (Inglehart, Baker, 2000). Анализируя связь показателей доверия (по результатам Всемирного обзора ценностей) и ВВП, Р. Инглхарт обнаружил, что связь доверия и ВВП опосредствована такой культурной характеристикой, как конфессиональная принадлежность. Межличностное доверие заметно коррелирует с уровнем ВВП на душу населения ($r = 0.60$), но даже богатые католические страны стоят ниже по этой шкале, чем протестантские страны, в которых приблизительно такой же уровень благосостояния. Среди рассматриваемых обществ католики располагаются примерно на той же высоте по шкале межличностного доверия, что и протестанты. Их общий исторический опыт (культура, культурные ценности) становится решающим. Как показал в свое время Р. Патнэм, горизонтальные структуры с местным самоуправлением благоприятны для межличностного доверия, тогда как управление в виде иерархических, централизованных бюрократий, по-видимому, снижает межличностное доверие. Исторически католическая церковь была прототипом иерархического института с централизованным управлением; протестантские же церкви были относительно децентрализованы и более открыты для локального контроля. Контраст между местным самоуправлением и доминированием отдаленных иерархических структур имел важные и долговременные последствия для межличностного доверия. Р. Инглхарт делает вывод, что протестантское культурное наследие сопряжено с «синдромом» высокого уровня *доверия, толерантности, благополучия* и постматериализма, который составляет ценности самовыражения, в то время как наследие православия и наследие коммунистического правления оказывают негативное влияние на эти ценности, даже если исключить из

анализа дифференциацию экономического развития и социальной структуры общества (Inglehart, Baker, 2000).

Некоторые исследователи (La Porta et al., 1997) также получили подтверждение того, что различия в уровне доверия и формирование горизонтальных связей могут являться следствием особенности доминирующей религии. Согласно их данным, доминирование в обществе иерархичных религий, к которым они относят католицизм, православие и ислам, соответствует слабым горизонтальным связям внутри такого общества и низкому уровню социального доверия. В странах, где большая часть жителей, исповедует такие религии, оказывается ниже эффективность судов, выше коррупция и ниже качество работы государственных служащих (La Porta et al., 1997).

Поскольку наблюдаются заметные вариации в уровне доверия в разных странах и культурах, можно, опираясь на данные исследователей в социальных науках, классифицировать страны по уровню доверия и развития экономики. В целом складывается примерно следующая картина.

Первую группу составляют страны с самым высоким уровнем социальной кооперации и доверия – США, Япония и Германия. Высочайшее развитие экономики в этих странах Ф. Фукуяма объясняет той ролью, которую играет доверие в их экономической жизни (Fukuyama, 1999). *Во вторую группу*, где доверие поддерживается семейными структурами или структурами, построенными по типу семейных, входят Китай, Италия и Франция. 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.

4.2. Влияние культурной неоднородности на интеграцию общества

В последние десятилетия уровень иммиграции в США и некоторых странах Европы значительно вырос. Каким образом влияет этническое разнообразие на социальный капитал обществ? По этому вопросу существуют различные точки зрения.

Р. Патнэм (Putnam, 2009), не выступая против этнического разнообразия и иммиграции, считает важным сказать о том, что иммиграция значительно замедляет интеграцию обществ. Чтобы этого не происходило, нужно прилагать специальные усилия, направленные на повышение интеграции общества. Р. Патнэм пишет, что «расовые и этнические демаркационные линии не созданы Богом и не запрограммированы в наших генах» (Putnam, 2009, р. 3). Они являются социально сконструированной реальностью, и как социальные конструкты мы также можем их разрушить, что и демонстрирует история США.

В своем исследовании Патнэм (Putnam, 2007) пришел к выводу о том, что этническое разнообразие в некотором смысле «тормозит» развитие общества. Более того, он считает, что этническое разнообразие разрушает социальный капитал, снижает доверие к правительству, волонтерскую активность, а также уменьшает количество близких друзей (Putnam, 2007, р. 31).

Основной идеей, на которую ориентировался Патнэм в своем исследовании, является представление о том, что чем более этнически разнообразным является общество, тем меньше людей вокруг, с которыми человек может себя идентифицировать. Меньшее количество людей чувствует

себя комфортно с другими, они меньше доверяют друг другу и меньше будут связаны с другими людьми (Putnam, 2007, p. 144).

Этническое многообразие выступает частным случаем неоднородности. В целом в обществах с высоким уровнем неоднородности наблюдается низкий уровень социального капитала (Coffe, Geys, 2006). Это объясняется тем, что люди чувствуют себя комфортнее среди похожих на себя людей, в том числе и с точки зрения расовой и этнической принадлежности. Различия в расовой или этнической принадлежности могут обуславливать несоответствие в способах мышления, которые лежат в основе формирования социальных связей и определяют уровень общего доверия (Alesina, La Ferrara, 2000). Люди часто не доверяют представителям иноэтнических групп или даже избегают их. Одна из причин таких отношений может быть связана с конкуренцией за государственные ресурсы или стремлением к культурному господству (Voix, Posner, 1998). Другая причина состоит в том, что представители различных этнических групп чаще всего имеют свои собственные ценности и нормативные ориентиры (Rothstein, Uslaner, 2004). В этой связи поведение представителей других групп воспринимается ими как малопредсказуемое, что порождает недоверие (Hardin, 2001). Так называемая «теория неоднородности» приводит нас к выводу о том, что в обществах с этническим разнообразием наблюдается низкий уровень социального капитала (Sampson et al., 1997; Alesina, La Ferrara, 2000; Coffe, Geys, 2006).

Можно выделить три основных теоретических подхода, объясняющих взаимосвязь между этнической гетерогенностью и социальным капиталом: теория притеснения, теория конфликта и теория контакта (Savelkoul et al., 2011).

Теория притеснения основывается на подходе Патнэма. Согласно этой теории, этническое многообразие снижает социальную сплоченность как внутри отдельной группы, так и вне ее. В связи с этим этническое многообразие ведет к аномии или социальной изоляции (Putnam, 2007).

Теория конфликта основана на теории реального конфликта групп (Coser, 1956; Blalock, 1967; Bobo, 1999) и теории конкуренции между этническими группами (Scheepers et al., 2002; Coenders et al., 2004). В соответствии с теорией конфликта предполагается, что в условиях этнического многообразия обостряется конкуренция за дефицитные ресурсы (например, конкуренция на рынке труда), а также за культурное господство. В результате этого возрастает воспринимаемая угроза (Stephan et al., 1999; Stephan, Stephan, 2000; Stephan, Renfro, 2002) для членов различных этнических групп, что способствует росту социального капитала и сплочению членов этнической группы (усиление социального капитала «склеивающего» типа), т.е. растет социальный капитал, основанный на этнической принадлежности, а в противовес ему социальный капитал страны в целом снижается. С другой стороны, в условиях возрастания воспринимаемой угрозы со стороны других этнических групп может происходить рост напряженности и общего дискомфорта, который негативно влияет на отношения не только между представителями разных этнических групп, но и между членами одной этнической группы (Coser, 1956; Blalock, 1967; Bobo, 1999). В этом смысле этническое многообразие может снижать уровень социального капитала.

В рамках *теории контакта* (Allport, 1979; Pettigrew, Tropp, 2006) предполагается, что межэтнические контакты снижают уровень разрыва между группами. Этническое многообразие увеличивает вероятность межгруппового контакта. Рост частоты межгрупповых контактов оказывает одновременно и прямое, и косвенное влияние на социальный капитал. Косвенное влияние связано с тем, что повышение частоты межгрупповых контактов снижает уровень воспринимаемой угрозы, что благотворно влияет на социальный капитал. Прямое влияние объясняется тем, что рост числа контактов сам по себе ведет к увеличению уровня социального капитала в обществе (Savelkoul et al., 2011).

Таким образом, если теории конфликта и притеснения используются для обоснования идеи того, что этническое многообразие может снижать социальный капитал, то теория контакта, наоборот, указывает на то, что при соблюдении определенных условий этническое многообразие может иметь позитивный эффект для социального капитала поликультурного общества.

Некоторые исследователи отмечают, что Патнэм в своих рассуждениях не обратил внимания на динамику процессов миграции (Olzak, 1992). Дело в том, что в некоторых странах количество мигрантов уже достаточно высоко, поэтому такие страны менее привлекательны для иммиграции, а некоторые более гомогенные в этническом плане страны могут быть более привлекательными для иммиграции. Эта динамика может оказывать определенный эффект на социальный капитал (Olzak, 1992). Постоянные волны различных иммигрантов с низким социальным капиталом могут повышать чувство социальной изоляции в обществе. *Именно динамические миграционные процессы могут в большей степени стимулировать культурные угрозы и социальную изоляцию, нежели стабильное этническое разнообразие* (Hooghe et al., 2006).

Существуют эмпирические работы, в которых рассматривается взаимосвязь этнокультурных характеристик членов общества и уровня социального капитала при учете экономических и исторических особенностей обществ. В частности, в исследовании М. Гестхаузена (Gesthuizen et al., 2009) опровергается гипотеза Патнэма относительно негативного влияния этнического разнообразия на социальный капитал применительно к европейским странам. Гестхаузен с соавт. приходят к выводу о том, что в Европе именно различия в экономических условиях и в истории развития демократии (по разным странам) объясняют большую часть межстрановых различий в социальном капитале. Наряду с этническим разнообразием Гестхаузен с соавт. рассматривают взаимосвязь социального капитала и экономического неравенства. Результаты исследования оказались довольно

интересными. Во-первых, взаимосвязь между экономическим неравенством и «формальным» социальным капиталом (доверие людям в целом) оказалась довольно сильной и отрицательной. Однако это не относится к «неформальному» социальному капиталу (связь с друзьями, коллегами и соседями). Связь этнического разнообразия и уровня социального капитала была значимой и положительной, что противоречило предположениям Патнэма. Таким образом, основные тезисы Патнэма (Putnam, 2007) относительно взаимосвязи уровня социального капитала и этнического разнообразия в Европе не подтвердились. Когда речь заходит о социальном капитале и политике, важную роль начинает играть *социальный контекст* (Cheong, 2007). Эффект, оказываемый социальным капиталом на сплоченность, довольно сильно зависит от социального, политического, экономического и культурного окружения.

Существуют и другие исследования, выполненные в европейских странах и показывающие незначительное влияние этнокультурного фактора на социальный капитал (Bevelander, Pendakur, 2009). Авторы изучали влияние этнической принадлежности на избирательную активность. В исследовании была рассмотрена связь между избирательной активностью (в качестве показателя уровня социального капитала) и индивидуальными, профессиональными, а также этнокультурными характеристиками респондентов. Исследователи сделали вывод о том, что избирательная активность по большей части зависит от социально-демографических характеристик (возраст, уровень образования и т.д.), а влияние иммиграции и этничности достаточно слабо, не стоит его слишком переоценивать. Сама по себе этническая принадлежность мигрантов, при статистическом контроле различных социально-демографических характеристик, значительного влияния на их политическую активность (мигрантов) не оказывает (Bevelander, Pendakur, 2009).

Исследование влияния этнического и культурного разнообразия на социальный капитал, проведенное в Канаде, демонстрирует, что этническое многообразие не является «врагом» гражданского общества (Johnston, Soroka, 2001). Безусловно, существуют различия в уровне социального капитала, обусловленные этнической принадлежностью, однако наличие культурной дистанции между членами общества не оказывает отрицательного влияния на участие в организациях и на уровень межличностного доверия (Johnston, Soroka, 2001).

Таким образом, можно прийти к заключению, что в настоящее время в литературе приводятся весьма противоречивые данные в отношении влияния этнического разнообразия на социальный капитал. Существующие исследования проведены на уровне больших социальных групп (этнических) или целых стран. С одной стороны, есть данные о том, что приток мигрантов негативно влияет на социальный капитал обществ. С другой стороны, есть данные (на примере европейских стран), что этническое разнообразие может оказывать позитивное влияние на социальный капитал. Возможно, использование концепта «социально-психологический капитал личности», которое на индивидуальном уровне объединяет ряд психологических факторов, способствующих на макроуровне формированию социального капитала, позволит продвинуться в решении данного противоречия. При работе с данным концептом становится возможным оценить влияние этнического разнообразия (гетерогенности) различных регионов России на психологические явления на индивидуальном уровне. Кроме того, поликультурность России – одна из самых высоких в мире, и вопрос о влиянии этнической гетерогенности на социально-психологический капитал для России является очень актуальным. Хотя численно и культурно доминирующей этнической группой в России являются русские, Россия не может рассматриваться как монокультурное общество. Россию можно отнести к числу поликультурных обществ, руководствуясь следующими критериями.

1. *Количество иностранных мигрантов на территории страны.* Россия находится на втором месте после США по количеству ежегодно въезжающих мигрантов (см.: United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2010). В 2010 г. на территорию России въехало более 12 млн. человек. Стоит заметить, что это официальные данные. По неофициальным оценкам мигрантов еще больше. Чтобы проиллюстрировать, как соотносится эта цифра с населением России, заметим, что 12 с небольшим млн. человек составляет совокупность жителей, например, Республики Башкортостан (4 072 292 чел.), республики Татарстан (3 786 488 чел.) и Свердловской области (4 297 747 чел.). В данном случае мы приводим данные переписи 2010 г. Хотелось бы обратить внимание, что ежегодный приток мигрантов в Россию выше, чем в таких общепризнанных поликультурных обществах, как Канада или Австралия. Интенсивная иммиграция, безусловно, повышает поликультурность общества.

2. *Количество этнических групп.* В России проживают, по результатам переписи 2010 года представители 194 народов и этногрупп (см.: Итоги всероссийской переписи населения 2010 года). Количество этнических групп и народов – прямой показатель культурного многообразия общества.

3. *Наличие в составе государства большого количества субъектов (территориальных образований), представляющих национальные республики.* Всего в состав Российской Федерации входит 21 республика. В общей сложности национальные республики занимают 28,6 % территории России, в них проживает 16,9 % населения страны. Каждая республика имеет своего президента, таким образом, в России 22 президента (включая президента всей Федерации).

4. *Религиозное разнообразие.* Религия - одна из самых заметных черт культуры. В России 2 наиболее представительные религии – православие и ислам. Религиозный состав России, являющейся страной с высоким миграционным приростом, находится в процессе непрерывного изменения,

поэтому мы приводим данные, которые соответствуют 2012-му году – то есть на момент проведения основной части исследований, приведенных в данной работе. Православные насчитывают 58,8 млн. человек или 41 % населения; мусульмане – 9,4 млн. чел. или 6,5 % населения (включая суннитов, шиитов, в основном не принадлежащих к определенной мусульманской конфессии) (Атлас религий и национальностей России, 2012). Другая часть населения включает представителей других религий, различных направлений в христианстве, а также 13% атеистов). Таким образом, по данному параметру выявляется значительное культурное разнообразие.

5. Языковое разнообразие. Языковое разнообразие является одной из важнейших характеристик мультикультурного общества (Jakupov et al., 2012). По результатам переписи 2010 г., выяснилось, что россияне говорят более чем на 150 языках (Итоги всероссийской переписи населения 2010 года). Государственным языком является русский язык, однако каждая республика имеет право устанавливать в качестве официального свой национальный язык. Поскольку в некоторых республиках, например, в Дагестане, проживает несколько больших этнических групп, то такие республики имеют несколько официальных языков. Таким образом, в России официальный статус, помимо русского языка, имеют еще 34 национальных языка.

6. Восприятие гражданами своей страны как многонациональной. Это психологический критерий поликультурности государства. В России по результатам опроса, проведенного в октябре 2011 г., большинство россиян (68%) воспринимало Россию именно как многонациональное государство (МегаФОМ, октябрь 2011 г., N = 24 500 чел.).

7. Наличие общей гражданской идентичности у представителей всех этнических групп, проживающих на территории страны. Это также психологический критерий поликультурности государства. Поскольку название государства отличается по звучанию от этнонима государствообразующего этноса (русских), представители любых культур,

проживающих на территории России, имеют возможность идентифицировать себя в качестве представителей одной нации - россияне. Такая общая идентификационная категория психологически сближает граждан одной страны, являющихся представителями разных этнических групп. Таким образом, учитывая эти семь критериев, два из которых психологические, можно заключить, что Россия является именно поликультурным обществом, а не монокультурным.

Опираясь на работы, выполненные в русле теории социального капитала, можно предположить, что и на социально-психологический капитал личности культура и культурная гетерогенность общества тоже могут оказывать определенное влияние.

ГЛАВА 5. Соотношение ценностных ориентаций и социально-психологического капитала личности

5.1. Общность ценностей как основа сплоченности и взаимного доверия

Ценностные ориентации образно можно сравнить с маяками в нашей жизни. Ценностные ориентации направляют наше движение к определенным целям и сообщают нам, какие способы достижения этих целей допустимы, а какие – нет. Категория ценностей личности довольно широко применяется в социально-психологических исследованиях.

Идеи того, что отношения между людьми опосредованы их ценностями, содержались еще в работах В.Н. Мясищева, который писал, что «...в различных общностях и у разных людей в своем содержании совпадающие или отличающиеся друг от друга ценности, обуславливают и детерминируют иногда прямо, непосредственно, а часто и опосредованно, отношение общности к общности, к человеку или наоборот, отношение человека к каким-либо демографическим или социальным группам людей - различающимся по возрасту, полу, служебному и общественному положению - или к одному совершенно определенному человеку» (см.: Бодалев, 1996 стр. 56).

В некоторых эмпирических исследованиях рассматривался вопрос о связи групповых ценностей и социального капитала группы. Некоторые авторы, затрагивавшие проблематику социального капитала, изучали единство ценностей внутри группы или общества в качестве одного из индикаторов социального капитала (Munene et al., 2005). К. Банкстон, полемизируя с Дж. Коулманом, указывал на то, что социальный капитал не может быть просто отражением структуры отношений между индивидами, напротив, он должен включать ценности, верования и ожидания, которые поддерживаются и передаются внутри группы (Bankston, 2004, p. 177).

Использование категории ценностей при рассмотрении проблематики социального капитала позволяет преодолеть проблему так называемого «черного» или «серого» социального капитала, когда сплоченность определенных групп используется не во благо обществу, а против него. В данной связи А. Гупта отмечал, что в классическом понимании социального капитала нет разделения такого его важного элемента, как доверие, на «хорошее» или «плохое» для социума. Ведь, например, доверие между членами теневого рынка или мафии не вносит вклада в социальный капитал. Этические ценности *направляют* социальное доверие, что впоследствии перерастает в «этически ориентированный» социальный капитал (Gupta et al., 2003, p. 975).

Примечательной является попытка правительства Ямайки улучшить состояние социального капитала данного региона с помощью кампании, направленной на ценности и установки населения (Grey, 2008). Данная кампания достигла своих целей и оказалась успешной. Ее теоретическая основа состояла в использовании когнитивного элемента социального капитала. Культура и ценности вносят определенный вклад в формирование взаимовыгодного коллективного поведения людей. Соответственно, «инвестирование» в социальный капитал – это направленные действия по созданию или поддержанию общей системы ценностей, основанной на взаимном уважении, партнерстве, доверии, этическом поведении, а также поддержание условий, способствующих развитию данных ценностей (Grey, 2008, p. 150).

Таким образом, индивидуальные ценностные ориентации в этих исследованиях, как правило, рассматриваются на групповом уровне (т.е. в агрегированном виде), а степень их согласованности внутри группы - в качестве одного из источников ее социального капитала. С одной стороны, это верно, однако следует внести важное уточнение. Ценности имеют разную модальность влияния на поведение человека, существуют и такие виды

ценностей, которые заставляют конкурировать или приводят различные группы к противостоянию. В частности, существуют работы, показывающие, что быстрое распространение материалистических ценностных ориентаций, которое наблюдалось среди американской молодежи в 1970–1980-е годы, сильно разрушало социальное доверие (Rahn, 1998, p. 545), поэтому важно выделить именно такие группы ценностей, которые способствуют объединению, т.е. формированию социального капитала.

5.2. Теория ценностных ориентаций личности Ш. Шварца

В настоящее время одной из самых популярных теорий ценностных ориентаций является теория базовых ценностей Ш.Шварца. В рамках данной теории ценности определяются как мотивационные, надситуативные цели, служащие руководящими принципами в жизни людей (Schwartz, 1992). Эта теория в последние 20 лет послужила основой сотен исследований. В них преимущественно проверялась связь 10 базовых ценностей по Ш. Шварцу или четырех метаценностей с различными установками, мнениями, типами поведения, качествами личности и социально-демографическими показателями.

В своем подходе Шварц утверждает, что главный содержательный аспект, отделяющий ценности друг от друга, – это тип мотивации, в которой они отражаются (Schwartz., 1999, 2006; см. также: Лебедева, Татарко, 2007; Татарко, Лебедева, 2011). Он сгруппировал отдельные ценности в комплексы ценностей (типов мотивации), разделяющих общую цель. Он исходил из того, что основные человеческие ценности, которые должны быть во всех культурах, представляют собой универсальные человеческие потребности (биологические нужды, потребности согласованного социального взаимодействия) как *осознанные* цели. Основываясь на ценностях, выделенных предшествующими исследователями, найденных в религиозных и

философских трудах в разных культурах, он сгруппировал ценности в десять различных видов мотивации человека, которые он понимал как основные типы или блоки ценностей (всего было выделено 10 типов). Они, по мнению Ш. Шварца, и определяют направленность как конкретных действий индивида, так и всей его жизненной активности. Каждому типу мотивации соответствует своя ведущая мотивационная цель.

1. *Самостоятельность (Self-Direction)*. Мотивационная цель — свобода мысли и действия (выбор, творчество, познание), обусловленные потребностью индивида быть автономным и независимым.
2. *Стимуляция (Stimulation)* — полнота жизненных ощущений. Мотивационная цель — новизна и состязательность в жизни, необходимые для поддержания оптимального уровня активности организма.
3. *Гедонизм (Hedonism)*. Мотивационная цель — удовольствие, чувственное наслаждение, наслаждение жизнью. В основе его лежит необходимость удовлетворения биологических потребностей и испытываемое при этом удовольствие.
4. *Достижение (Achievement)*. Мотивационная цель — достижение личного успеха в рамках разделяемых культурных стандартов и вследствие этого — получение социального одобрения.
5. *Власть (Power)*. Мотивационная цель — достижение социального статуса, престижа и влияния на других людей. В основе — потребность в доминировании, господстве, лидерстве.
6. *Безопасность (Security)*. Мотивационная цель — стабильность, безопасность и гармония общества, семьи и самого индивида. В основе — потребность в адаптированности и предсказуемости мира, снижении неопределенности.
7. *Конформность (Conformity)*. Мотивационная цель — ограничение действий и побуждений, причиняющих вред другим или нарушающих социальную гармонию. Выводится из потребности групп к самосохранению и

выживанию и потребности личности гармонично взаимодействовать с другими людьми, подавляя при этом свои социально-разрушительные наклонности.

8. *Традиция (Tradition)*. Мотивационная цель — уважение и поддержание обычаев, принятие и признание идей, существующих в определенной культуре и религии. Традиционное поведение становится символом солидарности группы, выражением уникальности ее картины мира.
9. *Благожелательность (Benevolence)*. Мотивационная цель — поддержание и повышение благополучия людей, с которыми человек находится в контакте. В основе лежит потребность позитивного взаимодействия в целях благополучия группы и индивидуальная потребность в аффилиации.
10. *Универсализм (Universalism)*. Мотивационная цель — понимание, благодарность, терпимость и поддержание благополучия всех людей и природы. Этот мотивационный тип не был выведен априори из трех указанных универсальных человеческих потребностей, а был обнаружен эмпирическим путем при исследованиях ценностей. В основе этой цели, по-видимому, лежат универсальные потребности в красоте, гармонии и справедливости (Schwartz, 1992).

Шварц и Билски разработали теорию динамических отношений между ведущими типами человеческой мотивации (Schwartz, Bilsky, 1990). Логика отношений между ценностями выводится авторами из отношений между мотивами поведения и соответствующими им поступками. Каждый тип мотивации имеет цель, руководящую стремлениями человека, которые, в свою очередь, приводят к согласованным или противоречивым действиям. Таким образом, конфликт или гармония между ценностями определяют, в конечном счете, стратегию его поведения. Авторы предложили следующую типологию противоречий между ценностями:

- 1) Ценности *Сохранения (Conservation)*: Безопасность, Конформность, Традиция противоречат ценностям *Открытости изменениям (Openness to*

Change): Стимуляция, Самостоятельность. Проявляется явная оппозиция между ценностью автономии взглядов и действий индивида и ценностью сохранения традиций, поддержания стабильности общества.

2) Ценности *Самопреодоления/ Выхода за пределы Я (Self-Transcendence)*: Универсализм, Благожелательность противоречат ценностям *Самоутверждения (Self-Enhancement)*: Власть, Достижение, Гедонизм. Здесь также явная оппозиция между заботой о благе других и стремлением к доминированию над другими.

Все существующие исследования рассматривают ценности как обособленные конструкты. Таким образом, ни одно из них не основывается на центральном тезисе теории, который Ш. Шварц сформулировал, впервые представляя свою теорию: «...совокупность ценностей представляет собой мотивационный континуум, ... мотивационные различия между ценностями могут рассматриваться скорее как непрерывные, чем как дискретные. Мы... рассматриваем их как отдельные, если это удобно для исследования. ...наше разделение континуума, основанное на теории, является произвольным. Позже оно может быть заменено другим разделением, основанным на уточненной теории, так что выделенные ею ценности будут обладать большей эвристической и предсказательной силой» (Schwartz, 1992, p. 45–46).

Относительно недавно Ш. Шварц сформулировал уточненную теорию ценностей, в которой представлено уже не 10, а 19 ценностей (Schwartz et al., 2012; Шварц и др., 2012). Под эту теорию также был разработан специальный инструментарий, который был адаптирован им с коллегами на русском языке.

Для ценностей, исходное определение которых включает несколько аспектов, Ш. Шварц с соавт. (Schwartz et al., 2012) выделил концептуально различимые подтипы (по числу аспектов). Также была проанализирована возможность выделения среди уже существующих базовых ценностей значительных, но ранее не обозначенных ценностных конструктов. Были сформулированы теоретические основания наличия 19 ценностей, которым

могли быть даны различные концептуальные определения. Гипотеза о возможности существования более узко определяемых ценностей была проверена на эмпирических данных, взятых из предыдущих исследований.

Таблица 5

Девятнадцать ценностей уточненной теории Ш. Шварца

Ценность	Концептуальное определение с точки зрения мотивационной цели
Самостоятельность – Мысли	Свобода развивать собственные идеи и способности
Самостоятельность – Поступки	Свобода определять собственные действия
Стимуляция	Потребность в ярких эмоциях, новизне и переменах
Гедонизм	Стремление к удовольствию и чувственному удовлетворению
Достижение	Достижение успеха в соответствии с социальными стандартами (нормами)
Власть – Доминирование	Влияние посредством осуществления контроля над людьми
Власть – Ресурсы	Влияние посредством контролирования материальных и социальных ресурсов
Репутация	Защита и влияние посредством поддержания публичного имиджа и избегания унижения
Безопасность – Личная	Безопасность непосредственного окружения
Безопасность – Общественная	Безопасность и стабильность общества в целом
Традиция	Поддержание и сохранение культурных, семейных или религиозных традиций
Конформизм – Правила	Соблюдение правил, законов и формальных обязательств
Конформизм – Межличностный	Избегание причинения вреда или огорчения другим людям
Скромность	Признание незначительности существования одного человека в круговороте жизни
Универсализм – Забота о других	Стремление к равенству, справедливости и защите всех людей
Универсализм – Забота о природе	Сохранение природной среды
Универсализм – Толерантность	Принятие и понимание тех, кто отличается от тебя
Благожелательность – Забота	Преданность группе и благополучие её членов
Благожелательность – Чувство долга	Стремление быть надежным и заслуживающим доверия членом группы

Далее данные были проанализированы с помощью конфирматорного факторного анализа ценностей, что помогло выявить наличие субфакторов. Основываясь на результатах вышеописанных методов, Ш. Шварц с соавт. (Schwartz et al., 2012) подтвердили гипотезу о существовании 19 базовых ценностей с потенциально различным мотивационным смыслом. В таблице 5 представлены 19 ценностей уточненной теории и дается определение каждой из них (приводится по: Шварц и др., 2012).

В прежних исследованиях для объяснения и прогнозирования успешно применялись десять ценностей исходной теории. Тем не менее, исследователи отмечали различные проблемы таких измерений: в частности, мультиколлинеарность между смежными ценностями, низкую внутреннюю валидность показателей и перекрестную нагрузку пунктов разными факторами (см.: Шварц и др., 2012). Уточненная ценностная теория и шкала, разработанная для ее измерения, разрешают эти проблемы. Увеличивая число различаемых ценностей до девятнадцати, можно определить каждую из них более точно. Девятнадцать ценностей охватывают все основные компоненты исходных десяти ценностей. Таким образом, более детальная разбивка континуума сохраняет полноту охвата мотивационных целей, которые его образуют.

Исходная теория ценностей определяет порядок расположения ценностей по кругу. Ш. Шварц (Schwartz, 1992; 1994) основывал порядок расположения ценностей на отношениях конфликта или совместимости каких-либо ценностей, которые переживают люди, стремясь воплотить их в единственном решении или действии. Основываясь на этом теоретическом положении, Ш. Шварц с коллегами (Schwartz et al., 2012) разработал схему расположения девятнадцати ценностей, представленную на рисунке 2 (см.: Шварц и др., 2012).

Три внешних круга определяют концептуальные основы порядка расположения ценностей. Ценности в верхней части внешней окружности выражают рост и саморазвитие и мотивируют людей, когда они не испытывают беспокойства (тревоги). Ценности в нижней половине внешней окружности направлены на защиту себя от угроз и беспокойства. Ценности справа в третьем круге от центра имеют личную направленность, они связаны с получением выгоды для себя.

Те, что находятся слева в этом круге, имеют социальную направленность; они связаны с другими людьми или устоявшимися институтами.

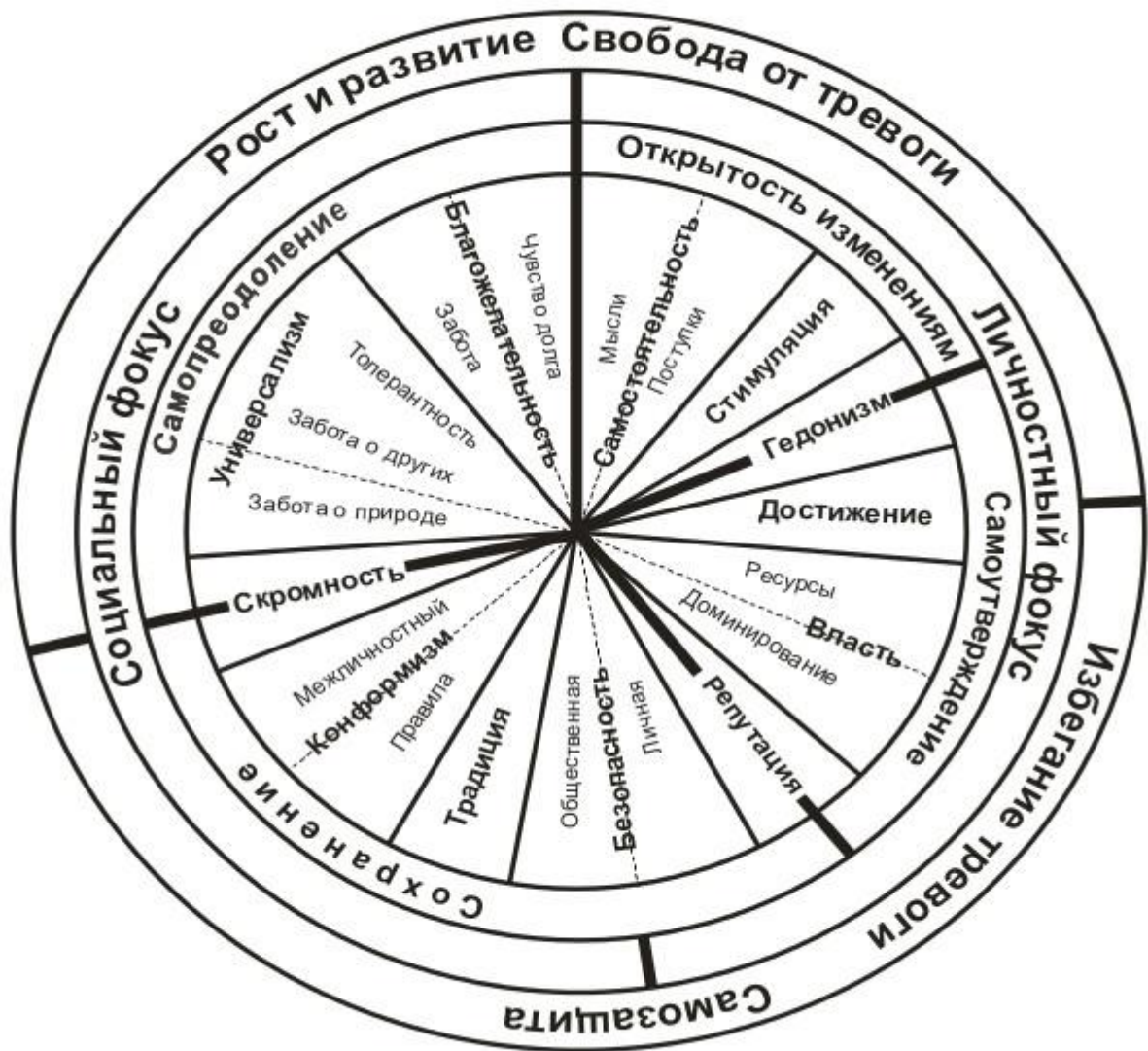


Рис. 2. Круговой континуум девятнадцати ценностных ориентаций личности (Шварц и др., 2012)

Второй круг от центра очерчивает границы между четырьмя ценностями более высокого порядка, в которые все ценности могут быть объединены. Ценности «Открытости изменениям» подчеркивают готовность к новым или преобразующим идеям, действиям и переживаниям. Они контрастируют с ценностями «Сохранения», которые акцентированы на избегании изменений, самоограничении и порядке. Ценности «Самоутверждения» входят в стремление к удовлетворению собственных интересов. С ними контрастируют ценности «Самопреодоления» с акцентом на преодолении личных интересов ради других. Гедонизм включает элементы как «Открытости изменениям», так и «Самоутверждения». В пределах внутреннего круга 19 ценностей выстраиваются таким образом, что достижение любой ценности на одной стороне круга, вероятно, будет в конфликте с достижением ценностей, находящихся на другой стороне круга. Расстояния между ценностями по кругу могут быть не одинаковыми. Таким образом, визуально противоположные ценности, будут антагонистическими, но не обязательно будут находиться в наиболее сильном конфликте.

Порядок ценностей в круге был немного изменен, чтобы отразить результаты, устойчиво воспроизводившиеся во всех странах, принявших участие в исследовании Ш. Шварца с соавт. (Schwartz et al., 2012).

Уточненная теория базовых ценностей была проверена в российских условиях². Проверка теории осуществлялась с помощью русской версии методики в двух исследованиях: на выборке из 506 человек и на репрезентативной выборке 2061 человек. Конфирматорный факторный анализ и многомерное шкалирование подтвердили наличие 19 ценностей. Порядок ценностей, предсказанный в теории, в целом соответствует результатам многомерного шкалирования.

² Проверка была проведена сотрудниками Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований Экспертного института НИУ-ВШЭ под руководством Ш. Шварца в 2011-2013 гг.

Таким образом, как видно из уточненной модели ценностных ориентаций личности, разработанной Ш.Шварцем, ценности личности являются фактором, оказывающим влияние на различные сферы человеческого бытия и могут быть рассмотрены как важнейшие аспекты мотивации разных видов поведения.

5.3. Предположение о ценностной регуляции использования личностью социально-психологического капитала

Как было показано ранее, Россия является поликультурным государством, а ценности во многом зависят от культуры. Соответственно, ценностные ориентации представителей разных этнических групп могут отличаться, и эти различия в ценностях могут быть связаны с различиями в социально-психологическом капитале. Например, среди представителей определенных этнических групп могут преобладать ценности «Благожелательности» и «Универсализма», и эти ценности будут в большей мере способствовать увеличению «интегрирующего» СПКЛ. Преобладающие ценности блока «Достижение», наоборот, будут в большей мере способствовать конкуренции и аккумуляции «консолидирующего» СПКЛ, т.к как именно он необходим для индивидуальных достижений.

Однако, с авторской точки зрения, самая главная роль ценностей личности во влиянии на социально-психологический капитал состоит в том, что они служат для человека ориентирами в том, как использовать свой социально-психологический капитал. Социально-психологический капитал – это ресурс, а ценности «подсказывают» индивиду, как этот ресурс должен быть использован. Основная роль ценностей состоит в регуляции поведения и действий человека. То есть, социально-психологический капитал – это просто один из ресурсов личности, а то, как этот ресурс будет использован, уже зависит от ценностей, доминирующих в структуре ценностных ориентаций личности.

Ценности индивида связаны с поведением личности и могут побуждать ее использовать свой ресурс тем или иным образом. Рассматривая ценности как убеждения, касающиеся важности достаточно абстрактных целей, которые играют роль руководящих принципов в жизни, правомерно предполагать, что они находят свое выражение в действиях, поведении людей, потому что только действуя, можно реализовывать какие-либо цели. То есть ценности мотивируют поведение, направляя наши усилия в то или иное русло, и объясняют, почему и ради чего мы это делаем.

Связь ценностей и поведения основывается на том, что релевантные для некой ценности элементы ситуации (которые актуализируют ее) оказываются в фокусе внимания человека. В таком случае происходят понимание и интерпретация ситуации, основанные на ценностных приоритетах личности. Более значимым, весомым становится вариант поведения, который направлен на реализацию ценности.

Поскольку теория базовых ценностей личности Шварца в своем развитии отталкивалась от задачи как можно более полного охвата мотивационных целей людей, то она применима для анализа связей между ценностями и поведением. Исследование Дэвида Карпа (Karp, 1996) показало, к примеру, что позитивными предикторами поведения, направленного на защиту окружающей среды, являются такие ценности второго порядка как «Самопреодоление» и «Открытость изменениям». Хотя влияние этих ценностей не всегда реализуется (это зависит, в частности, от того, какое именно поведение по защите окружающей среды рассматривается), но результаты дают возможность дальнейшего уточнения и понимания того, как именно ценности влияют на природосберегающее поведение.

Исследования показали, что ценности связаны с предпочтением определенного поведения в реальных жизненных ситуациях (обзор в Schwartz, Bardi, 2001). Например, ценности определяли выбор университетского курса или голосование за определенные политические партии. Это примеры

поведения, тщательно обдумываемого после взвешивания всех «за» и «против» или рассмотрения альтернатив. В таких ситуациях выбора ценности влияют на решение.

Как ценности могут влиять на социально-психологический капитал личности? Ценности могут определять способ использования социально-психологического капитала как ресурса. Например, в обществах с высоким институциональным доверием люди могут характеризоваться высокой политической активностью, будут принимать участие в политической жизни общества (ценности «Самостоятельности»). Однако институциональное доверие может иметь и обратный эффект - высокое доверие институтам может быть связано с конформностью политического поведения наоборот - низкой политической активностью (ценности «Конформности», «Власти»). И то, какой паттерн поведения будет выбран, зависит от доминирующих у людей ценностей. То есть ценности «переключают» способы использования социально-психологического капитала как ресурса. То же самое справедливо и по отношению к финансовому капиталу как ресурсу. Деньги можно потратить на благотворительность (ценности «Благожелательности»), на хороший отдых (ценности «Гедонизма») или вложить в собственное развитие (ценности «Достижения»). То есть тот способ, при помощи которого будут потрачены средства, зависит от доминирующих ценностных ориентаций личности.

Однако ориентация на определенные типы ценностей отличается в разных культурах, хотя сама по себе структура ценностей является универсальной (Schwartz, 2004; Schwartz et al., 2012). Поэтому можно высказать предположение, что во взаимосвязях ценностей и компонентов социально-психологического капитала личности существуют межкультурные различия.

Итак, ценности могут играть регулятивную роль в отношении социально-психологического капитала личности. Образно говоря, они имплицитно «подсказывают» человеку, как использовать свой социально-психологический капитал.

Выводы по разделу I

1. Предложена концепция социально-психологического капитала личности. Согласно авторскому подходу, социально-психологические отношения (психологическая теория отношений) можно рассматривать в качестве ресурса личности (ресурсный подход в психологии). Определенные виды ресурсов могут рассматриваться в качестве капитала благодаря своим свойствам. Опираясь на теорию социального капитала, в том числе и отечественные социально-психологические работы, посвященные проблематике социального капитала, предлагается рассматривать ресурс социально-психологических отношений личности в качестве одного из видов ее капитала. Этот вид капитала предлагается называть «социально-психологический капитал личности».

2. Согласно авторскому определению, социально-психологический капитал личности (СПКЛ) представляет собой системно организованный и сбалансированный ресурс социально-психологических отношений личности к обществу в целом и к своему непосредственному окружению, основанный на доверии и способствующий повышению субъективного благополучия и адаптированности личности в обществе. Социально-психологический капитал личности является самостоятельной формой капитала, не сводимой ни к другим его формам, ни к каким-либо иным психологическим явлениям

3. Социально-психологический капитал личности является системным явлением, включающим два составных компонента которые обозначены нами как «интегрирующий» СПКЛ и «консолидирующий» СПКЛ. Системообразующим фактором социально-психологического капитала является микросоциальное доверие личности.

4. Особенность социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе состоит в том, что он включает в себя доверие

представителям инокультурных групп, толерантность к этническому многообразию и гражданскую идентичность личности.

5. Высказывается предположение, что социально-психологический капитал связан с благополучием личности и повышает продуктивность и успешность ее экономического поведения.

6. Предположительно социально-психологический капитал представителей различных этнических групп отличается. Культурная неоднородность общества может оказывать влияние на социально-психологический капитал его представителей. Однако данные исследований, на которые можно было бы опереться, предполагая, какова эта связь по своей направленности, являются довольно противоречивыми.

7. Ценностные ориентации личности взаимосвязаны с социально-психологическим капиталом т.к. они регулируют поведение, установки, отношения личности. Соответственно, компоненты СПКЛ, как ресурса социально-психологических отношений, должны быть связаны с ценностями личности. Поскольку ориентация на определенные ценности варьирует в разных культурах, можно ожидать, что будут обнаружены межкультурные различия во взаимосвязях ценностей и компонентов СПКЛ.

РАЗДЕЛ II

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ЛИЧНОСТИ В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ ОБЩЕСТВЕ: ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ И КРОССКУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ

Глава 6. Верификация структуры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

Цель исследования, представленного в данной главе диссертации состояла в верификации структуры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

Рассмотрим результаты конфирматорного факторного анализа, при помощи которого верифицировалась структура «интегрирующего» СПКЛ. Размер выборки составил 2061 интервью: 1026 законченных интервью в Центральном федеральной округе и 1035 интервью в Северо-Кавказском федеральном округе (подробные характеристики выборки представлены в приложении 6, инструментарий исследования социально-психологического капитала личности можно найти в Приложении 1).

В таблице 6 представлены результаты конфирматорного факторного анализа структуры «интегрирующего» СПКЛ. Также в данной таблице приводятся средние значения и стандартные отклонения по пунктам и шкалам и значения коэффициента α -Кронбаха для каждой шкалы. В таблице приводятся стандартизированные коэффициенты регрессии, полученные в процессе конфирматорного факторного анализа. Данные коэффициенты характеризуют связь каждого пункта с соответствующей ему шкалой, что указывает на внутреннюю валидность инструментария исследования.

Средние, стандартные отклонения, стандартизированные коэффициенты регрессии, значения α -Кронбаха для компонентов «интегрирующего» СПКЛ

Компонент	Пункт	М пункта	σ пункта	М компонента	σ компонента	β (связь пункта со шкалой)	α -Кронбаха
Макросоциальное доверие	Большинству людей можно доверять	2,77	1,04	2,96	0,99	0,87	0,838
	Большинство людей всегда поступают честно	2,64	1,01			0,84	
Микросоциальное доверие	Я доверяю своим коллегам по работе	3,26	0,93	3,2	0,93	0,56	0,743
	Я доверяю своим соседям	3,19	0,98			0,78	
Толерантность к культурному многообразию	То, что вокруг живут люди разных национальностей, делает жизнь лучше	3,11	1,01	3,1	1,04	0,92	0,828
	Я не против того, чтобы жить среди людей разных национальностей	3,33	1,02			0,87	
	Я доверяю людям другой национальности	2,97	1,02			0,58	
Позитивность гражданской идентичности	Я скорее предпочту быть гражданином только России, а не какой-либо другой страны	3,67	0,99	3,71	0,90	0,78	0,923
	Я сильно ощущаю свою принадлежность к России	3,69	0,94			0,85	
	Я горжусь тем, что являюсь гражданином России	3,76	0,92			0,89	
	Для меня очень важно чувствовать свою принадлежность к России	3,73	0,93			0,92	

Индексы пригодности факторной модели, представленной в таблице 6, говорят о хорошем качестве данной модели: $\chi^2 = 354,0$; $df = 59$; $\chi^2 / df = 6,0$; $CFI = 0,986$; $RMSEA = 0,05$; $PCLOSE = 0,544$.

Таким образом, подтверждается, что «интегрирующий» СПКЛ объясняется при помощи четырех факторов. Первый фактор характеризует макросоциальное доверие личности, второй – микросоциальное доверие. Данные факторы имеют максимальный вес в структуре «интегрирующего» социально-психологического капитала личности. Два других фактора непосредственно связаны с ресурсом личности, необходимым для формирования отношений в поликультурном обществе. Один из них – толерантность к этническому многообразию, а второй – позитивность гражданской идентичности. Данные факторы не входят со столь же высоким весом в структуру «интегрирующего» СПКЛ как факторы, характеризующие доверие. Однако их стандартизированные регрессионные коэффициенты статистически значимы. Важно обратить внимание на то, что доверие представителям иных культур вошло в фактор толерантности к этническому многообразию.

Следующий шаг анализа был направлен на верификацию структуры «консолидирующего» СПКЛ. В таблице 7 приводится факторная модель структуры «консолидирующего» социально-психологического капитала личности, а также дескриптивные статистики по всем пунктам.

Модель, приведенная в таблице 7 и характеризующая структуру «консолидирующего» социально-психологического капитала личности, имеет хорошие индексы пригодности: $\chi^2 = 181$; $df = 60$; $\chi^2 / df = 3,0$; $CFI = 0,988$; $RMSEA = 0,032$; $PCLOSE = 1,0$.

После того, как была верифицирована структура каждой из двух составляющих СПКЛ по отдельности, был проведен конфирматорный факторный анализ всей системы компонентов СПКЛ.

Средние, стандартные отклонения, стандартизированные коэффициенты регрессии, значения α -Кронбаха для компонентов «консолидирующего» СПКЛ

Компонент	Пункт	М пункта	σ пункта	М компонента	σ компонента	β (связь пункта со шкалой)	α -Кронбаха
Воспринимаемая поддержка: родственники	Смогут дать совет при	1,72	0,72	1,48	0,41	0,53	0,735
	Смогут помочь вам	1,59	0,69			0,53	
	Имеют возможность нанимать людей.....	1,30	0,54			0,65	
	Разбираются в финансовых вопросах	1,54	0,69			0,62	
	Зарабатывают более 50 000 руб. ежемесячно	1,25	0,54			0,62	
Воспринимаемая поддержка: друзья	Смогут дать совет при	1,97	0,96	1,70	0,86	0,38	0,820
	Смогут помочь вам	1,88	1,02			0,76	
	Имеют возможность нанимать людей.....	1,50	0,79			0,91	
	Разбираются в финансовых вопросах	1,71	0,94			0,76	
	Зарабатывают более 50 000 руб. ежемесячно	1,48	0,90			0,86	
Включенность в деятельность организаций	Политические партии, профсоюзы, профессиональные ассоциации	1,18	0,51	1,23	0,42	0,65	0,659
	Церковь, религиозные, благотворительные организации	1,28	0,74			0,45	
	Спортивные общества, клубы по различным интересам	1,35	0,79			0,63	
	Гражданские ассоциации, общественные организации	1,15	0,51			0,64	

Результаты конфирматорного факторного анализа представлены в графической форме на рисунке 3.

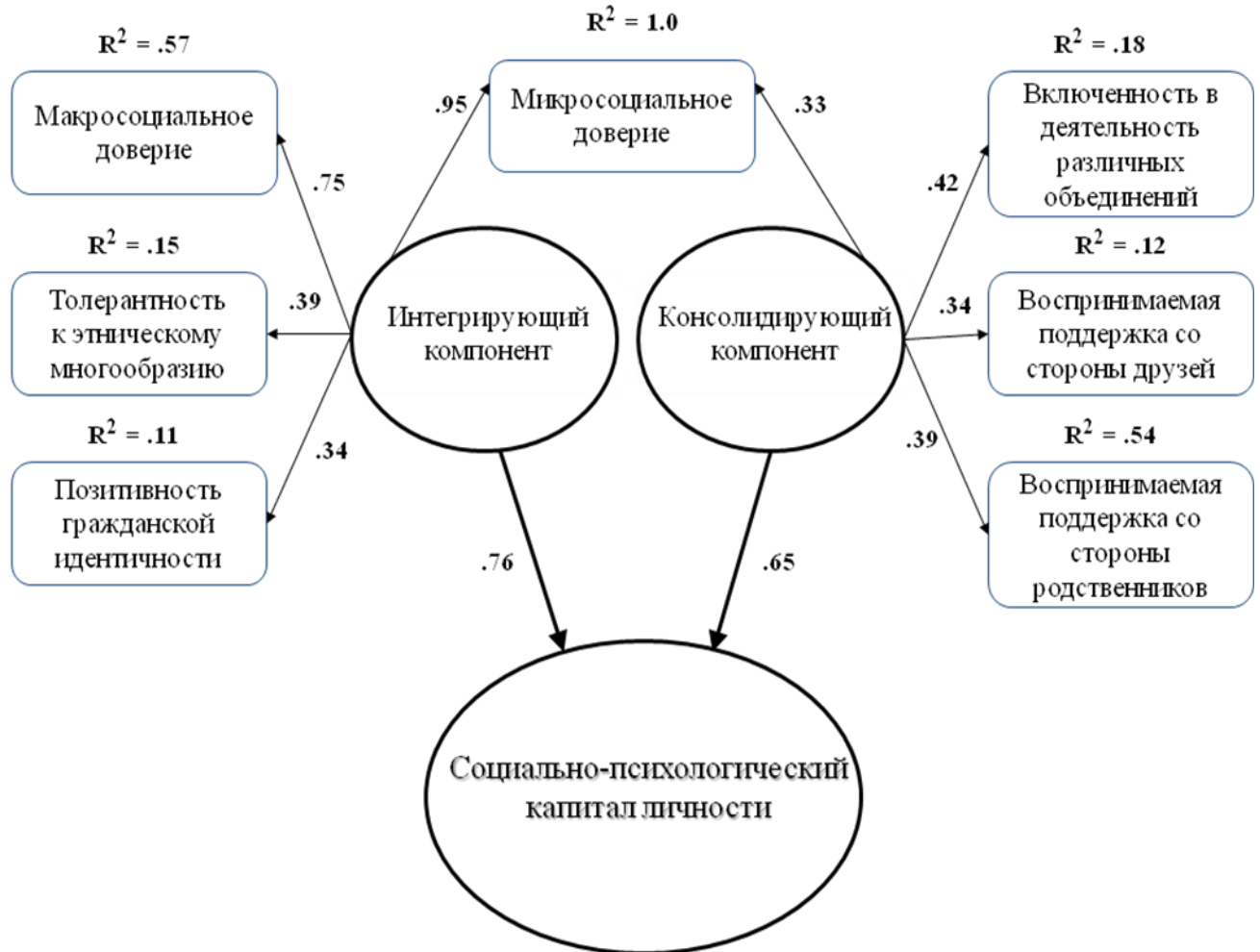


Рис. 3. Итоговая структура социально-психологического капитала личности

Построенная модель имеет хорошие индексы пригодности: $\chi^2 = 1463,6$; $df = 257$; $p < 0,001$; $CFI = 0,95$; $RMSEA = 0,048$; $PCLOSE = 0,91$.

Таким образом, конфирматорный факторный анализ позволил подтвердить предложенную структуру социально-психологического капитала личности, включающую в себя два составных компонента - «интегрирующий» и «консолидирующий».

При условии внутренней сбалансированности системы социально-психологических отношений, входящих в структуру социально-

психологического капитала личности, в сочетании с высокими значениями всех компонентов, можно говорить о высоком значении данного ресурса личности в целом. Если внутри системы наблюдается дисбаланс, это характеризует снижение социально-психологического капитала личности, даже если абсолютные значения отдельных его составляющих являются высокими. Несбалансированный социально-психологический капитал будет затруднять адаптацию личности в социальной среде.

ГЛАВА 7

Исследование экономико-психологических эффектов социально-психологического капитала личности

Цель настоящей главы состоит в том, чтобы показать, что социально-психологический капитал – это ресурс, который имеет позитивные экономико-психологические эффекты как на макроуровне, так и на уровне поведения личности. Базовое предположение, которое лежит в основе исследований, представленных в настоящей главе, состоит в том, что социально-психологический капитал выступает катализатором продуктивного экономического поведения личности. Происходит это благодаря тому, что социально-психологический капитал связан с продуктивными экономико-психологическими характеристиками личности (установками, представлениями). Соответственно, при возрастании социально-психологического капитала увеличивается продуктивность экономического поведения личности, что в конечном итоге приводит к повышению экономической успешности личности и ее удовлетворенности качеством жизни. Вероятно, что на социетальном уровне активность и успех отдельных людей складываются в процветание всего общества.

Прежде чем перейти к рассмотрению связи социально-психологического капитала с экономико-психологическими характеристиками личности, рассмотрим взаимосвязь отдельных агрегированных показателей социально-психологического капитала (на уровне стран) с различными объективными показателями социально-экономического развития. С этой целью автором было проведено исследование с использованием различных баз данных.

7.1. Сопряженность социально-экономического развития и социально-психологического капитала

Как отмечалось в теоретической главе диссертации, в настоящее время существует немалое количество различных исследований, выполненных в русле теории социального капитала, в которых вполне убедительно показано, что доверие и социальная активность людей в обществе связаны с благополучием и прогрессом всего общества.

Мы провели детальный анализ взаимосвязи доступных в базах данных агрегированных показателей социально-психологического капитала с различными показателями социально-экономического развития стран. Это сделано, поскольку в самом начале исследований необходимо ответить на вопрос: действительно ли социально-психологический капитал – это капитал? Действительно ли его наличие позволяет представителям различных обществ добиваться большего успеха? Для изучения связи агрегированных показателей доверия, социально-политической активности граждан с объективными макроэкономическими показателями были использованы данные Всемирного исследования ценностей (WVS). Была использована база данных 5 волны за 2005–2008 гг., опубликованная 9 января 2009 г. (WVS 2005). Вышеупомянутая база включает данные по 57 странам. Общее количество респондентов в базе составляет 82 992 человека. Для дальнейшего проведения корреляционного анализа нами подсчитывалось среднее арифметическое для каждой страны по отобранным показателям социально-психологического капитала. Далее база была дополнена объективными социально-экономическими показателями по каждой из рассматриваемых стран. Источниками данных показателей послужили различные базы данных, доступные в Интернете. Рассмотрим более подробно те переменные, которые использовались в процессе исследования.

1. *Общее доверие личности* оценивалось с помощью вопроса из базы данных WVS: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или нужно быть осторожным, имея дело с людьми?» Респондент мог выбрать один из двух вариантов ответа: либо то, что большинству людей можно доверять, либо, что нужно быть осторожным с людьми. Показателем уровня доверия был процент респондентов по каждой стране, которые отметили, что большинству людей можно доверять.

2. *Социальное доверие личности* оценивалось с помощью двух показателей из базы данных WVS. Респондентам был задан вопрос в следующей форме: «Доверяете ли вы людям из данной группы полностью, в некоторой степени, не слишком доверяете или вообще не доверяете?» Далее упоминались представители различных социальных категорий. В поле нашего рассмотрения мы включили представителей других национальностей (отличающихся от национальности респондента) и людей, исповедующих иную религию. Для ответов респондентам была предложена шкала, где 1 – «полностью доверяю», 2 – «доверяю в некоторой степени», 3 – «не слишком доверяю» и 4 – «вообще не доверяю».

3. *Вовлеченность в сообщества и различные ассоциации* также оценивалась с помощью показателей из базы данных WVS. Во-первых, оценивалась вовлеченность респондента в деятельность благотворительных организаций. Во-вторых, оценивалась социальная активность респондентов. Для этого задавался вопрос: «Принимали ли вы участие в следующих мероприятиях?» Далее перечислялись такие мероприятия, как участие в демонстрациях, подписание петиций и т.п. Для ответов респондентам была предложена шкала, где 1 – «принимал участие», 2 – «возможно, принял бы участие», 3 – «никогда не принял бы участие».

4. *Удовлетворенность жизнью.* Данный показатель также представлен в базах WVS. Респонденту задается вопрос: «Насколько вы удовлетворены

вашей жизнью?» Далее для ответа предлагается 10-балльная шкала от 1 – «абсолютно не удовлетворен» до 10 – «абсолютно удовлетворен».

5. *Валовой внутренний продукт на душу населения, предоставленный по паритету покупательской способности, пересчитан в долларах США.* Показатели по различным странам брались из базы данных Международного валютного фонда, которая представлена в Интернете.

6. *Индекс «гражданские свободы»* является составным и отражает свободу мысли и самовыражения, свободу объединения в ассоциации и организации, равенство перед законом и автономность личности без вмешательства государства. Шкала измерения индекса 7-балльная, где 1 – самый высокий уровень свобод, а 7 – самый низкий уровень свобод. Перед обработкой данные перекодировались. Нами использовались данные из базы «Freedom House».

7. *Индекс «политические права»* является комплексным и отражает возможность свободного участия людей в политических процессах, включая право свободного голосования, предусматривающее наличие альтернатив, а также: возможность претендовать на государственную должность, вступать в политические партии и организации, избирать представителей, которые оказывают существенное влияние на государственную политику и ответственны перед электоратом (данные базы «Freedom House»). Шкала измерения индекса 7-балльная, где 1 – самый высокий уровень свобод, а 7 – самый низкий уровень свобод, перед обработкой шкала перекодировалась.

8. *Индекс воспринимаемой коррупции* отражает восприятие уровня коррупции людьми, занятыми в бизнесе, а также аналитиками стран. Шкала измерения индекса 10-балльная, где 1 – самый высокий уровень коррупции и 10 – самый низкий уровень коррупции (перед обработкой данные нами перекодировались в сторону нарастания показателя коррупции). Данные были взяты из базы «Internet center for corruption research».

9. *Индекс качества национальной бизнес-среды* характеризует условия, в которых компании формируют свои бизнес-стратегии. Индекс качества национальной бизнес-среды оценивается с помощью 10 отдельных критериев, которые включают: политическую среду, макроэкономическую среду, возможности рынка, политику по отношению к частному предпринимательству и конкуренции, политику по отношению к иностранным инвестициям, международной торговле и валютному контролю, налоги, финансирование, рынок труда и инфраструктуру. Шкала измерения индекса ранговая. Использовались данные, представленные на сайте «Economist Intelligence Unit».

10. *Индекс экономической свободы* демонстрирует отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой для граждан защиты и поддержки свободы. Индекс экономической свободы базируется на 10 показателях, измеряемых по шкале от 0 до 100 баллов. В индекс экономической свободы входят следующие показатели: свобода бизнеса, свобода торговли, налоговая свобода, свобода от правительства, денежная свобода, свобода инвестиций, финансовая свобода, защита прав собственности, свобода от коррупции, свобода трудовых отношений. В исследовании использовались данные, представленные на сайте «The Heritage Foundation».

11. *Индекс демократии* отражает 60 разных показателей, сгруппированных по 5 категориям: выборы и плюрализм, гражданские свободы, деятельность правительства, политическая ангажированность населения и политическая культура. Шкала измерения индекса 10-балльная, где 0 – наиболее авторитарные страны, а 10 – наиболее демократические страны. В исследовании использовались данные, представленные на сайте «Economist Intelligence Unit».

Как уже упоминалось, все обратные шкалы были перекодированы. Поэтому в нашей базе значения всех показателей нарастают в сторону увеличения шкал. Однонаправленность шкал удобна для интерпретации корреляционных и регрессионных связей, позволяет избежать ошибок при анализе и облегчает читателю понимание таблиц и текста. Обработка данных производилась с помощью статистического пакета SPSS 19.0.

В таблице 8 представлены результаты корреляционного анализа взаимосвязей различных видов доверия и экономико-политических характеристик 57 стран. Как видно из таблицы, при анализе мы использовали показатели общего доверия, доверия представителям другой религии и доверия представителям другой национальности. Использование двух последних видов доверия связано, прежде всего, с тем, что нас интересует социально-психологический капитал личности *в поликультурном обществе*.

Таблица 8

Взаимосвязь доверия и экономико-политических характеристик в 57 странах

	«Большинству людей можно доверять»	Доверие людям другой религии	Доверие людям другой национальности
Удовлетворенность жизнью	0,32*	0,27*	0,23
Валовой внутренний продукт на душу населения	0,58***	0,54***	0,63***
Гражданские свободы	0,23	0,54***	0,59***
Политические права	0,10	0,48**	0,50**
Индекс воспринимаемой коррупции	-0,63***	-0,57***	-0,61***
Индекс качества национальной бизнес-среды	0,55***	0,44**	0,40**
Индекс экономической свободы	0,38**	0,43**	0,44**
Индекс демократии	0,39**	0,53***	0,58***

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Как можно видеть в таблице 8, все рассматриваемые виды доверия позитивно связаны с показателями экономического и политического развития

стран. Взаимосвязь доверия с ВВП была продемонстрирована в ряде исследований (Knack, Keefer, 1997; Inglehart, Baker, 2000), равно как и отрицательная связь доверия с уровнем коррупции и позитивная с индексом демократии (Svendsen, Svendsen, 2010). Взаимосвязи доверия представителям иных национальностей и религий с показателями экономико-политического развития ранее не рассматривались. Из таблицы 8 видно, что отмеченные виды доверия связаны с бóльшим по сравнению со связями общего доверия количеством показателей социально-политического развития. Этому факту можно дать следующее объяснение. На сегодняшний день миграционные процессы во всем мире протекают более интенсивно, чем когда-либо. Большинство мигрантов переезжают в другие страны в поисках лучшей жизни и работы. Позитивное принятие мигрантов и представителей других национальностей позволяет им более активно включаться в экономическую жизнь обществ и оказывать на нее позитивное влияние. Разумеется, в данном случае речь не идет о причинно-следственной связи, однако принятие представителей иноэтнических групп отражает общую атмосферу свободы и доверия, свойственную подобным странам. При этом показатели доверия преимущественно связаны с политическими показателями, характеризующими уровень свободы и демократии в обществе. Мы можем заключить, что на уровне стран доверие демонстрирует довольно сильную связь с уровнями свободы и экономического развития. Но можно ли считать доверие причиной экономического развития? Это серьезный вопрос, поскольку связь доверия и показателей экономико-политического развития может быть опосредована большим количеством других факторов. Доверие – характеристика индивида и интерпретировать связь агрегированных показателей доверия с макроэкономическими показателями нужно с большой осторожностью. В пользу данного скептицизма могут послужить результаты другого вида анализа. Мы проанализированы связь временной динамики доверия и ВВП (в долларах США) в России с 1990 по 2010 г. (рисунок 4) Данные по доверию

россиян 1990 по 2006 г. можно найти на сайте WVS, данные по доверию с 2008 и 2010 г. – на сайте ESS. На графике представлен процент респондентов, которые согласны с тем, что большинству людей можно доверять. Данные по ВВП России получены с сайта Института экономики и права Ивана Кушнира.

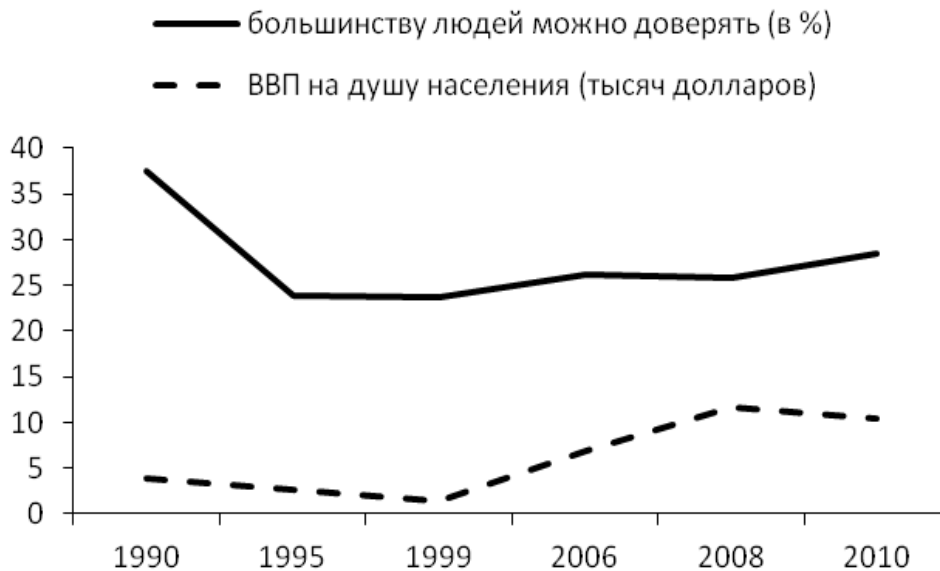


Рис. 4. Соотношение макросоциального доверия и ВВП на душу населения в России (1990–2010)

Визуально можно видеть, что вариации этих двух графиков схожи. Но есть ли их корреляция во времени? Для оценки взаимосвязи этих двух величин во времени использовался коэффициент корреляции тау-Кендлла. Полученный коэффициент был положительным ($\tau=0,33$; $p=0,35$), хотя не достигал уровня статистической значимости. Вполне возможно, что значимости не удалось достичь из-за малого количества рассматриваемых случаев. Если бы у нас было больше данных, то возможно удалось бы достичь уровня статистической значимости.

Таким образом, мы видим определенную тенденцию в связи доверия и ВВП, когда рассматриваем связь этих показателей по ряду стран за 1 год, то связь есть, причем довольно хорошая. Когда мы включаем в поле рассмотрения одну страну, то связь остается позитивной, но уже не столь

высокой. Поэтому представляется сомнительным, что доверие *напрямую* влияет на экономическое развитие, поскольку, если рассмотреть корреляцию доверия ВВП на определенном временном отрезке в рамках одной страны, например, в России, то столь же сильной и статистически значимой связи не наблюдается. Если рассматривается корреляция социально-психологических и экономических факторов в рамках одной страны на протяжении определенного временного периода, то столь высокая и статистически значимая связь между ними, как при межстрановом анализе, может быть и не обнаружена. Это говорит о том, что хотя действительно сопряженность между социально-психологическими и социально-экономическими факторами есть, она не столь ясная и высокая, как представляется в экономико-социологических исследованиях (Knack, Keefer, 1997). Требуется переход на индивидуальный уровень анализа взаимосвязи социально-психологических ресурсов личности и ее экономико-психологических характеристик.

Таблица 9

Взаимосвязь показателей политической активности населения и экономико-политических характеристик 57 стран

	Членство в благотворительных организациях	Политические акции: подписание петиций	Политические акции: участие в демонстрациях
Удовлетворенность жизнью	0,39**	0,51***	0,13
Валовой внутренний продукт на душу населения	0,31*	0,79***	0,47***
Гражданские свободы	0,27*	0,66***	0,52***
Политические права	0,23	0,66***	0,54***
Индекс воспринимаемой коррупции	-0,34**	-0,76***	-0,37**
Индекс качества национальной бизнес-среды	0,34*	0,61***	0,18
Индекс экономической свободы	0,32*	0,61***	0,31*
Индекс демократии	0,27*	0,73***	0,45**

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

В таблице 9 представлены результаты корреляционного анализа взаимосвязи показателей политической активности граждан (членство в благотворительных организациях и участие в различных политических акциях) и экономико-политических характеристик по 57 странам. Коэффициенты, характеризующие связь членства в благотворительных организациях и экономико-политических характеристик, невысоки – в среднем на уровне 0,30 и едва дотягивают до уровня значимости. Однако связь показателей, характеризующих частоту участия в мирных демонстрациях, особенно участие в политических акциях по подписанию петиций, довольно высока и значима. При этом, как и в случае с доверием, здесь речь идет только о корреляционной связи.

Резюмируя результаты, представленные в данном параграфе диссертации, можно заметить, что такие факторы, как различные виды доверия, политическая активность и ответственность граждан, рассматриваются в качестве ресурса общества, поскольку в агрегированном виде эти факторы позитивно связаны с различными показателями экономико-политического развития обществ. Однако в данном случае мы сталкиваемся с двумя проблемами. Первая заключается в том, что мы все же не можем видеть здесь причинно-следственную связь. Вторая состоит в том, что как только мы переходим к рассмотрению связи динамики ВВП и доверия в рамках одного общества, то эти связи становятся значительно слабее. И хотя сопряженность между социально-психологическими и социально-экономическими факторами есть, она не такая высокая, как в том случае, когда анализ проводится на протяжении определенного временного периода в рамках одной страны. Состояние экономики страны сильно варьирует в зависимости от текущей экономической и политической ситуации. Видимо, влияние социально-экономической ситуации нивелируется, когда анализ проводится в один период времени по большому количеству стран. В этом случае основным

фактором, обуславливающим межстрановые различия, вероятно, является культура.

Результаты этой части диссертационного исследования позволяют прийти к следующим выводам.

1. Доверие взаимосвязано с показателями социально-экономического развития различных стран. В исследовании показано, что уровень доверия в различных странах позитивно взаимосвязан с ВВП, гражданскими свободами и политическими правами внутри страны, качеством национальной бизнес-среды, экономической свободы и демократии.

2. Макросоциальное доверие и доверие людям, исповедующим другую религию, позитивно взаимосвязаны с удовлетворенностью жизнью, однако эта связь не очень высока. Доверие людям другой национальности не связано с удовлетворенностью жизнью.

3. Индекс воспринимаемой коррупции имеет довольно сильную отрицательную связь со всеми видами доверия.

4. Показатели микросоциального доверия (в нашем случае это доверие людям другой религии и доверие людям другой национальности) демонстрируют большее количество взаимосвязей с показателями социально-экономического развития по сравнению с аналогичным количеством взаимосвязей макросоциального доверия. Т.е. микросоциальное доверие имеет более тесную связь с показателями социально-экономического развития, чем макросоциальное доверие. Этот факт лишний раз подтверждает, что микросоциальное доверие является системообразующим фактором СПКЛ.

5. Хотя доверие демонстрирует высокую взаимосвязь с показателями социально-экономического развития при межстрановом анализе, данная взаимосвязь становится слабее при анализе на уровне одной страны в рамках определенных временных периодов.

7.2. Доверие личности и экономическое поведение в условиях социальной дилеммы

Доверие – субъектный феномен, сущность которого состоит в специфическом отношении субъекта к различным объектам или фрагментам мира, заключающемся в переживании актуальной значимости и априорной безопасности этих объектов или фрагментов мира (Скрипкина, 2000, стр. 97). В настоящее время в экономической психологии и поведенческой экономике довольно много исследований, фиксирующих важность доверия в социальной среде для развития экономики в целом и для формирования продуктивного экономического поведения людей (Helliwell & Putnam, 1995; Knack, Keefer, 1997; Putnam, 2001; Fukuyama, 2002; Woolcock, 1998; Westlund, Adam, 2010). При этом доверие – достаточно важный психологический фактор, без которого невозможно, если говорить широко, построение отношений между людьми. Доверие между людьми важно в семейных, дружеских отношениях, в работе, в политике, в экономике. Последняя из перечисленных областей находится в фокусе внимания автора.

Однако, помимо доверия, другим двигателем развития являются *конкуренция и соперничество*. Отдельному индивиду соперничество может на ограниченном промежутке времени принести больший успех, чем сотрудничество.

Существуют экспериментальные исследования, в которых изучаются условия, при которых снижается или повышается доверие (Johnson, Mislin, 2011). Однако исследований, в которых бы изучалось, насколько доверие может предсказать кооперативную ориентацию личности – очень мало (Yamagishi, 1986), тем более не существует исследований, показывающих, насколько выигрывают люди, которые придерживаются кооперативной ориентации?

На групповом или социетальном уровне доверие считается социальным капиталом, т.е. ресурсом группы, способным приносить ей конкретные

финансовые дивиденды. На индивидуальном уровне мы рассматриваем доверие как один из компонентов социально-психологического капитала личности, т.е. ее индивидуального ресурса отношений с окружающими. Умение доверять - большое искусство. Люди откликаются на доверие, доверие позволяет наладить и поддерживать отношения, однако, если человек ошибется, доверяя другому, это может ему дорого стоить. Поэтому важно различать доверие и доверчивость личности. Доверие требует анализа, осмысления отношений, опыта, мудрости, поэтому доверие и можно рассматривать в качестве одной из форм капитала личности.

Наличие высокого доверия в обществе создает условия для развития предпринимательства. При высоком доверии предпринимателям легче выстраивать сети взаимодействия, что повышает их успешность и развивает экономику в целом. Таким образом, доверие является важнейшим фактором, влияющим на экономику, экономическое поведение, качество бизнес-среды в стране и на бизнес-процессы в организациях.

В экономической психологии и поведенческой экономике доверие при принятии экономических решений изучается экспериментальным путем в процессе игр, являющихся моделями реальных жизненных ситуаций. Применение игр позволило выявить ряд факторов, в той или иной степени влияющих на доверие к партнеру по игре. Наиболее популярным является метод изучения поведения человека в условиях социальных дилемм. *Социальная дилемма* – ситуация, в которой (а) каждый человек, принимающий решение обладает доминирующей стратегией отказа от кооперации (вариант, который обеспечивает максимальный выигрыш, независимо от выбора других людей), и (б) если все выберут эту доминирующую стратегию, все получат меньше, чем могли бы в случае кооперации (Daws, 1980).

В теории социального капитала (Putnam, 1993) обобщенное доверие рассматривается в качестве одного из ресурсов или вида капитала группы или общества (Putnam, 2001), поскольку оно снижает транзакционные издержки и

облегчает, ускоряет взаимодействие, способствует обмену информацией и знаниями. Теория социального капитала предсказывает большую успешность группы или организации, в которой люди доверяют друг другу (Nahapiet, Ghoshal, 1998). Можно ли перенести эту логику на индивидуальный уровень? С одной стороны, можно предположить, что люди, доверяющие другим и придерживающиеся кооперативной ориентации, будут оказываться в большем финансовом выигрыше, поскольку окружающие, видя их кооперативную ориентацию, также будут стремиться к кооперации с ними. Однако, возможен и обратный исход – если человек придерживается конкурентной стратегии, то он будет спокойно пользоваться доверием других людей, в результате чего, люди, придерживающиеся кооперативной стратегии, будут в большем проигрыше. С опорой на эти рассуждения, можно предложить 2 альтернативные гипотезы:

Гипотеза 1.1 Чем выше уровень доверия, тем выше финансовый выигрыш в условиях дилеммы узника.

Гипотеза 1.2. Чем ниже уровень доверия, тем выше финансовый выигрыш в условиях дилеммы узника.

По сути, когда человек принимает решение - доверять или не доверять партнеру, он оказывается в ситуации социальной дилеммы. Исследование доверия при помощи метода социальных дилемм имеет давнюю традицию (см. Johnson, Mislin, 2011; Yamagishi, 1986).

Эксперименты показали, что модель эгоистичных предпочтений, которая предполагает, что люди озабочены только своими материальными выгодами, не может объяснить поведения всех испытуемых в этих экспериментах, когда они сталкиваются со средой, разрешающей сотрудничество, координацию, переговоры и доверие (Camerer, 2003). Полученные результаты вызвали большой интерес, в первую очередь потому, что они утверждают, что базовый

тезис о чисто эгоистических предпочтениях человека, который являлся фундаментом для множества экономических моделей, пытавшихся исследовать социальные взаимодействия, в лучшем случае, не способен полностью их объяснить (Fehr, Fischbacher, 2002).

Тем не менее, доверие нельзя рассматривать как нерациональное поведение. Оно может быть иной формой рациональности. Человек выбирает сознательно доверие, чтобы установить отношения с партнером и сделать их более предсказуемыми. То есть доверие и кооперативность могут оказаться более выгодным и с экономической точки зрения, чем эгоистическое поведение, особенно на некотором временном континууме.

В социальных науках существует два основных понимания доверия. Первая из этих точек зрения предполагает, что доверие зависит от информации и опыта. Ямагаши (Yamagishi, Yamagishi, 1994) называет его «доверием, основанным на знаниях» («knowledge-based trust»). Так, если два человека знают друг друга, они могут достигнуть согласия и сотрудничать для достижения общего благосостояния. Другими словами, доверие является результатом опыта предыдущего взаимодействия с конкретным человеком. Второй вид – т.н. моралистическое доверие (Uslaner, 2001). Оно основано на идее, что доверие обладает моральным компонентом. Основной идеей моралистического доверия является убежденность в том, что большинство людей разделяют ваши фундаментальные моральные ценности. Моралистическое доверие основано на оптимистическом взгляде на мир. Но мы можем получать совершенно разную обратную связь и информацию от окружающих, в том числе и негативного плана. Наши ценности (моралистическое доверие) не просто изменить. Это и отличает моралистическое доверие от генерализованного: последнее способно снижаться и повышаться, хотя оно относительно стабильно; моралистическое доверие является более прочной ценностью (Uslaner, 2002). Исходя из этого, мы можем предположить, что доверие испытуемых по окончании эксперимента не изменится.

Гипотеза 2. Доверие индивида не меняется при столкновении с некооперативным поведением. Индивид меняет стратегию поведения, но не базовые представления о том, насколько людям можно доверять.

Большинство исследователей, которые изучали формирование доверия и кооперацию в простых играх на выбор (Axelrod, 1984) утверждают, что игроки сначала совершают кооперативный ход, а затем начинают подражать ходам другого игрока. Исследователи полагают, что готовность доверять другим людям является одним из факторов (в числе других), способствующих кооперации (Dirks, Ferrin, 2001). В некоторых исследованиях показано, что действительно существует взаимосвязь кооперативного поведения и доверия личности (Yamagishi, 1986). Опираясь на данные исследования можно высказать следующие гипотезы:

Гипотеза 3. Кооперативная стратегия первого раунда в дилемме узника связана с доверием личности.

Гипотеза 4. Общее количество кооперативных ходов также связано с доверием личности.

Методология исследования. Кооперативное поведение в рамках настоящего исследования изучалось с помощью дилеммы узника (Yamagishi et. al., 2008). Однако в исследовании использовалась не классическая, а модифицированная версия данной дилеммы. Классический вариант дилеммы заключенного выглядит следующим образом: 2 игрока (заключенных) имеют 2 варианта хода у каждого игрока (сознаться или предать) (таблица 10). Значения переменных, представляющих ход, могут быть любого знака, однако должно соблюдаться неравенство $D > C > d > c$.

Если количество раундов игры больше 1, общий выигрыш от сотрудничества должен быть больше суммарного выигрыша в ситуации, когда один предает, а другой – нет, т.е. $2C > D + c$. Таким образом, индивидуально наиболее выгодной является стратегия предательства, однако, если оба игрока выберут ее, то они вместе придут к худшему решению, чем, если бы они решили сотрудничать. То, какую стратегию выберут игроки, зависит от степени их доверия – как базового, так и взаимного.

Таблица 10

Классическая дилемма узника

	2 игрок	Сознаться	Предать
1 игрок			
	Сознаться	C (5); C(5)	c (1), D (10)
	Предать	D (10); c (1)	d (2); d(2)

В нашем исследовании применяется модифицированная версия многопользовательской повторяющейся дилеммы узника (таблица 10). Разработанная мной модификация дилеммы узника отличается от классической следующим образом.

- 1) По сравнению с классически вариантом был увеличен выигрыш от некооперативного хода, демонстрирующего недоверие. Выигрыш от «красного» хода (конкурентная стратегия) в 4 раза превышал выигрыш от кооперации. Вероятная потеря при встречном «красном» ходе была также в 4 раза меньше и позволяла компенсировать потери при следующем ходе, если игрок сталкивается с встречным. Такая выгода от «красного» хода при низкой степени проигрыша провоцирует людей с низким доверием или некооперативным поведением к использованию красных фишек в том случае, если они не задумываются о будущем группы, о сохранении

атмосферы сотрудничества в группе. Использование такой стратегии позволяет выиграть в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной такая стратегия вызывает взаимное недоверие и, потеряв доверие, игрок начинает терять и деньги. Таким образом, люди с изначально низким уровнем доверия могут выиграть в краткосрочной перспективе, но далее начнут проигрывать. Эта модификация позволяет проверить *Гипотезы 1* и *2*.

- 2) Помимо опций сотрудничества (кооперация, доверие) и предательства (недоверие, соперничество), нами был введен еще один новый вариант хода – защита (недоверие, но без соперничества, без желания выиграть что-то за счет другого). Для осуществления такого хода игрок выбирал белую фишку. «Белый» ход самому игроку не приносил ничего. Игроку, сделавшему ход навстречу красным цветом, такая комбинация приносила 100 руб., а сделавшему ход черным цветом – 10 руб. Таким образом, «белый» ход представляет собой дополнительную возможность для игроков, так называемая «защитная» стратегия, при которой игрок ничего не теряет и может полностью себя обезопасить от потерь и риска. Такой вариант хода позволял выявить игроков, которые не настроены ни на кооперацию, ни на соперничество. Такая модификация является абсолютно новой опцией и ранее в теории игр нигде не использовалось. Статистически такое нововведение позволило сделать 3-х позиционную шкалу оценки доверия: -1 (красный ход, недоверие и соперничество), 0 (белый ход, недоверие без соперничества), +1 (черный ход, доверие и кооперация).

Таким образом, ход белой фишкой позволяет игрокам реализовывать стратегию, которая является промежуточной между доверием и недоверием.

Модифицированная дилемма узника

	2 игрок	Черный	Красный	Белый
1 игрок				
	Черный	50,50	-50,200	10,0
	Красный	200,-50	-50,-50	100,0
	Белый	0,10	0,100	0,0

В эксперименте использовался многопользовательский вариант дилеммы узника – т.е игроков было не два, а пять.

Стимульный материал. Испытуемым предлагается специально разработанная компьютерная игра, в ходе которой они могут осуществить ходы каждый к каждому определенным цветом. Выбираемый цвет означает степень риска, на который готов пойти испытуемый в игре. Максимально рискованный ход приносит испытуемому выигрыш, если в ответ партнер идет также цветом, характеризующим максимальную степень риска. Если партнер делает встречный ход цветом, характеризующим низкую степень риска, то первый партнер получает убыток, а второй – прибыль. В зависимости от того, каким цветом к испытуемому пошел его партнер по игре, испытуемый получает прибыль, убыток или его баланс остается без изменений. Т.е. разные сочетания цветов влекут за собой определенные изменения баланса испытуемых. Разумеется, заранее испытуемые не знают, каким цветом к каждому из них пойдет партнер, т.е. при принятии решения они должны опираться на свои внутренние ощущения, а поскольку члены группы не знакомы – на свое доверие. На экраны испытуемых выводится состояние их баланса и цвета ходов к ним их партнеров по игре.

Экспериментальная игра имеет два условия:

1. вся игра проходит невербально; т.е. участники не могут совещаться, договариваться;

2. заранее участникам неизвестны ходы их партнеров по игре. Результаты ходов выводятся на экраны только после того, как все участники эксперимента осуществили свои ходы. То есть, источником принятия решений для испытуемых служат только собственные внутренние нормы, мысли, впечатления и изначальный уровень доверия людям в целом.

Процедура эксперимента. Испытуемыми были студенты 2-х, 3-их, 4-х курсов различных факультетов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». В эксперименте приняли участие 6 групп испытуемых. При решении вопроса о том, какое количество человек должно быть в экспериментальной группе, мы отталкивались от понятия «оптимальной малой группы», количество человек в которой составляет 7 плюс/минус два человека. Таким образом, в каждой экспериментальной группе было по 7 человек.

Эксперимент проводился на IBM-совместимых компьютерах. Для реализации эксперимента была разработана специальная компьютерная web-система - Автоматизированная информационная система «Дилемма» (АИС «Дилемма»). Все компьютеры игроков и экспериментатора соединяются по одной локальной сети. Предварительно каждый испытуемый получал никнейм, под которым входил в систему. Использование никнеймов для игроков приводило к анонимности и снижало социальную желательность действий, позволяя испытуемым принимать решения более свободно.

Прежде всего, испытуемые отвечали на 12 вопросов, позволяющих при усреднении оценить уровень их доверия. Примеры вопросов: «Большинству людей можно доверять», «Я думаю, что мои коллеги по работе (учебе) всегда поступают с окружающими честно», «Вы согласны с тем, что всегда, когда вам это нужно, вы можете получить помощь от ваших коллег (по работе или учебе)?» и т.д. Надежность-согласованность шкалы доверия составила $\alpha=0,84$.

После заполнения данной анкеты испытуемый получал специальную инструкцию, которая выводилась на экран компьютера:

«Представьте, что вы находитесь на бирже и вам нужно быстрее заработать как можно больше денег. У вас есть стартовый капитал 200 руб. Для приумножения капитала вы делаете ходы к другим участникам биржи. Каждый ход делается фишкой определенного цвета – белой, черной или красной. На принятие решения о том, какой фишкой пойти к каждому из участников игры вам будет даваться не более 60-и секунд. После этого вы теряете возможность сделать ход. Если вы не успеете сделать ход, то вы потеряете 20 руб. В зависимости от того, как участник пойдет к вам навстречу, изменится ваш баланс. Ниже вы можете ознакомиться с тем, как меняется состояние баланса в зависимости от сочетания цветов фишек после того, как вы и ваш партнер по игре сделали ходы навстречу друг другу:

1. **Белый ход – белый ход** – получает 0 р. каждый
2. **Белый ход – черный ход** - белый: 0 руб.; черный: + 10 руб.
3. **Белый ход – красный ход** – белый: 0 руб.; красный: + 100 руб.
4. **Черный ход – красный ход** – черный: - 50 руб.; красный: + 200 руб.
5. **Черный ход – черный ход** - каждый получает по + 50 руб.
6. **Красный ход – красный ход** – каждый теряет по – 50 руб.

Важное правило игры – все решения здесь принимаются индивидуально, совещаться с другими участниками нельзя».

Игра проводилась в 15 раундов. Модератором игры был экспериментатор, который задавал время хода для каждого раунда (рисунок 5). Первый раунд длился 1 мин, далее время постепенно сокращалось до 20 сек.

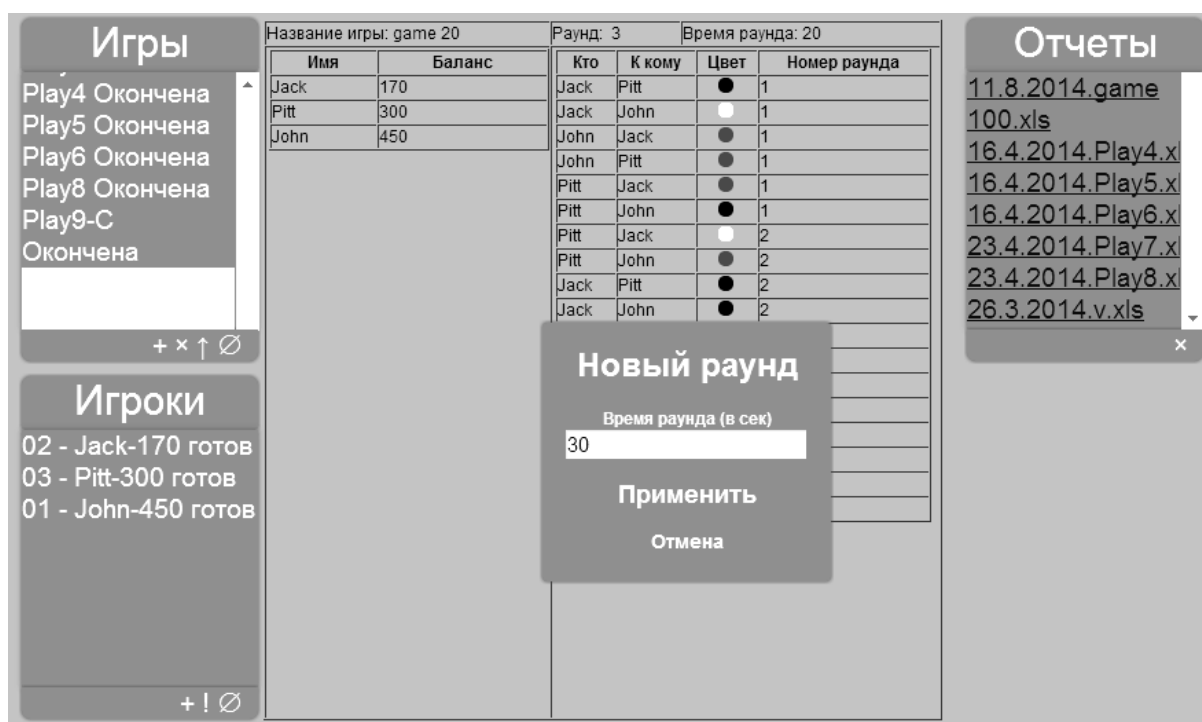


Рис. 5. Интерфейс экспериментатора

Экспериментатор имел возможность видеть все ходы испытуемых, а также состояние их балансов. Регуляция времени длительности хода игры экспериментатором позволяла испытуемым освоиться с интерфейсом в начале игры, а далее, при сокращении времени хода, исключала возможность долго анализировать то, как сделали ход другие участники. Задача экспериментатора состояла в том, чтобы максимально поощрять участников опираться на свои внутренние ощущения, исходный уровень доверия и психологические свойства личности, минимизировав роль рационального расчета. Интерфейс игрока выглядел следующим образом (рисунок 6). Слева отображались фишки, на которые нужно было нажимать, чтобы осуществить ход к каждому партнеру по игре. Под именем каждого партнера появлялся цвет фишки, которой он сделал ход к испытуемому в предыдущем раунде, а также те значения, на которое изменился баланс испытуемого и его партнеров в зависимости от совместных ходов. Справа отображалось состояние баланса испытуемого и напоминание условий игры. В данном примере в игре

участвуют 3 игрока: Jack, John и Pitt. На рисунке 6 вы видите интерфейс так, как его видит игрок под псевдонимом Jack, т.е. видно двух других игроков, к которым можно ходить одной из 3-х фишек путем нажатия на кружок соответствующего цвета под именем партнера по игре. После того, как испытуемый осуществил ход, под именем партнера по игре отображается цвет фишки, которой он сделал ход, а также те изменения в балансе, к которым привела комбинация ходов.

В соответствии с нормами этики, после завершения эксперимента испытуемым сообщалась цель исследования и подробно рассказывалось о нем. Также испытуемые получали плату за участие в игре, которая была пропорциональна выигранной ими сумме.



Рис. 6. Интерфейс испытуемого

Обработка данных. При обработке данных кооперативный ход (черный цвет) кодировался числом "1". Ход, демонстрирующий недоверие и защиту (белый цвет), кодировался как "0". Ход, демонстрирующий недоверие и

соперничество (красный цвет) кодировался цифрой "-1". Как уже отмечалось, игра состояла из 15-и раундов, и при обработке данных вычислялось значение суммы по 6-и ходам внутри каждого раунда (к каждому из других 6-и человек группы). Поэтому, размах значения каждого испытуемого внутри каждого раунда мог быть от 6 (в случае всех ходов черным цветом), до -6 (в случае всех ходов красным цветом). Таким образом, оценивалась степень кооперативного поведения и доверия испытуемого другим членам группы в течение раунда. Для математико-статистической обработки данных использовались: корреляционный анализ и непараметрические критерии оценки различий в связанных выборках (критерий знаков «G»).

Результаты исследования. При обработке данных вычислялось: а) суммарное значение ходов по каждому испытуемому в каждом раунде; б) суммарное значение по каждому раунду по всем испытуемым. Такая обработка позволяла отследить, насколько доминируют кооперативные или некооперативные стратегии у каждого испытуемого, а также тенденцию в изменении стратегий на протяжении игры. На рисунке 7 можно видеть динамику выбираемых испытуемыми стратегий.

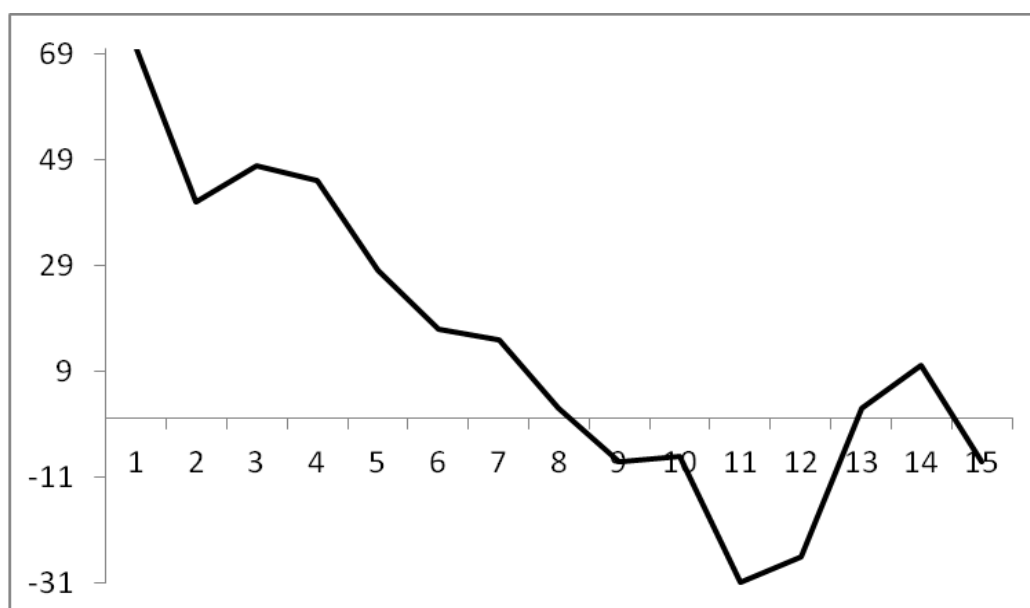


Рис. 7. Динамика кооперативных стратегий испытуемых

Данные приведенные на графике (рисунок 7) представляют собой суммарные значения ходов испытуемых в каждом из раундов. Опираясь на суммарные значения, мы можем судить о степени кооперативности выбираемых стратегий на каждом из раундов. График показывает, что на протяжении игры наблюдается падение количества кооперативных ходов, однако, к концу игры намечается тенденция к изменению данного тренда.

После подсчета суммы, характеризующей уровень кооперативности на протяжении каждого из раундов игры, была подсчитана сумма ходов по всем раундам у каждого испытуемого в течение всей игры. Таким образом, можно было не только оценить – какая из стратегий доминировала, но и использовать этот ряд значений для корреляционного анализа. Для проверки альтернативных гипотез 1.1 и 1.2 использовался корреляционный анализ, вычислялся коэффициент корреляции Спирмена. Результаты корреляционного анализа не позволили обнаружить статистически значимую линейную связь между размером финансового выигрыша и уровнем доверия испытуемого ($R_s = -0,23$; $p = 0,21$). Таким образом, доверие не связано линейно и статистически значимо с размером финансового выигрыша в условиях, позволяющих испытуемым выбрать конкурентную или кооперативную стратегию. Однако была обнаружена отрицательная связь размера выигрыша и общей суммы значений всех ходов на протяжении игры (которую можно интерпретировать исходя из способа кодировки как уровень кооперативного поведения), связь была высокой и статистически значимой $R_s = -0,77$; $p < 0,001$.

С целью верификации второй гипотезы сопоставлялся уровень доверия респондентов перед началом эксперимента и после его окончания. Для оценки значимости различий использовался непараметрический критерий знаков G. Результаты оценки показали, что статистически значимого сдвига не произошло ($Z = -1,27$; $p = 0,21$). Таким образом, вторая гипотеза принимается.

Оценка взаимосвязи доверия испытуемых и стратегий, используемых в первом раунде игры (гипотеза 3), проводилась при помощи корреляционного анализа. Взаимосвязь была обнаружена, но она была на уровне тенденции ($R_s=0,30$; $p=0,09$). Таким образом, можно считать, что третья гипотеза принимается с определенными оговорками. Вполне возможно, что связь будет более сильной, если будет увеличена выборка.

Аналогичным образом оценивалась взаимосвязь суммарных значений ходов (доминирующая стратегия) по остальным 14-и раундам с уровнем доверия испытуемых. С целью более глубокого анализа дополнительно в корреляционный анализ были включены значения доверия, полученные после окончания игры. На рисунке 8 в виде графика представлено изменение коэффициентов корреляции уровня кооперативности доминирующей стратегии и доверия испытуемых, измеренного перед началом игры (сплошная линия) и после ее окончания (пунктирная линия).

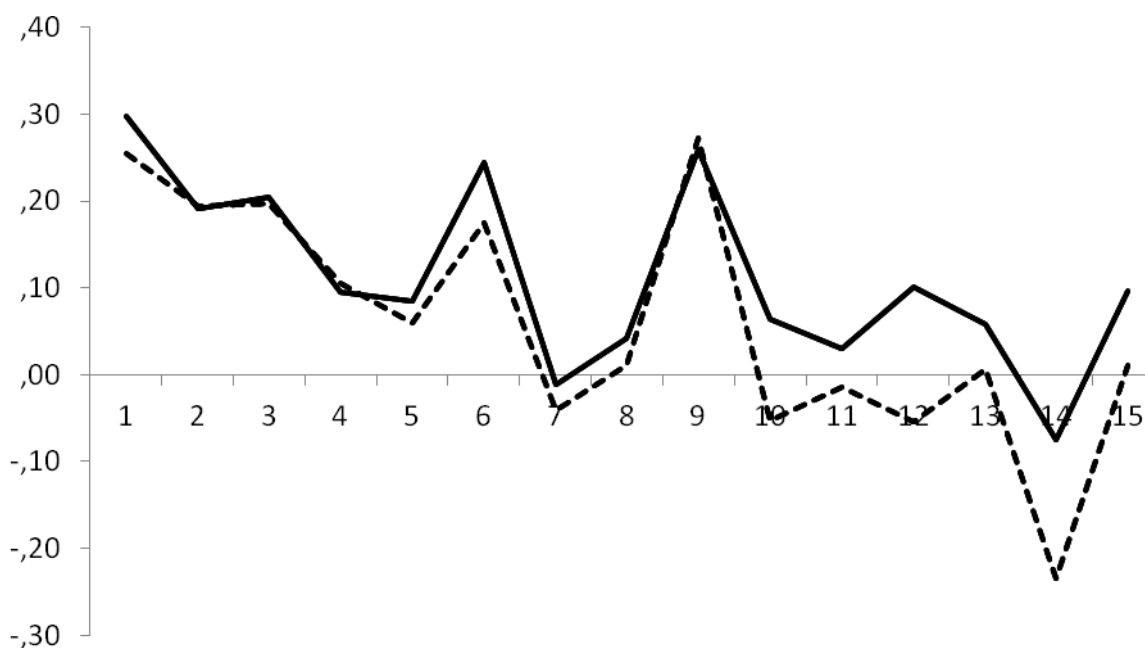


Рис. 8. Корреляция доминирующих стратегий на протяжении 15 раундов с доверием до игры и после игры

Тенденцию к значимой связи имеют коэффициенты корреляции, близкие по модулю к 0,30. Однако в данном случае значимость связи не имела значения, поскольку интерес представляла динамика корреляции. График, представленный на рисунке 8, позволяет заключить, что взаимосвязь доверия и уровня кооперативности предпочитаемых стратегий постепенно ослабевает и становится отрицательной к концу игры.

С целью верификации четвертой гипотезы подсчитывалась общая сумма по всем ходам всех раундов испытуемых. После подсчета общей суммы ходов вычислялась ее корреляция с уровнем доверия личности. Статистически значимая взаимосвязь обнаружена не была ($R_s=0,16$; $p=0,36$) и четвертая гипотеза не получила подтверждения. Таким образом, можно прийти к заключению, что в процессе всей игры испытуемые больше ориентировались на текущую ситуацию, а не свои внутренние ценности и представления. Однако при первом ходе они опираются именно на свои внутренние представления о человеческой природе, в данном случае - на свое доверие.

Обсуждение результатов исследования. Первоначально в условиях конкуренции большинство испытуемых выбирают кооперативную стратегию, но затем ее предпочтение начинает падать, что соответствует результатам существующих исследований (Axelrod, 1984; Dirks, Ferrin, 2001). В нашем исследовании эта тенденция сохранялась вплоть до 11-ого раунда. Только на 11-м раунде наступил перелом и наметилась тенденция к использованию ходов черным цветом, т.е. использованию кооперативных стратегий. Данную точку перелома можно рассматривать как *актуализацию социально-психологического капитала* (Татарко, 2013). Социально-психологический капитал личности, с авторской точки зрения, представляет собой сбалансированный и системно организованный ресурс социально-психологических отношений личности к ингруппе как целостному субъекту, а также к отдельным представителям ингруппы и аутгрупп, способствующий повышению благополучия личности (Татарко, 2014). Вероятно, что участники

эксперимента начинают понимать, что использование некооперативных (красный цвет) или защитных (белый цвет) стратегий приводит их к постоянному проигрышу и начинают постепенно использовать кооперативные стратегии. Однако использование кооперативных стратегий опасно в условиях конкуренции, и только внутренний ресурс отношений к окружающим, в который входит, в том числе, и базовое доверие (социально-психологический капитал личности) позволяет отдельным участникам преодолеть собственное недоверие и пойти на риск, пробуя реализовать кооперативные стратегии поведения. Использование ресурса социально-психологического капитала на индивидуальном уровне приводит к формированию социального капитала на групповом уровне, который далее позволяет на основе доверия достичь большего успеха.

Обратим внимание на важный момент – несмотря на то, что существует отрицательная корреляция между размером выигрыша в условиях конкуренции и предпочтением кооперативной стратегии, все равно на 11-м раунде игры намечается точка перелома. То есть испытуемые начинают осознавать, что некооперативная стратегия приводит только к потерям, и начинают постепенно менять стратегию. Можно высказать предположение, что первыми начинают использовать кооперативные стратегии те испытуемые, уровень социально-психологического капитала у которых выше. Однако данное предположение нуждается в верификации в процесс нового эксперимента и более объемном материале.

Результаты корреляционного анализа не позволили обнаружить статистически значимую линейную связь между размером финансового выигрыша и уровнем доверия испытуемых, хотя в существующих исследованиях обнаруживается довольно высокая линейная положительная связь между уровнем доверия в обществе и показателями экономического развития (Knack, Keefer, 1997). Таким образом, невозможно напрямую перенести результаты, полученные в исследованиях с использованием данных

макро-уровня на поведение отдельных людей. Общества, обладающие большим доверием, более успешны в экономическом плане, но это правило не справедливо для отдельных людей. И совсем неочевидно, что если люди начнут доверять друг другу, то они станут богаче, успешнее и все общество в целом будет богаче и счастливее. Индивидуальное доверие, не имея явной пользы для отдельного человека, тем не менее, создает на групповом или социетальном уровне определенную психологическую атмосферу, позволяющую представителям всей группы или социума стать более успешными и счастливыми. Однако, чтобы эта психологическая атмосфера сложилась, все должны следовать единым нормам или, образно говоря, «играть по одним правилам».

Исследование показало, что доверие личности - относительно стабильный конструкт. Несмотря на то, что уровень кооперации в группах в процессе конкурентной игры снизился, доверие испытуемых осталось на прежнем уровне, что согласуется с теоретическими представлениями Э. Усланера об устойчивости «моралистического» доверия (Uslaner, 2001), которое связано с ценностями личности.

В исследовании было обнаружено, что доверие испытуемого связано со стратегией его первого хода. Т.е. в ситуации неопределенности при первом ходе испытуемый опирается на свои внутренние ценности и представления. Далее эта связь начинает снижаться, а при нарастающем некооперативном поведении со стороны партнеров становится отрицательной. Но что особенно важно и интересно – по окончании игры доверие личности все равно значимо не меняется, т.е. это достаточно стабильный индивидуальный конструкт. Оно может ситуативно варьировать, но принципиально не меняется. По всей видимости, это связано с тем, что базовое доверие человека формируется в раннем детстве в процессе социализации в семье и в процессе усвоения культурных норм и ценностей (в процессе инкультурации).

Взаимосвязь доверия и уровня кооперативности предпочитаемых стратегий постепенно ослабевает и становится отрицательной к концу игры. Происходит это не плавно, а скачкообразно, то есть, испытуемые пробуют использовать различные стратегии игры - как кооперативные, так и конкурентные. Но общая тенденция состоит в том, что в процессе игры испытуемые все меньше опираются на свои внутренние установки и ценности, а больше руководствуются ситуацией.

Экспериментальные данные позволили частично подтвердить выдвинутые гипотезы. В целом, результаты эксперимента позволяют сделать следующие заключительные выводы.

1. При принятии экономических решений в группах незнакомых людей уровень доверия и кооперации первоначально постепенно падает, но, тем не менее, в определенный момент наступает точка перелома, и участники группы начинают использовать кооперативные стратегии поведения. Мы рассматриваем такую точку, как точку актуализации социально-психологического капитала игроков и начало формирования социального капитала группы.

2. Уровень доверия статистически значимо не связан с размером финансового выигрыша испытуемого или ориентацией на кооперацию. Размер выигрыша зависит от того, каким образом испытуемый манипулирует стратегиями кооперации и конкуренции в процессе игры.

3. Уровень доверия испытуемых связан с ориентацией на кооперацию в процессе осуществления первого хода. Испытуемые с более изначально высоким уровнем доверия чаще предпочитают начинать игру с использования кооперативных стратегий. То есть, в ситуации неопределенности испытуемый опирается на свои внутренние ценности и представления при принятии решения о том, какую стратегию предпочесть - кооперативную или конкурентную. Далее эта связь начинает снижаться, а при нарастающем

некооперативном поведении со стороны партнеров по игре – становится отрицательной.

4. Доверие личности достаточно устойчивый конструкт. Несмотря на то, что на поведенческом уровне мы наблюдали сильное падение количества кооперативных ходов к концу игры (которые репрезентируют доверие в поведении в рамках данной конкретной ситуации), доверие испытуемых статистически значимо не изменилось.

Доверие личности будет ее капиталом в том случае, если все члены группы следуют определенным правилам и, прежде всего, это правило взаимности. В противном случае доверие в отношениях с членами группы начинает достаточно быстро исчезать, т.е. личность перестает использовать свой психологический ресурс доверия в отношениях с членами группы.

7.3. Взаимосвязь компонентов социально-психологического капитала с экономическими установками и представлениями личности

Исследования, проведенные в русле теории социального капитала, показывают, что доверие связано с экономическим поведением людей, повышая его активность и продуктивность. Уровень доверия влияет на инвестиционное и финансовое поведение. В частности, было показано, что в регионах Италии с высоким уровнем социального доверия люди пользуются в большей степени чеками, чем наличными, больше инвестируют в акции (Nealy, et al. 2001). Финансовое поведение людей, переехавших из одного региона в другой, в большей степени определяется уровнем доверия в той среде, в которую они переехали, а не той, из которой они выехали (Nealy, et al. 2001). Социальный капитал связан со сберегающим поведением, установлено его влияние на сберегающее поведение у подростков (Ssewamala, et. al., 2010). В исследовании, посвященном изучению предсказательной способности

теории социального капитала по отношению к покупательскому поведению, было показано, что, действительно, социальный капитал позволяет предсказать покупательское поведение (Miller, 2001). В данном случае, играет роль то, что люди принадлежат к одной общности, т.е. наличие у них единой социальной идентичности, которая рождает отношения взаимности. В исследовании выявлено, что взаимность выступает медиатором принадлежности к общности и покупательского поведения (Miller, 2001, р. 487). Социально-психологический капитал также может влиять на покупательское поведение. Например, люди могут из солидарности покупать товары, произведенные только в их регионе или их стране. Могут специально покупать какие-либо товары повседневного пользования или продукты питания разных производителей, только для того, чтобы поддерживать конкуренцию и т.п. Таким образом, можно высказать предположение, что социально-психологические отношения личности, которые составляет ее социально-психологический капитал, влияют на экономическое поведение. Для проверки этого предположения в исследовании рассматривалась взаимосвязь социально-психологического капитала с монетарными установками и установками на различные виды экономического поведения.

7.3.1. Доверие, гражданская идентичность и воспринимаемая социальная поддержка как факторы отношения личности к деньгам

Социально-психологический капитал выполняет функцию психологической поддержки индивида в процессе реализации им собственного экономического поведения, дает людям чувство уверенности, все это может повышать их экономическую активность. Если рассмотреть функции денег с психологической точки зрения, нетрудно заметить, что они выполняют аналогичную функцию. Наличие финансового капитала дает индивиду чувство

уверенности, безопасности. Сопоставление психологических функций социально-психологического и финансового капитала в формировании экономического поведения показывает, что эти функции во многом сходны. Таким образом, с точки зрения теории социально-психологического капитала личности, мы можем предположить, что монетарные аттитюды, характеризующие неудовлетворенную потребность в деньгах, будут отрицательно связаны с социально-психологическим капиталом. Т.е. наличие социально-психологического капитала позволяет удовлетворить определенные потребности, что снижает значимость денег. Данные рассуждения приводят к предположению, что механизм влияния социально-психологического капитала на экономическое поведение может состоять в том, что он (социально-психологический капитал) берет на себя часть психологических функций, которые выполняет финансовый капитал. В таком случае, справедливым является и обратное суждение: недостаточное количество социально-психологического капитала люди будут стараться компенсировать при помощи капитала финансового. Если это предположение верно, то индивидуальные оценки людьми социально-психологического капитала и восприятие социально-психологического капитала окружения, будут иметь отрицательные связи с финансовыми или монетарными аттитюдами, ориентирующими людей на накопление денег и использование их для собственной безопасности или как средство управления другими людьми.

Соответственно, *общая гипотеза* данного исследования состоит в том, что социально-психологический капитал отрицательно связан с монетарными аттитюдами, характеризующими стремление человека к накоплению денег, использованию денег в качестве агента влияния на других людей и как средства обеспечения собственной безопасности.

Для принятия/отвержения данной гипотезы, необходимо проверить ряд частных гипотез о связи компонентов социально-психологического капитала личности с монетарными аттитюдами. Причина связи доверия, а также

воспринимаемого социально-психологического капитала с монетарными аттитюдами состоит в том, что индивид, не доверяющий другим и не ощущающий социальной поддержки, будет стремиться компенсировать недостаток социального или социально-психологического капитала финансовым капиталом, следовательно, взаимосвязь между данными феноменами будет отрицательная.

Причинно-следственная связь между состоянием гражданской идентичности и монетарными аттитюдами аналогичным образом будет отрицательной и направленной от идентичности к аттитюдам личности. Предположение о том, что связь может быть обратной, т.е. что монетарные аттитюды, которые могут быть независимыми от материального положения человека, влияют на гражданскую идентичность, не представляется достаточно логичным. Состояние гражданской идентичности детерминирует многие стороны жизни индивида, например, отношение к представителям инокультурных групп, представителям собственной культуры, оно может быть связано и с монетарными аттитюдами. В частности, негативная и слабая гражданская идентичность, являющаяся следствием неуверенности индивида в экономической и политической стабильности собственной страны, может быть связана с его интенциями к накоплению денег для обретения чувства уверенности в завтрашнем дне. Цель такого накопления – обретение уверенности и использование денег в качестве средства влияния на окружающую социальную реальность, в которой недостаточно эффективно работают законы, присутствует коррупция и т.д. Таким образом, не состояние гражданской идентичности является следствием монетарных аттитюдов, а монетарные аттитюды могут меняться в зависимости от состояния гражданской идентичности.

Важно отметить, что вопрос о связи социально-психологического капитала с психологическими явлениями, регулирующими финансовое поведение индивида, т.е. монетарными аттитюдами, ставится впервые.

Выборка исследования составила 634 респондента, из них 304 мужчины, 330 женщин. Возраст респондентов от 20 до 59 лет ($M = 41$). Образование: среднее общее – 2,4%; среднее специальное – 21,1%; незаконченное высшее – 21,5%; высшее – 55% опрошенных.

Основным методом исследования выступил анкетный опрос. Специально разработанная анкета включала методики для оценки социально-психологического капитала в соответствии с авторской концепцией, а также опросник А. Фёнема «Шкала денежных убеждений и поведения» (Furnham, 1984; Furnham, Lewis, 1986). Ниже дается описание переменных данного исследования.

1. Социально-психологический капитал личности.

Поскольку это исследование проводилось до того, как окончательно сформировались авторские теоретические представления о структуре социально-психологического капитала личности, в данной части исследования рассматривалось такое явление, как воспринимаемый социально-психологический капитал. Воспринимаемый социально-психологический капитал – это восприятие и оценка личностью отношений доверия и взаимной поддержки окружения. Первоначально мы предполагали, что воспринимаемые отношения доверия и взаимной поддержки можно рассматривать в качестве компонентов социально-психологического капитала личности. Однако в дальнейшем оказалось, что воспринимаемый социально-психологический капитал очень тесно связан с другими компонентами социально-психологического капитала личности. Связь была настолько сильной, что было сделано заключение о том, что нет необходимости рассматривать их по отдельности. В окончательную модель структуры социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе этот параметр не вошел. Аналогичным образом в данном случае мы делим гражданскую идентичность на два показателя – на «силу» (или выраженность) и на «валентность» (или степень позитивности).

Забегая вперед, отметим, что в конечных моделях осталась только позитивность гражданской идентичности, поскольку эти два параметра оказывались сильно связанными и не было смысла использовать их по отдельности, утяжеляя модели и инструментарий.

При изучении связи социально-психологического капитала с монетарными аттитюдами в моделях отсутствует этническая толерантность. В этой связи необходимо пояснить, что на том этапе исследования, когда проводилось изучение связи социально-психологического капитала и монетарных аттитюдов, толерантность личности к поликультурности еще не рассматривалась в качестве одного из параметров социально-психологического капитала. Она вошла в него позже, и мы стали рассматривать социально-психологический капитал личности как единое, интегральное явление. Первоначально же мы изучали влияние его параметров на различные социально-экономические установки и представления по отдельности. Итак, рассмотрим переменные данного исследования.

1.1. Воспринимаемый социально-психологический капитал.

Респондентам предлагалось с помощью 5-балльной шкалы оценить, насколько характерны для окружающих виды поведения доверия, сплоченности и взаимной поддержки.

1.2. Гражданская идентичность. В исследовании по 5-балльной шкале оценивались два показателя гражданской идентичности:

а) «сила» (выраженность) – ощущение того, насколько респондент сильно чувствует принадлежность к своему государству;

б) «валентность» гражданской идентичности (позитивная эмоциональная окрашенность).

1.3. Общий уровень доверия личности. Оценивался с помощью соответствующего вопроса из WVS «Всемирного обзора ценностей».

2. Монетарные аттитюды.

Оценивались с помощью «Шкалы денежных убеждений и поведения» А. Фёнема (Furnham, 1984; Furnham, Lewis, 1986). При анализе мы опирались на пять основных факторов, которые выделяются А. Фёнемом при факторном анализе опросника: «Одержимость» (Obsession), «Власть» (Power), «Экономия» (Retention), «Безопасность» (Security), «Неадекватность» (Inadequacy).

Результаты исследования. Первоначально при помощи конфирматорного факторного анализа была произведена оценка на российской выборке надежности факторной структуры монетарных аттитюдов, предлагаемой Фёнемом. В таблице 12 приводятся показатели факторных структур монетарных аттитюдов. Каждая группа аттитюдов рассматривалась отдельно, и из нее удалялись утверждения до тех пор, пока показатели оценки качества модели не становились удовлетворительными.

Таблица 12

Согласованность шкал опросника А. Фёнема

Наименование шкалы, результаты конфирматорного факторного анализа (CFA)	Вопросы	Стандартизированные регрессионные веса
«Неадекватность» Показатели качества модели: Хи-квадрат= 7,59; df=5; p=0,18; CFI=0,99; RMSEA=0,03	Я считаю, что не могу изменить свое финансовое положение	0,49
	Мне кажется, что я слишком много думаю о деньгах	0,55
	У большинства моих друзей денег больше, чем у меня	0,42
	Время, не потраченное на зарабатывание денег, потеряно зря	0,47
«Одержимость» Показатели качества модели: Хи-квадрат= 1,8; df=2; p=0,41; CFI=1,0; RMSEA=0,0001	Я часто спорю из-за денег с супругом (возлюбленным)	0,53
	Я горжусь своими финансовыми успехами и хочу, чтобы мои друзья знали об этом	0,53
	Мои финансовые дела лучше, чем думают большинство моих друзей	0,51
	У большинства моих друзей денег меньше, чем у меня	0,62
«Власть» Показатели	Ради денег я готов практически на все в рамках закона	0,44
	Я часто использую деньги как оружие, чтобы управлять или запугивать тех, кто мне мешает	0,84

		<i>Продолжение Таблицы 12</i>
качества модели: Хи-квадрат= 3,94; df=2; p=0,14; CFI=0,99; RMSEA=0,04	Иногда я чувствую превосходство над теми, у кого меньше денег, независимо от их способностей и достижений	0,57
	Я иногда "покупаю" дружбу, бывая очень щедрым с теми, кому хочу понравиться	0,59
	Если в конце месяца у меня остаются деньги, я чувствую себя неуютно, пока все не потрачу	0,48
«Сохранение» Показатели качества модели: Хи-квадрат = 1,0; df=2; p=0,61; CFI=1,0; RMSEA=0,001	Я часто испытываю затруднения, принимая решение о трате денег, независимо от суммы	0,64
	Мои финансовые дела хуже, чем думает большинство моих друзей	0,61
	Я часто говорю "я не могу себе этого позволить" независимо от того, так ли это на самом деле	0,53
	Когда я совершаю покупку, в первую очередь я думаю о цене	0,40
«Безопасность» Показатели качества модели: Хи-квадрат= 0,68; df=2; p=0,71; CFI=1,0; RMSEA=0,001	Я твердо убежден, что деньги могут решить все мои проблемы	0,55
	Сколько бы я ни сэкономил, всегда будет мало	0,50
	Я постоянно беспокоюсь о своем финансовом положении	0,54
	Мой нынешний доход намного меньше того, что я заслуживаю на данной работе	0,52

Средние значения и стандартные отклонения по всем переменным исследования, использованным в моделировании с помощью SEM приведены в таблице 13.

В целом выборка характеризуется невысоким уровнем социально-психологического капитала (таблица 13). В частности, у респондентов невысок уровень межличностного доверия. При этом оценка доверия окружающих (воспринимаемый социально-психологический капитал) выше, чем собственное доверие респондентов. Средние значения показателей монетарных аттитюдов заметно варьируют. Максимальное значение имеет шкала «Безопасность», минимальное значение – шкала «Власть». Таким образом, для опрошенных деньги скорее несут функцию безопасности, чем средства влияния на окружающих и манипуляции ими.

Дескриптивные статистики показателей социально-психологического
капитала и монетарных аттитюдов

Переменные	M	SD
Межличностное доверие	2,66	1,05
Сила (выраженность) гражданской идентичности	3,19	1,11
Позитивность гражданской идентичности	3,21	1,15
Воспринимаемый СПКЛ: доверять друг другу	3,43	0,66
Воспринимаемый СПКЛ: вести себя уважительно по отношению друг к другу	3,71	0,83
Воспринимаемый СПКЛ: относиться к окружающим людям как к равным	3,47	0,86
Воспринимаемый СПКЛ: быть готовым поделиться материальными вещами (деньгами, одеждой, имуществом) с нуждающимися	3,15	0,95
Воспринимаемый СПКЛ: быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом	3,35	0,89
Неадекватность (монетарные аттитюды)	2,14	0,77
Одержимость (монетарные аттитюды)	2,17	0,80
Власть (монетарные аттитюды)	1,52	0,72
Сохранение (монетарные аттитюды)	2,74	0,91
Безопасность (монетарные аттитюды)	3,01	0,92

Далее была проведена оценка связи показателей социально-психологического капитала с монетарными аттитюдами путем моделирования с помощью структурных уравнений. На рисунках 9-12 представлены как сами модели, так и их характеристики. Первоначально в модели включались все компоненты социально-психологического капитала: общее доверие, характеристики гражданской идентичности, воспринимаемый социально-психологический капитал. В итоговых моделях включены только те показатели, которые влияли на рассматриваемую в каждой из моделей группу монетарных аттитюдов.

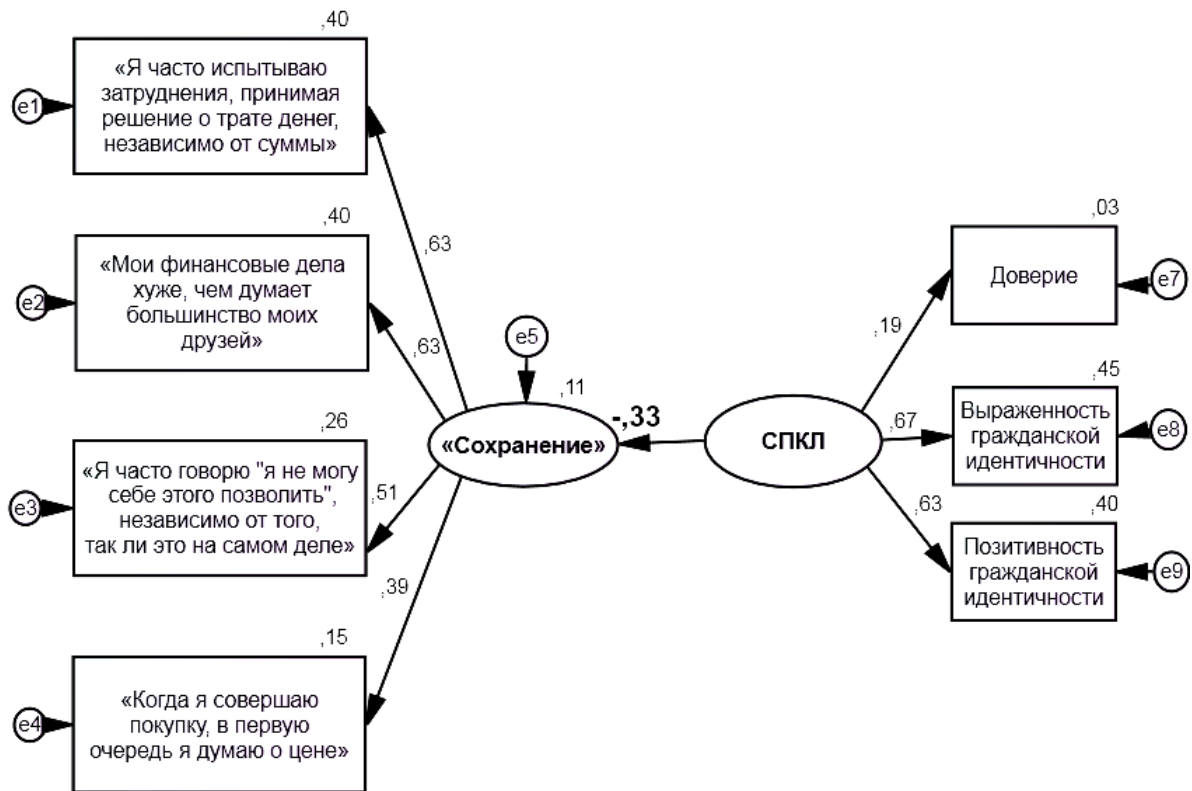


Рис. 9. Модель влияния социально-психологического капитала на блок монетарных аттитюдов «Сохранение» (Chi-square = 12,6; df=13; p=0,45; CFI=1,0; RMSEA=0,000)

Результаты моделирования показывают, что доверие и характеристики гражданской идентичности оказывают влияние на блок монетарных аттитюдов «Сохранение» (рис. 9). Модель имеет достаточно высокие показатели надежности. Направленность влияния является обратной.

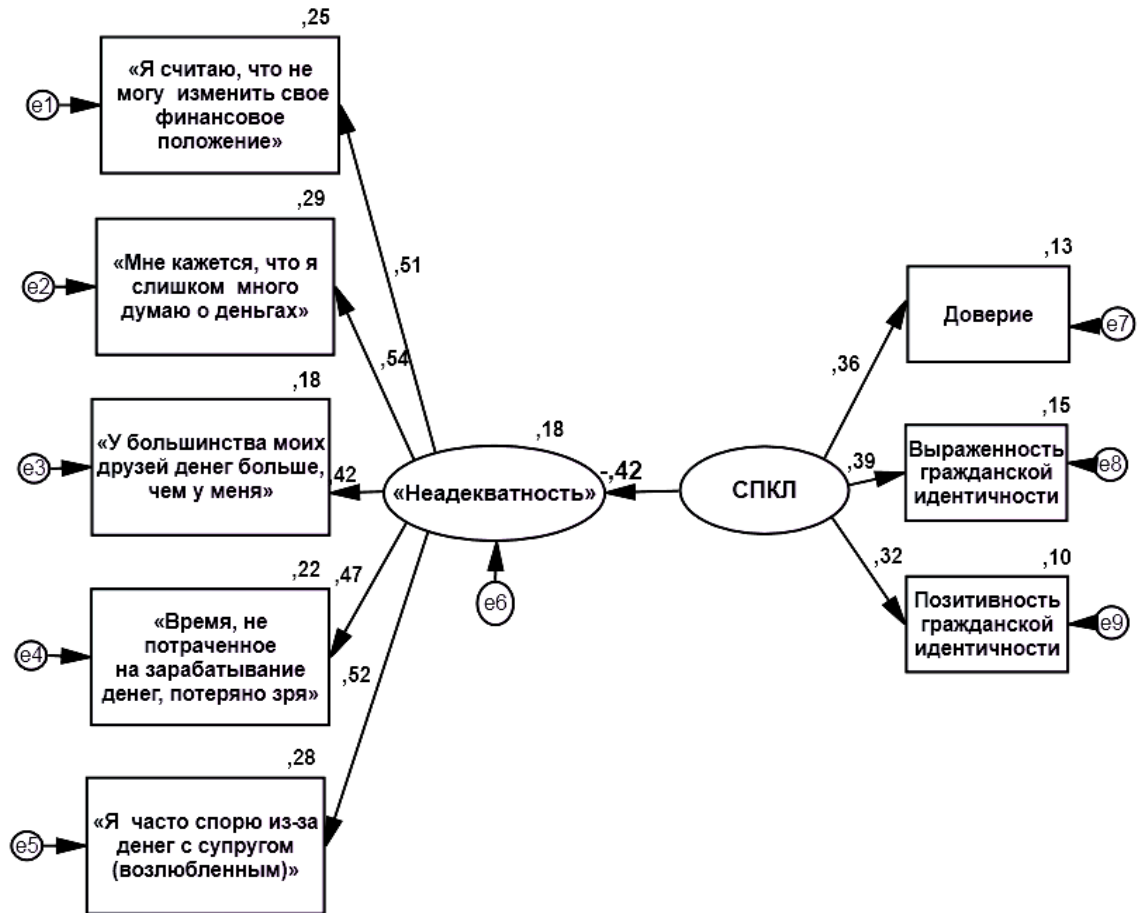


Рис. 10. Модель влияния социально-психологического капитала на блок монетарных аттитюдов «Неадекватность» (Chi-square = 21,9; df=17; p=0,19; CFI=0,99; RMSEA=0,02)

Результаты моделирования связи показателей социально-психологического капитала с блоком монетарных аттитюдов «Неадекватность» представлены на рис. 10. Данная шкала объединяет установки индивида, характеризующие его постоянные конфликты с близкими людьми из-за денег, сравнение своих финансовых возможностей с аналогичными возможностями окружающих людей и т.д. (см. таблицу 12). Модель показывает, что характеристики индивидов (доверие окружающим, позитивная и выраженная гражданская идентичность), объединяемые

понятием «социально-психологический капитал», влияют на указанную группу монетарных аттитюдов.

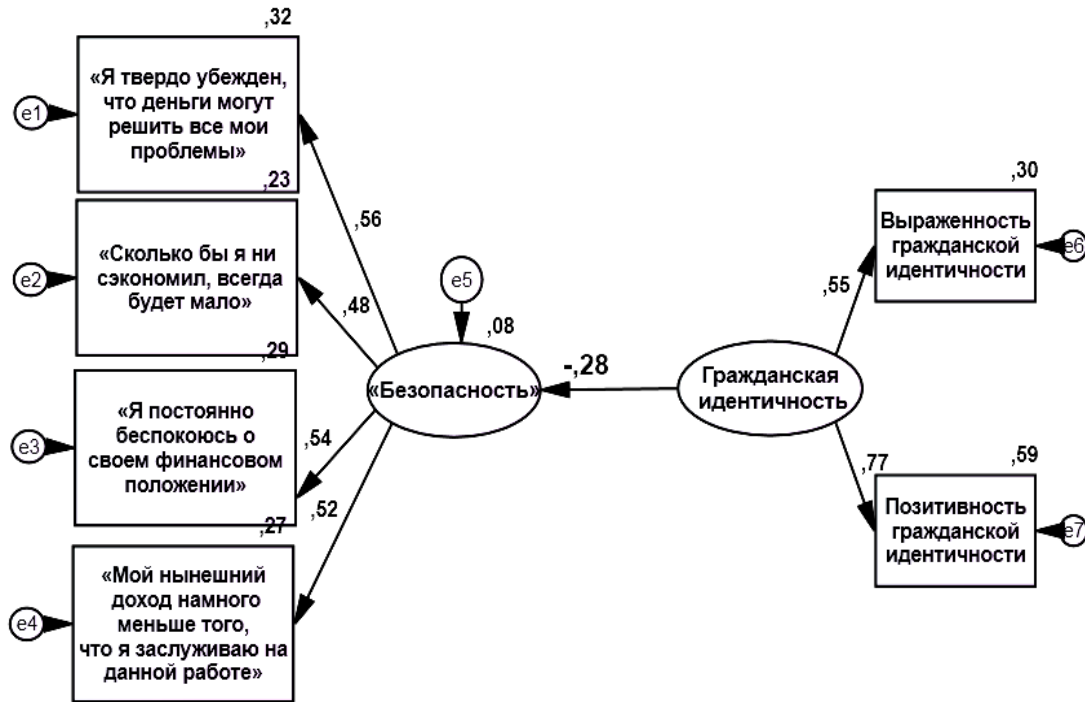


Рис. 11. Модель влияния социально-психологического капитала на блок монетарных аттитюдов «Безопасность» ($\chi^2 = 8,73$; $df=8$; $p=0,37$; $CFI=0,99$; $RMSEA=0,01$)

С группой монетарных аттитюдов «Безопасность» (рис. 11) оказались взаимосвязаны только характеристики гражданской идентичности. Таким образом, можно предположить, что люди, уверенные в своей стране, имеющие выраженную и позитивную гражданскую идентичность, в меньшей степени склонны рассматривать деньги как средство защиты. Для них в меньшей степени характерны представления, что деньги могут решить все их проблемы и, соответственно, меньшая ориентация на накопление денег для обретения уверенности в своей защищенности.

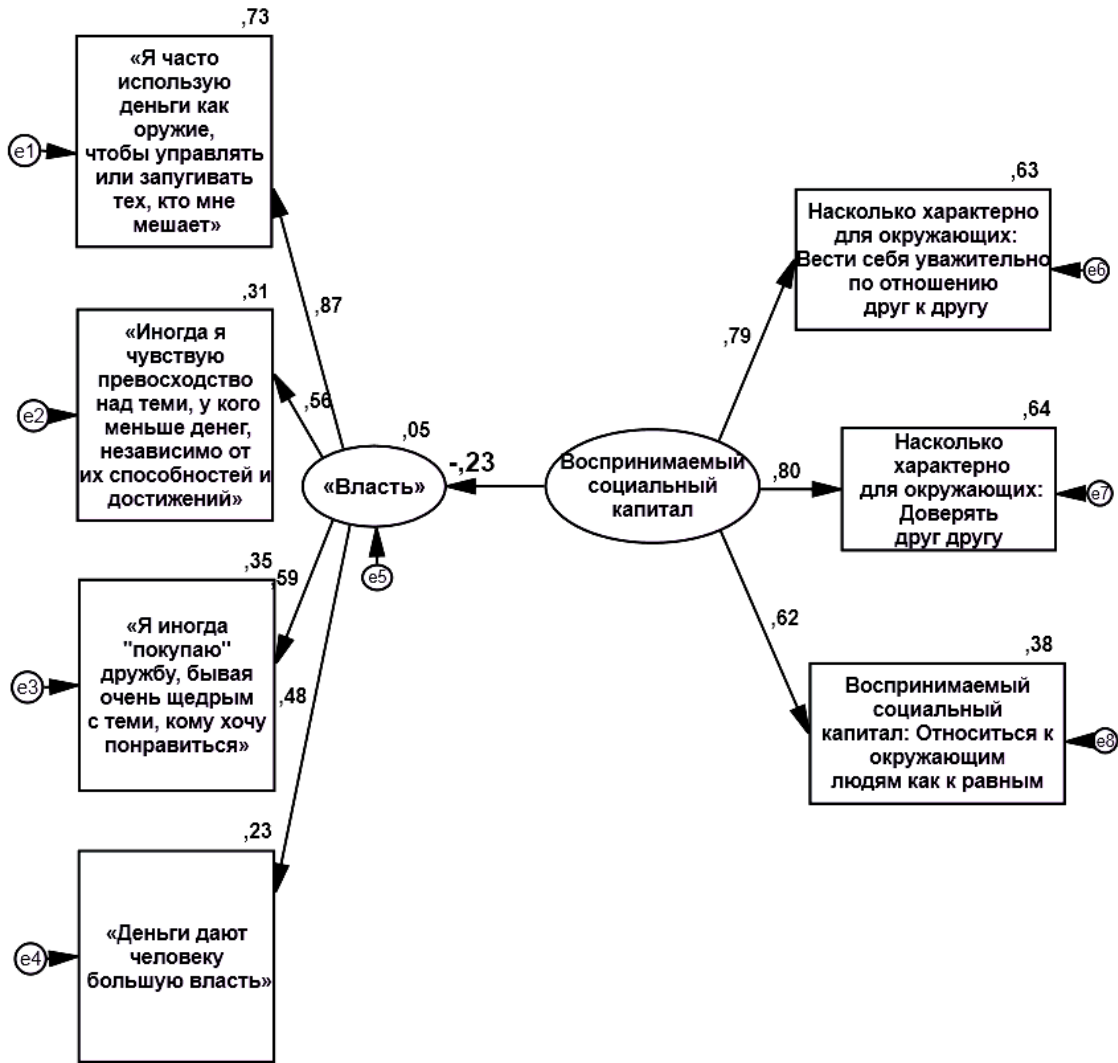


Рис. 12. Модель влияния социально-психологического капитала на блок монетарных аттитюдов «Власть» (Chi-square = 16,5; df=12; p=0,17; CFI=0,99; RMSEA=0,02)

На группу монетарных аттитюдов «Власть» (рис. 12) оказывает влияние только воспринимаемый социально-психологический капитал. Модель является надежной, но при этом нельзя утверждать, что влияние воспринимаемого социально-психологического капитала на данную группу монетарных аттитюдов достаточно сильное. Однако можно предположить, что люди, склонные высоко ценить готовность окружения к взаимопомощи, в целом меньше склонны ориентироваться на деньги как средство управления

людьми. Объективные показатели социально-психологического капитала – доверие и состояние гражданской идентичности – не показали влияния на блок монетарных аттитюдов «Власть/использование».

При моделировании связей социально-психологического капитала с группой монетарных аттитюдов «Одержимость» не удалось построить модель со статистически достоверными показателями. Можно заключить, что используемые в проведенном исследовании компоненты социально-психологического капитала не оказывают значимого влияния на группу монетарных аттитюдов «Одержимость», т.е. на чрезмерное стремление индивида к активному накоплению денег.

Таким образом, можно сказать, что основная гипотеза исследования получила подтверждение. Социально-психологический капитал имеет отрицательные связи с негативными по своей сути монетарными аттитюдами. Наибольшее количество связей с монетарными аттитюдами имеет гражданская идентичность, наряду с межличностным доверием показавшая высокий уровень предсказательной ценности.

С блоком монетарных аттитюдов «Безопасность» связаны характеристики гражданской идентичности (выраженность и позитивность), при этом показатели межличностного доверия в данную модель не вошли. Это может быть проинтерпретировано следующим образом. Индивиды, имеющие более слабую гражданскую идентичность и, скорее всего, не ожидающие защиты со стороны государства, в большей степени могут быть ориентированы на то, чтобы искать такую защиту в деньгах. Тем не менее, наиболее сильное влияние социально-психологический капитал (доверие и гражданская идентичность) оказывает на набор монетарных аттитюдов, объединяемых в шкалу «Неадекватность», т.е. при низком социально-психологическом капитале индивид в большей степени склонен думать о деньгах, возможно, вступать из-за них в конфликты, сравнивать свой доход с доходом окружающих.

Отрицательная связь показателей социально-психологического капитала со шкалой монетарных аттитюдов «Сохранение» свидетельствует о том, что, вероятно, социально-психологический капитал может снижать стремление к накоплению денег как источнику своей безопасности. На макроуровне такой эффект будет проявляться в нежелании инвестировать, стремлении сохранить деньги как источник безопасности. Данную мысль подтверждает обнаруженная ранее позитивная связь доверия с долей инвестиций в ВВП (Knack, Keefer, 1997). В полученной нами модели об этом свидетельствует наличие отрицательной связи между социально-психологическим капиталом и стремлением к простому сохранению денег.

Установлена отрицательная связь социально-психологического капитала с восприятием денег как ресурса для влияния на других людей (шкала «Власть/использование»), с данным блоком монетарных аттитюдов связан только воспринимаемый социально-психологический капитал, т.е. меньшее ожидание поддержки со стороны окружающих может быть сопряжено с готовностью в большей степени использовать деньги для управления социальной реальностью. По сути, это один из способов манипулирования и выстраивания иерархических отношений, что подтверждается тем, что социальный капитал (который является следствием социально-психологического капитала) негативно связан с уровнем коллективизма (Allik, Reallo, 2004). Высокий уровень коллективизма, как правило, характерен для иерархических обществ. Социально-психологический капитал, в основании которого лежат доверие и равноправие, вероятно, способствует формированию среды взаимоотношений, в которой подобные интенции к использованию денег как способов выстраивания иерархии и манипулирования людьми будут снижаться.

Обобщая результаты моделирования, можно сказать, что социально-психологический капитал снижает зависимость личности от денег. Стремление к накоплению денег, использование их как источника влияния, источника

защиты, делает человека зависимым от них, заставляет постоянно о них думать. Высокий социально-психологический капитал, вероятно, будет способствовать в целом уменьшению ориентированности индивида на деньги и использованию их как средства манипулирования.

Подводя итоги данной части нашего исследования, можно сделать следующие выводы.

1. Социально-психологический капитал отрицательно связан с негативными по своей коннотации монетарными аттитюдами. В частности, выявлены отрицательные связи его компонентов с монетарными аттитюдами: «Накопление» (Retention); «Неадекватность» (Inadequacy); «Безопасность» (Security); «Власть/использование» (Power/spending).

2. Общим эффектом социально-психологического капитала является его отрицательная связь с зависимостью от денег. Стремление к накоплению денег, использование их как источника влияния, источника защиты, делает человека зависимым от них, заставляет постоянно о них думать. Высокий социально-психологический капитал, обеспечивающий социальную поддержку, вероятно, будет способствовать и снижению подобной зависимости от денег.

3. Наиболее часто и сильно связанным с монетарными аттитюдами компонентом социально-психологического капитала явилась гражданская идентичность. Установлено, что гражданская идентичность (наряду с доверием) обладает наибольшей предсказательной силой относительно того, в какой степени будут присутствовать у индивида или группы рассмотренные в исследовании монетарные аттитюды (Сохранение, Неадекватность, Безопасность). Можно высказать предположение, что при кризисе гражданской идентичности в обществе можно наблюдать большее стремление людей к накоплению денег, повышению субъективной ценности денег как источника безопасности. Такое стремление к деньгам можно было наблюдать у россиян после 1990-х годов, когда после распада СССР наступил

установленный многими исследованиями кризис гражданской идентичности жителей России.

4. Отрицательная связь между монетарными аттитюдами и социально-психологическим капиталом служит доказательством в пользу предположения, что при его недостатке люди стараются компенсировать его капиталом финансовым, что приводит к усилению соответствующих монетарных аттитюдов. Усиление социально-психологического капитала связано со снижением ориентации на деньги. Такая интерпретация полученных результатов позволяет понять, почему в обществах с низким социально-психологическим капиталом выше коррупция и выше неравенство – это проявления рассмотренных в исследовании монетарных аттитюдов на социетальном уровне.

7.3.2. Взаимосвязь компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала с моделями экономического поведения: кросскультурный анализ

Выше мы рассмотрели, каким образом социально-психологический капитал личности взаимосвязан с ее монетарными аттитюдами. Следующее исследование связи социально-психологического капитала и экономических установок личности было проведено с учетом поликультурности России. Рассмотрению подлежала взаимосвязь компонентов социально-психологического капитала и сценариев (моделей) экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп. Было высказано общее предположение, что социально-психологический капитал личности взаимосвязан с установками личности на различные виды экономического поведения, данная взаимосвязь опосредована культурой.

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, используя специальные шкалы. Методика сценариев экономического поведения разработана и апробирована на базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований НИУ-ВШЭ (Ценности культуры и модели экономического поведения ..., 2011).

Перед составлением методики нами были разработаны 11 биполярных измерений экономического поведения (приведены ниже), под которые уже конструировались конкретные социально-экономические ситуации.

1. Шкала «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность». В методике для оценки использовался полюс **«Экономический патернализм»**
2. Шкала «Экономия времени – экономия денег». В методике для оценки использовался полюс **«Экономия времени»**
3. Шкала «Кратковременная/долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении». В методике для оценки использовался полюс **«Кратковременная перспектива в экономическом поведении»**
4. Шкала «Расточительность – экономность» (шкала 7-балльная, нарастание в сторону расточительности). В методике для оценки использовался полюс: **«Расточительность в экономическом поведении»**.
5. Шкала «Экономический интерес – экономическая индифферентность». В методике для оценки использовался полюс **«Экономическая индифферентность»**
6. Шкала «Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью». В методике для оценки использовался полюс **«Приоритет прибыли над законом»**
7. Шкала «Экономическая активность – экономическая пассивность». В методике для оценки использовался полюс **«Экономическая пассивность»**
8. Шкала: Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни. В методике для оценки использовался полюс **«Неприемлемость кредитов»**
9. Биполярное измерение «Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости». В

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

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

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

Ниже в качестве примера приводятся ситуации для оценки первых двух измерений. Ситуация 1 направлена на оценку ориентации респондента на экономический патернализм или экономическую самостоятельность, а ситуация 2 направлена на оценку ориентации респондента на экономию времени в противовес экономии денег.

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

Как бы вы оценили поведение каждого из них?

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

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

Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?

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

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

Каждая ситуация сопровождалась тремя шкалами оценки, соответствующими трем компонентам социальной установки: аффективному (респондента спрашивали, насколько ему нравится поведение героев, т.е. насколько он его эмоционально позитивно оценивает); поведенческому (готовность действовать, как действует один из персонажей ситуационного сценария) и когнитивному (знание о типичности описанного поведения для

представителей народа, к которому относится респондент). Респонденту предлагалось оценить поведение героев ситуации, отметив на 7-балльных шкалах, поведение какого героя ему нравится больше и в какой степени.

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

Далее, при обработке балл перекодировался в соответствии с 7-балльной шкалой как для униполярного конструкта, в сторону нарастания. Например, для первой ситуации этот конструкт назвался «Экономический патернализм», во втором «Экономия времени» (т.е. установка на такое поведение, которое характеризуется приоритетом времени над деньгами). Эти униполярные шкалы уже использовались при дальнейшей обработке. Полностью данная методика представлена в приложении к диссертации.

В качестве показателей социально-психологического капитала личности в данном исследовании рассматривались макросоциальное доверие личности, позитивность, выраженность гражданской идентичности личности, а также этническая толерантность.

Участники исследования. В таблице 14 представлены характеристики выборки исследования. Социально-психологический опрос проводился в шести регионах России.

В выборку вошли русские (в Москве, Северо-Кавказском федеральном округе, Чукотском автономном округе), чеченцы, осетины, балкарцы. Всего было проанализированы данные 516 респондентов.

Характеристики выборки исследования

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

Результаты исследования. В процессе анализа были сопоставлены показатели двух наиболее крупных групп – русских и представителей народов Северного 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 Северного Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы (N=182). Народы, населяющие Кавказ, имеют сходные традиции, ценности, культурные нормы, поэтому при анализе они были объединены в одну группу.

Перед началом анализа эмпирических данных было поставлено три четких вопроса.

1. Существуют ли различия в показателях социально-психологического капитала между русскими и народами Кавказа?
2. Существуют ли различия в установках на различные виды экономического поведения между русскими и народами Кавказа?

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

На начальном этапе анализа при помощи t-критерия были сопоставлены средние значения показателей социально-психологического капитала, а также шкал оценки сценариев экономического поведения (таблица 15).

Таблица 15

Средние значения показателей социально-психологического капитала в двух группах

Показатели		Среднее (русские)	Среднее (народы Кавказа)	Уровень значимости различий
Характеристики гражданской идентичности	в какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства	3,42	3,33	0,424
	какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин своего государства	2,45	2,64	0,091
Межличностное доверие		2,63	2,59	0,718
Толерантность к представителям иных групп	этнические меньшинства	3,22	3,51	0,004
	иные вероисповедания	3,51	3,62	0,272
	инакомыслящие	3,45	3,14	0,002
	общая толерантность к иным (среднее по 4 вопросам)	3,21	3,17	0,63

В таблице 15 видно, что не выявлено значимых различий в уровне доверия, позитивности, выраженности гражданской идентичности. Также не выявлено значимых различий по общему индексу 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

этническим меньшинствам. А русские демонстрируют бóльшую толерантность по сравнению с народами Кавказа по отношению к инакомыслящим.

Таблица 16

Средние значения показателей шкал сценариев экономического поведения в двух этнических группах

Показатели		Среднее (русские)	Среднее (народы Кавказа)	Уровень значимости различий
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 таблице 16 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Кавказа. В таблице 16 оставлены только статистически значимые различия. Как видно из данной таблицы, 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 «типичности» данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

Таблица 17

Взаимосвязь компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала и оценок сценариев экономического поведения (русские)

Сценарии экономического поведения		Предикторы				R ²
		Доверие	Толер. 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	Эмоциональное предпочтение			-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

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

β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R² – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности $toler = 0.05$.

В таблицах 17 и 18 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социально-психологического капитала и установок на различные виды экономического поведения. В данных таблицах представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социально-психологического капитала.

В таблице 17 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социально-психологического капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских. Как видно в данной таблице, у русских *уровень доверия* положительно взаимосвязан с оценкой типичности (для русских) кратковременной перспективы в экономическом поведении; отрицательно – с готовностью нарушать закон ради прибыли и приоритетом размера вознаграждения над творчеством в работе (эмоциональный компонент).

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

Позитивность гражданской идентичности отрицательно связана с экономической индифферентностью (эмоциональный компонент) и положительно – с приоритетом прибыли над законом (эмоциональный компонент).

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

Таблица 18

Взаимосвязь компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала и оценок сценариев экономического поведения (народы Кавказа)

Сценарии экономического поведения		Предикторы				R ²
		Доверие	Толер. к предст. иных групп	Позитивность гражд. идент.	Выраженность 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

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

β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R² – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности toler =0.05.

В таблице 18 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социально-психологического капитала и оценок

сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа. В таблице 18 можно видеть, что *уровень доверия* представителей народов Кавказа отрицательно связан со всеми тремя компонентами установки на приоритет прибыли над законом, а также – с предпочтением приоритета размера вознаграждения над творчеством в работе (эмоциональный компонент). Также уровень доверия народов Кавказа продемонстрировал положительную связь с неприемлемостью использования кредитов в повседневной жизни (шкала готовности).

В отличие от русской выборки, *толерантность к представителям иных групп* у народов Кавказа оказалась взаимосвязанной с оценками сценариев экономического поведения. Были обнаружены отрицательные связи с эмоциональным компонентом 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 экономическим патернализмом (эмоциональный компонент). *Выраженность гражданской (российской) идентичности* у представителей народов Кавказа преимущественно связана с поведенческим компонентом экономических установок. В частности, наблюдается положительная связь со шкалой «готовность» по следующим измерениям: «Экономический патернализм», «Расточительность в экономическом поведении», «Приоритет прибыли над законом»; отрицательная связь – с измерением «Распределение финансового вознаграждения по справедливости». Также выявлена позитивная связь выраженности гражданской идентичности с эмоциональным компонентом установки на приоритет прибыли перед законом и отрицательная – с эмоциональным компонентом установки на распределение финансового вознаграждения по справедливости.

Проанализируем результаты данного исследования. Во-первых, стоит отметить, что обнаружено довольно много достоверных различий между этническими группами в установках на различные виды экономического поведения. Рассмотрим более подробно обнаруженные различия.

1. *Экономический патернализм – экономическая самостоятельность.* В данном случае представители народов Кавказа демонстрируют бóльшую позитивную эмоциональную оценку экономического патернализма, но его типичность для этнической группы выше оценивается русскими. В целом экономический патернализм оценивается негативно представителями обеих этнических групп.

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

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

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

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

6. *Приоритет прибыли над законом.* В данном случае обнаружены статистически значимые различия между ответами русских и представителей народов Кавказа по шкалам «готовность» и «типичность». Русские

демонстрируют более высокие значения по обеим шкалам по сравнению с представителями народов Кавказа.

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

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

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

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

Итак, наибольшее количество межкультурных различий обнаружено по шкале «типичность данного вида поведения для представителей моего народа», т.е. по когнитивному компоненту установки, характеризующему представление об экономическом поведении представителей ингруппы. В

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

В настоящем исследовании выявлены связи показателей социально-психологического капитала со шкалами установок на определенные виды экономического поведения. Сходных связей значительно меньше, чем различных. Среди универсальных для обеих этнических групп можно отметить следующие взаимосвязи:

- 1) в обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с приоритетом ориентации на прибыль по отношению к соблюдению закона (шкала «готовности» к данному виду поведения);
- 2) межличностное доверие отрицательно связано с приоритетом размера вознаграждения по отношению к творчеству в работе (эмоциональный компонент).

В целом социально-психологический капитал связан с установками на так называемые «продуктивные» паттерны экономического поведения представителей обеих культурных групп. Можно отметить, что социально-психологический капитал у русских препятствует ориентации на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством. У представителей народов Кавказа социально-психологический 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 предпочтение кратковременной перспективы в экономическом поведении.

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

Важно также отметить, что коэффициенты регрессионных связей социально-психологического капитала и сценариев экономического поведения по своему размеру небольшие, т.е. эта связь не сильная, поскольку, по всей видимости, существует большое количество факторов, которые ее опосредствуют.

Подведем основные итоги этой части исследования. Было обнаружено большое количество отличий между русскими и представителями народов Кавказа в установках на различные виды экономического поведения. На основе общего анализа выявленных различий можно заключить, что большинство из них лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в

них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о типичности поведения представителей своей этнической группы.

Показатели социально-психологического капитала взаимосвязаны с установками на различные виды экономического поведения. Однако нельзя сказать, что взаимосвязь очень сильная, поскольку коэффициенты регрессионных уравнений невысоки. По всей видимости, существует большое количество факторов, опосредствующих связь социально-психологического капитала и экономических установок.

По своей направленности большинство взаимосвязей социально-психологического капитала с установками на различные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходства наблюдаются только по связям 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.

В целом социально-психологический капитал связан с установками на так называемые «продуктивные» паттерны экономического поведения в обеих группах. Можно сделать заключение, что экономическое поведение людей, которые делают большой «вклад» в социально-психологический капитал общества (посредством более высокого доверия, толерантности и т.д.), будет также и более полезным. Такие люди будут более законопослушны, будут характеризоваться более высоким интересом к экономике, большей экономической самостоятельностью и т.п. Данный феномен является универсальным для представителей обеих рассмотренных этнических групп.

7.3.3. «Консолидирующий» социально-психологический капитал как фактор успеха при открытии нового бизнеса

Как было показано в первом разделе диссертации, социально-психологический капитал личности включает не только объективные (качественные и количественные) параметры социально-психологических отношений, но и субъективные оценки этих отношений - ценность для личности социальных связей и превращает их в ее психологический ресурс. Отдельные компоненты социально-психологического капитала взаимосвязаны с установками и представлениями, регулирующими социально-экономическое поведение личности, однако психологические механизмы такой регуляции не до конца ясны. Исследование, представленное в данном параграфе, позволяет рассмотреть механизм влияния отдельных компонентов социально-психологического капитала на один из довольно весомых показателей экономического развития – предпринимательскую активность населения. Положительное влияние социально-психологического капитала на реализацию намерения открыть собственное дело может быть обусловлено его способностью усиливать воспринимаемый поведенческий контроль, аттитюды и субъективные нормы, что, в свою очередь, повышает вероятность реализации поведенческих намерений. Прежде чем рассматривать данный механизм более подробно, необходимо кратко рассмотреть исследования предпринимательских намерений в рамках теории планируемого поведения (Ajzen, 1991).

Исследование предпринимательских намерений в рамках теории планируемого поведения (ТПП). Поведенческие намерения являются одним из элементов теории планируемого поведения (Ajzen, 1991, 2006; Fishbein, Ajzen, 2011), которая основывается на теории разумного действия. Эта теория подчёркивает роль психологических факторов, лежащих в основе реализации любого поведенческого намерения.

Теория планируемого поведения (ТПП) была разработана А. Айзенем в 1985 г. (Ajzen, 1991; Ajzen, Cote, 2008; Fishbein, Aizen, 2010). Она включает в себя факторы, которые оказывают влияние на совершение человеком каких-либо действий. В последнее время теория планируемого поведения успешно применяется при изучении предпринимательской активности (Gelderen et al., 2008; Krueger et al., 2000; Shook, Bratianu, 2010).

Согласно ТПП, на поведение человека оказывают влияние три основных фактора. Первый фактор – «верования относительно поведения» – включает мнение человека о вероятных результатах поведения и оценку возможных результатов. Верования относительно поведения трансформируются в *аттитюд*, который представляет собой позитивную или негативную оценку определенного вида поведения.

Второй фактор – «нормативные верования» – это мнение человека относительно ожиданий других людей и готовность соответствовать данным ожиданиям. Нормативные верования модифицируются в *воспринимаемые нормы*, отражающие воспринимаемое социальное давление, влияющее на совершение определенного поступка или отказ от него.

Третий фактор – «верования относительно контроля» – отражает мнение о наличии условий, которые способствуют или препятствуют реализации поведения, и о силе данных обстоятельств. Верования относительно контроля дают начало *воспринимаемому поведенческому контролю*, представляющему воспринимаемую возможность совершения определенного действия.

Открытие своего дела является предпринимательским поведением. Намерения являются признаками готовности человека осуществить определённое поведение (Fishbein, Ajzen, 2011). Согласно теории планируемого поведения, отношение к поведению (аттитюд), субъективные нормы и воспринимаемый поведенческий контроль управляют формированием поведенческих намерений (Ajzen, 2006; Fishbein, Ajzen, 2011).

Многие исследователи успешно применяли ТПП при изучении намерений открыть собственный бизнес (Gelderen et al., 2008; Krueger et al., 2000) и подтверждали предсказательную способность этой теории. Кросскультурные исследования продемонстрировали, что каждый из трёх элементов ТПП является значимым, но их значимость может варьировать в зависимости от культурных различий.

Р. Енгл и его соавторы (Engle et al., 2010) использовали ТПП для изучения намерения начать собственное дело на выборке из респондентов из двенадцати стран. Их цель сводилась к выявлению предсказательной способности ТПП для намерения открыть свой бизнес. Они заметили, что ТПП объясняет от 9% (Египет) до 42% (США и Испания) вариации намерения открыть собственное дело среди студентов, изучающих бизнес. Значимость влияния параметров модели изменяется в зависимости от страны. Все три параметра модели (аттитюды, нормативные установки и воспринимаемый поведенческий контроль) повлияли на реализацию предпринимательского намерения только в России и Финляндии (Engle et al., 2010). Таким образом, возможными медиаторами между социально-психологическим капиталом и реализацией предпринимательского намерения выступают воспринимаемый поведенческий контроль (восприятие индивидуальной возможности открыть собственное дело), аттитюды человека относительно открытия собственного дела и субъективные нормы (отношение в данной социальной среде к открытию собственного дела).

Намерение влияет на поведение и ведёт к реализации конкретного поведения. По мере роста намерения растёт вероятность реализации определённого поведения. Однако П. Голвитцер утверждал, что шаг, отделяющий намерение от его реализации, должен быть тщательно проанализирован (Gollwitzer, 1999; Gollwitzer, Sheeran, 2006). Он предложил новую концепцию под названием «реализация намерения» (Gollwitzer, Brandstätter, 1997). В рамках данной концепции речь идёт о конкретных шагах

людей, которые планируют достижение определённой цели. Эта концепция близка к оценке поведения личности. Соответственно, чтобы построить более полную модель, мы включили вопросы, измеряющие общее представление человека о «реализации его намерения».

Социально-психологический капитал и воспринимаемый поведенческий контроль. Друзья, знакомые и родственники зачастую становятся партнёрами. С. Тёрнер и А. Нгуен в исследовании предпринимательского поведения во Вьетнаме в Ханое проанализировали характер использования молодыми предпринимателями своих сетей (связей и контактов) в интересах своего бизнеса. Результаты их исследования показали, что наиболее широко используемыми являются семейные связи. Удивительно, что профессиональные контакты часто остаются неиспользованными (Turner, Nguyen, 2005).

Члены семьи обеспечивают социальные ресурсы, которые помогают людям развивать их бизнес, также обеспечивая социальную (Anderson, Miller, 2003), инструментальную и эмоциональную поддержку предпринимателю (Powell, Eddleston, 2013). Таким образом, посредством поддержки потенциального предпринимателя семейные сети влияют на их чувство контроля. С. Рид, М. Сонг и В. Смит (Read et al., 2009) продемонстрировали, что наличие деловых партнёров очень важно для успешного бизнеса, и эти партнёры зачастую являются просто друзьями. Предприниматели, которые не имеют такого рода ресурсов для бизнеса, могут преодолеть это ограничение посредством участия в различных организациях и клубах. Было показано, что членство в различных организациях повышает готовность стать предпринимателем на 2,6% (Bauernschuster et al., 2010). Соответственно, членство в различных организациях и клубах является важным для потенциальных предпринимателей.

Механизм влияния социально-психологического капитала на реализацию предпринимательских намерений. Друзья, знакомые, родственники предпринимателей обеспечивают им доступ к ресурсам и, самое главное, к неограниченному количеству эмоциональной поддержки (Venkataraman, 1997). Социальная поддержка чаще всего интерпретируется как модератор (или буфер) между действиями или факторами, которые побуждают индивида к поведению (Lee et al., 2008; Fried, Tie, 1993). Воспринимаемая социальная поддержка со стороны коллег или семьи смягчает эффект стресса в работе (Luszczynska, Cieslac, 2005). Организация нового бизнеса, которая происходит впервые, несомненно, представляет собой стрессовую ситуацию, однако социально-психологический капитал позволяет совладать с ней. Чувство социальной поддержки усиливает ощущение безопасности, которое снижает стресс, связанный с организацией нового бизнеса. В результате время и энергия, которые были бы потрачены на преодоление этого стресса, могут быть направлены на предпринимательскую деятельность.

Воспринимаемая социальная поддержка является когнитивным феноменом, который помогает сократить уровень стресса, включая стресс, связанный с предпринимательской деятельностью. У. Чэй (*Chay*, 1993) показал, что восприятие более высокого уровня социальной поддержки связано с более низким уровнем стресса в работе, предполагая, что социальная поддержка повышает благосостояние за счёт смягчения стресса от работы. В целом, результаты свидетельствуют о буферной роли социальной поддержки: помогая потенциальным предпринимателям справиться со стрессом, обеспечивая эмоциональной (и зачастую практической) поддержкой, этот ресурс будет способствовать **большему** чувству контроля и даст возможность реализовывать предпринимательские намерения. Таким образом, можно предположить, что люди, обладающие большим социально-психологическим капиталом, открывая свой бизнес или развивая его, будут более уверены в успехе. Чувство поддержки, которое обеспечивается этим ресурсом,

формирует ощущение контроля над собственным поведением и усиливает веру в успешность организации собственного дела и в то, что это на самом деле возможно. Поэтому мы предполагаем, что влияние социально-психологического капитала на осуществление предпринимательского намерения опосредовано воспринимаемым поведенческим контролем. Намерения, в соответствии с теорией планируемого поведения, связаны с фактическим поведением людей. Таким образом, люди с высоким уровнем социально-психологического капитала с большей вероятностью реализуют конкретные намерения (Gollwitzer, Sheeran, 2006) и открывают собственный бизнес по сравнению с теми, кто обладает меньшим уровнем данного ресурса. Эта конечная идея тестируется в нашем исследовании.

Гипотезы исследования.

Гипотеза 1. Люди, которые собираются открыть своё дело, более высоко оценивают собственные ресурсы социальной поддержки, чем люди, которые не имеют такого намерения.

Гипотеза 2. Люди, реализующие свои намерения по открытию собственного бизнеса, более высоко оценивают собственные ресурсы социальной поддержки, чем те, которые не реализуют свои намерения.

Гипотеза 3. Чем выше респондент оценивает собственные ресурсы социальной поддержки, тем выше воспринимаемый поведенческий контроль при организации собственного бизнеса.

Выборка исследования. Данное исследование проводилось в два этапа. *Первый этап.* В процессе первого этапа исследования была собрана репрезентативная выборка в двух регионах России. Общий объем выборки 2,061 человек. Из них 1,024 интервью проведено в Центральном федеральном округе и 1,034 интервью в Северо-Кавказском федеральном округе. Далее из этой выборки были отобраны респонденты, которые намеревались открыть бизнес в течение ближайших двух лет. С этой целью респондентам задавался следующий вопрос-фильтр: «Собираетесь ли вы открыть свой бизнес в

течение ближайших двух лет?»). Всего в выборке оказалось 269 респондентов, которые намеревались открыть собственное дело в течение двух лет. Далее, для сопоставления из выборки была отобрана эквивалентная по своим социально-демографическим характеристикам группа, составившая 270 человек (таблица 19).

Таблица 19

Социально-демографические характеристики респондентов, которые намереваются и не намереваются открыть бизнес в течение двух лет

Социально-демографические характеристики	1-я группа (намереваются открыть бизнес)	2-я группа (не намереваются открыть бизнес)
<i>N</i>	269	270
<i>Пол (%)</i>		
Мужчины	57,6	55,6
Женщины	42,4	44,4
<i>Возраст</i>		
Медиана	30	30
Среднее	32,2	32,3
Стандартное отклонение	10,2	10,3
Размах	42	42
<i>Образование (%)</i>		
Основное общее образование (8 классов школы по старой системе, 9 классов по новой)	1,5	1,9
Законченное среднее общее образование (10 классов школы по старой системе, 11 классов по новой)	13,5	15,2
Начальное профессиональное образование с неполным средним образованием (ФЗУ, ПТУ, РУ, СПТУ, не дающие среднего образования)	1,1	1,1
Начальное профессиональное образование с полным средним образованием (ПТУ, СПТУ, дающие среднее образование)	4,9	3,0
Среднее профессиональное образование (техникум, училище, колледж)	27,7	27,2
Незаконченное высшее образование	10,9	11,2
Высшее образование – диплом бакалавра	4,1	4,5
Высшее образование – диплом специалиста	34,1	33,9
И. Высшее образование – диплом магистра	0,7	0,4
Ученая степень I ступени – кандидат наук	1,5	1,5
Ученая степень II ступени – доктор наук	0	0

В таблице 20 представлена характеристика сферы занятости респондентов обеих групп.

Таблица 20

Текущая сфера занятости респондентов (%)

Какова ваша основная сфера занятости?	1-я группа (намереваются открыть бизнес)	2-я группа (не намереваются открыть бизнес)
Работаю на оплачиваемой работе в качестве наемного работника	57,7	54,4
Занимаюсь индивидуальной трудовой деятельностью, предпринимательством, занят в семейном деле	12,0	8,7
Учусь (не включая дополнительное профессиональное обучение от работы)	8,2	11
Выполняю домашнюю работу, сижу с детьми или ухаживаю за другими людьми	10,1	8,7
Нахожусь на военной службе по призыву или альтернативной военной службе	0,4	0,8
Я на пенсии	1,5	2,3
Безработный	10,1	14,1

Второй этап. На втором этапе спустя один год мы повторно опрашивали респондентов из первой группы («намеревающихся») по телефону. Цель повторного опроса состояла в том, чтобы выяснить, действительно ли респонденты открыли собственный бизнес или нет. У тех респондентов, которые не могли этого сделать, мы выясняли, по какой причине они этого не сделали. Всего удалось повторно опросить 163 респондента из первой группы. Из них 38 респондентов реально открыли свой бизнес уже спустя один год.

Исследование проводилось при помощи очного интервью. Респондентам предлагалось ответить на вопросы опросника, с помощью которого измерялся социально-психологический капитал личности и компоненты модели планируемого поведения.

Социально-психологический капитал личности («консолидирующий»).

Оценке подвергались следующие компоненты «консолидирующего»

социально-психологического капитала личности (см. методику в приложении 1):

▪ *Воспринимаемая помощь друзей и родственников.* Респондента просили ответить на вопросы о наличии у друзей и родственников ресурсов, которые могут помочь человеку открыть собственный бизнес. Он должен был назвать число членов семьи или друзей, которые готовы предоставить данный вид ресурсов.

▪ *Включенность в деятельность организаций.* Респондента просили ответить на вопросы относительно того, как часто он принимает участие в деятельности общественных организаций. Для ответа использовалась 5-балльная шкала (от 1 – «никогда не принимал участие в деятельности данных организаций» до 5 – «принимал участие четыре и более раз за последний месяц»).

Аттитюды по отношению к открытию собственного бизнеса. Респондентов просили оценить идею открытия собственного бизнеса с помощью двух биполярных 7-балльных шкал (от -3 до +3): «плохая-хорошая» и «глупая-умная». Полностью данная методика представлена в приложении 2.

Воспринимаемые нормы. Респонденты отвечали на вопросы о том, как значимые для них люди относятся к идее создания собственного бизнеса. Они могли согласиться или не согласиться с двумя утверждениями, используя 7-балльную шкалу. Например, респондентам предлагались следующие утверждения: «Большинство людей, важных для меня, считает, что мне следует начать свой бизнес в течение ближайших двух лет» и «Многие люди, которых я знаю, хотели бы начать свой бизнес в течение ближайших двух лет» (более подробно см. приложение 2). Далее предлагались варианты ответов от -3 – «абсолютно не согласен» до +3 – «абсолютно согласен». Шкала содержала также промежуточное нулевое значение.

Воспринимаемый поведенческий контроль. Респонденты оценивали субъективную сложность создания своего бизнеса в течение ближайших двух

лет по биполярной 7-балльной шкале: от -3 – «очень сложно» до +3 – «очень просто». Затем они могли согласиться или не согласиться с утверждением «Начать бизнес в течение ближайших двух лет – это не в моих силах», используя также 7-балльную шкалу от -3 – «абсолютно не согласен» до +3 – «абсолютно согласен».

Намерение открыть собственный бизнес. Сначала респонденты отвечали на вопрос о вероятности открытия собственного бизнеса в течение ближайших двух лет, используя 7-балльную шкалу: - 3 – «совершенно невероятно» до +3 «очень вероятно». После этого они могли согласиться или не согласиться с утверждением «Я хотел(а) бы начать бизнес в течение ближайших двух лет», используя 7-балльную шкалу, где -3 – «абсолютно не согласен», а +3 – «абсолютно согласен».

Реализация намерения. Сначала респонденты отвечали на вопрос о наличии идеи об открытии собственного бизнеса. Для ответа использовалась 5-балльная шкала, где 1 – «пока совсем нет никаких идей», а 5 – «да, есть уже хорошо продуманная идея». После этого они указывали, как далеко они продвинулись в разработке товара/услуги и в накоплении первоначального капитала по 5-балльной шкале, где 1 – «я не собираюсь это делать», а 5 – «я активно это делаю».

Дизайн исследования. Тестирование гипотез предполагало следующие процедуры. Во-первых, была оценена значимость различий в ответах «намеревающихся» и «не намеревающихся» на вопросы, касающиеся социально-психологического капитала.

Во-вторых, протестирована значимость различий в социально-психологическом капитале между двумя группами респондентов - тех, кто открыл свой бизнес в течение года и тех, кто этого не сделал.

В-третьих, с использованием моделирования структурными уравнениями (Hoyle, 2012, Jöreskog, 1993) были протестированы гипотезы о влиянии социально-психологического капитала на воспринимаемый поведенческий

контроль и два остальных фактора, влияющих на поведенческое намерение (аттитюд и субъективные нормы).

Результаты исследования.

1. *Различия в социально-психологическом капитале между респондентами, «намеревающимися» и «не намеревающимися» открыть собственный бизнес.* Для проверки гипотезы 1 мы оценили статистическую значимость различий в показателях социально-психологического капитала в группах «намеревающихся» и «не намеревающихся». Для этого были рассчитаны медианные значения (значения срединных точек) и оценена значимость различий с использованием Z-теста Колмогорова-Смирнова.

В таблице 21 показано, что «намеревающиеся» имеют значительно более высокое медианное значение по всем вопросам, оценивающим ресурсы, доступные благодаря друзьям. Данная закономерность не прослеживается, когда оцениваются аналогичные ресурсы, доступные благодаря родственникам.

Таблица 21

Различия между «намеревающимися» и «не намеревающимися» в разных аспектах социально-психологического капитала

Социально-психологический капитал	Медиана (намеревающ иеся/ не намеревающи еся)	Z- статистика
Ресурсы доступные благодаря семье: <i>Сколько членов вашей семьи...</i>		
могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	1,03 / 0,90	1,069
могут помочь вам или другому члену вашей семьи найти работу?	1,04 / 0,72	1,524*
имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	0,44 / 0,32	,999
могут дать вам совет в финансовых вопросах?	0,80 / 0,58	1,313*
Ресурсы доступные благодаря друзьям: <i>Сколько человек из числа ваших друзей...</i>		
могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	1,6 / 1,0	1,888**

Продолжение Таблицы 21

могут помочь вам или другому члену вашей семьи найти работу?	1,6 / ,8	1,918***
имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	0,8 / 0,5	1,778**
могут дать вам совет в финансовых вопросах?	1,2 / 0,7	1,989***
Размер формальных сетей и число контактов с организациями внутри сети (5-балльная шкала): <i>Как часто вы участвуете в деятельности:</i>		
политических партий, профсоюзов, профессиональных ассоциаций?	1,2 / 1,1	1,090
спортивных или других организаций по интересам?	1,6 / 1,3	2,157***
гражданских ассоциаций, неправительственных организаций (NGOs)?	1,2 / 1,1	1,487*

Примечания

1 Медианное значение – значение срединных точек.

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

«Намеревающиеся» также с большей вероятностью участвуют в деятельности, связанной со спортом, или в деятельности других организаций по интересам, а также в работе гражданских ассоциаций и неправительственных организаций. Таким образом, гипотеза 1 частично подтверждается.

В таблице 22 (стр. 249) представлены средние и стандартные отклонения, а также порядок утверждений, которые измеряют планируемое поведение в соответствии с теорией планируемого поведения. Однако в данной таблице показаны ответы лишь первой группы респондентов – тех, кто намеревается начать собственный бизнес в ближайшие два года.

2. Реализация предпринимательских намерений и социальный капитал предпринимателей.

Гипотеза 2 состояла в том, что люди, которые действительно реализуют свои намерения по созданию бизнеса, имеют более высокий уровень социально-психологического капитала, чем те, кто не реализует данного намерения.

Описательные статистики утверждений (группа «намеревающихся»; N=269)

Формулировка утверждения	Сред- нее	Ст. откло- нение
УСТАНОВКА		
Насколько вероятно, что вы откроете собственный бизнес в ближайшие два года? (Абсолютно не согласен: -3-2-1 0 1 2 3 Абсолютно согласен).	0,94	1,54
Я собираюсь начать свой бизнес в ближайшие два года. (Абсолютно не согласен: -3-2-1 0 1 2 3 Абсолютно согласен).	1,29	1,58
НАМЕРЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ		
Есть ли у вас идея, которая может служить основой для открытия Вашего бизнеса? (5-балльная шкала)	3,26	1,21
Вы сейчас занимаетесь разработкой продукта/услуги? (5-балльная шкала)	2,80	1,33
В настоящий момент вы копите деньги для открытия своего бизнеса? (5-балльная шкала)	3,38	1,13
ВОСПРИНИМАЕМЫЙ ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ		
Для меня начать бизнес в течение ближайших двух лет – сложно/просто (Очень сложно: -3-2-1 0 1 2 3 Очень просто).	0,24	1,66
Начать бизнес в течение ближайших двух лет – это не в моих силах (Совершенно не согласен: -3-2-1 0 1 2 3 Совершенно согласен).	1,04	1,83
АТТИТЮДЫ		
Идея о том, чтобы начать собственный бизнес для меня... (Хорошая-3-2-1 0 1 2 3 Плохая)	2,04	1,12
Идея о том, чтобы начать собственный бизнес для меня... (Подходящая -3-2-1 0 1 2 3 Неподходящая)	2,00	1,14
СУБЪЕКТИВНЫЕ НОРМЫ		
Большинство людей, которые важны для меня, считают, что я должен начать собственный бизнес в течение ближайших двух лет (Совершенно не согласен: -3-2-1 0 1 2 3 Совершенно согласен).	1,39	1,45
Многие люди, которых я знаю, хотели бы начать свой бизнес в течение ближайших двух лет (Совершенно не согласен: -3-2-1 0 1 2 3 Совершенно согласен).	1,09	1,51

Для тестирования данной гипотезы мы использовали данные второй волны исследования. Если наше предположение о катализирующем эффекте социально-психологического капитала на предпринимательские намерения является верным, то социально-психологический капитал респондентов, которые открыли свой бизнес, должен быть выше, чем у тех респондентов, кто так и не открыл свой бизнес. Чтобы протестировать данную гипотезу, мы

сравнили социально-психологический капитал, используя U-критерий Манна-Уитни в двух группах (таблица 23, стр. 251) в связи с маленьким объёмом выборок.

В таблице 23 показано, что между группами респондентов нет значимых различий, касающихся ресурсов, доступных благодаря семье. Результаты, представленные в таблице 23, показывают, что гипотеза 2 частично подтверждается.

Действительно, все показатели социально-психологического капитала были значительно выше в группе респондентов, которые в следующем после опроса году реализовали своё намерение открыть бизнес. Полученные результаты показывают, что люди, которые имели намерение начать свой бизнес, имели более высокий уровень социально-психологического капитала, чем те, которые не имели такого намерения.

Кроме этого, социально-психологический капитал тех, кто действительно открыл свой бизнес год спустя, был значительно выше, чем у тех, кто так и не реализовал своего намерения. Следовательно, можно сделать вывод, что социально-психологический капитал связан с реализацией предпринимательских намерений и что этот капитал может выступать в роли катализатора реализации предпринимательских намерений.

Однако, остаётся вопрос относительно того, как реализуется катализирующая функция. Далее будут представлены результаты эмпирической проверки психологического механизма, посредством которого социально-психологический капитал влияет на предпринимательские намерения.

3. *Как социально-психологический капитал влияет на предпринимательские намерения?* Чтобы проверить гипотезу 3, а также выяснить, является ли влияние социального капитала на реализацию намерения и на само намерение полностью опосредованным аттитюдами,

нормами и воспринимаемым поведенческим контролем, мы используем метод моделирования структурными уравнениями.

Таблица 23

Различия по показателям социально-психологического капитала между респондентами, которые открыли и не открыли бизнес

Социально-психологический капитал	Медиана (открыли/ не открыли)	Манн-Уитни U
Социальные ресурсы доступные благодаря семье: <i>Сколько членов вашей семьи...</i>		
могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	0.73 / 0.97	2115.5
могут помочь вам или другому члену вашей семьи найти работу?	1.26 / 1.03	2189.0
имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	0.57 / 0.42	2121.0
могут дать вам совет в финансовых вопросах?	0.85 / 0.75	2129.0
Социальные ресурсы доступные благодаря друзьям: <i>Сколько человек из числа ваших друзей...</i>		
могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	2.17 / 1.42	1770.5**
могут помочь вам или другому члену вашей семьи найти работу?	2.30 / 1.74	1863.0*
имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	1.38 / 0.77	1734.0*
могут дать вам совет в финансовых вопросах?	1.83 / 1.14	1640.0**
Размер формальных сетей и число контактов с организациями внутри сети (5-балльная шкала): <i>Как часто вы участвуете в деятельности:</i>		
политических партий, профсоюзов, профессиональных ассоциаций?	1.28 / 1.15	2090.5*
спортивных или других организаций по интересам?	1.68 / 1.46	2083.5*
гражданских ассоциаций, неправительственных организаций (NGOs)?	1.29 / 1.12	2019.5*

Примечания

1 Медианное значение – значение срединных точек.

2 * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

Прежде всего, мы проверили, воспроизводится ли модель А. Айзена на российском примере. Кроме того, на первом этапе анализа мы преобразовали данную модель, основываясь на теории планируемого поведения и её прямых оценках (Ajzen, 1991; Fishbein, Ajzen, 2010) и добавили концепт «реализация

намерений» (Gollwitzer, 1999). «Реализация намерений» специфицирована в модели 2 и 3 как зависимый конструкт, который находится только под прямым влиянием намерения начать новый бизнес. Это связано с тем, что намерения представляют собой более общую тенденцию (Gollwitzer, 1999; Gollwitzer, Sheeran, 2006). Само намерение определяется тремя конструктами: поведенческим аттитюдом, субъективными нормами и воспринимаемым поведенческим контролем – в соответствии с тем, как это описывается в теории и подтверждается мета-анализом (Fishbein, Ajzen, 2010). При обработке данных использовалась процедура оценки максимального правдоподобия, доступная в 21 версии программы Amos (Arbuckle, 2010). На рис. 13 показано прямое влияние социально-психологического капитала на реализацию предпринимательских намерений (Модель 1). Оценки качества модели являются удовлетворительными ($\chi^2/df = 1,6$; CFI = 0,933; RMSEA = 0,054; PCLOSE = 0,340). Прямое влияние социально-психологического капитала является статистически незначимым. Тем не менее, из таблиц 21 и 23 видно, что респонденты, которые открыли свой бизнес, имели статистически более высокий уровень социально-психологического капитала, что подтверждает результаты предыдущих исследований. Таким образом, социально-психологический капитал оказывает лишь косвенное влияние на предпринимательские намерения.



Рис. 13. Прямое влияние социально-психологического капитала на предпринимательские намерения (модель 1)

Согласно гипотезе 3, основными медиаторами выступают аттитюды, субъективные нормы и воспринимаемый поведенческий контроль, которые оказывают влияние посредством намерений на реальное поведение.

На рисунке 14 представлена модель 2, построенная в соответствии с теорией планируемого поведения (Ajzen, 1991; Fishbein, Ajzen 2010) с дополнительным фактором «реализация намерения» (Gollwitzer, 1999).

Показатели качества модели 2 являются удовлетворительными ($\chi^2 / df = 2,1$; CFI = 0,961; RMSEA = 0,064; PCLOSE = 0,117). Как видно на рисунке 14, модель теории планируемого поведения подтверждается на российской выборке, за исключением субъективных норм, которые оказались не связанными с намерениями. Намерения оказали сильное положительное влияние на фактор «реализация намерений».

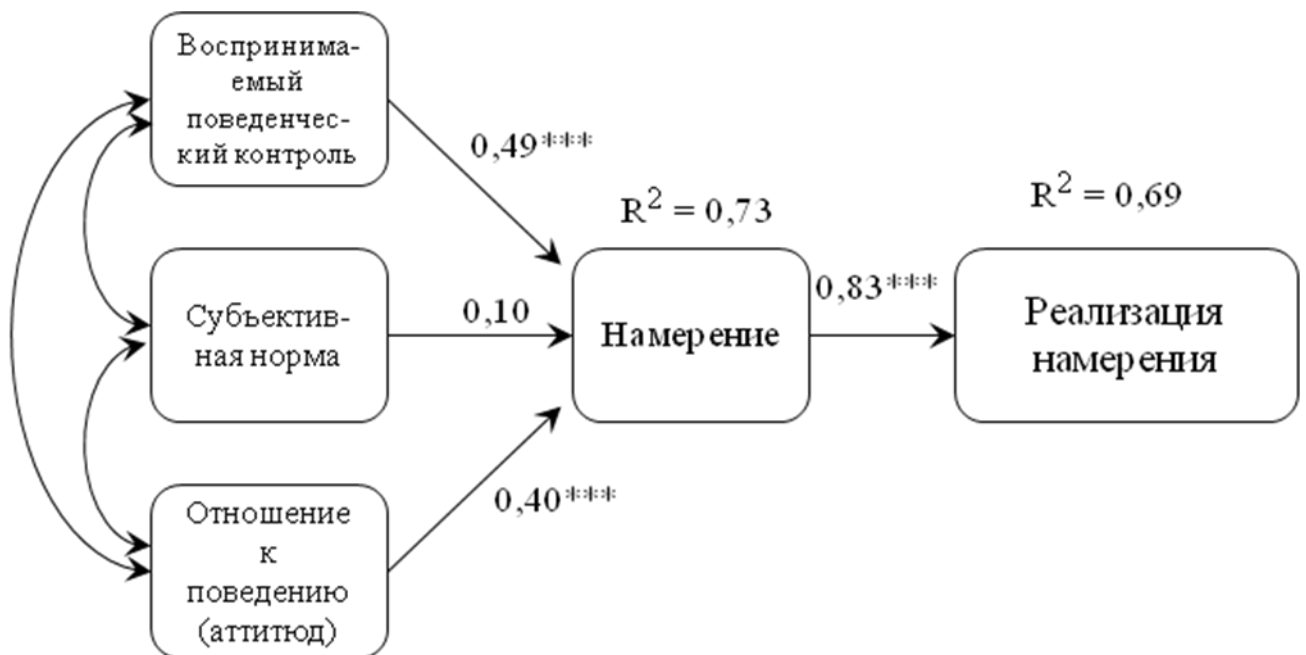


Рис. 14. Детерминанты реализации предпринимательских намерений (модель 2)

Примечания:

1 - Представлены только стандартизованные регрессионные коэффициенты.

2 - * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Данная модель объясняет 73% вариации намерений и 69% вариации реализации намерений.

На рисунке 15 представлена модель 3, которая описывает психологический механизм, объясняющий влияние социально-психологического капитала на предпринимательские намерения. Показатели качества модели 3 также являются удовлетворительными ($\chi^2 / df = 1,35$; CFI = 0,958; RMSEA = 0,039; PCLOSE = 0,950).

Как показано на рисунке 15, социально-психологический капитал оказывает статистически значимое влияние на аттитюды, субъективные нормы и воспринимаемый поведенческий контроль. Эти три фактора выступают в роли медиаторов между социально-психологическим капиталом и предпринимательским намерением, а также реализацией этого намерения.

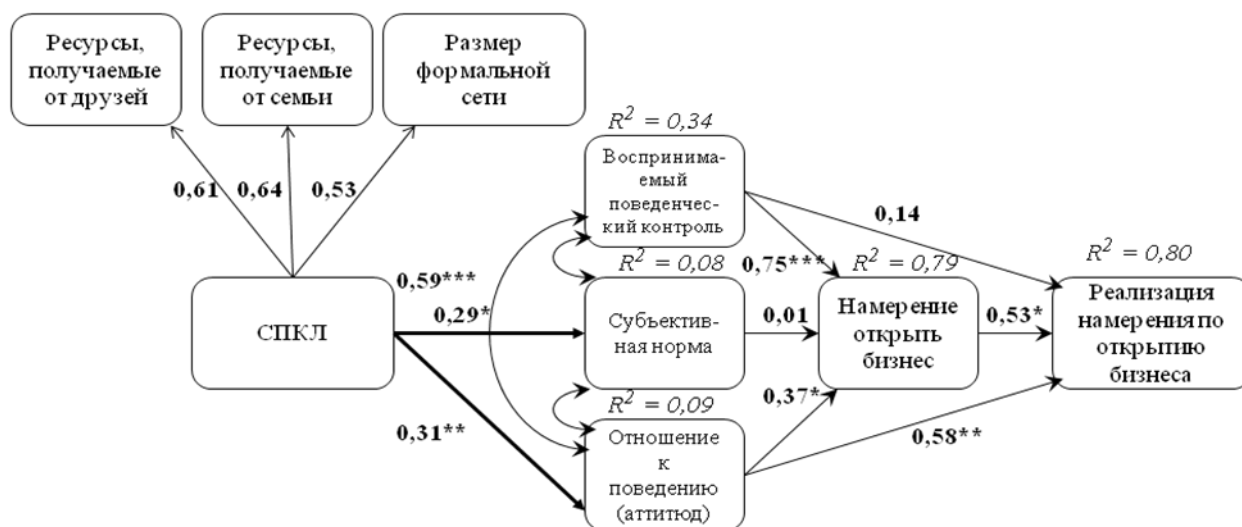


Рис. 15. Структурная модель влияния социально-психологического капитала на реализацию намерения (модель 3)

Примечания:

- 1 - Представлены только стандартизированные регрессионные коэффициенты.
- 2 - Прямое влияние субъективных норм на реализацию намерения незначимо.
- 3 - Прямое влияние социально-психологического капитала на намерение и на реализацию намерения незначимо.
- 4 - * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Когда мы оценивали прямое влияние аттитюдов, субъективных норм и воспринимаемого поведенческого контроля на реализацию намерения, только влияние аттитюдов оказалось статистически значимым. Таким образом, аттитюды влияют на реализацию намерения как напрямую, так и посредством самого намерения. Это противоречит нашей гипотезе о полной медиации, касающейся также влияния аттитюдов на реализацию намерений. Субъективные нормы, которые также находятся под влиянием социально-психологического капитала, не оказывают прямого влияния ни на предпринимательские намерения, ни на их реализацию. Воспринимаемый поведенческий контроль играет роль медиатора: он находится под сильным влиянием социально-психологического капитала, но при этом не оказывает прямого влияния на предпринимательские намерения. Он усиливает намерение и через это усиление влияет на реализацию предпринимательского намерения. Данная модель объясняет до 79% дисперсии намерения и до 80% дисперсии реализации намерений. Таким образом, гипотеза 3 подтверждается.

Полученные результаты демонстрируют, что воспринимаемый поведенческий контроль является медиатором между социально-психологическим капиталом и силой предпринимательского намерения. Аттитюды выступают частичным медиатором. Субъективные нормы зависят от социально-психологического капитала, однако не оказывают влияния на предпринимательские намерения и на их реализацию.

Таким образом, все гипотезы, представленные в данном исследовании, подтвердились. Продемонстрировано, что социально-психологический капитал играет роль катализатора, укрепляя воспринимаемый поведенческий контроль и повышая позитивные аттитюды относительно идеи открыть свой бизнес. Социально-психологический капитал оказывает статистически значимое влияние на субъективные нормы. Однако, как свидетельствуют полученные результаты, в России субъективные нормы не влияют на предпринимательские намерения. Полученные результаты подтверждают

гипотезы Фишбейна и Айзена, в соответствии с которыми каждый из трёх элементов теории планируемого поведения является значимым, хотя их значимость варьирует в зависимости от культурного контекста, поведенческого типа, специфики ситуации (Fishbein, Aizen, 2011). В нашем исследовании, таким образом, представлен интересный феномен – социально-психологический капитал связан с социальными нормами, однако эта связь не усиливает влияние субъективных норм на предпринимательские установки. Это предполагает, что для российских респондентов их аттитюды относительно открытия собственного бизнеса являются незначимыми. Данный феномен может быть связан с характеристиками российской культуры, унаследованными со времён советской эпохи, когда социальные аттитюды относительно предпринимательства были негативными. В связи с недостаточной силой связи субъективных норм и намерений, катализирующий эффект влияния социально-психологического капитала на предпринимательские намерения и их реализацию не подвержен влиянию субъективных норм.

Влияние социально-психологического капитала на аттитюды, возможно, происходит аналогично влиянию на воспринимаемый поведенческий контроль. Укрепление позитивного отношения индивида к идее открыть свой бизнес, вероятно, связано с чувством поддержки, которое обеспечивается социальной средой.

В проведенном исследовании обнаружена сильная связь между социально-психологическим капиталом и воспринимаемым поведенческим контролем. По сути, воспринимаемый поведенческий контроль вселяет уверенность в потенциальных предпринимателей, поощряя риск в случае необходимости. Открытие собственного бизнеса всегда является сложной задачей; социальная поддержка является важным ресурсом для преодоления этих трудностей. Н. Лин, М. Воелфел и С. Лайт (Lin et al., 1985) демонстрируют эффективность социальной поддержки в оказании индивиду

помощи по преодолению жизненных трудностей. Основываясь на теории социальных ресурсов, авторы операционализируют социальную поддержку как силу социальных связей индивида. Они обнаружили, что люди демонстрируют повышенный уровень депрессивных симптомов, если переживают значительное и нежелательное событие, но данный эффект сокращается, когда появляется помощь от сильных (а не слабых) связей. Таким образом, социальная поддержка может играть важную роль в обеспечении поддержки в кризисных жизненных ситуациях (Lin et al., 1985). Открытие бизнеса, несомненно, расценивается как важное событие в жизни человека.

В данном исследовании поддержка и её доступность были связаны с воспринимаемым поведенческим контролем через особые механизмы, которые могут быть объяснены через теорию по «буферному влиянию социальной поддержки», заимствованную из социальной психологии (Cohen, Wills, 1985; Fried, Tie, 1993). Это не обязательно означает, что предприниматели будут использовать свои социальные ресурсы; осознания доступности этих ресурсов достаточно для реализации «буферного влияния социальной поддержки» (Cohen, Hoberman, 1983). Соответственно, потенциальные предприниматели обретают чувство контроля и, как следствие, становятся более успешными в реальной жизни из-за повышения субъективного ощущения социальной поддержки от друзей и формальных социальных групп. При этом друзья или другие группы по интересам не обязательно в действительности оказывают эту поддержку потенциальным предпринимателям. Воспринимаемый поведенческий контроль, вероятно, повышает склонность к риску, что также необходимо для способности реализовывать свои предпринимательские намерения.

Результаты проведенного исследования также показывают, что социально-психологический капитал у людей, намеревающихся открыть свой бизнес, как правило, выше, чем у тех, кто не имеет такого намерения. Кроме

этого, он выше у людей, которые действительно реализовали своё намерение по сравнению с людьми, которые этого не сделали. *Конечно, социально-психологический капитал не является причиной начала бизнеса, но он может помочь тем людям, которые собираются открыть свой бизнес.* Социально-психологический капитал выполняет роль катализатора предпринимательских намерений.

В заключение приведём основные результаты проведенного исследования связи между социально-психологическим капиталом и предпринимательскими намерениями:

1. Социально-психологический капитал является фактором, который вносит свой вклад в бизнес-активность, что определяется тремя аспектами. Во-первых, респонденты, намеревающиеся открыть свой бизнес, имеют более высокий уровень социально-психологического капитала, чем соответствующая группа респондентов, у которых нет такого намерения. Во-вторых, мы обнаружили, что показатели социально-психологического капитала напрямую влияют на предпринимательские намерения и их реализацию. В-третьих, среди респондентов, которые намеревались открыть свой бизнес, те, кто обладает более высоким уровнем социально-психологического капитала, с большей вероятностью реализовали своё намерение год спустя. Таким образом, социально-психологический капитал выступает в роли катализатора предпринимательских намерений.

2. Социально-психологический капитал оказывает положительное влияние на воспринимаемый поведенческий контроль и аттитюды, активизирующие реализацию предпринимательских намерений. Таким образом, воспринимаемый поведенческий контроль и аттитюды служат медиаторами между социально-психологическим капиталом и предпринимательскими намерениями. Стоит отметить, что положительные аттитюды также оказывают прямое влияние на реализацию предпринимательских намерений.

3. Социально-психологический капитал оказывает положительное влияние на субъективные нормы. Однако, в выборке российских респондентов субъективные нормы не были связаны с предпринимательскими намерениями и с реализацией этих намерений.

Социально-психологический капитал в контексте этнокультурной гетерогенности

8.1. Кросскультурный анализ социально-психологического капитала

В многочисленных работах говорится о том, что культура или этническое разнообразие могут быть одним из ключевых факторов, обуславливающих неравномерность распределения социального капитала в обществе (Putnam, 2007; Bevelander, Pendakur, 2009).

Поскольку социально-психологический капитал личности служит основой для формирования социального капитала группы на групповом уровне, мы можем предположить, что социально-психологический капитал, равно как и социальный, у представителей различных культур может отличаться. В предыдущей главе было показано, что индивидуальные ценности взаимосвязаны с социально-психологическим капиталом представителей различных этнических групп, и данная связь носила различный характер у русских и чеченцев. Можно предположить, что и культурные ценности также могут служить катализатором для развития определенных компонентов социально-психологического капитала или, наоборот, накладывают ограничения на их формирование. Соответственно, можно предположить, что культура оказывает влияние на социально-психологический капитал, что может проявляться в различиях социального капитала у представителей разных этнических групп и культур. С опорой на данные рассуждения в нашем исследовании были выдвинуты следующие гипотезы.

Гипотеза 1. Социально-психологический капитал представителей различных культур отличается. Данная гипотеза проверялась на примере сопоставления русских и китайцев.

Гипотеза 2. Внутри поликультурного общества социально-психологический капитал распределен неравномерно – он разный у представителей различных этнических групп.

Таким образом, в настоящем исследовании оценка влияния культуры на социально-психологический капитал проводилась по двум направлениям.

1) Сопоставление социально-психологического капитала у представителей двух стран (русские и китайцы).

2) Сопоставление социально-психологического капитала представителей нескольких этнических групп России. Представители различных этнических групп объединены общей российской культурой и важно было понять, насколько значительным остается влияние этнической культуры на социально-психологический капитал в условиях единого, но поликультурного общества.

Рассмотрим результаты эмпирического кросскультурного исследования, целью которого было выявление различий в социально-психологическом капитале у представителей 2-х стран – России и Китая. В данном исследовании рассматривались кросскультурные различия в ресурсе психологических отношений личности, который она может использовать для вклада в интеграционные процессы в поликультурном обществе («интегрирующий» СПКЛ).

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

Китайцы отличаются от русских по выраженности блоков *культурных* ценностей (в методологии Ш.Шварца). На рисунке 16 графически представлены данные по культурным ценностям России и Китая в соответствии с теорией Ш.Шварца (Schwartz, 2004). На рисунке видно, что Россия превосходит Китай по ценностям «Равноправия», «Интеллектуальной

Автономии», «Аффективной автономии», «Принадлежности». Китай превосходит Россию по ценностям «Иерархии».



Рис. 16. Соотношение культурных ценностей в России и Китае

Социальный капитал, являющийся следствием социально-психологического капитала, связан с экономикой. Если предположить (основываясь на сравнительных данных Всемирного обзора ценностей о высоком уровне доверия китайцев), что социальный капитал китайцев выше, то и объективные показатели экономического развития у Китая должны быть выше, что успешно подтверждается статистическими данными. В Китае один из самых высоких в мире темпов прироста ВВП. По уровню ВВП китайская экономика занимает 2-е место в мире, после США. Конечно, важным фактором экономического развития Китая является дешевизна рабочей силы при ее высоком объеме. Однако, способность к интеграции, в основе которой лежат психологические отношения, в том числе и социально-психологический капитал, тоже имеет довольно важное значение. Конечно, социально-психологический капитал личности напрямую не связан с экономикой и

экономическим развитием. Однако он, согласно авторской концепции, является фактором формирования социального капитала на групповом уровне. А социальный капитал, в свою очередь, как подробно описано выше, имеет более явные связи с экономическим развитием, в частности с ВВП.

Исходя из того, что Китай отличается от России по доверию, культурным измерениям и показателям экономического развития, но при этом его объединяет схожее с Россией социалистическое прошлое, именно эта страна была выбрана для сравнительно-культурного исследования социально-психологического капитала. Выборка рассматриваемого исследования представлена в таблице 24.

Таблица 24

Состав выборки исследования кросскультурных различий социально-психологического капитала (русские и китайцы)

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

Выборка русских формировалась путем сбора эмпирических данных в трех регионах России – Москве, Северо-Кавказском федеральном округе, Республике Башкортостан. Китайцы опрашивались в г. Пекине. Выборки близки по возрастному составу, а также по роду деятельности испытуемых – большинство из них были студенты.

Методика исследования позволяла оценить компоненты «интегрирующего» социально-психологического капитала: доверие, толерантность к представителям аутгрупп и характеристики гражданской идентичности.

В таблице 25 приводятся средние значения компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала у русских и

китайцев и указана значимость различий между данными компонентами по Z-критерию Колмогорова-Смирнова. Для большей полноты картины приводятся отдельные значения по каждому из отдельных показателей, входящих в индекс общей толерантности.

Таблица 25

Различия социально-психологического капитала русских и китайцев

Показатели социально-психологического капитала	русские	китайцы
1. Выраженность гражданской идентичности	3,7	3,8
2. Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности	4,0***	3,0***
3. Межличностное доверие	2,5***	3,5***
4.1. Толерантность к этническим меньшинствам	3,3***	4,8***
4.2. Толерантность к людям иных вероисповеданий	3,5***	4,4***
4.3. Толерантность к инакомыслящим	3,5***	1,9***

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

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

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

Данные, приведенные в таблице 25, свидетельствуют о том, что существуют различия в выраженности различных показателей социально-психологического капитала у русских и китайцев. Рассмотрим каждый показатель по отдельности.

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

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

Сопоставление различных видов толерантности русских и китайцев позволяет заметить, что этот показатель социально-психологического капитала значительно отличается у русских и китайцев. Как видно из таблицы 25, толерантность к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий

выше у китайцев, а толерантность к инакомыслящим выше у русских. Причем, в средних значениях толерантности к инакомыслящим очень заметный разрыв - 1,9 балла у китайцев и 3,5 балла у русских.

Рассмотрим более подробно особенности различий в показателях СПКЛ русских и китайцев. Исследование показало, что межличностное доверие выше у китайских студентов. Тот факт, что доверие выше у китайцев, не является чем-то новым, такие результаты были получены в рамках исследований Мирового обзора ценностей (World Values Survey) (Inglehart, Baker, 2000). Новыми являются результаты оценки различий в характеристиках гражданской идентичности и толерантности к представителям иных групп. По выраженности гражданской идентичности между русскими и китайцами не выявлено достоверных различий, а что касается позитивности гражданской идентичности – то здесь более высокие показатели у русских.

Китайцы более толерантны к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий, то есть к представителям инокультурных групп. Русские продемонстрировали большую толерантность не к представителям инокультурных групп, а к представителям групп, обычно отвергаемых обществом – инакомыслящим.

Таким образом, получены данные, свидетельствующие на примере русских и китайцев, что культура оказывает влияние на социально-психологический капитал.

Однако результаты получены при сравнении представителей двух различных стран, которые довольно сильно отличаются по социокультурным характеристикам. В этой связи возникает следующий вопрос: сохранится ли подобный эффект в поликультурном обществе? Будут ли различия в социально-психологическом капитале представителей этнических групп, проживающих в одном государстве и «впитавших» сходные элементы общей

культуры? Для ответа на эти вопросы было проведено две серии кросскультурного исследования социально-психологического капитала.

Цель первой части кросскультурного исследования социально-психологического капитала состояла в выявлении и анализе различий в «интегрирующем» СПКЛ. Цель второй части исследования состояла в выявлении межкультурных различий в «консолидирующем» СПКЛ. Две серии данного исследования были проведены в разные временные интервалы, поэтому этнические составы выборок были различными.

В таблице 26 можно видеть этнический и демографический состав выборки исследования.

Таблица 26

Этнический состав выборки кросскультурного исследования
«интегрирующего» СПКЛ представителей этнических групп России

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

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

В первой серии кросскультурного исследования социально-психологического капитала оценивалось общее доверие, общая толерантность и характеристики гражданской идентичности личности. В данной серии рассматривалась не только толерантность к представителям иноэтнических групп, но и толерантность к представителям иных социальных категорий в целом, т.е. показатели по различным видам толерантности усреднялись, вычислялся общий индекс толерантности личности к «другим». Гражданская идентичность оценивалась по двум показателям: позитивность (позитивная эмоциональная окрашенность) и выраженность (Лебедева, Татарко, 2002а).

По каждому компоненту социально-психологического капитала в каждой этнической группе было подсчитано среднее значение. Эмпирические данные представлены на рисунке 17.

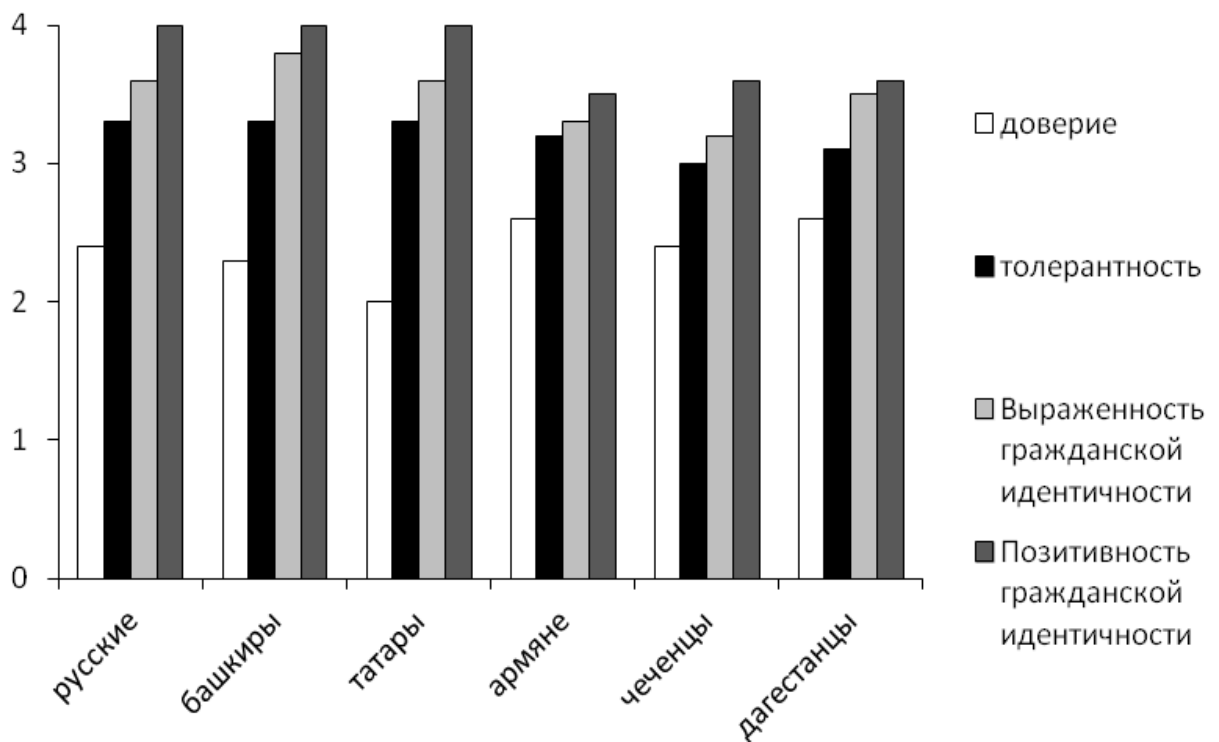


Рис. 17. Сопоставление компонентов «интегрирующего» СПКЛ по шести этническим группам

По показателям всех компонентов социально-психологического капитала наблюдаются различия между этническими группами (рисунок 17). Однако, прежде чем обсуждать данные различия, необходимо определить, насколько они статистически значимы. Использование Н-критерия Крускала–Уоллиса показывает, что все различия статистически значимы (таблица 27).

Таблица 27

Достоверность межэтнических различий компонентов
«интегрирующего» СПКЛ

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

Доверие. Самые низкие показатели по выборке имеет *доверие*. Эти данные не являются чем-то новым. Доверие россиян является низким, и это показано как в зарубежных исследованиях, так и во многих отечественных. Самое низкое доверие из всей выборке наблюдается у татар – 2 балла по 5-балльной шкале (рисунок 17), у остальных групп показатель доверия составляет около 2,5 баллов. Можно видеть, что показатели доверия у пяти из шести обследованных этнических групп россиян, значительно различающихся по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения Н-

критерия Крускала–Уоллиса показывает, что существуют достоверные различия в уровне общего доверия между этническими группами. Более высокие значения демонстрируют армяне, чеченцы и дагестанцы, а более низкие – татары, башкиры и русские. Нельзя сказать, что различия очень большие, тем не менее, они статистически значимы. В целом по выборке доминируют низкие значения доверия, однако у народов Кавказа они несколько выше, чем у русских, башкир и особенно татар.

Этническая толерантность. В исследовании рассматривалась общая этническая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие толерантность по отношению к представителям различных аутгрупп – иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, инакомыслящим. На рисунке 17 видно, что самая низкая общая толерантность у чеченцев и дагестанцев. Выявленные различия статистически значимы на уровне $p < 0,06$.

Можно предположить, что эти различия связаны с влиянием такой характеристики, как уровень традиционности культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, этническая толерантность может заметно отличаться. Более традиционные группы менее толерантны к представителям иных групп: этнических, конфессиональных. Соответственно, можно предположить, что одной из важнейших культурных характеристик среди тех, которые лежат в основе межэтнических различий в социально-психологическом капитале представителей различных этнических групп и социальном капитале различных обществ, является степень традиционности культурных ценностей.

Выраженность гражданской идентичности. Данный параметр имеет межгрупповые различия и можно отметить, что основное отличие заключается в том, что данный показатель, как и в случае с толерантностью, ниже у народов Кавказа – чеченцев, дагестанцев, армян; у русских, башкир, татар этот показатель выше.

Позитивность гражданской идентичности. Аналогичную закономерность можно отметить при рассмотрении позитивности гражданской идентичности. По этому параметру нет различий между жителями центральной России (русскими, башкирами и татарами), с одной стороны, и представителями народов Кавказа (чеченцами, армянами, дагестанцами) – с другой. Но между двумя этими группами народов наблюдается значительная разница по показателю валентности гражданской идентичности – позитивность гражданской (российской) идентичности народов Кавказа и Закавказья ниже. Межэтнические различия выраженности и позитивности гражданской идентичности являются статистически значимыми (таблица 27).

Таким образом, если обобщить данные, характеризующие социально-психологический капитал рассмотренных в исследовании этнических групп, то можно заметить следующую линию различий. *Доверие у народов Кавказа выше, а этническая толерантность и характеристики гражданской идентичности – ниже.* В этом кроется ловушка социально-психологического капитала, который выстраивается по этническому признаку. Такой социально-психологический капитал – позитивное явление для этнической группы, в окружении представителей которой проживает индивид, но для поликультурного общества его наличие может быть чревато сепаратистскими настроениями.

Когда рассматривается социально-психологический капитал жителей поликультурного общества, то недостаточно проводить оценку только одного показателя, например – доверия. Необходимо оценивать социально-психологический капитал, подходя к его измерению системно и включая в систему его параметров такие виды отношений, которые раскрывают, насколько представители той или иной этнической группы готовы участвовать в построении позитивных отношений не только внутри своей группы, но и в рамках всего поликультурного общества. Для поликультурного общества это, прежде всего, гражданская идентичность и уровень толерантности к

представителям аутгрупп (в том числе иноэтнических и иноконфессиональных).

Второе исследование. В данном исследовании приняли участие представители трех этнических групп: русские, чеченцы и дагестанцы. Представители всех этнических групп опрашивались в Северо-Кавказском федеральном округе для нивелирования межрегиональных различий. В таблице 28 представлены социально-демографические характеристики выборки.

Таблица 28

Этнический состав выборки кросскультурного исследования
«консолидирующего» СПКЛ представителей этнических групп России

Демографические характеристики	Русские	Чеченцы	Дагестанцы
<i>N</i>	291	166	261
<i>Пол (%)</i>			
Мужской	46	42,8	38,3
Женский	54	57,2	61,7
<i>Возраст</i>			
Среднее	38,50	37,67	36,43
Медиана	38,00	37,00	35,00
Стандартное отклонение	11,796	11,970	12,095
<i>Образование (%)</i>			
Среднее	8,6	27,7	29,5
Средне-специальное	43,3	51,2	43,7
Бакалавриат	13,1	0,6	2,7
Специалитет/магистратура	35,1	20,5	24,1

В соответствии с целью данной серии исследования оценивались показатели социально-психологического капитала, составляющие ресурс

социально-психологических отношений личности, который она может использовать для своих индивидуальных достижений. Это следующие показатели: ресурсы помощи, которые могут быть получены благодаря родственникам и включенность в деятельность различных организаций.

В таблице 29 приводятся модальные значения, демонстрирующие выраженность компонентов, входящих в «консолидирующий» СПКЛ у представителей трех этнических групп. Поскольку измерение производилось с помощью разных шкал, то предварительно была произведена стандартизация балла с последующим переводом в шкалу стенов.

Таблица 29

Сопоставление компонентов «консолидирующего» СПКЛ
трех этнических групп (модальные значения)

<i>Компоненты «консолидирующего» СПКЛ</i>	<i>русские</i>	<i>чеченцы</i>	<i>дагестанцы</i>
Помощь, которая может быть получена благодаря друзьям	3,98	5,2	3,98
Помощь, которая может быть получена благодаря родственникам	3,73	4,84	3,73
Включенность в деятельность различных сообществ	4,42	4,42	4,42

В целом значения компонентов «консолидирующего» СПКЛ у представителей всех трех этнических групп достаточно низки – все они находятся ниже срединного значения (5,5 стена). По включенности в деятельность различных сообществ и организаций не обнаружено статистически значимых различий. Различия выявлены только по показателям оценки помощи, которую респондент может получить благодаря родственникам и друзьям. Если между русскими и дагестанцами нет значимых различий и по этому показателю, то у чеченцев этот показатель заметно выше,

чем у русских и дагестанцев. Данное отличие является статистически значимым по Н-критерию на уровне $p < 0,01$. Это указывает на более высокую социальную сплоченность чеченцев. Если рассмотреть эти данные в сочетании с показателями по компонентам, входящим в структуру «интегрирующего» социально-психологического капитала, то можно увидеть, что чеченцы демонстрировали самый высокий уровень доверия окружающим, который сочетался с низкой гражданской идентичностью и этнической толерантностью. В сочетании с высокими показателями помощи и поддержки со стороны друзей и родственников это может быть проинтерпретировано как проявление традиционности данной этнической группы, т.е. социально-психологическим капиталом личности в этой этнической группе являются, прежде всего, отношения с достаточно близким кругом людей – друзьями, родственниками.

8.2. Влияние этнической гетерогенности регионов России на социально-психологический капитал их населения

В диссертации было показано, что социально-психологический капитал представителей различных этнических групп в поликультурном обществе различается. Уровень выраженности традиционных ценностей культуры отрицательно связан с социально-психологическим капиталом ее представителей. Таким образом, в поликультурном обществе социально-психологический капитал будет характеризоваться неравномерностью распределения. Однако, помимо культуры, на социально-психологический капитал также может оказывать влияние само культурное разнообразие государства. Основанием для такого предположения являются существующие в рамках теории социального капитала работы, посвященные рассмотрению влияния миграции и культурного разнообразия на социальный капитал (Putnam, 2007; Putnam, 2009; Gesthuizen, 2009; Tiemann et al., 2006). Для России вопрос о влиянии культурного разнообразия на социальный и социально-

психологический капитал имеет особую актуальность, поскольку Россия, будучи изначально поликультурным государством, является, согласно данным ООН, второй после США страной в мире по количеству приезжающих на ее территорию инокультурных мигрантов (о чем говорилось ранее). Обсуждая вопросы влияния этнического разнообразия и иммиграции на уровень интеграции обществ, Р. Патнэм (Putnam, 2009, р. 3) полагает, что иммиграция значительно замедляет интеграцию общества. Патнэм пишет, что этническое разнообразие разрушает социальный капитал, в частности, снижая доверие к правительству, социальную, волонтерскую активность граждан. Также в этнически разнообразных районах у человека уменьшается количество друзей (Putnam, 2007, р. 31). Основная идея Р. Патнэма заключается в том, что чем более этнически разнообразным является общество, тем меньше оказывается вокруг людей, с которыми индивид может себя идентифицировать, меньше людей доверяют друг другу, в результате чего связи между людьми ослабевают (Putnam, 2007, р.144).

Если принять точку зрения Р. Патнэма, можно предположить, что и на индивидуальном уровне мы обнаружим уменьшение доверия, гражданской идентичности, этнической толерантности, количества друзей, готовых оказать помощь и т.д. Работы Р. Патнэма дают основания для постулирования негативной связи между социально-психологическим капиталом и этнической гетерогенностью.

Хотя аргументы Р. Патнэма логичны, существуют вполне серьезные работы, в которых показаны факты, противоречащие данным Патнэма. В частности, в рамках эмпирических исследований, проведенных в Европе, авторы пришли к выводу, что не этническая гетерогенность, а различие в экономических условиях и истории развития демократии в европейских странах объясняют большую часть разнообразия социального капитала в Европе (Gesthuizen et al., 2009). Существуют работы, в которых показано, что продуктивность той или иной формы социального капитала в контексте

этнической гетерогенности меняется в зависимости от уровня ВВП (Tiemann et al., 2006; 2009). Более конкретно – этническая гомогенность общества является фактором, повышающим социальный капитал в обществах с низким уровнем ВВП. Это естественно, так как многие бедные страны находятся на этапе индустриализации, и для таких стран важно, чтобы люди имели одинаковые представления о правилах и нормах и, следовательно, работали слаженно. В то же время для обществ с высоким уровнем ВВП важной становится гетерогенность, так как она обеспечивает высокий потенциал креативности и инновативности общества. Дж. Джекобс (Jacobs, 1961, 1969) и Р. Флорида (Florida, 2002; Florida, Tingali, 2004) высказывают идеи, которые противоречат работам Р. Патнэма. Данные исследователи полагают, что чем выше разнообразие людей, идей, продуктов, процессов, которые человек может наблюдать вокруг себя, тем больше будет социальный капитал такого общества, т.е. насыщенность социальной среды в целом (а этническая гетерогенность – один из элементов этой среды) связана с более высоким социальным капиталом.

Связь гетерогенности общества с творческим, инновационным потенциалом этого общества была эмпирически доказана в нескольких исследованиях. Так, например, было проведено исследование, в котором рассматривалась роль разнородности социального капитала в структуре знаний предпринимателей об инновационном процессе (Xu, 2011). Рассматривались две характеристики структуры знаний: комплексность (информационно-процессуальная способность понять и учесть широкий набор переменных) и центрированность (способность отделить центральные, наиболее важные концепты от второстепенных). Было выявлено, что разнородность социального капитала позитивно влияет как на комплексность, так и на центрированность структуры знаний об инновациях (что в свою очередь отражается на эффективности предпринимательской деятельности) (Xu, 2011).

Таким образом, данные исследований связи этнической гетерогенности общества и его социального капитала довольно противоречивы – в одних работах говорится о негативной связи между этими факторами, а в других – либо о незначимом влиянии гетерогенности на социальный капитал, либо о ее позитивных эффектах. Основываясь на результатах этих исследований и переходя в своем анализе на индивидуальный уровень, мы можем высказать общую гипотезу, что *в России этническая гетерогенность различных регионов связана с социально-психологическим капиталом их населения.* Частные гипотезы не высказываются, поскольку полученные данные о связи социального капитала с этнокультурной гетерогенностью достаточно противоречивы и не дают достаточных оснований для предположений о том, какими могут быть по своей направленности взаимосвязи между отдельными компонентами социально-психологического капитала личности и этнокультурной гетерогенностью.

Для проверки выдвинутой гипотезы нам были необходимы два вида данных: показатели социально-психологического капитала в различных регионах России и показатели этнической гетерогенности (разнообразия) этих же регионов. В данном исследовании использовались два вида данных: результаты социально-психологического опроса (2012 года) и данные последней переписи населения (2010 года).

Социально-психологический опрос проводился в 2-х федеральных округах России – Северо-Кавказском и Центральном. К генеральной совокупности относилось население федеральных округов, проживающее в местах, предназначенных для постоянного размещения населения – жилых домах, общежитиях и т.п. в период проведения опроса (наличное население). Общий размер генеральной совокупности составляет 24,755 млн. человек в ЦФО и 5,812 млн. человек в СКФО³. В генеральную совокупность не включаются лица, временно находящиеся на территории ФО, а также

³ Данные Госкомстата РФ по последней переписи населения РФ 2010

институциональные поселения (военные части, места заключения, места временного проживания: гостиницы, дома отдыха, больницы и т.п.).

Используемые в исследовании федеральные округа отличаются наибольшей плотностью населения, наиболее высокой этнокультурной гетерогенностью и наиболее высокой контактностью представителей различных этнических групп. Именно высокая культурная мозаичность послужила основанием для включения их в нашу выборку. Каждый из округов делится на более мелкие административные единицы – республики и области. Наш опрос был проведен в 25 областях: Республика Дагестан, Карачаево-Черкесская Республика, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Северная Осетия-Алания, Ставропольский край, Калужская обл., Москва, Тверская обл., Московская обл., Рязанская обл., Владимирская обл., Смоленская обл., Ивановская обл., Воронежская обл., Белгородская обл., Курская обл., Ярославская обл., Липецкая обл., Костромская обл., Республика Ингушетия, Орловская обл., Тульская обл., Брянская обл., Тамбовская обл., Республика Чечня. Выборка была репрезентативной и включала 2061 респондента. *Социально-психологический капитал личности* оценивался способом, описанным в предыдущих главах настоящей работы.

Измерение уровня этнической гетерогенности в регионах России. Чтобы измерить уровень этнической гетерогенности в регионах, был подсчитан индекс этнического разнообразия (Ethnic Diversity Index) (Riazantsev et. al., 2013). Используя данные последней переписи населения (Всероссийская перепись населения, 2010 г.), мы вычислили долю каждой этнической группы во всех 25 областях, что можно проинтерпретировать как вероятность того, что случайно отобранный индивид имеет определённую этническую принадлежность:

$$P_{i,j} = \frac{\text{Pop}_{i,j}}{\sum_{j=1}^m \text{Pop}_i}$$

Где j - наименование региона, i – этническая группа в данном регионе, m – общее число регионов (25 областей), n – число этнических групп, зарегистрированных в регионе, $Pop_{i,j}$ – численность населения i -ой этнической группы в j -м регионе, $\sum_{i=1}^m Pop_i$ – численность населения i -ой этнической группы в России.

Затем мы возводим в квадрат данную вероятность (или умножаем её саму на себя). Это выражение показывает вероятность того, что два человека, отобранные случайно, будут принадлежать к данной этнической группе (Riazantsev et. al., 2013). Затем суммируем квадраты вероятностей для каждого региона и вычисляем итоговую вероятность того, что два случайно отобранных человека принадлежат к одной и той же этнической группе (в рамках одного региона). Наконец, вычитаем полученную вероятность из единицы, чтобы получить вероятность того, что два случайно отобранных человека принадлежат к разным этническим группам и умножаем на 100, чтобы получить значение индекса:

$$EDI_j = \left(1 - \sum_{i=1}^n P_{i,j}^2\right) * 100$$

Значение индекса может варьироваться от 0 (в этнически однородных областях, где разнообразие отсутствует) до 100 (в этнически разнообразных регионах, где наблюдается абсолютное разнообразие). Значение равное нулю означает, что в регионе представлена только одна этническая группа, значение равное 100 подразумевает, что два случайно отобранных человека имеют нулевую вероятность принадлежать к одной и той же этнической группе (Riazantsev, et. al., 2013 p. 19). Далее, опираясь на эту информацию, был подсчитан EDI для каждого региона на уровне группы и каждому респонденту было присвоено значение EDI в зависимости от места его жительства. Для обработки эмпирических данных использовалась процедура многоуровневого моделирования структурными уравнениями (Hoyle, 2012).

Данная процедура позволяет провести не только конфирматорный факторный анализ (Jöreskog, 1993) и моделирование при помощи структурных уравнений, но и оценить влияние макропоказателей на микропоказатели, т.е. влияние одних переменных на другие при условии того, что эти переменные находятся на разных уровнях анализа. В нашем случае макропеременная была представлена индексом этнического разнообразия, который был различным в разных регионах (характеристика региона), микропеременные были представлены показателями социально-психологического капитала личности (характеристики отдельных людей, проживающих в регионах). Для осуществления процедуры моделирования использовалась программа MPLUS (ЭМПЛАС) (Geiser, 2012). Визуально дизайн исследования представлен ниже на рисунке 18.

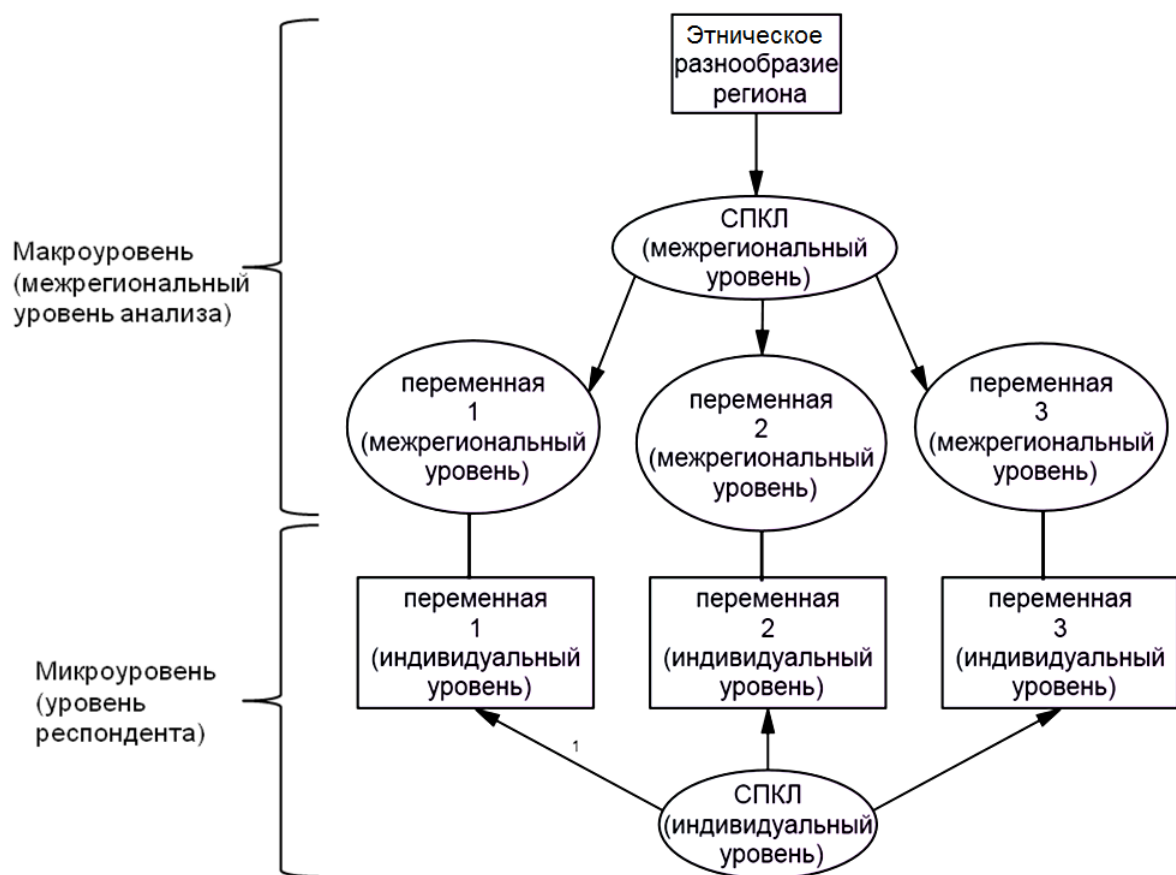


Рис. 18. Дизайн исследования влияния этнической гетерогенности региона на социально-психологический капитал

В таблице 30 представлены значения индекса этнического разнообразия (EDI) в тех регионах, в которых проводилось исследование. Наиболее этнически разнообразным регионом является Республика Дагестан, которая находится в Северо-Кавказском федеральном округе. Наименьшее культурное разнообразие имеет Чеченская Республика, которая также находится в Северо-Кавказском федеральном округе.

Таблица 30

Индекс этнического разнообразия для 25 регионов России, в которых проводилось исследование

№	Федеральная административная единица	Регион	Индекс этнического разнообразия
1	Республика Дагестан	СКФО	83,7
2	Республика Карачаево-Черкессия	СКФО	71,4
3	Республика Кабардино-Балкария	СКФО	60,7
4	Республика Северная Осетия-Алания	СКФО	53,8
5	Ставропольский край	СКФО	35,2
6	Калужская область	ЦФО	25,1
7	г. Москва	ЦФО	24,8
8	Тверская область	ЦФО	24,2
9	Московская область	ЦФО	22,8
10	Рязанская область	ЦФО	20,2
11	Владимирская область	ЦФО	19,5
12	Смоленская область	ЦФО	17,4
13	Ивановская область	ЦФО	17,3
14	Воронежская область	ЦФО	16,7
15	Белгородская область	ЦФО	15,7
16	Курская область	ЦФО	15,0
17	Ярославская область	ЦФО	14,8
18	Липецкая область	ЦФО	14,0
19	Костромская область	ЦФО	12,7
20	Республика Ингушетия	СКФО	12,4
21	Орловская область	ЦФО	11,6
22	Тульская область	ЦФО	11,3
23	Брянская область	ЦФО	10,3
24	Тамбовская область	ЦФО	9,7
25	Чеченская республика	СКФО	9,5

Из всех построенных моделей только в одной было обнаружено статистически значимое влияние этнической гетерогенности на один из компонентов СПКЛ - толерантность к этническому многообразию (табл. 31). Поэтому в диссертации приводится только одна модель.

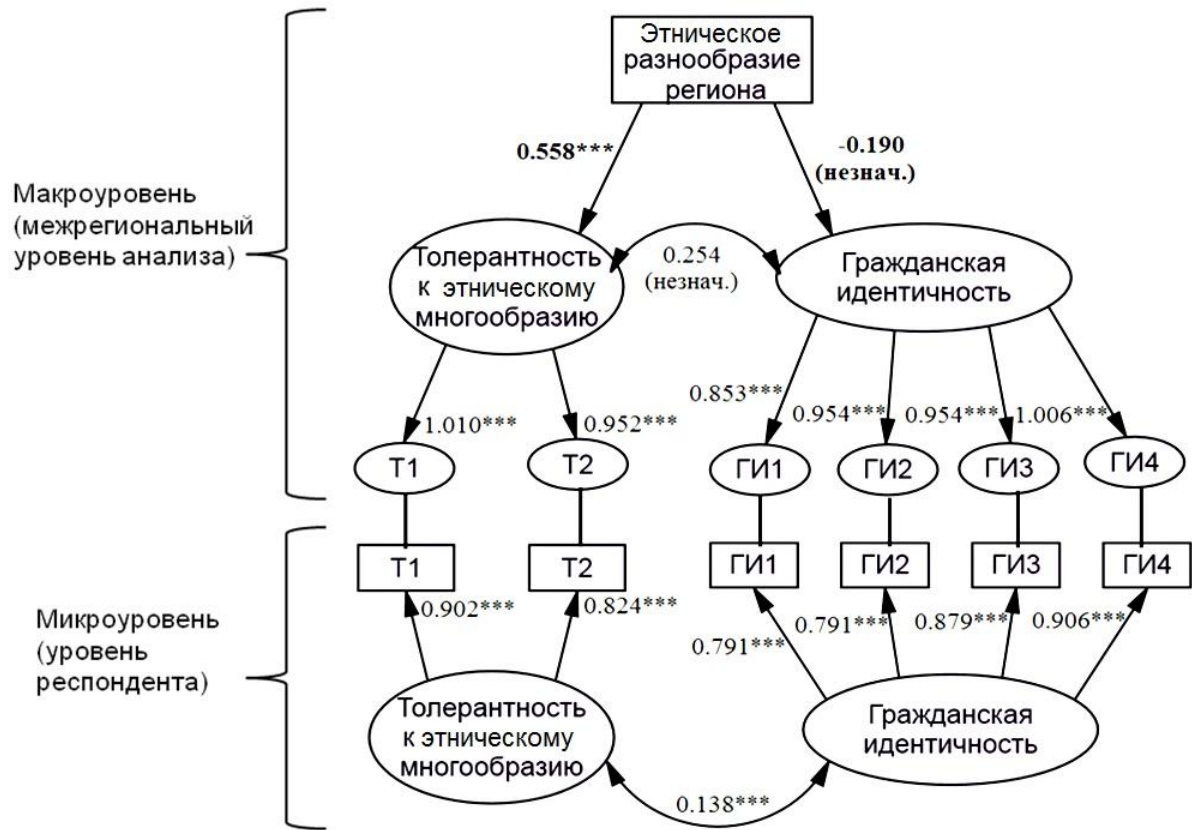
Таблица 31

Результаты многоуровневого анализа влияния этнической гетерогенности на позитивность гражданской идентичности и толерантность к этническому разнообразию

Индексы пригодности модели	Модель 2 (двухуровневый КФА)	
AIC	25579,678	
BIC	25771,097	
SRMR на одном уровне	0,011	
SRMR между уровнями	0,054	
CFA	0,991	
TLI	0,983	
RMSEA	0,042	
<i>Факторные нагрузки переменных, вошедших в фактор «Гражданская идентичность» (стандартизированные)</i>	На одном уровне	Между уровнями
«Я скорее предпочту быть гражданином только России, а не какой-либо другой страны»	0,791***	0,853***
«Я сильно ощущаю свою принадлежность к России»	0,862***	0,954***
«Я горжусь тем, что являюсь гражданином России»	0,879***	0,990***
«Для меня очень важно чувствовать свою принадлежность к России»	0,906***	1,006***
<i>Факторные нагрузки переменных, вошедших в фактор «Толерантность к этническому многообразию» (стандартизированные)</i>	На одном уровне	Между уровнями
«То, что вокруг живут люди разных национальностей, делает жизнь лучше»	0,902***	1,010***
«Я не против того, чтобы жить среди людей разных национальностей»	0,824***	0,952***
Корреляция гражданской идентичности и этнической толерантности	0,138***	0,254 (n.s.)
Регрессия (стандартизированная)		
Влияние этнической гетерогенности на гражданскую идентичность	-0,190 (незначимо)	
Влияние этнической гетерогенности на толерантность к этническому многообразию	0,558***	

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

Для большего удобства данные, приведенные в таблице 31, дополнительно представлены также в графической форме на рисунке 19.



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

Рис. 19. Графическая форма представления результатов многоуровневого анализа влияния этнической гетерогенности на позитивность гражданской идентичности и толерантность к этническому многообразию

В таблице 31 и на рисунке 19 приводятся результаты многоуровневого моделирования структурными уравнениями влияния этнической гетерогенности на два компонента социально-психологического капитала. В данном случае в качестве зависимых переменных рассматривались позитивность гражданской идентичности и толерантность к этническому многообразию. Как можно видеть в таблице 31, факторная структура имеет

хорошие статистические показатели. Позитивность гражданской идентичности слабо, но значимо и позитивно связана с толерантностью к этническому многообразию на индивидуальном уровне. На региональном уровне коэффициент выше, однако, связь статистически незначима.

Индекс этнического разнообразия отрицательно, но статистически незначимо связан с позитивностью гражданской идентичности ($\beta=-0,190$). Связь с этнической толерантностью позитивна и высокозначима ($\beta=0,558^{***}$). Результаты анализа влияния этнической гетерогенности на показатели социально-психологического капитала личности позволяют сказать, что она оказывает статистически значимое влияние только на один из них - на толерантность к этническому многообразию. Это влияние позитивное и достаточно сильное.

Почему этническое разнообразие не оказывает влияния на одни компоненты социально-психологического капитала и оказывает влияния на другие? С авторской точки зрения, влияние этнического разнообразия на социально-психологический капитал во многом определяется сопутствующими социальными и культурно-психологическими факторами, которые рассмотрены ниже.

1) История, длительность совместного проживания. По причине длительного совместного проживания этнических групп в поликультурных регионах России, происходит их взаимная адаптация и взаимное приспособление. Поэтому не было обнаружено отрицательной связи этнического разнообразия и обобщенного доверия, но была обнаружена его позитивная связь с этнической толерантностью. Многовековая история совместного проживания формирует естественным путем опыт построения межэтнических отношений, и взаимная толерантность – это один из механизмов взаимного приспособления и взаимного принятия.

2) Источники культурного многообразия. Практически все исследования, посвященные рассмотрению влияния культурного многообразия на доверие и

социально-политическую активность, проведены в странах, в которых культурное многообразие является результатом внешней миграции (США, Европейские страны, Австралия). Культурное разнообразие России имеет иные источники – оно сложилось исторически, и на протяжении веков все культуры, населяющие территорию России, сохранялись и развивались. Кроме этого, даже внешние мигранты являются выходцами из стран бывшего СССР, и культура России для них не является абсолютно чужой. Кроме того, они и местным населением не воспринимаются как абсолютно «чужие». Поэтому, вероятнее всего, является верной точка зрения Хугха (Hooghe et al., 2006) о том, что не этническое разнообразие само по себе, а приток большого количества мигрантов с иным менталитетом может снижать доверие и социальную сплоченность в обществе.

ГЛАВА 9

Ценностные ориентации и социально-психологический капитал личности: кросскультурный анализ

9.1. Влияние четырех ценностных оппозиций на «интегрирующий» социально-психологический капитал

Как было отмечено ранее, в уже существующих исследованиях рассматривался вопрос о связи групповых ценностей и социального капитала группы. Возможно, подобная связь есть и на индивидуальном уровне, и социально-психологический капитал личности также связан с ценностными ориентациями личности. Такое предположение вполне справедливо, поскольку ценностные ориентации направляют наше поведение, они определяют во многом наше отношение к окружающей действительности. Ценностные ориентации формируются в процессе социализации и во многом передаются от родителей к детям, следовательно, у представителей разных этнических групп будут доминировать различные ценности, которые будут по-своему оказывать влияние на социально-психологический капитал их личности.

При изучении вопроса о влиянии ценностей на социально-психологический капитал в качестве теоретико-методологических оснований мы обращаемся к концепции ценностей Ш.Шварца (Schwarz, 1992). Как отмечалось выше, Ш. Шварц разработал и обосновал культурно-универсальную ценностно-мотивационную структуру личности, выделив 10 блоков универсальных ценностей, которые он впоследствии объединил в 4 ценностные оппозиции: «Открытость изменениям» – «Сохранение» и «Самоутверждение» – «Выход за пределы собственного «Я».

Цель представленного ниже исследования состоит в том, чтобы оценить влияние индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал представителей различных этнических групп.

Объект исследования – детерминанты социально-психологического капитала личности.

Предмет исследования – наличие и особенности причинно-следственной связи между индивидуальными ценностными ориентациями и социально-психологическим капиталом в различных этнических группах.

Общая гипотеза исследования состоит в том, что ценности блока «Выход за пределы собственного «Я» (Универсализм и Благожелательность) позитивно связаны с первым измерением социально-психологического капитала личности (ресурс психологических отношений личности, который она может использовать для вклада в интеграционные процессы в поликультурном обществе), соответственно, ценности блока «Самоутверждение» (Гедонизм, Власть) будут иметь противоположный эффект.

Гипотеза является достаточно общей по причине того, что данное исследование носило скорее поисковый характер, важно было понять, во-первых, насколько существенным фактором являются индивидуальные ценностные ориентации для формирования социально-психологического капитала, во-вторых, насколько культурно-универсальными являются связи индивидуальных ценностей и социально-психологического капитала.

Необходимость учета культуры проистекает из того, что в различных культурах универсальные индивидуальные ценности распределены неодинаково (Magun, Rudnev, 2010). Данная тенденция еще больше усиливается, когда анализ идет на уровне ценностных оппозиций, т.е. когда ценности, имеющие логически общие характеристики, объединяются в группы, поэтому можно предположить, что ценности, усвоенные в процессе социализации и культурной трансмиссии, влияют на отношение человека к социуму, т.е. на социально-психологический капитал, лежащий в основании социального капитала. Кроме этого, культура также сама по себе влияет на социальный и на социально-психологический капитал. Есть исследования,

показывающие, что существует взаимосвязь культурных измерений (в частности, индивидуализма-коллективизма) с социальным капиталом (Allik, Reallo, 2004).

Участники исследования. Выборку составили представители трех этнических групп, проживающие в Северо-Кавказском федеральном округе России: русские, чеченцы и ингуши (см. таблицу 32).

Таблица 32

Характеристики выборки кросскультурного исследования взаимосвязи ценностей и СПКЛ

Этническая группа	N	Пол		Возраст (медиана)
		мужской	женский	
Русские	103	49	54	31,5
Чеченцы	105	39	65	24
Ингуши	109	54	55	23
Всего	317	142	174	

Включение в выборку представителей именно трех данных этнических групп имеет следующие причины:

1. Чеченцы и ингуши принадлежат к одной культурной группе вайнахов, сходны по культуре и, следовательно, имеют схожие ценности. Сопоставление результатов, полученных по данным группам, позволит оценить степень сходства во влиянии ценностей на социально-психологический капитал в этнических группах, имеющих общие культурные корни.

2. Русские достаточно сильно отличаются от вайнахов по своим культурным особенностям. Сопоставление результатов, полученных по данным этническим группам, позволит выявить универсальные и культурно-специфические тенденции во влиянии ценностей на социально-психологический капитал.

3. Опрос представителей трех данных этнических групп, проживающих в одном регионе, позволяет исключить влияние межрегиональных различий в качестве конкурирующего объяснения при анализе результатов, а как объяснительный фактор учитываются только межэтнические и межкультурные различия.

Методика исследования. Поскольку данное исследование носило поисковый характер, мы сконцентрировались на рассмотрении компонентов «интегрирующего» СПКЛ. Дополнительно в данном исследовании рассматривался воспринимаемый социально-психологический капитал – восприятие личностью распространенности в ее окружении отношений, которые составляют социально-психологический капитал.

1. «Интегрирующий» социально-психологический капитал личности.

1.1. Гражданская идентичность. В исследовании использовались три показателя гражданской идентичности:

а) «сила» гражданской идентичности (респонденту задавался вопрос «В какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства?», для ответа предлагалась 5-балльная шкала);

б) валентность (степень позитивности) гражданской идентичности. Задавался вопрос «Какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин своего государства (РФ)?» Варианты ответов (гордость, спокойная уверенность, никаких чувств, обида, униженность) при обработке кодировались по нарастающей от 1 до 5 баллов.

в) степень субъективной принадлежности к России оценивалась с помощью вопроса из ISSP (International social survey program): «Насколько сильно вы ощущаете свою принадлежность к России?». Для ответа респонденту предлагалась 4-балльная шкала.

1.2. Общий уровень доверия личности. Оценивался с помощью вопроса из «Всемирного обзора ценностей» (World values survey): «Считаете ли вы, что

большинству людей можно доверять?». Респондента просили выразить согласие в соответствии с 5-балльной шкалой.

1.3. Воспринимаемый социально-психологический капитал. Респонденту предлагалось с помощью 5-балльной шкалы оценить, насколько характерны для окружающих людей виды поведения, характеризующие сплоченность и взаимную поддержку (насколько для окружающих характерно доверять друг другу, вести себя уважительно друг по отношению к другу, относиться к окружающим как к равным).

2. Индивидуальные ценностные ориентации.

Опросник Шварца включает 57 ценностей, отобранных таким образом, чтобы представлять каждый описанный им тип ценностей. Респондента просят ответить, насколько для него характерна каждая из ценностей, руководствуясь шкалой от -1 до 7.

В соответствии с ключом рассчитывается средний балл по 10 шкалам, соответствующим 10 типам мотивации (или ценностям индивидуального уровня), выделенным Ш. Шварцем: «Власть», «Конформность», «Благожелательность», «Безопасность», «Традиция», «Универсализм», «Самостоятельность», «Стимуляция», «Гедонизм», «Достижение» (Schwartz, 1992).

Результаты исследования. Тестируемая модель и средние значения показателей. На рисунке 20 можно видеть тестируемую модель влияния ценностей на социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе. На первом шаге анализа проводился симультанный конфирматорный факторный анализ. Его результаты показали, что шкалы, используемые в исследовании, не обладают метрической инвариантностью для представителей трех этнических групп, поэтому дальнейшее моделирование проводилось отдельно для каждой этнической группы.

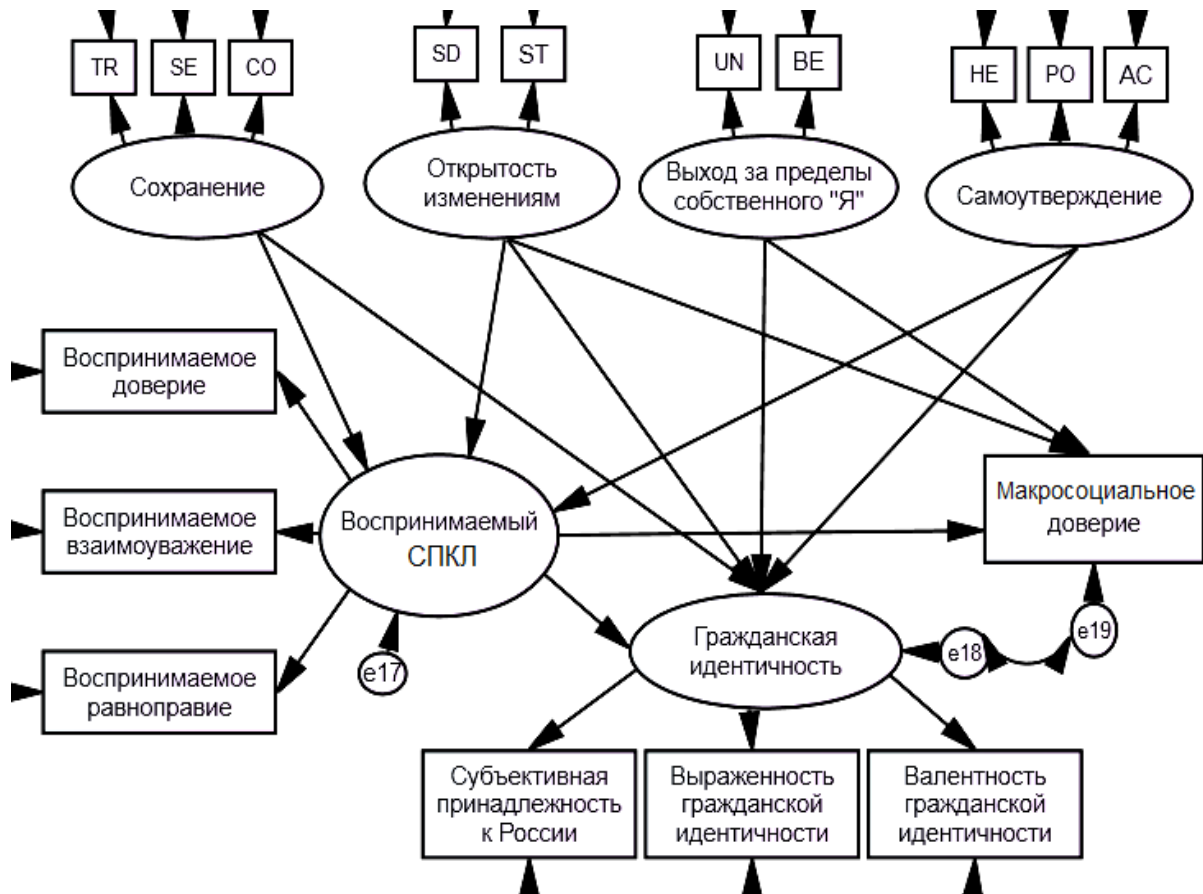


Рис. 20. Тестируемая модель влияния ценностей на социально-психологический капитал

В таблице 33 (стр. 291) приводятся дескриптивные статистики всех показателей, использовавшихся в исследовании по трем этническим группам.

Линейно-структурные модели, предсказывающие влияние индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал личности. С помощью моделирования структурными уравнениями была проверена гипотеза о влиянии индивидуальных ценностей на показатели социально-психологического капитала у представителей трех этнических групп, проживающих в одном регионе России. Использование индексов модификации моделей показало, что для достижения их качества, в них необходимо внести ряд изменений, поэтому далее финальные модели по своей структуре отличаются от гипотетической.

Средние значения и стандартные отклонения переменных

Переменные*	Русские		Чеченцы		Ингуши	
	М	SD	М	SD	М	SD
Безопасность	4,9	0,8	4,7	0,7	5,0	0,8
Конформность	4,5	0,7	4,7	0,9	4,6	0,9
Традиция	3,1	0,9	3,7	0,9	4,0	0,9
Благожелательность	4,5	0,9	4,6	0,8	4,7	0,8
Универсализм	4,0	0,8	4,1	0,6	4,1	0,7
Самостоятельность	4,1	0,7	3,9	0,8	3,9	0,8
Стимуляция	3,4	1,2	3,2	1,1	2,9	1,3
Гедонизм	2,9	1,4	2,8	1,4	2,2	1,7
Достижение	3,9	0,9	3,8	0,7	3,9	0,7
Власть	2,9	1,1	2,8	1,2	2,7	1,3
Воспринимаемое доверие	3,6	0,9	3,5	1,1	3,2	0,9
Воспринимаемое взаимопочтение	3,9	0,8	3,8	1,0	3,7	0,9
Воспринимаемое равноправие	3,7	0,8	3,6	1,1	3,5	1,0
Субъективная принадлежность к России (шкала 4-х балльная)	2,9	0,9	2,3	0,9	2,3	1,1
Выраженность гражданской идентичности	4,8	1,8	4,3	2,0	4,3	1,9
Позитивность гражданской идентичности	4,7	1,7	4,3	1,7	4,1	1,7
Доверие	3,3	1,5	3,6	1,9	3,2	1,7

*Все шкалы являются 5-балльными, кроме шкалы оценки субъективной принадлежности к России.

В таблице 34 приводятся характеристики качества моделей, а далее на рисунках 21, 22, 23 можно видеть графическое представление всех трех моделей.

На рисунке 21 показана взаимосвязь индивидуальных ценностей с компонентами «интегрирующего» СПКЛ в группе русских.

Таблица 34

Индексы качества структурных моделей, связи ценностей и социально-психологического капитала в трех этнических группах

Группа	χ^2	df	CFI	RMSEA	PCLOSE	N
Русские	45,7	36	0,98	0,04	0,54	103
Чеченцы	44,2	36	0,97	0,05	0,51	100
Ингуши	27,2	37	1,0	0,001	0,99	109

Данная модель претерпела ряд модификаций по сравнению с первоначальной. На этом и на приведенных ниже рисунках даны стандартизированные регрессионные коэффициенты и процент дисперсии зависимых переменных, объясняемых совокупным воздействием независимых.

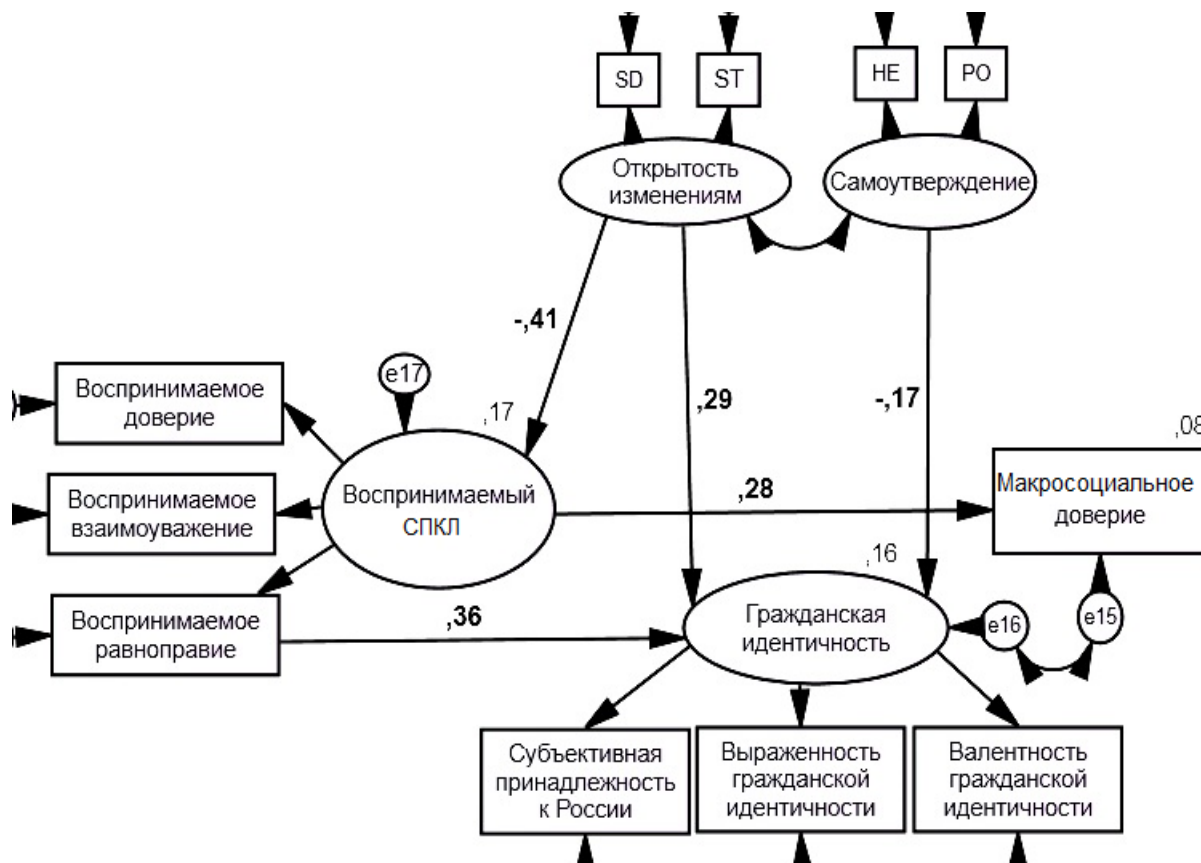


Рис. 21. Модель 1, предсказывающая влияние индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал русских

Структурная модель, представленная на рисунке 21, показывает, что в группе русских наилучшей предсказательной способностью по отношению к социально-психологическому капиталу обладают ценности группы «Открытости изменениям» (Самостоятельность и Стимуляция) и ценности «Самоутверждения» (Гедонизм и Власть). Заметим, что ценности Достижения пришлось удалить из блока ценностей «Самоутверждение», поскольку их наличие в данном блоке ухудшало качество модели. Воспринимаемый

социально-психологический капитал влияет на макросоциальное доверие и гражданскую идентичность. Однако, если на макросоциальное доверие воспринимаемый социально-психологический капитал влияет как целостная латентная переменная, то на гражданскую идентичность влияет только одна из его составляющих – «воспринимаемое равноправие».

На рисунке 22 представлена структурная модель влияния индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал в группе чеченцев. Можно видеть, что у чеченцев, как и у русских, только группы ценностей «Открытость изменениям» и «Самоутверждение» предсказывают социально-психологический капитал. Воспринимаемый социально-психологический капитал у чеченцев оказывает позитивное влияние на гражданскую (общероссийскую) идентичность.

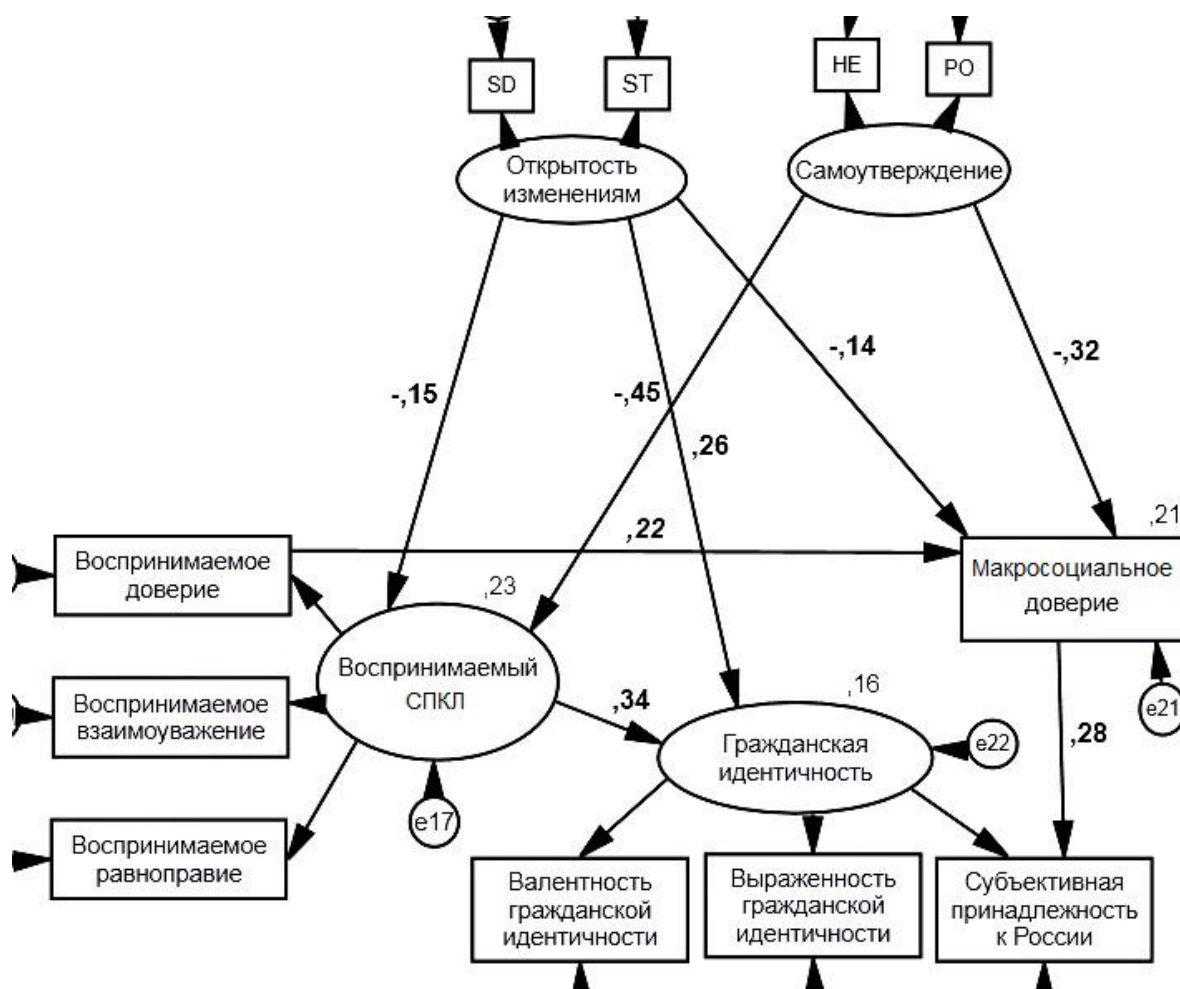


Рис. 22. Модель 2, предсказывающая влияние индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал чеченцев

На рисунке 23 представлена модель, характеризующая влияние индивидуальных ценностных ориентаций на социально-психологический капитал в группе ингушей. В данной этнической группе по сравнению с двумя предыдущими случаями взаимосвязь продемонстрировали противоположные полюса ценностных оппозиций – ценности «Сохранения» (Безопасность и Конформность) и ценности блока «Выход за пределы собственного «Я» (Универсализм и Благожелательность). Для повышения качества модели из состава блока «Сохранение» пришлось удалить ценности «Традиции».

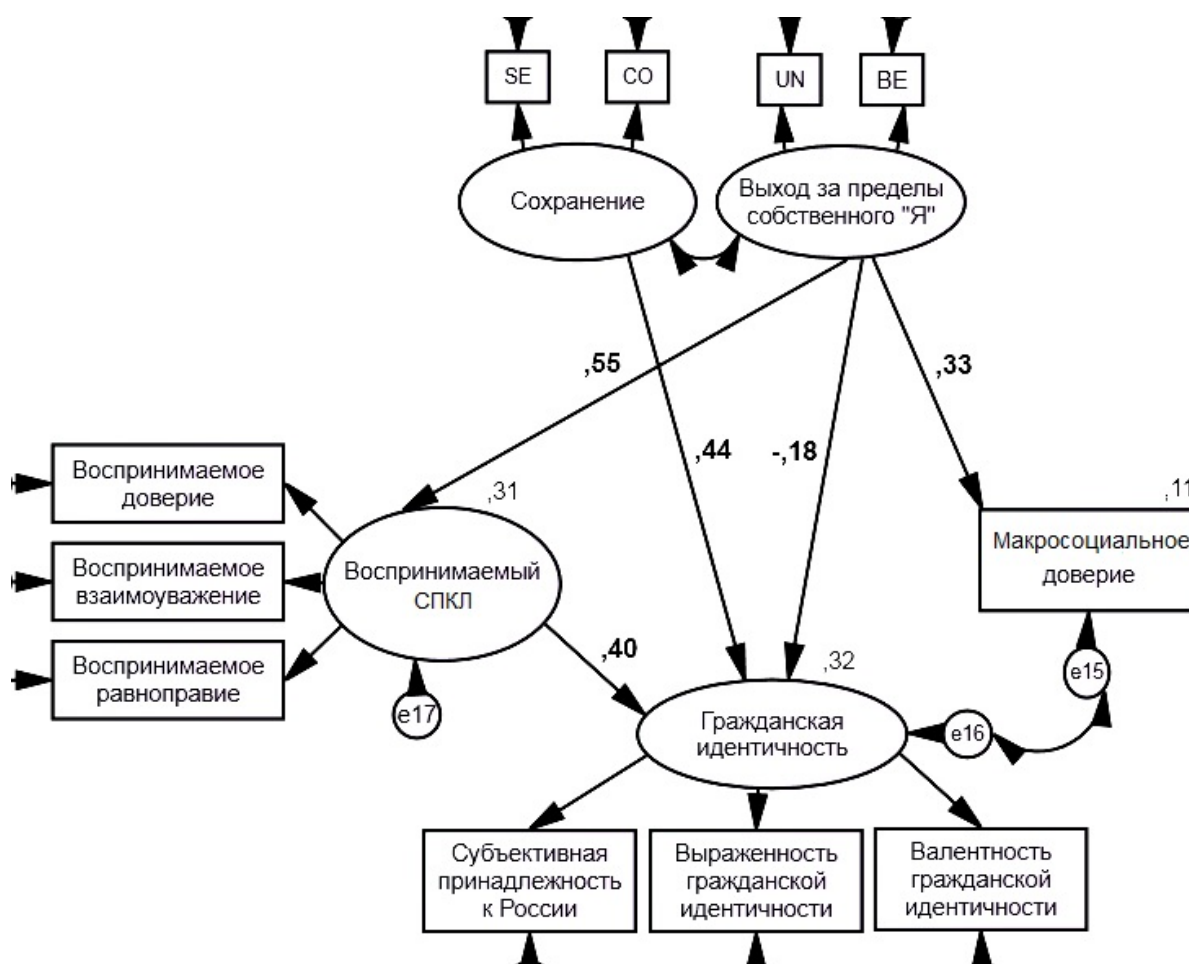


Рис. 23. Модель 3, предсказывающая влияние индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал ингушей

В группе ингушей воспринимаемый социально-психологический капитал не продемонстрировал предсказательную способность по отношению к макросоциальному доверию, но стандартизированный коэффициент регрессии, характеризующий влияние воспринимаемого социального капитала на гражданскую идентичность, довольно существенный.

Эмпирические данные этого исследования указывают на то, что на данном этапе рассмотрения проблемы можно констатировать три выявленных факта:

- 1) ценностные ориентации связаны с социально-психологическим капиталом (напомним, что в этом исследовании мы рассматривали только компоненты, входящие в структуру «интегрирующего» СПКЛ);
- 2) существуют ясные тенденции во влиянии ценностей на социально-психологический капитал;
- 3) существуют межкультурные различия влияния индивидуальных ценностей на социально-психологический капитал.

Межкультурные сходства связи ценностных ориентаций и социально-психологического капитала. Универсальным для русских и чеченцев оказалось влияние на воспринимаемый социально-психологический капитал и гражданскую идентичность группы ценностей «Открытость изменениям». Данная группа ценностей позитивно влияет на гражданскую идентичность и отрицательно – на воспринимаемый социально-психологический капитал. Таким образом, при высокой выраженности ценностей «Самостоятельности» и «Стимуляции» индивид более критично настроен по отношению к обществу, однако это не исключает его идентификации с обществом.

Межкультурные различия связи ценностных ориентаций и социально-психологического капитала. Различий во влиянии ценностей на социально-психологический капитал между этническими группами больше, чем сходств. Обращает на себя внимание тот факт, что в группе русских не

обнаружено влияния ценностей на общее доверие. У чеченцев группы ценностей «Самоутверждение» и «Открытость изменениям» демонстрируют отрицательную связь с доверием, т.е. в данной этнической группе ценности, отражающие стремление к доминированию над другими, могут препятствовать формированию такого важного компонента социально-психологического капитала, как доверие. В группе ингушей можно видеть реверсивное влияние – ценности группы «Выход за пределы собственного «Я» позитивно влияют на доверие другим людям. Таким образом, на примере данных этнических групп было получено три возможных варианта соотношения ценностей и доверия: а) связь может отсутствовать; б) ценности «Самоутверждения» могут иметь негативный эффект по отношению к доверию; в) ценности «Выхода за пределы собственного «Я» оказывают позитивное воздействие на общее доверие.

В выборке ингушей наибольшую предсказательную способность продемонстрировали ценности «Сохранения» и «Выхода за пределы собственного «Я». В данной этнической группе ценности «Сохранения» (Безопасность, Конформность) позитивно влияют на гражданскую (российскую) идентичность. Ценности «Выхода за пределы собственного «Я» (Универсализм, Благожелательность) предсказывают доверие и достаточно существенно (на 31%) - воспринимаемый социально-психологический капитал.

Роль индивидуальных ценностных ориентаций для формирования социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе. Что показало данное исследование и вносит ли оно ясность в понимание влияния ценностей на социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе? По этому поводу можно высказать несколько предположений (именно предположений), так как для их подтверждения требуется проведение дополнительного исследования на больших выборках и с большим количеством этнических групп.

Для формирования и функционирования социально-психологического капитала в поликультурном обществе структура ценностей должна быть сбалансирована. Поскольку социально-психологический капитал личности включает различные компоненты, то усиление какого-либо из блоков ценностных ориентаций личности может сказываться негативно на отдельных его компонентах. В частности, усиление в жизни личности роли ценностей «Самоутверждения» (Власть, Достижение, Гедонизм) будет негативно сказываться на доверии индивида.

Вероятно, ценности групп «Выход за пределы собственного «Я» и «Сохранение» в большей степени способствуют формированию позитивных отношений с окружающими, а значит, и формированию социально-психологического капитала, лежащего в основе капитала социального. Это ценности, способствующие устойчивости отношений внутри группы. Ценности групп «Открытость изменениям» и «Самоутверждение» являются базой развития личности, но находятся в конфронтации с установками на единство с группой. Тем не менее они важны для развития группы, поскольку индивиды с подобным «ценностным багажом» стимулируют изменения, инновации и «влекут» остальных за собой к достижениям.

Итак, данное исследование позволило прийти к трем выводам.

1. Индивидуальные ценностные ориентации оказывают определенное влияние на социально-психологический капитал личности. Доля дисперсии социально-психологического капитала, объясняемая индивидуальными ценностями, колеблется от 8 до 32% по разным показателям в разных этнических группах. Таким образом, влияние индивидуальных ценностных ориентаций на социально-психологический капитал не является решающим, но оно существенно.
2. Ценности «Выхода за пределы собственного «Я» оказывают позитивное влияние на «интегрирующий» СПКЛ – ресурс социально-психологических

отношений личности, который она может использовать для вклада в интеграционные процессы в поликультурном обществе.

3. Ценности «Открытости изменениям» позитивно влияют на гражданскую идентичность. Ценности «Сохранения» также демонстрируют позитивную связь с гражданской идентичностью.

9.2. Взаимосвязь ценностных ориентаций с «интегрирующим» и «консолидирующим» социально-психологическим капиталом в трех этнических группах

Разрабатывая теорию ценностей Ш. Шварц исходил из того, что они основываются на базовых условиях человеческого существования:

а) на потребностях организма; б) на стремлении к социальному взаимодействию; в) на потребности в групповой принадлежности. Девятнадцать ценностей в уточненной теории, которая была описана в первом разделе диссертации, основываются на этих условиях и соответствуют *функциональным потребностям*, определенным Ш. Шварцем (Schwartz, 1992, 2006) для базовых ценностей. Они фокусируются на: а) личной или социальной выгоде от результата, б) росте и саморазвитии или избегании тревожности и защите, в) открытости к изменениям или сохранении статуса-кво, г) направленности на собственное благо или благо других.

Можно предположить, что ценности регулируют использование социально-психологического капитала таким образом, чтобы удовлетворять эти потребности. Поэтому определенные виды ценностей будут связаны с релевантными им составляющими социально-психологического капитала. В частности, «интегрирующий» СПКЛ (ресурс социально-психологических отношений личности, который она может использовать для вклада в интеграционные процессы в поликультурном обществе) направлен на получение социальной выгоды от результата, на избегание тревожности и

защите, сохранение статуса-кво, а также направлен, прежде всего, на благо других. «Консолидирующий» СПКЛ (ресурс социально-психологических отношений личности, который она может использовать для своих индивидуальных достижений) позволяет удовлетворять потребности в личном росте и саморазвитии, а также направлен на собственное благо.

Следовательно, соответствующие компоненты социально-психологического капитала личности должны быть связаны с ценностями, которые ориентируют людей на удовлетворение соответствующих потребностей. В частности, ценности, которые ориентируют личность на согласие, сплоченность, взаимопомощь, будут позитивно связаны с «интегрирующим» СПКЛ. Таким образом, можно сформулировать следующую гипотезу исследования.

Гипотеза 1. «Интегрирующий» компонент СПКЛ позитивно связан с такими ценностями, как «Безопасность» (общественная), «Традиция», «Универсализм» (забота о других, забота о природе, толерантность), «Благожелательность» (забота и чувство долга).

Ценности, которые ориентируют личность на вклад в себя, в свои личные достижения, будут позитивно связаны с ресурсом социально-психологических отношений личности, который она может использовать для своих индивидуальных достижений («консолидирующий» СПКЛ). Соответственно, можно сформулировать вторую гипотезу.

Гипотеза 2. «Консолидирующий» компонент СПКЛ позитивно связан с такими ценностями, как «Самостоятельность» (мысли и поступки), «Стимуляция», «Гедонизм», «Достижения», «Власть».

Эти гипотезы отражают общую тенденцию, которая, по нашим предположениям, должна проявляться в связях социально-психологического капитала с ценностями. Поскольку в разных культурах ценности личности имеют разную выраженность и занимают различные места в ценностной иерархии, можно предположить, что не все связи социально-психологического

капитала личности с ценностями будут носить культурно-универсальный характер. Дополнительно в пользу данного суждения могут свидетельствовать результаты, которые были описаны в предыдущем параграфе: не все ценностные оппозиции демонстрировали сходное влияние на доверие и гражданскую идентичность русских, ингушей и чеченцев.

В представленном ниже исследовании приняли участие представители трех этнических групп: русские (N=300), дагестанцы (N=261) и чеченцы (N=166). Все респонденты опрошены в Северо-Кавказском федеральном округе.

Социально-психологический капитал личности оценивался в соответствии с построенной моделью, которая была описана выше. Далее показатели по каждому из семи компонентов стандартизировались и переводились в баллы, затем вычислялись средние значения «интегрирующего» и «консолидирующего» СПКЛ для каждого респондента, которые далее использовались в корреляционном анализе.

Для оценки индивидуальных ценностей использовался опросник PVQ-R. Это новый инструментарий, разработанный Ш. Шварцем для оценки 19 ценностей и адаптированный в России на репрезентативной выборке, включающей более чем 2000 респондентов (приложение 8). Данный инструментарий прошел проверку и адаптацию на базе Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований НИУ-ВШЭ.

Данные обрабатывались при помощи корреляционного анализа – вычислялся коэффициент корреляции Пирсона отдельно по каждой из трех этнических групп. Сначала оценивалась связь ценностей с «интегрирующим» компонентом, а затем – с «консолидирующим». Результаты корреляционного анализа представлены на рисунках 24 и 25. Для русских и дагестанцев коэффициенты по модулю выше 0,10 являются статистически значимыми. Для выборки чеченцев статистически значимыми являются коэффициенты по модулю выше 0,15.

Анализ взаимосвязей «интегрирующего» социально-психологического капитала личности с ценностями показывает, что в целом гипотеза 1 подтверждается. Важным итогом полученных результатов является то, что нельзя говорить о культурной универсальности полученных связей. Если у русских и дагестанцев направления связей ценностей с данной составляющей СПКЛ похожи, то у чеченцев конфигурация связей (см. рисунки 24 и 25) они заметно отличается. На графике, приведенном на рисунке 24, видно, что «интегрирующий» СПКЛ отрицательно связан с ценностями «Самостоятельности», «Стимуляции», «Гедонизма», «Власти». Положительная связь наблюдается у дагестанцев с ценностями личной «Безопасности», у русских и дагестанцев с ценностями общественной «Безопасности и ценностями «Традиции». У русских (за исключением «Скромности»), чеченцев и дагестанцев (за исключением ценности «Универсализм – толерантность») «интегрирующий» СПКЛ позитивно связан с ценностями «Конформизма» и «Универсализма» (забота о других, о природе и толерантность).

Ценности направляют наше поведение, ориентируя нас на достижение различных целей при помощи определенных средств. В данном случае целью является создание в поликультурном обществе благоприятной психологической атмосферы, а «интегрирующий» социально-психологический капитал личности является ее ресурсом, который она может использовать для этих целей. Если гипотетически, опираясь на теорию ценностей Ш. Шварца, рассматривать связь между ценностями и социально-психологическим капиталом как причинно-следственную, то можно увидеть, что у чеченцев ценности по-иному могут влиять на социально-психологический капитал, нежели у русских и дагестанцев. Точнее даже, это влияние во многом является *противоположным*.

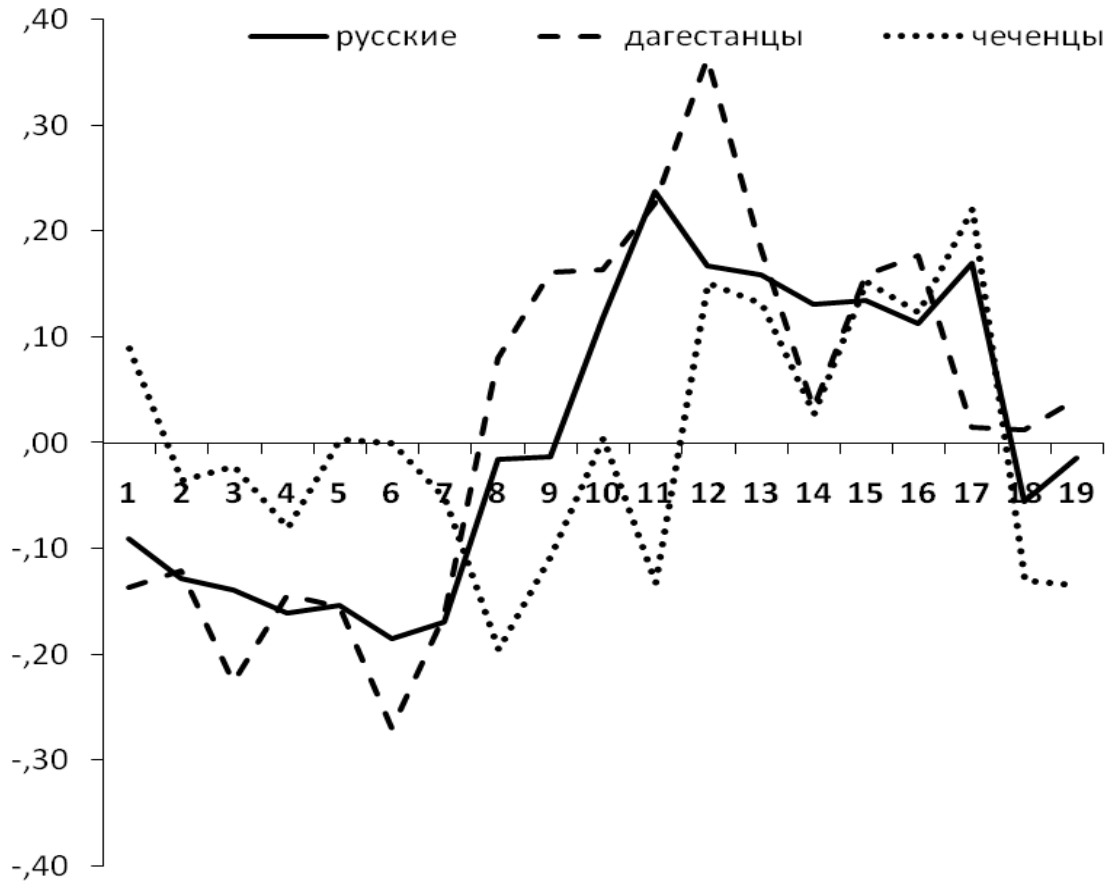


Рис. 24. Взаимосвязь ценностей и «интегрирующего» СПКЛ

Номера ценностей:

№	Ценность
1	Самостоятельность – Мысли
2	Самостоятельность – Поступки
3	Стимуляция
4	Гедонизм
5	Достижение
6	Власть – Доминирование
7	Власть – Ресурсы
8	Репутация
9	Безопасность – Личная
10	Безопасность – Общественная
11	Традиция
12	Конформизм – Правила
13	Конформизм – Межличностный
14	Скромность
15	Универсализм – Забота о других
16	Универсализм – Забота о природе
17	Универсализм – Толерантность
18	Благожелательность – Забота
19	Благожелательность – Чувство долга

Если у русских и дагестанцев ценности «Самостоятельности мысли» отрицательно связаны с «интегрирующим» СПКЛ, то у чеченцев – положительно. Наиболее логичным объяснением является то, что на фоне сепаратистских настроений в Чечне признание личностью важности интеграции с Россией возможно, только если оно имеет независимое, самостоятельное мышление. Подтверждает это предположение отрицательная связь «интегрирующего» СПКЛ с ценностями «Репутации» и личной «Безопасности», в то время как у русских такой связи нет, а у дагестанцев она положительная. Чеченцы, которые ориентированы на интеграцию с Россией, меньше заботятся о своей репутации среди представителей своего народа и о личной безопасности. Также иной, чем у русских и дагестанцев, паттерн связи демонстрируют у чеченцев ценности «Традиции». Если у русских и дагестанцев ценности «Традиции» позитивно связаны с «интегрирующим» СПКЛ, то у чеченцев связь отрицательная. Ориентация чеченцев на ценности «Традиции» сопряжена с низким доверием, слабой гражданской идентичностью и низкой этнической толерантностью.

Рассмотрим связи «консолидирующего» СПКЛ (ресурс социально-психологических отношений личности, который она может использовать для своих индивидуальных достижений) с индивидуальными ценностями. На графике, представленном на рисунке 25, можно видеть, что характер связей «консолидирующего» СПКЛ у русских и дагестанцев практически сходный и соответствует тому, что предполагалось в соответствии с гипотезой 2. Чеченцы же характеризуются несколько иным паттерном связей «консолидирующего» СПКЛ с индивидуальными ценностями.

У русских и дагестанцев, как и предполагалось, ресурс социально-психологических отношений личности, который она может использовать для своих индивидуальных достижений, позитивно связан с ценностями «Самостоятельности» (мысли и поступки), «Стимуляции», «Гедонизма», «Достижений», «Власти» (у дагестанцев).

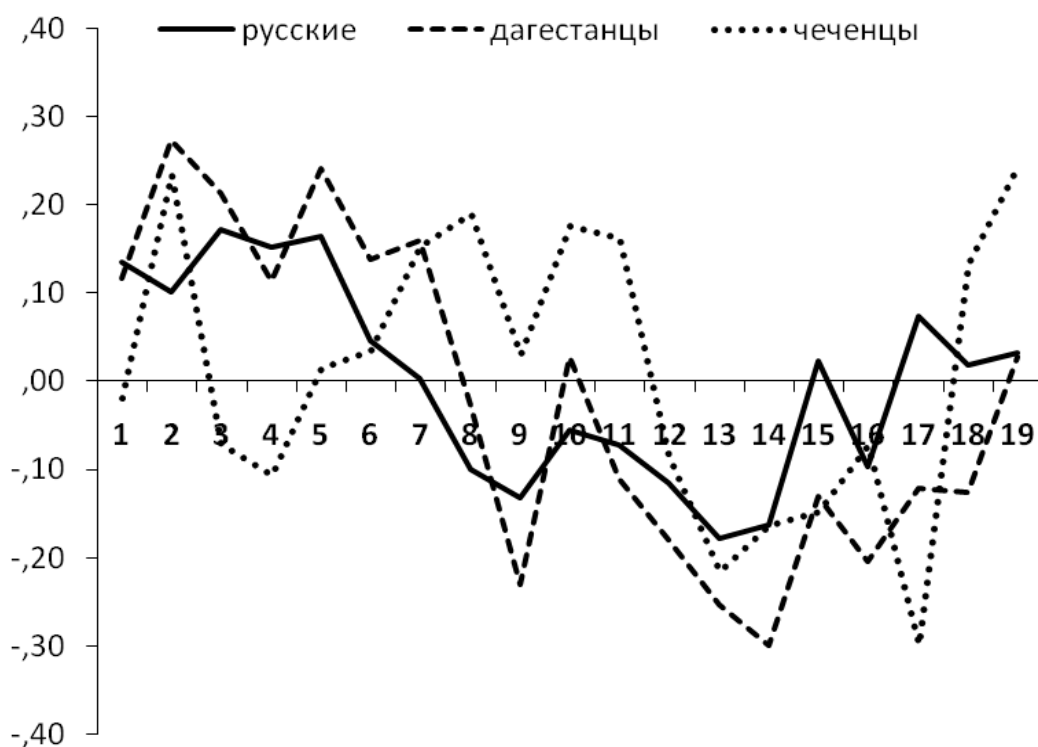


Рис. 25. Взаимосвязь ценностей и «консолидирующего» СПКЛ

Номера ценностей:

№	Ценность
1	Самостоятельность – Мысли
2	Самостоятельность – Поступки
3	Стимуляция
4	Гедонизм
5	Достижение
6	Власть – Доминирование
7	Власть – Ресурсы
8	Репутация
9	Безопасность – Личная
10	Безопасность – Общественная
11	Традиция
12	Конформизм – Правила
13	Конформизм – Межличностный
14	Скромность
15	Универсализм – Забота о других
16	Универсализм – Забота о природе
17	Универсализм – Толерантность
18	Благожелательность – Забота
19	Благожелательность – Чувство долга

Отрицательно «консолидирующий» СПКЛ русских и дагестанцев связан с ценностями личной «Безопасности», «Конформности» (включая чеченцев) и «Скромности», «Универсализм» и «Благожелательность» имеют очень неоднозначные связи с «консолидирующим» СПКЛ в двух данных группах. У дагестанцев и чеченцев все три вида «Универсализма» (забота о других, забота о природе и толерантность) демонстрируют отрицательные связи с ним. У русских «консолидирующий» СПКЛ имеет тенденцию к связи с ценностью «Универсализм – толерантность».

Обратим внимание на то, как связаны индивидуальные ценности с «консолидирующим» СПКЛ у чеченцев. Ресурс социально-психологических отношений, который чеченцы могут использовать для своих индивидуальных достижений, позитивно связан с ценностями «Самостоятельности» (поступки), «Власти» (ресурсы), «Безопасности» (общественная), «Традиции», «Благожелательности» (забота и чувство долга). Эти связи очерчивают очень явное различие, которое лежит между русскими и дагестанцами, с одной стороны, и чеченцами – с другой стороны. У русских и дагестанцев ресурс социально-психологических отношений, который можно использовать для своих индивидуальных достижений, опирается в большей степени на ценностные блоки «Самоутверждения» (Власть, Достижение, Гедонизм) и «Открытости изменениям» (Стимуляция, Самостоятельность), а у чеченцев – на ценностные блоки «Сохранения» (Безопасность, Традиция) и частично ценности блока «Выход за пределы «Я» (Благожелательность – забота и чувство долга) (Schwartz, Bilsky, 1990).

В заключение отметим один важный аспект результатов данного исследования. Как было показано ранее, высокими значениями «интегрирующего» СПКЛ среди чеченцев будут обладать те респонденты, которые характеризуются высокими значениями ценностей «Самостоятельности», низкими – «Репутации», личной «Безопасности» и «Традиции». Закономерно возникает вопрос: является ли для чеченца

капиталом этот ресурс, если обладание им может быть рискованным и создать дискомфорт при проживании в собственной культурной среде? Вероятно, что «интегрирующий» СПКЛ можно считать ресурсом личности, прежде всего, в тех регионах, в которых большинство населения в целом настроено на интеграцию в поликультурное общество. Низкие значения «интегрирующего» СПКЛ у населения республик могут гипотетически приводить к различным негативным социальным последствиям, если республика находится в составе поликультурного общества.

ГЛАВА 10. Субъективное благополучие и социально-психологический капитал личности

10.1 Кросскультурный анализ взаимосвязи компонентов «интегрирующего» социально-психологического капитала и субъективного благополучия личности

Одним из важных показателей качества жизни человека является его субъективное благополучие или удовлетворенность жизнью. Удовлетворенность или неудовлетворенность человека качеством жизни влияет на систему его отношений с государством и оценку экономической политики государства. Можно сказать, что субъективное восприятие личностью собственного благополучия является серьезным показателем экономического развития страны (Фоломеева, 2005).

Проблема субъективного благополучия имеет длительную историю изучения и исследуется рядом гуманитарных дисциплин: психологией, философией, социологией, экономикой и др. Каждая наука рассматривает определенный аспект данной проблемы, относящийся к сфере ее компетенции. В социологии и экономике исследователи, как правило, «сосредотачиваются на анализе средовых факторов субъективного благополучия индивида: преступности, доходах, качестве продуктов, доступности учреждений здравоохранения, степени (не)решенности социальных проблем, уровне образования и т. д.». Психология, прежде всего, сосредотачивает внимание на «аффективных структурных компонентах субъективного благополучия – эмоциональных ответах и ценностных переживаниях людей» (Хащенко, 2005а, с. 40). Субъективное благополучие – понятие, выражающее отношение человека к своей личности, жизни и процессам, имеющим большое значение для личности с точки зрения нормативных представлений о внешней и внутренней среде и характеризующееся ощущением удовлетворенности. Одно

из наиболее известных определений субъективного благополучия дал Е. Динер. С его точки зрения, субъективное благополучие отражает оценку человеком своей жизни и включает счастье, положительные эмоции и удовлетворенность жизнью. Он выделил различные уровни оценки качества жизни: уровень общей удовлетворенности жизнью, уровень удовлетворенности отдельными сферами жизнедеятельности (браком, учебой, работой) и уровень эмоциональной удовлетворенности (качество и частота испытываемых человеком эмоциональных состояний). Причем два данных компонента благополучия, несмотря на их взаимосвязь, являются относительно самостоятельными (Culture and subjective well-being, 2000; Diener et al., 2000).

В различных культурах люди имеют разные критерии благополучия. Субъективное благополучие может представлять некую степень, в которой люди разных обществ должны соответствовать ценностям, которые они считают значимыми. В этой связи существует понимание природы благополучия как результата оценки расхождений между ожиданиями и достижениями человека (Culture and subjective well-being, 2000).

В зарубежных исследованиях, касающихся проблемы благополучия, особое внимание уделяется субъективным составляющим этого феномена, индивидуальному ощущению, переживанию благополучия. Отечественные исследования благополучия больше ориентированы на выделение и описание объективных критериев качества жизни. Благополучие определяется как особый индикатор состояния общества, дающий представление о развитии общества и о том, как его члены относятся к реальности, в которой живут. Это связано с тем, что в отечественной науке качество жизни традиционно считалось социологической категорией, определение качества жизни связывалось с разработкой системы элементов этой категории, ее социальных индикаторов. Однако современные психологические исследования направлены на изучение психологических факторов качества жизни, определение

структуры и роли таких факторов, разработку системы показателей и выделение эталонов качества жизни (Фоломеева, 2005).

Таким образом, существует многообразие взглядов на проблему оценки субъективного благополучия, и в рамках различных подходов предлагаются разные индикаторы для оценки данного конструкта. При этом субъективное благополучие не является простой линейной суммой множества критериев и сильно зависит от личностных и культурных переменных. В данной связи возникает необходимость разработки модели благополучия, которая была бы способна максимально учитывать его объективную и субъективную стороны, а также позволять судить об общем психологическом здоровье личности. На наш взгляд, наиболее удачной в этом плане является модель психологического благополучия К. Рифф (Ryff, 1989; 1995; Ryff Keyes, 1995; Schmutte, Ryff, 1997), которая предложила *универсальную многокомпонентную модель психологического благополучия*. Она критиковала традиционные исследования по проблемам благополучия, которые фокусировали внимание на его эмоциональной стороне и, оценивая эмоции, не давали ясного ответа, *что значит быть психологически благополучным*; люди могут испытывать позитивные эмоции, но рассматривать свою жизнь как совершенно бессмысленную и бесцельную. Рифф настаивает на том, что психологическое благополучие может быть оценено в терминах самопринятия, личностного развития, наличия цели в жизни, позитивных отношений с другими, способности к управлению жизненной ситуацией и автономии. Рифф с соавт. (Ryff, Keyes, 1995) показали, что шестифакторная структура психологического благополучия хорошо объясняет их данные и, хотя сама структура идентична для разных возрастных групп, показатели некоторых шкал данной структуры могут варьировать в некоторых возрастных группах. В своих работах К. Рифф с соавт. (Ryff, Singer, 1998) предлагают рассматривать наличие цели в жизни и качество отношений с другими как основные черты психологического

благополучия человека, поскольку их распространение универсально, для большинства людей именно они являются наиболее важными.

Итак, К. Рифф ставит вопрос «Что значит быть благополучным с психологической точки зрения?» и на основании интеграции различных теорий, связанных с благополучием, предлагает обобщенную модель психологического благополучия, включающую шесть составляющих:

- 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.

В таблице 35 приводится характеристика позитивного и негативного полюсов по каждой из составляющих психологического благополучия (Ryff, Keyes, 1995).

И.А. Джидарьян (Джидарьян, 1997) сопоставляла показатели уровня субъективного благополучия россиян с аналогичными показателями, полученными в странах западной Европы. Было выявлено, что в России эти показатели были недостаточно высокими и значительно уступали данным, полученным в странах Западной Европы. Конечно, высокий процент несчастливых и неудовлетворенных жизнью людей в нашей стране по сравнению с западными было бы проще всего объяснить объективными факторами — низким уровнем жизни, моральным и духовным кризисом общества и т.д. Влияние объективных факторов на удовлетворенность жизнью действительно является существенным, но далеко не самым главным. Более того, для западных стран с высоким материальным достатком за последние 20–30 лет отмечается ослабление этого влияния.

Характеристики компонентов психологического благополучия в модели

К. Рифф (Ryff, Keyes, 1995, p. 727)

Компонент психол. благ.	Высокий балл	Низкий балл
Самопринятие	Обладает позитивным отношением к себе и своему прошлому; осознает и принимает разные стороны своего Я, включая как положительные, так и отрицательные качества	Неудовлетворен собой; разочарован своим прошлым; обеспокоен определенными личностными качествами; желает не быть тем, кем является
Позитивные отношения с другими	Получает удовлетворение от теплых, доверительных отношений с другими; заботится о благополучии других; способен к сильной эмпатии, привязанности и близости; понимает необходимость идти на уступки во взаимоотношениях	Недостаток близких, доверительных отношений с другими; ему трудно заботиться о других, быть теплым и открытым; изолирован и фрустрирован в межличностных отношениях; не стремится идти на компромисс для поддержания важных связей с другими
Автономия	Самоопределение и независимость; способен противостоять социальному давлению, мыслить и вести себя независимо; регулирует свое поведение; оценивает себя, исходя из личных стандартов	Озабочен ожиданиями и оценками других; при принятии важных решений опирается на суждения других; его мышление и поведение подвержено социальному давлению
Способность к управлению ситуацией	Обладает компетентностью в овладении средой; осуществляет разнообразные виды деятельности; способен выбирать или создавать подходящий контекст для реализации личных потребностей и ценностей	Трудно справляться с повседневными делами; чувствует, что неспособен улучшить или изменить окружающие обстоятельства; не осознает возможности, предоставляемые окружающей средой; отсутствует чувство контроля над внешним миром
Наличие цели в жизни	Имеет цели в жизни и чувство направленности; чувство осмысленности своего прошлого и настоящего; имеет убеждения, придающие жизни цель; у него есть основания и причины для того, чтобы жить	Нет чувства осмысленности жизни; недостаток целей, чувства направленности; не видит целей и в своем прошлом; отсутствуют воззрения и убеждения, придающие жизни смысл
Уровень личностного развития	Обладает чувством продолжающегося развития и реализации своего потенциала; видит свой рост и экспансию; открыт новому опыту; наблюдает все большее совершенствование себя и своего поведения с течением времени; изменения отражают все большее познание себя и эффективность	Чувство личностной стагнации; отсутствует ощущение улучшения и экспансии со временем; чувство скуки и незаинтересованности в жизни; чувствует себя неспособным приобретать новые установки и способы поведения

В среднем на долю объективных факторов, по данным ряда американских исследований, приходится не более 15% всех различий в субъективном благополучии (см.: Джидарьян, 1997).

Некоторые кросскультурные исследования, а также проводимые институтом Гэллага международные обзоры по разным странам и регионам (Россия ни в одном из них не представлена) не показывают значимых положительных корреляций между уровнем экономического благосостояния народов этих стран и ощущением счастья. Так, уже в 1976г. неожиданно для самих исследователей было обнаружено, что латиноамериканцы, живущие на грани нищеты, более счастливы, чем европейцы. В то же время среди европейских стран, входящих в Европейское экономическое сообщество, имеются существенные различия в субъективных показателях счастья. Выяснилось, например, что более всего удовлетворены своей жизнью бельгийцы, датчане и голландцы, в то время как у французов, итальянцев и немцев уровень удовлетворенности жизнью самый низкий (Джидарьян, 1997, с. 201).

В этой связи возникает вопрос: не связан ли социально-психологический капитал личности с ее психологическим благополучием или удовлетворенностью качеством жизни? Для такого предположения есть основания, поскольку, несмотря на рост доходов и объективного качества жизни, субъективное благополучие россиян не растет.

При этом Р. Инглхарт полагает, что негативная гражданская идентичность россиян, которая сформировалась после распада СССР и утраты нынешней Россией могущества прежней державы, не позволяет россиянам быть счастливыми. Гражданская идентичность, согласно авторской концепции, является одним из компонентов социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе. Если гипотеза Р. Инглхара верна, то мы должны обнаружить положительную связь выраженности и позитивности

гражданской идентичности и психологического благополучия личности. Однако гражданская идентичность является одним из компонентов «интегрирующего» СПКЛ, компоненты которого связаны между собой, поскольку это компоненты единого конструкта. Соответственно мы можем ожидать, что и другие компоненты «интегрирующего» СПКЛ, будут взаимосвязаны с психологическим благополучием личности.

Поскольку Россия является поликультурным обществом, то для достижения экологической валидности результатов, выявления универсалий и культурной специфики выдвинутая гипотеза проверялась в кросскультурном исследовании.

В данном исследовании в качестве показателей социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе рассматриваются следующие: доверие, этническая толерантность, выраженность гражданской идентичности и так же, как и в предыдущих исследованиях, воспринимаемый социально-психологический капитал (восприятие личностью отношений взаимной поддержки в обществе).

Цель исследования: кросскультурный анализ взаимосвязи социально-психологического капитала и психологического благополучия представителей различных этнических групп, проживающих в поликультурном обществе.

Методика. В выборку (таблица 36) вошли представители шести этнических групп, проживающих в различных регионах России: Северо-Кавказском федеральном округе, Москве, Республике Башкортостан. Общая численность данной выборки – 873 человека. Большая часть респондентов имеет высшее, либо незаконченное высшее образование. Русские опрашивались во всех трех данных регионах, чтобы нивелировать вариативность, создаваемую межрегиональными различиями.

Состав выборки исследования связи социально-психологического капитала и психологического благополучия личности

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

Инструментарий исследования. Для целей исследования разработана специальная анкета, включающая два основных блока психологических методик и вопросов.

БЛОК 1. Психологическое благополучие и удовлетворенность жизнью.

Для оценки психологического благополучия личности использовалась методика К. Рифф (Ryff, Keyes, 1995; см. приложение 6). Респонденту предлагались две 5-балльные шкалы с заданием оценить уровень удовлетворенности материальным благополучием и жизнью в целом.

БЛОК 2. Социально-психологический капитал личности.

1. *Общий уровень доверия личности.* Данный показатель является средним арифметическим ответов на два вопроса, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Вопросы заимствованы из опросника World Values Survey.

2. *Характеристики гражданской идентичности.* В исследовании по 5-балльной шкале оценивались две характеристики гражданской идентичности.

2.1. *«Сила» гражданской идентичности* («В какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства?»), для ответа предлагалась 5-балльная шкала).

2.2. *Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности.* Респондентам предлагался вопрос «Какие чувства вызывает у вас ощущение

того, что вы гражданин своего государства (РФ)?». Варианты ответов были следующими:

1) гордость; 2) спокойную уверенность; 3) никаких чувств; 4) обиду; 5) ущемленность, униженность.

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

3. *Толерантность к этническому многообразию.* Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое четырех вопросов, позволяющих оценить толерантность к представителям различных групп. Респонденту необходимо было по 5-балльной шкале отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям этнических меньшинств, иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящим.

4. *Воспринимаемый социально-психологический капитал.* Респонденту предлагалось по 5-балльной шкале оценить, насколько для окружающих характерно доверять друг другу; относиться к окружающим людям как к равным; быть готовым поделиться материальными вещами с нуждающимися и т.д. Всего предлагается шесть вариантов ответов. Далее рассчитывалось среднее арифметическое.

Результаты исследования. По каждому из показателей компонентов социально-психологического капитала были рассчитаны средние значения, которые представлены в таблице 37.

Из таблицы видно, что по показателям всех компонентов социально-психологического капитала наблюдаются различия между этническими группами. Однако прежде чем обсуждать данные различия, необходимо определить, насколько они статистически значимы. Использование Н-критерия Крускала–Уоллиса показывает, что все различия статистически значимы (таблица 37).

Кросскультурные различия социально-психологического капитала россиян

Показатели	Русские		Башкиры		Армяне		Дагестанцы		Чеченцы		Татары		К-W
	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	
Доверие (1–7)	3,4	1,6	3,2	1,6	3,5	1,6	3,5	1,5	3,4	1,6	2,8	1,5	9,6+
Толерантность (1–5)	3,3	0,6	3,3	0,6	3,2	0,6	3,1	0,6	3,0	0,6	3,3	0,6	16,3**
Выраженн. гражданской идентичности (1–5)	3,7	1,1	3,8	1,0	3,5	1,1	3,5	1,0	3,4	1,1	4,0	1,1	22,9**
Позитивн. гражданской Идентичности (1–5)	4,0	1,1	4,0	0,9	3,6	1,3	3,6	1,2	3,6	1,2	4,0	0,9	14,5**
Воспринимаемый с.-п. капитал (1–5)	3,7	0,6	3,7	0,6	3,6	0,6	3,6	0,6	3,7	0,6	3,6	0,6	2,7

Доверие. Самые низкие показатели по выборке имеет доверие. Эти данные не являются чем-то новым. Россияне не характеризуются высоким уровнем межличностного доверия, что было показано в проведенных ранее сравнительных исследованиях (Inglehart, Baker, 2000). Самое низкое доверие по всей выборке наблюдается у татар – 2,8 балла по 7-балльной шкале (таблица 37), в остальных выборках среденегрупповой показатель доверия – около 3,5 баллов. Таким образом, можно видеть, что показатели доверия у пяти из шести обследованных этнических групп россиян значительно различающихся по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения Н-критерия Крускала–Уоллиса показывает, что существуют достоверные различия между группами выборки. Это различие получено вследствие отличия показателей доверия у татар по сравнению с другими этническими группами, т.е. в пределах одного государства вряд ли мы сможем обнаружить группы, представители которых имеют очень низкий и очень

высокий уровень доверия, за некоторым исключением. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция к невысокому уровню доверия, которая в целом сохраняется независимо от культуры этнической группы.

Толерантность к этническому многообразию. В исследовании рассматривалась общая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие этническую толерантность – к представителям иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, представителям сексуальных меньшинств, инакомыслящим. В таблице 37 видно, что этническая толерантность ниже у чеченцев и дагестанцев, чем у представителей других этнических групп, входящих в выборку. Вероятнее всего, при оценке толерантности мы сталкиваемся с влиянием культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, этническая толерантность может заметно различаться. Более традиционные группы, как правило, менее толерантны к представителям иных групп.

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

Позитивность гражданской идентичности. Аналогичный тренд мы можем наблюдать при рассмотрении позитивности гражданской идентичности. По этому параметру оценки у русских, башкир и татар выше, чем у чеченцев, армян и дагестанцев. Между двумя этими кластерами

этнических групп наблюдается значительная разница – позитивность гражданской (российской) идентичности народов Кавказа и Закавказья ниже.

Таким образом, если проанализировать данные, характеризующие социально-психологический капитал рассмотренных в исследовании этнических групп, то можно заметить следующую линию различий. *Доверие у народов Кавказа выше, а этническая толерантность и характеристики гражданской идентичности ниже.* Вероятно, в этом кроется суть группового социально-психологического капитала, конструируемого по этническому признаку.

Если обобщить полученные результаты, то можно сказать, что сопоставление у представителей шести этнических групп показателей, соответствующих компонентам социально-психологического капитала, позволило обнаружить статистически значимые межэтнические различия. Например, самое низкое межличностное доверие было выявлено у татар, а самое высокое – у армян. Однако у армян очень низкая выраженность гражданской идентичности (российской), а у татар она очень высокая – практически как у русских. В дальнейшем мы увидим, что у различных этнических групп «работают», т.е. связаны с психологическим благополучием, именно те компоненты социально-психологического капитала, показатели которых у них наиболее выражены.

По показателю *воспринимаемого социально-психологического капитала* (ответ на вопрос, как люди оценивают доверие, взаимопомощь, взаимное уважение в обществе) – не обнаружено статистически значимых межэтнических различий.

Соотнесение шести этнических групп показателям психологического благополучия, удовлетворенности материальным положением и жизнью в целом (таблица 38) показало, что различия по уровню психологического благополучия невысоки, самые заметные – между русскими (у которых оно выше) и чеченцами (у которых оно ниже).

**Кросскультурные различия психологического благополучия и
удовлетворенности жизнью россиян**

Показатели	Русские		Башки- ры		Армяне		Дагес- танцы		Чеченцы		Татары		K-W
	м	σ	м	σ	м	σ	м	σ	м	σ	м	σ	
Удовлетворен- ность жизнью	3,9	0,9	4,1	0,9	3,5	1,0	3,7	1,0	3,5	1,1	4,1	0,9	50,1***
Удовлетворен- ность материальным благососто- янием	3,0	1,2	3,5	1,1	2,4	1,1	2,7	1,2	2,7	1,3	3,4	1,2	77,7***
1. Самопринятие	3,7	0,6	3,5	0,7	3,4	0,6	3,6	0,6	3,5	0,6	3,8	0,5	14,2**
2. Позитивные отношения с окружающими	3,6	0,4	3,6	0,7	3,6	0,6	3,6	0,6	3,5	0,7	3,5	0,6	4,4
3. Автономия	3,6	0,7	3,5	0,6	3,5	0,5	3,5	0,6	3,5	0,6	3,5	0,6	3,6
4. Способность к управлению ситуацией	3,3	0,7	3,4	0,7	3,2	0,6	3,2	0,7	3,2	0,7	3,3	0,7	15,0**
5. Наличие цели в жизни	3,2	0,4	3,3	0,6	3,1	0,6	3,1	0,6	3,1	0,6	3,2	0,6	7,4
6. Уровень личностного развития	4,0	0,9	3,7	0,6	3,9	0,6	4,0	0,6	3,8	0,6	3,8	0,7	38,0***
Психологи- ческое благополучие (общий индекс)	3,6	0,3	3,5	0,4	3,5	0,3	3,5	0,4	3,4	0,4	3,5	0,4	10,0*

Наиболее сильные различия наблюдаются по субъективным уровням удовлетворенности материальным благосостоянием и жизнью в целом. Самые высокие значения данных показателей демонстрируют народы Башкортостана – башкиры и татары, а самые низкие значения – народы Северо-Кавказского федерального округа – чеченцы, армяне, дагестанцы.

Возникает вопрос: что первично – психологическое благополучие человека, которое позволяет ему сформировать социально-психологический капитал, или социально-психологический капитал, который позволяет сформироваться психологическому благополучию?

Таблица 39

Взаимосвязь социально-психологического капитала и психологического благополучия с учетом направления связи (коэффициент D-Зоммера)

Этническая группа	Направленность связи психол. благополучия	Показатели социально-психологического капитала				
		Доверие	«Сила» гражд. идентичн.	Позитивн. гражд. идентичн.	Толерантность	Воспринимаемый СПКЛ
Русские	симметричная	0,16**	0,17***	0,22***		0,19***
	независимая	0,15**	0,15**	0,18***		0,18***
	зависимая	0,17**	0,20***	0,26***		0,20***
Башкиры	симметричная		0,14**			
	независимая		0,12**			
	зависимая		0,16**			
Армяне	симметричная				0,14*	
	независимая				0,14*	
	зависимая				0,15*	
Дагестанцы	симметричная		0,17*			0,27***
	независимая		0,15*			0,26***
	зависимая		0,19*			0,29***
Чеченцы	симметричная		0,23***			0,18*
	независимая		0,20***			0,17*
	зависимая		0,26***			0,19*
Татары	симметричная		0,27*			
	независимая		0,24*			
	зависимая		0,32*			

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

Как видно из таблицы 39, социально-психологический капитал позитивно связан с психологическим благополучием представителей различных этнических групп, проживающих в России. Величина связи, оцененная с помощью коэффициента D-Зоммера, становится больше, когда показатель психологического благополучия выступает в качестве зависимой переменной. Можно полагать, что психологическое благополучие представителей этнических групп является следствием социально-психологического капитала, а не наоборот. Не богатство и счастье формирует социально-психологический капитал, а социально-психологический капитал формирует богатство и

счастью. Социально-психологический капитал первичен по отношению к удовлетворенности жизнью.

Дальнейшее изучение взаимосвязи социально-психологического капитала с показателями психологического благополучия проводилось с двух точек зрения:

- по показателям всей выборки, смешанной по этническому признаку;
- по показателям отдельных этнических групп.

Таблица 40

Взаимосвязь «интегрирующего» СПКЛ и субъективного благополучия - вся выборка (n=873, коэффициент R-Спирмена)

Показатели субъективного благополучия	Доверие	«Сила» гражд. идентичн.	Позитивн. гражд. идентичн.	Толерантность	Воспринимаемый СПКЛ
Самопринятие	0,10 [*]	0,12 ^{**}	0,10 [*]		0,10 [*]
позитивные отношения с другими	0,15 ^{**}	0,11 ^{**}	0,11 ^{**}	0,12 [*]	0,17 ^{**}
Автономия		0,11 ^{**}	0,12 ^{**}		0,13 ^{**}
Способность к управлению ситуацией	0,10 [*]	0,20 ^{**}	0,20 ^{**}	0,13 ^{**}	0,15 ^{**}
Наличие цели в жизни		0,10 ^{**}	0,10 [*]		0,11 [*]
Уровень личностного развития		0,10 [*]			0,15 ^{**}
Психологическое благополучие	0,11 ^{**}	0,22 ^{**}	0,17 ^{**}	0,12 ^{**}	0,20 ^{**}
Удовлетворенность жизнью	0,11 ^{**}	0,20 ^{**}	0,14 ^{**}	0,10 [*]	0,17 ^{**}
Удовлетворенность материальным благополучием	0,10 [*]	0,21 ^{**}	0,16 ^{**}	0,10 ^{**}	0,15 ^{**}

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

Проведенный на общей, смешанной по этническому признаку выборке корреляционный анализ показателей социально-психологического капитала с шестью показателями психологического благополучия, его общим индексом, а также шкалами удовлетворенности жизнью и материальным благосостоянием

позволил обнаружить, что наибольшее количество связей с психологическим благополучием демонстрируют характеристики гражданской идентичности – выраженности и позитивности, а также воспринимаемый социально-психологический капитал общества, окружения (табл. 40).

Таким образом, можно заключить, что позитивное восприятие социума и ощущение собственной принадлежности к нему напрямую связаны с внутренним самочувствием, т.е. благополучием индивида. Эти результаты вполне ожидаемы и согласуются, например, с теорией социальной идентичности (Tajfel, 1982), в соответствии с которой позитивная социальная идентичность – это фундаментальная потребность личности. Другие компоненты социально-психологического капитала личности – доверие и этническая толерантность – тоже положительно связаны с психологическим благополучием личности и ее удовлетворенностью жизнью, но связей не столь много, как в случае с гражданской идентичностью. Таким образом, социально-психологический капитал неотделим от позитивной гражданской идентичности представителей общества. Следовательно, работа по формированию социально-психологического капитала в России должна быть в значительной мере направлена на формирование позитивной гражданской идентичности населения.

Анализ взаимосвязи компонентов структуры социально-психологического капитала с показателями психологического благополучия отдельно по каждой из этнических групп, показал, что у представителей различных этнических групп с психологическим благополучием связаны разные компоненты социально-психологического капитала (табл. 41).

У армян с психологическим благополучием связано только макросоциальное *доверие*. Армяне являются единственной этнической группой, у которой *этническая толерантность* коррелирует с психологическим благополучием.

Взаимосвязь «интегрирующего» СПКЛ и субъективного благополучия (6 этнических групп по отдельности)

Показатели субъективного благополучия	Доверие	Позитивн. гражд. идентичн.	«Сила» гражд. идентичн.	Толерантность	Воспр. СПКЛ
Самопринятие (компонент ПБ)		+Д	+Р +Д		+Р+Д+Ч
Позитивные отношения с другими (компонент ПБ)	+Р+Б+Ч	+Р	+Р	+А	+Р +Б +Д
Автономия (компонент ПБ)		+Т	+Р	+А	+Р +Ч
Способность к управлению ситуацией (компонент ПБ)	+Р	+Р +Ч +Т	+Б+А+Ч+Т	+А +Ч	+Р +Д
Наличие цели в жизни (компонент ПБ)	+Р	+Р		+Д	+Д
Уровень личностного развития (компонент ПБ)	+Р	+Р - А			+Р +Д+Ч
Психологическое благополучие (общий индекс)	+Р	+Р	+Р +Б+Т+Ч+Д	+А	+Р +Д+Ч
Удовлетворенность материальным благополучием	+А +Д	+Б +Д	+Р +Б +Д +Т	+Р	+Р +Б +Д
Удовлетворенность жизнью в целом	+Б +А	+Д +Ч	+Б +Д		+Р +Б +Д +Ч

Примечание: Р – русские; Б – башкиры; А – армяне; Ч – чеченцы; Д – дагестанцы; Т – татары.

У башкир и татар с психологическим благополучием связана только *выраженность гражданской идентичности*. Важно обратить внимание на то, что представители этих двух этнических групп проживают в одном регионе России – в Республике Башкортостан.

Выраженность гражданской идентичности и воспринимаемый социально-психологический капитал связаны с психологическим благополучием у дагестанцев и чеченцев. Это народы, представляющие Северо-Кавказский федеральный округ.

Только у русских *все компоненты структуры социально-психологического капитала*, кроме этнической толерантности, взаимосвязаны с психологическим благополучием. Русские – единственная этническая группа, у которой позитивность гражданской идентичности взаимосвязана с психологическим благополучием.

Взаимосвязь психологического благополучия с выраженностью гражданской идентичности и воспринимаемым социально-психологическим капиталом оказалась наиболее универсальной и встречающейся у большинства этнических групп России. Таким образом, можно предположить, что выраженность гражданской идентичности и воспринимаемый социально-психологический капитал (восприятие в обществе атмосферы доверия, толерантности, сплоченности) наиболее значительно могут влиять на психологическое благополучие представителей различных этнических групп поликультурного общества.

Подводя итоги, отметим основные результаты данного исследования.

1. Основное предположение исследования подтвердилось: «интегрирующий» СПКЛ позитивно связан с психологическим благополучием. Наибольшее количество связей среди его составляющих демонстрирует гражданская идентичность личности.

2. Анализ взаимосвязи компонентов структуры социально-психологического капитала с индексом психологического благополучия отдельно по каждой из этнических групп показал, что эти взаимосвязи имеют кросскультурные отличия.

3. Взаимосвязь психологического благополучия с позитивностью гражданской идентичности (являющейся одним из компонентов социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе) оказалась наиболее универсальной у представителей всех этнических групп России.

4. Показано, что психологическое благополучие личности скорее является следствием ее социально-психологического капитала, чем наоборот. Величина

связи, оцененная с помощью коэффициента D-Зоммера, является выше, когда показатель психологического благополучия выступает в качестве зависимой переменной. Можно высказать предположение, что психологическое благополучие представителей этнических групп является следствием уровня их социально-психологического капитала. Социально-психологический капитал личности первичен по отношению к психологическому благополучию личности и ее удовлетворенности жизнью.

10.2. Общая оценка влияния социально-психологического капитала на субъективное благополучие

Социально-психологический капитал личности в исследовании рассматривается как ресурс, который повышает адаптированность личности и ее субъективное благополучие. Соответственно, оба компонента социально-психологического капитала личности должны позитивно влиять на субъективное благополучие личности.

Данное предположение было проверено на репрезентативной выборке в двух регионах России. Общий объем выборки – 2,061 человек. Из них 1,024 интервью проведено в Центральном федеральном округе и 1,034 интервью – в Северо-Кавказском федеральном округе.

Субъективное благополучие оценивалось с помощью шкалы Е. Динера (Diener et al., 1985), которая достаточно хорошо работает и на российской выборке. Коэффициент надежности-согласованности данной шкалы (α -Кронбаха) на нашей выборке составляет 0,89.

Влияние «интегрирующего» и «консолидирующего» компонентов социально-психологического капитала личности на субъективное благополучие оценивалось при помощи моделирования структурными уравнениями. На рисунке 26 приводится модель, характеризующая влияние социально-психологического капитала на субъективное благополучие. Данная

модель построена с использованием данных репрезентативной выборки двух регионов России, значения регрессионных коэффициентов данной модели стандартизированы.

Модель, представленная на рисунке 26, имеет хорошие показатели пригодности: $\chi^2 = 1465,7$; $df = 492$; $\chi^2 / df = 2,9$; $CFI = 0,973$; $RMSEA = 0,031$; $PCLOSE = 1,00$.

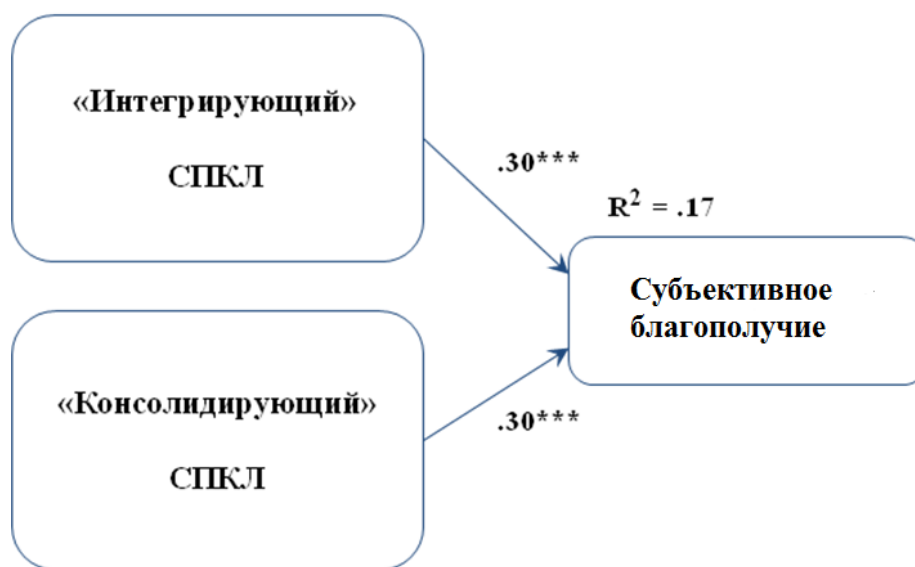


Рис. 26. Влияние социально-психологического капитала личности на субъективное благополучие

Как можно видеть, социально-психологический капитал объясняет 17% дисперсии субъективного благополучия личности. Это довольно существенно, так как субъективное благополучие личности имеет множество источников детерминации.

Стандартизированные регрессионные коэффициенты, характеризующие влияние «интегрирующего» и «консолидирующего» компонентов социально-психологического капитала личности, являются позитивными. Таким образом, предположение о том, что социально-психологический капитал позитивно влияет на субъективное благополучие личности, окончательно подтвердилось.

Важным моментом, на который стоит обратить внимание, является тот факт, что значения стандартизированных регрессионных коэффициентов

является одинаковым. Это говорит о том, что и «консолидирующий» и «интегрирующий» компоненты социально-психологического капитала личности, имеют одинаковое по важности значение для субъективного благополучия личности. Значения регрессионных коэффициентов не очень большие, однако, они имеют высокий уровень статистической значимости.

Следует принимать во внимание, что выборка, составляющая более 2000 респондентов достаточно велика, кроме того она довольно гетерогенна по социально-демографическому и этническому составу. С авторской точки зрения, коэффициенты $\beta=0,30$, полученные на столь гетерогенной выборке, указывают на существование довольно устойчивой тенденции взаимосвязи компонентов социально-психологического капитала личности и ее субъективного благополучия.

Выводы по разделу II

1. Верифицирована структура социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе. Показано, что социально-психологический капитал как целостная система включает в себя две подсистемы социально-психологических отношений, которые можно охарактеризовать как «интегрирующий» и «консолидирующий» СПКЛ.

1.1. «Интегрирующий» СПКЛ характеризует ресурс психологических отношений личности, который она может использовать для вклада в интеграционные процессы группы. В структуру «интегрирующего» СПКЛ вошли различные виды доверия личности (макросоциальное, микросоциальное), толерантность к этническому многообразию и позитивность гражданской идентичности.

1.2. «Консолидирующий» СПКЛ отражает ресурс психологических отношений личности, который она может использовать непосредственно для своих индивидуальных достижений. «Консолидирующий» СПКЛ включает воспринимаемую поддержку со стороны родственников и друзей и включенность в деятельность различных клубов и ассоциаций, члены которых тоже могут потенциально оказать поддержку.

2. Показано, что социально-психологический капитал личности можно рассматривать в качестве одного из ее ресурсов, поскольку на макроуровне его компоненты связаны с объективными показателями социально-экономического развития стран, он позитивно влияет на продуктивные экономические установки и представления личности, способствует успешной реализации предпринимательских намерений.

3. Культура является важным «внешним» фактором, обуславливающим различия в социально-психологическом капитале представителей разных этнических групп. Этот факт зафиксирован на

примерах сопоставления социально-психологического капитала этнических групп России (русские, армяне, чеченцы, дагестанцы, башкиры, татары).

4. Уровень этнической гетерогенности регионов России статистически значимо и позитивно влияет только на один из компонентов социально-психологического капитала личности – на толерантность к этническому многообразию.

5. Индивидуальные ценностные ориентации оказывают влияние на социально-психологический капитал личности. Доля дисперсии социально-психологического капитала, объясняемая индивидуальными ценностями, колеблется от 8 до 32 % по разным показателям в разных этнических группах. В исследовании показано, что одни и те же ценностные ориентации могут быть противоположным образом связаны с социально-психологическим капиталом личности представителей разных этнических групп (в частности, многие ценности у русских и чеченцев связаны с социально-психологическим капиталом противоположным образом).

6. Социально-психологический капитал является важным фактором субъективного благополучия личности. В исследовании показано, что компоненты «интегрирующего» социально-психологического капитала позитивно связаны с субъективным благополучием личности. Выявленные связи являются большей частью культурно-универсальными. Также при помощи моделирования структурными уравнениями показано, что оба компонента социально-психологического капитала личности оказывают позитивное и одинаковое по своей силе влияние на субъективное благополучие.

ВЫВОДЫ

В диссертационной работе представлены результаты теоретико-эмпирического исследования нового психологического феномена – социально-психологического капитала личности (СПКЛ), доказаны выдвинутые гипотезы, решены поставленные задачи и сделаны следующие выводы.

1. Предложена и разработана концепция социально-психологического капитала личности. Согласно авторскому подходу, социально-психологические отношения можно рассматривать в качестве ресурса личности. Определенные виды ресурсов могут рассматриваться в качестве капитала благодаря своим свойствам. Опираясь на теорию социального капитала, в том числе, на отечественные социально-психологические работы, посвященные проблематике социального капитала, предлагается рассматривать ресурс определенных социально-психологических отношений личности в качестве одного из видов ее капитала. Этот вид капитала предлагается называть «социально-психологический капитал личности».

2. Структура социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе является системным образованием и включает в себя две составляющие ее подсистемы социально-психологических отношений, которые можно охарактеризовать как «интегрирующий» социально-психологический капитал и «консолидирующий» социально-психологический капитал. Системообразующим фактором структуры социально-психологического капитала личности является доверие.

2.1. «Интегрирующий» социально-психологический капитал характеризует ресурс психологических отношений личности, который она может использовать для вклада в интеграционные процессы общества. В структуру «интегрирующего» социально-психологического капитала вошли два вида доверия личности (макросоциальное и микросоциальное),

толерантность к этническому многообразию и позитивность гражданской идентичности.

2.2. «Консолидирующий» социально-психологический капитал отражает ресурс психологических отношений личности, который она может использовать непосредственно для своих индивидуальных достижений. «Консолидирующий» СПКЛ включает воспринимаемую поддержку со стороны родственников и друзей и включенность в деятельность различных клубов и ассоциаций, члены которых тоже могут потенциально оказать поддержку. В основе «Консолидирующего» СПКЛ также лежит доверие. Оно способствует построению позитивных эмоциональных связей личности с окружением - друзьями, родственниками, членами различных клубов и ассоциаций. Такие позитивные отношения повышают вероятность взаимопомощи.

3. «Интегрирующий» СПКЛ и «консолидирующий» СПКЛ взаимосвязаны слабо и находятся в отношениях комплементарности. При этом различные компоненты СПКЛ служат общей цели – повышают психологическое благополучие и успешность личности (например, в открытии собственного бизнеса). Социально-психологический капитал личности является высоким, когда:

- а) показатели значений всех компонентов являются также высокими;
- б) система находится в состоянии баланса, т.е. ни одна из двух составляющих системы не преобладает над другой.

4. Эмпирически показано, что социально-психологический капитал личности можно рассматривать в качестве одного из ее ресурсов, поскольку на макроуровне его компоненты сопряжены с объективными показателями социально-экономического развития стран, а также он позитивно связан с продуктивными экономическими установками и представлениями личности, способствует успешной реализации предпринимательских намерений.

4.1. В процессе кросс-странового анализа показано, что различные виды доверия позитивно связаны с объективными социально-экономическими характеристиками обществ (ВВП, удовлетворенностью жизнью, гражданскими свободами, политическими правами, качеством бизнес-среды, экономической свободой, уровнем демократии).

4.2. Исследование показало, что социально-психологический капитал связан со снижением зависимости личности от денег. Для людей с высоким «интегрирующим» социально-психологическим капиталом меньше характерны негативные по своему значению монетарные аттитюды: «Накопление» (Retention); «Неадекватность» (Inadequacy); «Безопасность» (Security); «Власть/использование» (Power/spending).

4.3. «Консолидирующий» социально-психологический капитал способствует реализации намерений по открытию частного бизнеса и связан с повышением предпринимательской самоэффективности личности. Социально-психологический капитал дает личности большую уверенность и психологическую поддержку при открытии собственного бизнеса, т.е. основная роль данного ресурса - психологическая.

5. Культура является важным фактором, обуславливающим различия в социально-психологическом капитале представителей разных этнических групп. Этот факт зафиксирован на примерах сопоставления социально-психологического капитала представителей разных этнических групп, проживающих в России (русские, армяне, чеченцы, дагестанцы, башкиры, татары). Внутри России, которая является поликультурным обществом, межэтнические различия наблюдаются по всем компонентам «интегрирующего» социально-психологического капитала. Среди компонентов «консолидирующего» социально-психологического капитала межэтнические различия обнаружены в поддержке со стороны родственников и друзей, самые высокие значения по данному компоненту СПКЛ

продемонстрировали чеченцы. Социально-психологический капитал представителей поликультурного общества неоднороден.

6. Этническая гетерогенность России не является препятствием к формированию социально-психологического капитала ее населения, поскольку связана только с одним из семи его компонентов – толерантностью к этническому многообразию, причем эта связь позитивная. Так как одна из функций социально-психологического капитала состоит в адаптации личности к социальным условиям, то повышение толерантности к этническому многообразию в этнически гетерогенных регионах России можно рассматривать как адаптационную реакцию личности.

7. Индивидуальные ценности связаны с социально-психологическим капиталом личности. Доля дисперсии социально-психологического капитала, объясняемая индивидуальными ценностями, колеблется от 8 до 32 % по разным компонентам социально-психологического капитала в разных этнических группах. В исследовании показано, что одни и те же ценностные ориентации могут быть противоположным образом связаны с составляющими социально-психологического капитала у представителей разных этнических групп (в частности, у русских и чеченцев).

8. Социально-психологический капитал является важным фактором субъективного благополучия личности.

8.1. Показано, что компоненты «интегрирующего» социально-психологического капитала (макросоциальное доверие, микросоциальное доверие, позитивность гражданской идентичности, толерантность к этническому многообразию) позитивно связаны с субъективным благополучием личности. Выявленные связи являются большей частью культурно-универсальными, что было показано с использованием эмпирических данных представителей шести этнических групп, проживающих в России.

8.2. Оба компонента социально-психологического капитала личности («интегрирующий» и «консолидирующий»), оказывают позитивное и одинаковое по своей силе влияние на субъективное благополучие личности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хотелось бы, прежде всего, отметить, что представленная диссертационная работа является вкладом в развитие социальной психологии личности. Данная область психологической науки развивается в отечественной социальной психологии недостаточно интенсивно, и диссертационное исследование призвано восполнить недостаток работ в этой сфере. Поэтому, в заключительной части работы хотелось бы обозначить тот вклад в социальную психологию, который привносит данная работа и обозначить дальнейшие перспективы развития предложенного автором нового исследовательского направления.

В диссертационной работе теоретически обосновано существование нового для социальной психологии феномена – «социально-психологического капитала личности» (СПКЛ). Автором предложена точка зрения на структуру и содержание данного феномена, а также осуществлена эмпирическая верификация данной структуры.

Согласно авторской концепции, структура социально-психологического капитала личности имеет системную организацию и включает в себя две основные группы психологических явлений. Первая группа явлений может быть обозначена как «интегрирующий» СПКЛ, который выражает ресурс доверия личности как обществу в целом, так и своему непосредственному окружению. Вторая группа явлений представляет собой «консолидирующий» СПКЛ и характеризует восприятие личностью социальной поддержки, которую она может получить благодаря своему окружению. Принципиальное отличие этой группы компонентов социально-психологического капитала от индивидуального социального капитала состоит в том, что индивидуальный социальный капитал представляет собой явление *формативное* и он объективен, а «консолидирующий» социально-психологический капитал – явление *рефлексивное*, кроме того, он субъективен. Чтобы оценить

индивидуальный социальный капитал, мы должны опросить знакомых и друзей человека и сделать заключение о том, какой объем помощи и в каких ситуациях они готовы ему оказать. Оценивая социально-психологический капитал, мы, наоборот, спрашиваем индивида, какое количество людей *согласно его мнению* готовы оказать ему определенные виды помощи. Именно это представление является социально-психологическим капиталом личности – оно детерминирует его поведение, повышая самооценку, представления о собственных возможностях. В результате индивид ставит перед собой более сложные задачи и более активно стремится к их выполнению. В диссертации приводится пример функционирования данного компонента социально-психологического капитала личности с использованием эмпирических данных предпринимателей.

Представление о двумерной структуре СПКЛ приводит к мысли о том, что этот ресурс, как целостное, системное явление должен быть *сбалансирован*. Чрезмерное усиление компонентов одной из подсистем приведет либо к излишне конформно-альтруистическому, либо к чрезмерному эгоистическому поведению личности. Поэтому сбалансированность является фундаментальным свойством социально-психологического капитала личности. Важной особенностью социально-психологического капитала личности является то, что он не проявляется вне группы или вне отношений с другими людьми. Эта особенность отличает социально-психологический капитал от других ресурсов личности, например, от когнитивного ресурса.

Важным вкладом диссертационной работы в развитие социальной психологии личности является то, что в серии исследований было показано, как СПКЛ позволяет понять и прогнозировать отдельные аспекты экономического поведения, а также то, что он обладает предсказательной способностью по отношению к благополучию и удовлетворенности качеством жизни. С авторской точки зрения, важным теоретическим значением введения данного понятия в терминологический аппарат социальной психологии

является то, что оно позволяет осуществить переход от социального капитала группы к экономико-психологическим явлениям (экономическим установкам, представлениям, отношению к экономическим реалиям, разделяемым нормам и т.д.), связанным с социально-экономическим поведением личности. Социально-психологический капитал личности является своеобразным мостом между экономическим поведением личности и возможностями группы.

Важным аспектом работы представляется также то, что было исследовано влияние этнической гетерогенности регионов России (т.е. по сути этнического многообразия России) на социально-психологический капитал. Подобная оценка влияния макроуровневых явлений на индивидуальные характеристики с использованием современных методов мультиуровневого моделирования при помощи структурных уравнений в отечественной социальной психологии до сих пор не проводилась. Было показано, что этническая гетерогенность оказывает существенное позитивное влияние на этническую толерантность (как компонент СПКЛ). На остальные компоненты психологической структуры СПКЛ этническая гетерогенность не оказывает статистически значимого влияния. Таким образом, этническое разнообразие России ни в коем случае не разрушает социально-психологический капитал ее населения, а этническую толерантность, как его компонент, наоборот, усиливает.

Завершая заключительную часть диссертации, хотелось бы обозначить несколько важных задач, которые еще не решены, но их решение имеет большое значение для развития теории социально-психологического капитала личности и проведения дальнейших эмпирических исследований в данной области.

С авторской точки зрения, концепция социально-психологического капитала личности имеет довольно широкие перспективы для дальнейшего развития. Во-первых, возможны дальнейшие теоретические и эмпирические исследования по уточнению структуры данного явления.

Во-вторых, в нашем исследовании рассматривался социально-психологический капитал личности применительно к поликультурному обществу. Дальнейшие исследования могут быть связаны с изучением этого явления применительно к другим социальным общностям. Вероятно, что при рассмотрении социально-психологического капитала применительно к другим социальным общностям, система его измерений на уровне личности претерпит некоторые изменения.

В-третьих, можно выделить еще одно потенциальное направление исследований – изучение предикторов социально-психологического капитала личности. Их выявление и всестороннее изучение является еще одной из перспектив исследований в данной области.

Поскольку социально-психологический капитал личности имеет множество позитивных эффектов, как для личности, так и для общества, то встает вопрос о его развитии и формировании. Соответственно, чрезвычайно важным и перспективным видом работы в рамках данного научного направления, будет являться разработка практических методов повышения социально-психологического капитала личности.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Абульханова К.А.* О субъекте психической деятельности. М., 1973.
2. *Абульханова К. А.* Принцип субъекта в отечественной психологии // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2005. Т. 2. №. 4. С. 3-21.
3. *Аверьянов Н. А.* Динамика противоречий // Вопросы философии. 1976. №. 5. С. 79-88.
4. *Андреева Г.М.* Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2005.
5. *Антоненко И.В.* Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004.
6. Атлас религий и национальностей России. Данные Фонда «Общественное мнение», 2012. URL: <http://sreda.org/arena> (дата обращения: 28.07.2014).
7. *Бодалев А.А.* Психология общения. М.: Изд-во «Институт практической психологии»; Воронеж: НПО МОДЭК, 1996.
8. *Бодров В.А.* Проблема преодоления стресса. Ч. 2. Процессы и ресурсы преодоления стресса // Психологический журнал. 2006. Т. 27. № 2. С. 113–122.
9. *Бодров В.А.* Психологический стресс: к проблеме его преодоления // Человеческий фактор: Проблемы психологии и эргономики. 2001. № 4. С. 28–33.
10. *Бодров В.А., Дикая Л.Г., Журавлев А.Л.* Основные направления и результаты инженерно-психологических исследований в Институте психологии РАН // Актуальные проблемы психологии труда, инженерной психологии и эргономики. Выпуск 2 / Под ред. В.А. Бодрова, А.Л. Журавлева. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 15–34.
11. *Бодров В.А., Дикая Л.Г., Журавлев А.Л.* Психологическая адаптация к профессиональной деятельности: Основные направления и результаты современных исследований // Актуальные проблемы психологии труда, инженерной психологии и эргономики. Выпуск 3 / Под ред. В.А. Бодрова, А.Л. Журавлева. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
12. *Бодров В.А., Журавлев А.Л.* Методологические принципы и результаты фундаментальных исследований профессиональной деятельности // Человеческий фактор: проблемы психологии и эргономики. 2003. Вып. 2 (23). С. 64–69.
13. *Бойко В. В., Ковалев А. Г., Панферов В. Н.* Социально-психологический климат коллектива и личность. М.: Мысль, 1983.
14. *Брушлинский А.В.* Проблема субъекта в психологической науке // Психологический журнал. 1991. Т. 12. №. 6. С. 3–11.
15. *Брушлинский А.В.* Проблемы психологии субъекта. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1994.
16. *Брушлинский А В.* Психология субъекта. СПб.: Алетейя, 2003.
17. *Бурдые П.* Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–75.

18. *Бурмистрова Н.Н., Журавлев А.Л.* Изменение оценок эффективности разрешения конфликта в условиях изменения представлений участников конфликта о третьей стороне // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 8. С. 236–243.
19. *Бусова Н.А.* Культурные корни социального капитала // Социологические исследования. 1999. № 8. С. 144–148.
20. *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб., 2001.
21. *Василюк Ф.Е.* Методологический смысл психологического схизиса // Вопросы психологии. 1996. № 6. С. 25–40.
22. *Вахин А.А., Журавлев А.Л.* Особенности исследования динамики социальной напряженности по материалам СМИ // Знание. Понимание. Умение. 2004. № 1. С. 101–108.
23. *Вавакина Т.С., Позняков В.П.* Трансформация форм взаимодействия экономических субъектов: ресурсно-ценностный подход / Человек, субъект, личность в современной психологии. Материалы Международной конференции, посвященной 80-летию А.В. Брушлинского. Том 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013. С. 228-231.
24. *Виганд В.К.* Ориентализация мировой системы – угроза Западу? // Глобальное сообщество: Картография постсовременного мира / Под ред. А.И. Неклесса и др. М., 2002. С. 382–383.
25. *Водопьянова Н.Е.* Психодиагностика стресса. СПб.: Питер, 2009.
26. *Воловикова М.И.* Представления русских о нравственном идеале. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
27. Всероссийская перепись населения, 2010. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 20.07.2013).
28. *Гаврилова А.С.* Словарь синонимов и антонимов современного русского языка: 50 000 слов / А.С. Гаврилова ; под ред. А.С. Гаврилова. - М. : Аделант, 2014. - 512 с. - Библиогр.: с. 5. - ISBN 978-5-93642-341-3; То же [Электронный ресурс].- URL: <http://proxylibrary.hse.ru:3350/index.php?page=book&id=241874> (15.11.2014).
29. *Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б.* Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психологический журнал. 2006. Т. 27. №. 4. С. 26–37.
30. *Горюнова Н.Б.* Теоретические и прикладные аспекты проблемы когнитивного ресурса в структуре общих познавательных способностей // Психология человека в современном мире: Материалы Всероссийской юбилейной научной конференции, посвященной 120-летию со дня рождения С.Л. Рубинштейна, 15–16 октября 2009 г. Том 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, И.А. Джидарьян, В.А. Барабанщиков, В.В. Селиванов, Д.В. Ушаков. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009. С. 327-337.

31. *Градосельская Г.В.* Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие. М.: Издат. дом «Новый учебник», 2004.
32. *Гриценко В.В.* Социально-психологическая адаптация переселенцев в России. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002.
33. *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.
34. *Дейнека О.С.* Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании // Психологический журнал. 2002. Т. 23. № 2. С. 36–46.
35. *Дейнека О.С.* Противоречия и перспективы ресурсного подхода в экономической психологии // Проблемы экономической психологии. Том 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 66–97.
36. *Демкив О.* Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 4. С. 99–111.
37. *Джидарьян И.А.* Счастье и удовлетворенность жизнью в русском обществе // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики / Под. ред. К.А. Абульхановой, А.В. Брушлинского, М.И. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 187–223.
38. *Дикая Л. Г.* Психическая саморегуляция функционального состояния человека (системно-деятельностный подход). М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003.
39. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
40. *Добрынин А.И. Дятлов С.А. Цыренова Е.Д.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб., 1999.
41. *Дробышева Л.М.* Социальная и культурная дистанция. Опыт многонациональной России. М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998.
42. *Дробышева Т.В., Журавлев А.Л.* Ценностные ориентации формирующейся личности в разные периоды развития российского общества // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 5. С. 5–16.
43. *Дробышева Т.В., Журавлев А.Л.* Представления о бедном и богатом человеке как феномен экономического сознания формирующейся личности // Психологический журнал. 2011а. Т. 32. № 5. С. 46–68.
44. *Дробышева Т.В., Журавлев А.Л.* Экономическая социализация формирующейся личности: Теоретическая модель и экспериментальное исследование (на примере ценностных ориентаций личности) // Психологический журнал. 2011б. Т. 32. № 2. С. 59–81.

45. *Дружинин В.Н.* Когнитивные способности: структура, диагностика, развитие. М.: ПЕР СЭ; СПб.: Иматон-М, 2001.
46. *Дружинин В.Н.* Психология способностей: Избранные труды / Отв. ред. А.Л. Журавлев, М.А. Холодная, В.Д. Шадриков. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
47. *Душков Б.А., Королев А. В., Смирнов Б. А.* Энциклопедический словарь: Психология труда, управления, инженерная психология и эргономика. М.: Академический проект, 2005.
48. *Емельянова Т.П.* Конструирование социальных представлений в условиях трансформации российского общества. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.
49. *Емельянова Т.П., Журавлев А.Л.* Психология больших социальных групп как коллективных субъектов // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 3. С. 5–15.
50. *Журавлев А.Л.* Актуальные проблемы социально ориентированных отраслей психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
51. *Журавлев А.Л.* Психология совместной деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
52. *Журавлев А.Л.* Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений: Дис. ... докт. психол. наук в виде научн. докл. М.: Институт психологии РАН, 1999.
53. *Журавлев А.Л.* Психология доверия и недоверия: теория, эмпирика и практика // Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. С. 9–21.
54. *Журавлев А.Л.* Психология управленческого взаимодействия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.
55. *Журавлев А. Л.* Коллективный субъект: основные признаки, уровни и психологические типы // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 5. С. 72–80.
56. *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003.
57. *Журавлев А.Л., Купрейченко А. Б.* Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
58. *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Социально-психологическое пространство личности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
59. *Журавлев А.Л., Нестик Т.А.* Психология управления совместной деятельностью: Новые направления исследований. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010.
60. *Журавлев А.Л., Позняков В.П.* Социальная психология российского предпринимательства. Концепция психологических отношений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.

61. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: Учебное пособие для студентов вузов. М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2008.
62. Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные особенности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 258–272.
63. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.
64. Журавлева Н.А. Психология социальных изменений: ценностный подход. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.
65. Зинченко Т.П. Когнитивная и прикладная психология. М.: МОДЭК, 2000.
66. Зинченко Т.П. Оpozнание и кодирование. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1981.
67. Идея системности в современной психологии / Под ред. В.А. Барабанщикова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
68. Идентичность и толерантность / Под ред. Н.М. Лебедевой. М.: Российский университет дружбы народов, 2002.
69. Инглхарт Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества // Полис. 1997. № 4. С. 6–32.
70. Итоги всероссийской переписи населения 2010 года. Том 4. Национальный состав, владение языками, гражданство, 2010 URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 28.07.2014).
71. Калашникова С.А. Личностные ресурсы как интегральная характеристика личности // Молодой ученый. 2011. Т. 2. № 8. С. 84–87.
72. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе. М., 2010.
73. Козырева П.М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 43–54.
74. Коньков А.Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия: Автореф. дис. ... докт. эконом. наук. М., 2006.
75. Косырев В.Н. Методология, состояние и перспективы исследования проблемы личностного потенциала // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 5–6. С. 356–361.
76. Краткий психологический словарь / Под ред. Л.Н. Карпенко, А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.
77. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
78. Куликов Л.В. Здоровье и субъективное благополучие личности // Психология здоровья / Отв. ред. Г.С. Никифоров. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. С. 405–442.

79. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М., 2002.
80. *Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2002.
81. *Купрейченко А.Б.* Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
82. *Купрейченко А.Б., Журавлев А.Л.* Самоопределение, адаптация и социализация: соотношение и место в системе социально-психологических понятий // Психология адаптации и социальная среда: Современные подходы, проблемы, перспективы / Отв. ред. Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 62–95.
83. *Купрейченко А.Б., Журавлев А.Л.* Структура и личностные детерминанты экономического самоопределения субъекта // Психологический журнал. 2008. Т. 29. № 2. С. 5–15.
84. *Купрейченко А.Б., Журавлев А.Л.* Роль нравственной элиты в российском обществе: постановка проблемы и возможности исследования // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 2. С. 5–19.
85. *Купрейченко А.Б., Журавлев А.Л.* Психологическое и социально-психологическое пространство личности и группы: понимание, виды и тенденции исследования // Психологический журнал. 2011. Т. 32. № 4. С. 45–56.
86. *Лебедев А. Н., Боковиков А. К.* Экспериментальная психология в российской рекламе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
87. *Лебедева Н.М.* Базовые ценности русской культуры на рубеже XXI века // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 3. С. 73–87.
88. *Лебедева Н.М.* Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 3. С. 26–36.
89. *Лебедева Н.М., Лунева О.В., Стефаненко Т.Г.* Тренинг этнической толерантности для школьников. Учебное пособие для студентов психологических специальностей. М.: Привет, 2004.
90. *Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Кросскультурный анализ социально-психологических факторов этнической толерантности и типичные стратегии межгруппового взаимодействия в поликультурных регионах России // Этническая толерантность в поликультурных регионах России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Изд-во РУДН, 2002. С. 252–285.
91. *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.
92. *Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
93. *Лебедева Н. М., Татарко А. Н.* Культура как фактор общественного прогресса. М.: Юстицинформ, 2009.

94. Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Российский университет дружбы народов, 2009.
95. *Лебедев-Любимов А. Н.* Психология рекламы. СПб.: Питер, 2003.
96. *Левченко Е.В.* История и теория психологии отношений / Отв. ред. А.А. Крылов. СПб.: Алетейя, 2003.
97. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1977.
98. *Леонтьев Д.А.* Личностное в личности. Личностный потенциал как основа самодетерминации: Ученые записки кафедры общей психологии МГУ им. М. В. Ломоносова. Вып. 1 / Под ред. Б.С. Братуся, Д. А. Леонтьева. М., 2002. С. 56–65.
99. *Ломов Б.Ф.* Совместная (групповая) деятельность людей, формирование трудовых коллективов и психологические аспекты управления ими // Правовые и социально-психологические аспекты управления / Под ред. В.Г. Шорина. М.: Изд-во «Знание», 1972. С. 211–241.
100. *Ломов Б. Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
101. *Ломов Б.Ф.* Системность в психологии: Избранные психологические труды. М.– Воронеж, 1996.
102. *Ломов Б.Ф.* Психическая регуляция деятельности: Избранные труды. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.
103. *Ломов Б.Ф., Журавлев А.Л.* Психология и управление. М.: Знание, 1978.
104. *Лосский Н. О.* История русской философии. М., 1991. С. 104—105
105. *Лубский А.В.* Модернизация: смена парадигм: Выступление на «круглом столе» Ростовского МИОНа «Модернизация: терминология и методология», 16.04.2004. URL: <http://mion.tsu.ru/> (дата обращения: 15.04.2014).
106. *Лутошкин А.Н.* "Цветопись" как прием эмпирического изучения психологического климата коллектива // Социально-психологический климат коллектива. Теория и методы изучения / Под ред. Е.В. Шороховой. М.: Наука, 1979. С. 162–175.
107. *Лутошкин А.Н.* Эмоциональные потенциалы коллектива. М.: Педагогика, 1988.
108. *Максимова В.Ф.* (ред.) Экономическая теория: учебник для бакалавров. Серия: бакалавр. Углубленный курс. М.: Изд-во «Юрайт», 2014.
109. *Маклаков А.Г.* Личностный адаптационный потенциал: его мобилизация и прогнозирование в экстремальных условиях // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 1. С. 16–24.
110. Макропсихология современного российского общества / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009.
111. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. В 3-х т. М., 1993. Т. 1.
112. *Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П.* Большой психологический словарь, 3-е изд., Изд-во «Прайм-Еврознак», С.-Пб., 2003.

113. *Михальский А.В.* Эмоциональный потенциал коллективов взрослых: Дис. ... канд. педагогич.наук. М.: МПГУ, 2001.
114. *Муздыбаев К.* Переживание времени в период кризисов // Психологический журнал. 1999. Т. 21. № 4. С. 5–21.
115. *Муздыбаев К.* Стратегия совладания с жизненными трудностями: Теоретический анализ // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1. № 2. С. 3–14.
116. *Мухортов В. В.* Психология инвестирования. М.: Олимп-Бизнес, 2005.
117. *Мясищев В.Н.* Проблема отношений человека и ее место в психологии // Вопросы психологии. 1957. N 5. С. 142-155.
118. *Мясищев В.Н.* Психология отношений / Сост. В.А. Журавель; вст. ст. и ред. А.А. Бодалева. М.: МПСИ; Воронеж: МОДЭК, 2011.
119. Население России 2009: Семнадцатый ежегодный демографический доклад / Отв. ред. А. Г. Вишневский. М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2011.
120. *Натхов Т.* Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) // Вопросы экономики. 2010. № 8. С. 112–122.
121. *Нестик Т.А.* Отношение к времени в малых группах и организациях. М.: Изд-во «Институт психологии РАН, 2011.
122. *Нестик Т.А.* Культурный, социальный и символический капиталы // URL: <http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php>., 2007 (дата обращения: 20.03.2014).
123. *Нестик Т.А.* Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 2. С. 29–42.
124. *Нестик Т.А., Журавлев А.Л.* Управление совместной деятельностью: новые направления исследований в зарубежной психологии // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 4. С. 5–15.
125. *Нестик Т.А., Журавлев А.Л.* Обмен знаниями, групповая рефлексивность и корпоративная память как объекты социальной психологии // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 3. С. 5–16.
126. *Нестик Т.А., Журавлев А.Л.* Совместное творчество как ресурс деятельности организации: состояние и перспективы исследований // Психологический журнал. 2011. Т. 32. № 1. С. 3–21.
127. *Нестик Т.А., Изюмова И.В.* Социально-психологический анализ доверия к медицинским учреждениям // Научный поиск: Сборник научных работ студентов, аспирантов и преподавателей. Ярославль, 2005. Вып. 6. С. 208–213.
128. Нравственность современного российского общества: психологический анализ / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
129. *Обозов Н.Н.* Межличностные отношения. Л.: Изд-во ЛГУ, 1979.
130. Общая психология. Словарь. под общей ред. Петровского А. В., редактор-составитель Карпенко Л. А., ПЕР СЭ, Москва, 2005

131. *Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Изд-во «Ad Marginem», 1996.
132. *Платонов К.К., Казаков В.Г.* Развитие системы понятий теории психологического климата в советской психологии // Социально-психологический климат коллектива. Теория и методы изучения / Под ред. Е.В. Шороховой, О.И. Зотовой. М.: Наука, 1979. С. 25-41.
133. *Платонов Ю.П.* Психология коллективной деятельности: Теоретико-методологический аспект. Л.: Изд-во ЛГУ, 1990.
134. *Позняков В. П.* Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.
135. *Позняков В.П.* Психологические отношения и деловая активность субъектов экономической деятельности в условиях разных форм собственности / Психологический журнал. 2000. Т. 21. №6. С. 38-50.
136. *Позняков В. П.* Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. М.: Изд-во «Институт психологии РАН, 2001.
137. *Позняков В. П.* Психологические отношения субъектов экономической деятельности. Дисс... д-ра психол. наук. М.: ИП РАН, 2002. 346 с.
138. *Позняков В.П.* Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной жизнедеятельности / Психологический журнал. 2012. Т. 33. №5. С. 5-15.
139. *Позняков В.П.* Развитие теории отношений в современной отечественной социальной психологии / Психологический журнал. 2013. Т. 34. №4. С. 30-35.
140. *Позняков В.П., Вавакина Т.С.* (а) Деловое партнерство как вид социального взаимодействия: ресурсно-ценностный подход / Человеческий фактор проблемы психологии и эргономики. Т. 69. 2014. № 2. С. 3-11.
141. *Позняков В. П., Вавакина Т. С.* (б) Ресурсно-ценностный подход к анализу социального взаимодействия субъектов совместной жизнедеятельности // Знание. Понимание. Умение. 2014. № 3. С. 257–268.
142. *Позняков В.П., Журавлев А.Л.* Социально-психологические трудности становления малого бизнеса в России (анализ группового мнения предпринимателей) // Психологический журнал. Т. 14. 1993. № 6. С. 23–34.
143. *Позняков В.П., Журавлев А.Л.* Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: Институт психологии РАН, 1995.
144. *Позняков В.П., Журавлев А.Л.* Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 1. № 3. С. 46–64.
145. *Позняков В.П., Журавлев А.Л.* Социальная психология российского предпринимательства: концепция психологических отношений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
146. *Пономарев Я.А.* О предмете системного подхода и степени его развитости // Принцип системности в психологической науке и практике. М., 1996.

147. Пономарёв Я.А. Перспективы развития психологии творчества / Психология творчества. Школа Я.А. Пономарева // Под ред. Д.В. Ушакова. М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2006 с. 227-231.
148. Поршнев Б.Ф. Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформация в развитии человечества) // Историческая психология и социология истории. 2010. Т. 3. №. 2. С. 185-219.
149. Почебут Л. Г. Психология общества и социальный капитал // Вестник СПбГУ. 2011. Сер. 12. Вып. 1. С. 18–25.
150. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психологи: Учебное пособие. СПб.: Изд-во «Речь», 2000.
151. Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Социум»; «Институт психологии РАН», 2001.
152. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. Электронный журнал. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–33
153. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003а.
154. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003б. № 2. С. 5–16.
155. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 1997.
156. Резников Е.Н. Методические проблемы этнической психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
157. Резников Е.Н. Психология этнического общения. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
158. Рогозян А.Б. Стресс-устойчивость в контексте теоретического конструкта психологических ресурсов личности // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2011. № 1. С. 140–145.
159. Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. М., 1957.
160. Рубинштейн С. Л. Принцип творческой самодеятельности // Вопросы психологии. 1986. № 4. С. 101–108.
161. Рубинштейн С. Л. Избранные философско-психологические труды. Основы онтологии, логики и психологии. М.: Наука, 1997а.
162. Рубинштейн С. Л. Человек и мир. 3-е изд. М.: Наука, 1997б.
163. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре. Трактаты // Пер. с фр. А.Д. Хаютина и В.С. Алексеева-Попова. М.: "КАНОН-пресс", "Кучково поле", 1998.
164. Рыжова С.В. Этническая и гражданская идентичность в контексте межэтнической толерантности: Автореф. дис. ... канд. социол. наук, 2008.
165. Сафонов В.К. Психофизиологические резервы и надежность человека-оператора // Вестник Ленингр. ун-та. Серия «Экономика, философия, право». 1976. № 23. С. 87–92.

166. *Свенцицкий А. Л., Почебут Л.Г., Килошенко М.И., Кузнецова И.В., Марарица Л.В., Казанцева Т.В.* Социальный капитал и его формирование: социально-психологический подход // Вестник Санкт-Петербургского Университета. 2004. Сер. 12. Вып. 3. Ч. II. С. 140–149.
167. *Селищев А.С., Селищев Н.А.* Китайская экономика в XXI веке. СПб.: Питер, 2004.
168. *Скрипкина Т.П.* Психология доверия: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. М.: Издат. центр «Академия», 2000.
169. Словарь русского языка. В 2 т. / Гл. ред. А.П. Евгеньева. М., 1985.
170. Современная психология: Справочное руководство/Под ред. В.Н. Дружинина. М.: Изд-во «Инфра М», 1999.
171. Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
172. Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
173. Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.
174. *Степаненко В.П.* Социальный капитал в социологической перспективе: теоретико-методологические аспекты исследования // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 2. С. 24–41.
175. *Стефаненко Т.Г.* Адаптация к новой культурной среде и пути ее оптимизации // Введение в практическую и социальную психологию. Учеб. пособ. для высших учеб. заведений / Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. М., 1996. С. 167–184.
176. Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Российский университет дружбы народов, 2009.
177. *Стрельникова Л.В.* Социальный капитал: типология зарубежных подходов // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 33–41.
178. *Сурмин Ю. П.* Теория систем и системный анализ. Киев: МАУП, 2003.
179. *Сухарев А.В.* Этнофункциональная парадигма в психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
180. *Сушков И.Р.* Психология взаимоотношений. М.: Изд-во «Академический Проект»; Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
181. *Сушков И.Р.* Психология взаимоотношений групп в социальной системе: Автореф. дис. ... докт. психол. наук. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002.
182. *Сушков И.Р.* Психологические отношения человека в социальной системе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.

183. *Татарко А.Н.* Психологическая структура социального капитала: анализ и эмпирическое исследование / Модернизация экономики и глобализация: в 3 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. Кн. 2, с. 372-382.
184. *Татарко А.Н.* Социальный капитал и экономические представления русских и китайцев: различия и взаимосвязь // Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2010. Т. 7. № 1. С. 138—148.
185. *Татарко А. Н.* Социальный капитал и модели экономического поведения // В кн.: Ценности культуры и модели экономического поведения / Под общ. ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко М.: Спутник+, 2011а. С. 253-275.
186. *Татарко А.Н.* Социальный капитал как предмет психологического исследования. М.: Изд-во «Макс-пресс», 2011б.
187. *Татарко А. Н.* Этнокультурные особенности социального капитала россиян // В кн.: Психологические проблемы современного бизнеса / Под общ. ред.: Н.В. Антоновой, Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо. М.: Издательский дом НИУ-ВШЭ, 2011в. С. 285-305.
188. *Татарко А.Н.* Взаимосвязь социального капитала с экономическими представлениями россиян: кросс-культурный анализ / Культура и экономическое поведение: Сборник научных статей/ Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: МАКС Пресс, 2011г. С. 192-220.
189. *Татарко А. Н.* Социальный капитал как фактор отношения к деньгам // Психологический журнал. 2012а. Т. 33. №. 3. С. 96-105.
190. *Татарко А. Н.* Индивидуальные ценности и социально-психологический капитал: кросс-культурный анализ // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012б. Т. 9. № 2. С. 71-88.
191. *Татарко А. Н.* Взаимосвязь культурно-психологических факторов и социального капитала // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. Серия: Психология. 2012в. Т. 5. № 1. С. 105-113.
192. *Татарко А. Н.* Социальный капитал и экономические представления россиян // Культурно-историческая психология. 2012д. № 2. С. 69-76.
193. *Татарко А. Н.* Взаимосвязь социального капитала и установок экономического поведения: кросс-культурный анализ // Вопросы образования. 2012е. № 2. С. 68-86.
194. *Татарко А.Н.* Кросс-культурный анализ социального капитала российского общества // Вестник РУДН. Серия психология и педагогика. 2012ж, №3. С. 43-51.
195. *Татарко А.Н.* Социально-психологический капитал и предпринимательская активность личности // Психологический журнал. 2013а. Т. 31. № 5. С. 42–54.
196. *Татарко А.Н.* Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе // Петербургский психологический журнал. 2013б. № 4. С. 1–29.

197. *Татарко А. Н.* Социально-психологический капитал личности как фактор успеха в открытии нового бизнеса // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2013в Т.10. № 4. С. 80-98.
198. *Татарко А.Н.* Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе: структура и динамика // Общественные науки и современность. 2014. № 1. С. 50-64.
199. *Татарко А.Н., Козлова М.А., Лебедева Н. М.* Психологические исследования социокультурной модернизации. М.: РУДН, 2007.
200. *Татарко А. Н., Лебедева Н. М.* Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России // Психологический журнал. 2009а. Т. 30. №. 2. С. 67-80.
201. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Социальный капитал: теория и психологические исследования. Монография. М.: Изд-во РУДН, 2009б.
202. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Функциональная роль гражданской идентичности в структуре социального капитала / Идентичность и организация в меняющемся мире / отв. ред. Н.М. Лебедева, Н.Л. Иванова, В.А. Штроо, 2009в. С. 13-41.
203. *Татарко А.Н., Лю К.* Кросс-культурный анализ социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев // Общественные науки и современность, 2010. № 3. С. 49—62.
204. *Татарко А.Н., Снеговая М.В.* Модели экономического поведения и социальный капитал русских и представителей народов Кавказа // В кн.: Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / Отв. ред.: А. Б. Купрейченко, И. В. Мерсиянова; науч. ред.: М. С. Ковалева. М.: НИУ ВШЭ, 2013. С. 264-277.
205. Толерантность в межкультурном диалоге / Отв. ред. Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. М.: ИЭА РАН, 2005.
206. *Федоров Н. Ф.* Вопрос о братстве, или родстве, о причинах небратского, неродственного, т. е. немирного состояния мира и о средствах к восстановлению родства. Записка от неученых к ученым, духовным и светским, к верующим и неверующим // Русский космизм: Антология философской мысли. М.: Педагогика-Пресс, 1993.
207. *Филинкова Е.Б.* Психологические основания самоидентификации российских предпринимателей // Проблемы экономической психологии. Том 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 557–576.
208. *Филинкова Е. Б.* Психология российского предпринимательства. Учеб. пособие. М.: Изд-во «Ректор», 2007.
209. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2004.
210. *Фоломеева Т.В.* Экономические ценности в структуре социальных представлений о благополучии разных возрастных групп // Проблемы

- экономической психологии. Том 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 433–476.
211. *Фон Берталанфи Л.* Общая теория систем – обзор проблем и результатов // Системные исследования. Ежегодник. 1969. С. 30–54.
212. *Франкл В.* Человек в поисках смысла. М.: Изд-во «Прогресс», 1990.
213. *Фукуяма Ф.* Великий разрыв. М.: Изд-во «Ермак», 2004.
214. *Фукуяма Ф.* Доверие. М.: Изд-во «Хранитель», 2006.
215. *Харина Н.А.* Специфика изучения личностного адаптационного потенциала в ходе профессиональной подготовки психологов ФСИН // Прикладная юридическая психология. 2008. № 4. С. 13–20.
216. *Хащенко В.А.* Модель субъективного экономического благополучия (сообщение 1) // Психологический журнал. 2005а. Т. 26. № 3. С. 38–50.
217. *Хащенко В.А.* Экономико-психологическая модель субъективного экономического благополучия (сообщение 2) // Психологический журнал. 2005б. Т. 26. № 4. С. 5–19.
218. *Хащенко В.А.* Социально-психологические детерминанты экономической идентичности личности // Проблемы экономической психологии. Том 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 513–556.
219. *Хащенко В.А.* Психология экономического благополучия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
220. *Хащенко В.А., Баранова А.В.* Взаимосвязь оценки качества жизни и экономико-психологического статуса личности // Проблемы экономической психологии. Том. 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С. 501–526.
221. *Хомяков М.Б.* Идентичность, толерантность и идея гражданства // Гражданские, этнические и религиозные идентичности в современной России / Под ред. В.С. Магуна, Л.М. Дробижевой, И.М. Кузнецова. М.: Институт социологии РАН, 2006. С. 30–56.
222. Ценности культуры и модели экономического поведения / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Изд-во «Спутник+», 2011.
223. *Чуприкова Н. И.* Психология умственного развития: Принцип дифференциации. М.: Столетие, 1997.
224. *Шадриков В. Д.* Проблемы системогенеза профессиональной деятельности. М.: Наука, 1982.
225. *Шамионов Р.М.* Психология субъективного благополучия личности. Саратов, 2004.
226. *Шварц Ш., Бутенко Т. П., Седова Д. С., Липатова А. С.* Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9. № 2. С. 43–70.
227. *Шейн Э.Г.* Организационная культура и лидерство. 4-е изд. СПб.: Издат. дом "Питер", 2008.

228. *Шихирев П.Н.* Проблемы исследования межгрупповых отношений // Психологический журнал. 1992. Т. 13. № 1. С. 15–23. *Шихирев П.Н.* Социальный капитал: бизнес и этика // Проблемы повышения деловой культуры: материалы межрегиональной научно-практической конференции. Киров, 2003а. С. 10–23.
229. *Шихирев П.Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003б. № 2. С. 17–32.
230. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб., 2004.
231. Этническая толерантность в поликультурных регионах России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Изд-во РУДН, 2002.
232. *Юревич А.В., Журавлев А.Л.* Макропсихологическое состояние современного российского общества // Экономическая наука современной России. 2012. № 2. С. 137–140.
233. *Юревич А.В., Журавлев А.Л.* Психология нравственности как область психологического исследования // Психологический журнал. 2013б. Т. 34. № 3. С. 4–14.
234. *Юревич А.В., Журавлев А.Л.* Коллективные смыслы как предпосылка личного счастья // Психологический журнал. 2014. Т. 35. № 1. С. 5–15.
235. *Юревич А. В., Ушаков Д. В.* Макропсихология как новая область психологических исследований // Вопросы психологии. 2007. № 4. С. 3–15.
236. *Юревич А. В., Ушаков Д. В., Цапенко И. П.* Количественная оценка макропсихологического состояния современного российского общества // Психологический журнал. 2007. Т. 28. № 4. С. 23–34.
237. *Юрьев А.И.* Аксиомы психологического измерения человеческого капитала // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Сер. 12. Вып. III. Ч. 2. 2009. С. 150–154.
238. *Яблонски Н.Е.* Личностно-психологические ресурсы позитивной эмоциональной направленности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Краснодар, 2009.
239. *Якимова Е.В.* Солидарность, доверие и взаимность в контексте теории социального обмена (сводный реферат) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 11: Социология. Реферативный журнал. 2011. № 4. С. 128–147.
240. *Adler P.S., Kwon S.W.* Social capital: prospects for a new concept // Academy of Management Review. 2002. V. 27. N 1. P. 17–40.
241. *Ahlgren M.* What is intellectual capital? // UNLV Gaming Research & Review Journal. 2011. V. 15. Iss. 2. P. 17–21.
242. *Ainsworth M. D. S.* Attachment and other affectional bonds across the life cycle // Attachment across the life cycle / Ed. by C. M. Parkes, J. Stevenson-Hinde & P. Marris. New York: Routledge, 1991. P. 33–51.

243. *Allen R.* Benefit or Burden? Social Capital, Gender, and the Economic Adaptation of Refugees // *International Migration Review*. 2009. V. 43. N 2. P. 332-365.
244. *Ajzen I.* The theory of planned behavior // *Organizational behavior and human decision processes*. 1991. V. 50. N 2. P. 179–211.
245. *Ajzen I.* Constructing a TPB questionnaire: Conceptual and methodological considerations. 2006. (Original version published in September, 2002). [Электронный ресурс] URL: <http://libra.msra.cn/Publication/2887232/constructing-a-tpb-questionnaire-conceptual-and-methodological-considerations/> (дата обращения: 18.11.12)
246. *Ajzen I., Cote N.G.* Attitudes and the prediction of behavior // *Attitudes and attitude change* / Ed. by W. D. Crano, R. Prislin. N. Y.: Psychology Press, 2008, P. 289–311.
247. *Akdere M., Roberts P. B.* Economics of social capital: implications for organizational performance // *Advances in developing human resources*. 2008. Vol. 10 (6). P. 802–816.
248. *Aldwin C.M.* Stress, coping and development. N.Y.–London: The Guilford Press, 1994.
249. *Alesina A., La Ferrara E.* Participation in heterogeneous communities. *Quarterly Journal of Economics*. 2000. 115(3). 847–904.
250. *Allport G.* The nature of prejudice. Basic books, 1979.
251. *Allik J., Reallo A.* Individualism-collectivism and social capital // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2004. V. 35. N 1. P. 29–49.
252. *Almedom A.M.* Social capital and mental health: An interdisciplinary review of primary evidence // *Social science and Medicine*. 2005. V. 61. P. 943–964.
253. *Anderson M. R.* Beyond membership: a sense of community and political behavior // *Political Behavior*. 2009. V. 31. N 4. P. 603–627.
254. *Anderson A., Miller C.* Class matters: Human and social capital in the entrepreneurial process // *Journal of Socio-Economics*. 2003. 32. P. 17–36.
255. *Arbuckle J.* IBM SPSS Amos 19 user's guide. Amos Development Corporation, 2010.
256. *Argyle M.* The psychology of happiness. New York: Taylor & Francis, 2001.
257. *Arregle J.-L., Hitt M. A., Sirmon D. S., & Very Ph.* The Development of organizational social capital: attributes of family firms // *Journal of Management Studies*. 2007. V. 44. N 1. P. 73–95.
258. *Avey J. B., Luthans F., Jensen S. M.* Psychological capital: A positive resource for combating employee stress and turnover // *Human Resource Management*. 2009. V. 48. N 5. P. 677–693.
259. *Avey J. B., Paterra J. L., West B. J.* The implications of positive psychological capital on employee absenteeism // *Journal of Leadership & Organizational Studies*. 2006. V. 13. N 2. P. 42–60.
260. *Avey J. B., Wernsing T. S., Luthans F.* Can positive employees help positive organizational change? Impact of psychological capital and emotions on relevant

- attitudes and behaviors // *The Journal of Applied Behavioral Science*. 2008. V. 44. N 1. P. 48–70.
261. *Avey J. B., Reichard R. J., Luthans F., Mhatre K. H.* Meta-analysis of the impact of positive psychological capital on employee attitudes, behaviors, and performance // *Human Resource Development Quarterly*. 2011. V. 22. N 2. P. 127–152.
262. *Axelrod R.* *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 1984.
263. *Badescu G., Uslaner E.* (ed.). *Social capital and the transition to democracy*. L.-N. Y.: Routledge, 2003.
264. *Baker W.* Market networks and corporate behavior // *American Journal of Sociology*. 1990. Vol. 96. P. 589–625.
265. *Baker W.* *Networking smart: How to build relationships for personal and organizational success*. N.Y.: McGraw-Hill, 1994.
266. *Ball R., Chernova K.* Absolute income, relative income, and happiness // *Social Indicators Research*. 2008. V. 88. P. 497–529.
267. *Bandura A.* *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977.
268. *Bandura A.* *Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986.
269. *Bandura A.* *Self-Efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman & Co. Publishers, 1997.
270. *Bandura A.* Exercise of human agency through collective efficacy // *Current Directions of Psychological Science*. 2000. V. 9. N 3. P. 75–78.
271. *Bandura A.* Social cognitive theory: An agentic perspective // *Annual Review of Psychology*. 2001. V. 52. N 1. P. 1–26.
272. *Bankston C.* Social capital, cultural values, immigration, and academic achievement: the host country context and contradictory consequences // *Sociology of Education*. 2004. V. 77. N 2. P. 176–179.
273. *Bankston C., Zhou M.* Social capital as a process: The meanings and problems of a theoretical metaphor // *Sociological Inquiry*. 2002. V. 72. P. 285–317.
274. *Barney J.* Firm resources and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. 1991. V. 17. P. 99–120.
275. *Bauernschuster S., Falck O., Heblich S.* Social capital access and entrepreneurship // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2010. 76. P. 821–833
276. *Beilmann M., Realo A.* Individualism-collectivism and social capital at the individual level // *TRAMES*. 2012. N 3. P. 205–217.
277. *Bevelander P., Pendakur R.* Social capital and voting participation of immigrants and minorities in Canada // *Ethnic and Racial Studies*. 2009. V. 32. N 8 P. 1406–1430.
278. *Berry, J. W.* Immigration, acculturation and adaptation / *Applied Psychology: An International Review*. 1997. № 46. P.5-68.

279. *Berry, J.W.* Conceptual approaches to acculturation / *Acculturation: Advances in Theory, Measurement, and Applied Research* // Ed. by K. Chung, P. Balls-Organista & G. Marin. Washington: APA, 2003, P. 17-37.
280. *Berry J. W., Poortinga Y. H., Pandey J.* (eds.). *Handbook of Cross-cultural Psychology: Theory and method*. 2nd edition. Allyn & Bacon, Boston. 1997. T. 1.
281. *Blalock H.* *Toward a theory of minority group relations*. John Wiley and Sons, New York, 1967.
282. *Bjørnskov Ch.* *Corruption and Social Capital*. Aarhus School of Business, Department of Economics, 2003.
283. *Bodie G.D., Burlison B. R.* Explaining variations in the effects of supportive messages: A dual-process framework // *Communication year book* / Ed. by C. Beck. N. Y.: Routledge, 2008. P. 354–398.
284. *Bobo L.* Prejudice as group position: microfoundations of a sociological approach to racism and race relations // *Journal of Social Issues*. 1999. 55. P. 445–472.
285. *Boix C. Posner D.* Social capital: Explaining its origins and effects on government performance // *British Journal of Political Science*. 1998. Vol. 28 (4). P. 686–695.
286. *Boreham R., Stafford M., Taylor R.* *Social Capital and Health*. London, 2000.
287. *Borgatti S.P., Jones C., Everett M.G.* Network measures of social capital // *Connections*. 1998. V. 21. N 2. P. 27–36.
288. *Bossert W., D'Ambrosio C., La Ferrara E.* A generalized index of ethno-linguistic fractionalization // Unpublished paper on-line at www.iae.csic.es/konstanz/BossertDAmbrosioLaFerrara.pdf, 2005.
289. *Bourdieu P.* The forms of capital // *Handbook of theory and research for sociology of Education* / Ed. by J. Richardson. N. Y: Greenwood Press, 1986. P. 241–258.
290. *Bowlby J.* *A secure base: Parent-child attachment and healthy human development*. Basic Books, 2008.
291. *Bowles S., Gintis H.* Social capital and community governance // *The Economic Journal*. 2002. V. 112. N 483. P. F419–F436.
292. *Bradburn N.* *The structure of psychological well-being*. Chicago: Aldine, 1969.
293. *Brewer M. Gardner W.* Who is this we? Levels of collective identity and self representations // *Journal of personality and social psychology*. 1996. Vol. 71 (1). P. 83-93.
294. *Bruni L., Stanca L.* Watching alone: relational goods, television and happiness // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2008. V. 65. P. 506–528.
295. *Burlison B. R., MacGeorge E. L.* Supportive communication // *Handbook of interpersonal communication* (3rd edition) / Ed. by M. L. Knapp, J. A. Daly. Thousand Oaks, CA: Sage. 2002. P. 374–424.
296. *Burt R.* The contingent value of social capital // *Administrative Science Quarterly*. 1997. V. 42. P. 339–365.

297. *Burt R.* Structural holes versus network closure as social capital // *Social capital: theory and research* / Ed. by R. Burt. N.Y.: Aldine de Gruyter. 2001. P. 31–56.
298. *Burton E.* The compact city: just or just compact? A preliminary analysis // *Urban Studies*. 2000. V. 37. N 1. P. 1969–2006.
299. *Camerer C.* Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton University Press, 2003.
300. *Carpiano R.M., Fitterer L.M.* Questions of trust in health research on social capital: What aspects of personal network social capital do they measure? // *Social Science & Medicine*. 2014. V.116. P. 225-234.
301. *Carpenter J.P., Daniere A.G., Takahashi L.M.* Cooperation, trust, and social capital in southeast Asian urban slums // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2004. V. 55. P. 533–551.
302. *Cartwright D., Harary F.* Structural balance: a generalization of Heider's theory. *Psychological review*. 1965. V. 63. N 5. P. 277–293.
303. *Chay Y.W.* Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees // *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 1993. V. 66. P. 285–302.
304. *Chen C., Tzeng L., Ou W., Chang K.* The relationship among social capital, entrepreneurial orientation, organizational resources, and entrepreneurial performance for new ventures // *Contemporary Management Research*. 2007. V. 3. N 3. P. 213–232.
305. *Cheong P.H., Edwards R., Goulbourne H., Solomos J.* Immigration, social cohesion and social capital: A critical review // *Critical Social Policy*. 2007. V. 27. N 1. P. 24–49.
306. *Clark M.S.* Record keeping in two types of relationships // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. V. 47. N 3. P. 549–557.
307. *Clark M. S., Mills J., Powell M. C.* Keeping track of needs in communal and exchange relationships // *Journal of personality and social psychology*. 1986. V. 51. N 2. P. 333–338.
308. *Coates D., Heckelman J.* Interest groups and investment: a further test of the Olson hypothesis // *Public Choice*. 2003. V. 117 (3–4). P. 333–340.
309. *Coenders, M., Gijssberts, M., Hagendoorn, L., Scheepers, P.* Introduction // *L. Gijssberts, L. Hagendoorn, P. Scheepers* (Eds.), *Nationalism and Exclusion of Migrants: Cross-national Comparisons*. Ashgate, Aldershot, 2004. P. 1–25.
310. *Coffe H., Geys B.* Community heterogeneity: A burden for the creation of social capital? *Social Science Quarterly*. 2006. 87(5). P. 1053–1072.
311. *Cohen S., Hoberman H.M.* Positive events and social support as buffers of life changes stress // *Journal of applied social psychology*. 1983. V. 13. N 2. P. 99–125.
312. *Cohen S., Wills T.A.* Stress, social support, and the buffering hypothesis // *Psychological bulletin*. 1985. V. 98. N 2. P. 310–357.
313. *Coleman J.* Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*. 1988. V. 94. P. 95–120.

314. *Collier P.* Social capital and poverty: a microeconomic perspective // The role of social capital in development: An empirical assessment / Ed. by Ch. Grootaert, T. van Bastalaer, R.D. Putnam. Cambridge University Press, 2002. P. 19–41.
315. *Coser L.* The function of social conflict. Free Press, Glencoe, Illinois, 1956.
316. *Coulthard M., Walker A., Morgan A.* People's perceptions of their neighbourhood and community involvement. London: The Stationery Office, 2002.
317. *Cropanzano R., Mitchell M. S.* Social exchange theory: An interdisciplinary review // Journal of Management. 2005. Vol. 31 (6). P. 874-900.
318. Culture and subjective well-being / Eds. E. Diener. E.M. Suh. Cambridge–London, 2000.
319. *Cuyler E., Ackhart M.*, (Eds.) Psychology of relationships. Nova Science Publishers, Inc. New York, 2009.
320. *Dale A., Newman L.* Social capital: a necessary and sufficient condition for sustainable community development? // Community Development Journal. 2010. Vol. 45 (1). P. 5–21.
321. *Dawes, R. M., van de Kragt, A. J. C., Orbell, J.* Cooperation for the benefit of us—Not me, or my conscience // Beyond self-interest / J. J. Mansbridge (ed.). Chicago: University of Chicago Press, 1990. P. 95–110.
322. *Deutsch M.* Trust and Suspicion // The Journal of Conflict Resolution. 1958. Vol. 2 (4). P. 265-279.
323. *Diener E., Emmons R.A., Larson R.J., Griffin S.* The satisfaction with life scale // Journal of Personality Assessment. 1985. Vol. 49. P. 71–75.
324. *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.
325. *Diener E., Emmons R.A., Larsen R.J., Griffin S.* The satisfaction with life scale // Journal of Personality Assessment. 1985. V. 49 N 1. P. 71–75.
326. *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. V. 31 N 4. P. 419–436.
327. *Diener E., Lucas R.E., Oishi S.* Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction // Handbook of positive psychology / Ed. by C. R. Snyder, S. J. Lopez. New York: Oxford University Press. 2002. P. 63–73.
328. *Diener E., Oishi S., Lucas R.E.* Personality, culture, and subjective well-Being: Emotional and Cognitive Evaluations of Life // Annual Review of Psychology. 2003. V. 54. N 1. P. 403–423.
329. *Diener E., Suh E.M.* (Eds.) Culture and subjective well-being. London, 2000.
330. *Diener E., Seligman, M.E.P.* Very Happy People // Psychological Science. 2002. V.13. N 1. P. 81–84.
331. *Dirks K. T., Ferrin D. L.* The role of trust in organizational settings. Organization science, 12(4), 2001 P. 450-467

332. *Dolan P., Peasgood T., White M.* Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being // *Journal of Economic Psychology*. 2008. N 29. P. 94–122.
333. *Dawes, R. M.* Social dilemmas. *Annual review of psychology*. 31(1). 1980. P. 169-193.
334. Economist Intelligence Unit. URL: <http://www.eiu.com> (дата обращения: 20.05.2011)
335. *Eddington N., Shuman R.* Subjective well-being (happiness) // Continuing Psychology Education Inc. 2008/ URL: <http://www.bobcardwell.com/wellbeing.pdf> (дата обращения: 10.03.2014) .
336. *Engle R. L., Dimitriadi N., Gavidia J. V., Schlaegel Ch., Delanoe S., Alvarado I., He X., Buame S., Wolff B.* Entrepreneurial intent: A twelve-country evaluation of Ajzen's model of planned behavior // *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. 2010. V.16. Iss.1. P. 35–57.
337. *Feeney B. C., Van Vleet M.* Growing through attachment: The interplay of attachment and exploration in adulthood // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2010. V. 27. N 2. P. 226–234.
338. *Felton B. J., Shinn M.* Social integration and social support: Moving "social support" beyond the individual level // *Journal of Community Psychology*, 1992. V. 20. N 2. P. 103–115.
339. *Fehr E., Fischbacher U.* Why social preferences matter – the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *The economic journal*. 112(478). 2002. P. 1-33.
340. *Ferrin D. L., Bligh M. C., Kohles J. C.* Can I trust you to trust me? A theory of trust, monitoring, and cooperation in interpersonal and intergroup relationships // *Group & Organization Management*. 2007. V. 32. N 4. P. 465-499.
341. *Fine G. A., Holyfield L.* Secrecy, trust, and dangerous leisure: Generating group cohesion in voluntary organizations // *Social psychology quarterly*. 1996. Vol. 59 (1). C. 22-38.
342. *Fishbein M., Ajzen I.* Predicting and changing behaviour: The reasoned action approach. N. Y: Psychology Press, 2011.
343. *Fiske A. P.* Structures of Social Life: The four elementary forms of human relations. N. Y.: Free Press, 1991.
344. *Fiske A.P.* The Four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations // *Psychological Review*. 1992. V. 99. N 4. P. 689–723.
345. *Flanagan C.* Trust, identity, and civic hope // *Applied Developmental Science*. 2003. Vol. 7 (3). P. 165-171.
346. *Flanagan C., Gallay L., Gill S., Gallay E., Nti N.* What does democracy mean? Correlates of adolescents' views // *Journal of Adolescent Research*. 2005. Vol. 20. (2) P. 193-218.
347. *Flavin P., Pacek A.C., Radcliff B.* Labor unions and life satisfaction: evidence from new data // *Social Indicators Research*. 2010. V. 98. N 3. P. 435–449.
348. *Florida R. L.* The rise of the creative class: Revisited. 2012. N.Y.: Basic books.

349. *Florida R., Tingali I.* Europe in the creative age. London: Demos, 2004.
350. *Francis J., Giles-Corti B., Wood L., Knuiaman M.* Creating sense of community: the role of public space // *Journal of environmental psychology*. 2012. V. 32. N 4. P. 401–409.
351. Freedom House // Issues. URL: http://freedomhouse.org/issues#.U3irWJ9t_PA (дата обращения: 20.05.2011)
352. *Freeman L.* The effects of sprawl on neighbourhood social ties // *Journal of the American Planning Association*. 2001. V. 67. N 1. P. 69–77.
353. *Fried Y., Tie R.B.* The main effect model versus buffering model of shop steward social support: A study of rank-and-file auto workers in the U.S.A. // *Journal of Organizational Behavior*. 1993. V. 14 N 5. P. 481–493.
354. *Friedkin N.E.* Social cohesion // *Annu. Rev. Sociol.* 2004. V. 30. P. 409–425.
355. *Fukuyama F.* Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton, 1995.
356. *Fukuyama F.* 1999. Trust. Tokyo: Free Press Paperbacks, 1999.
357. *Fukuyama F.* Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace // *Stern Business Magazine*. 1997. V. 4. N 1. P. 1–16.
358. *Fukuyama F.* Social capital // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. N. Y., 2000. P. 98–111.
359. *Fukuyama F.* Social capital, civil society and development // *Third world quarterly*. 2001. V. 22. N 1. P. 7–20.
360. *Fukuyama F.* Social capital and development: The coming agenda // *SAIS Review*. 2002. V. 22. N 1. P. 23–37.
361. *Furnham A.* Many sides of the coin: the psychology of money usage // *Personality and Individual Differences*. 1984. Vol. 5. N 5. P. 95–103.
362. *Furnham A., Lewis A.* The economic mind: The social psychology of economic behavior. L: Wheatsheaf, 1986.
363. *Gelderen M., Brand M., Praag M., Bodewes W., Poutsma E., Gils A.* Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behavior // *Career Development International*. 2008. V. 13. N 6. P. 538–559.
364. *Geiser C.* Data analysis with Mplus. Guilford Publications. 2012.
365. *Gesthuizen M., Van der Meer T., Scheepers P.* Ethnic diversity and social capital in Europe: Tests of Putnam's thesis in European countries // *Scandinavian Political Studies*. 2009. V. 32. N 2.
366. *Gist M.* Self-efficacy: Implications for organizational behavior and human resource management // *Academy of Management Journal*. 1987. V. 12. N 3. P. 472–485.
367. *Goldfinger J., Ferguson M.* Social capital and governmental hperformance in large american cities // *State & Local Government Review*. 2009. V. 41. N 1. P. 28–29.
368. *Gollwitzer P.M.* Implementation intentions: Strong effects of simple plans // *American Psychologist*. 1999. V. 54. N 7. P. 493–503.

369. *Gollwitzer P.M., Brandstätter V.* Implementation intentions and effective goal pursuit // *Journal of Personality and Social Psychology*/ 1997. V. 73. N 1. P. 186–199.
370. *Gollwitzer P.M., Sheeran P.* Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes // *Advances in Experimental Social Psychology*. 2006. V. 38. P. 69–119.
371. *Glaeser E. L., Redlick C.* Social Capital and Urban Growth // *International Regional Science Review*. 2009. V. 32. N 3. P. 264-299.
372. *Gracia L. I. U. F.* The burden of social capital: visa overstaying among Fujian Chinese students in Japan // *Social Science Japan Journal*. 2008. V. 11. N 2. P. 241-257
373. *Graeff P., Svendsen G.* Trust and corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union // *Quality & Quantity: International Journal of Methodology*. 2013. V. 47 N 5. P. 2829–2846.
374. *Graham S., Weiner B.* Theories and principles of motivation // *Handbook of educational psychology* // Ed. by D.C. Berliner, R.C. Calfee .N.Y.: Simon & Schuster Macmillan, 1996. P. 63–84.
375. *Granovetter M.S.* The strength of weal ties // *American Journal of Sociology*. 1973. V. 78. N 6. P. 1360–1380.
376. *Grey S.* Social capital formation: A case study of the Jamaican values and attitudes campaign // *Social And Economic Studies*. 2008. V. 57. P. 149–170.
377. *Griffit W.B.* Environmental effects on interpersonal affective behavior: Ambient temperature and attraction // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1970. V. 15. N 3. P. 240–244.
378. *Grootaert Ch.* Measuring social capital: An integrated questionnaire. Washington, DC, USA: World Bank Publications, 2003.
379. *Guenzi P., Georges L.* Interpersonal trust in commercial relationships: Antecedents and consequences of customer trust in the salesperson // *European Journal of Marketing*. 2010. V. 44. N 1/2. P. 114-138.
380. *Guiso L., Sapienza P., Zingales L.* People’s opium? Religion and economic attitudes // *Journal of Monetary Economics*. 2003. V. 50. N 1. P. 225–282.
381. *Gundelach B., Freitag M.* Neighbourhood diversity and social trust: An empirical analysis of interethnic contact and group-specific effects // *Urban Studies*. 2014. V. 51. N 6. P. 1236-1256.
382. *Gupta A.K., Sinha R., Koradia D., Patel R., Parmar M.* Mobilizing grassroots’ technological innovations and traditional knowledge, values and institutions: articulating social and ethical capital // *Futures*. 2003. V. 35. N 9. P. 975–987.
383. *Gusfield J.R.* The community: A critical response. New York: Harper Colophon, 1975.
384. *Halpern D.* Moral values, social trust and inequality can values explain crime? // *British Journal of Criminology*. 2001. V. 41. N 2. P. 236–251.

385. Handbook of social capital. The troika of sociology, political science and economics / Eds. G. T. Svendsen and G. H. Svenddsen. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.
386. *Hardin R.* Conceptions and Explanations of Trust // Trust in Society / K. S. Cook (ed.). NY: Russell Sage Foundation, 2001. P. 3 - 39.
387. *Hatfield E., Walster G.W., Berscheid E.* Equity: Theory and research. Boston: Allyn and Bacon, 1978.
388. *Häuberer J.* Social capital theory: Towards a methodological foundation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.
389. *Hawe P., Shiell A.* Social capital and health promotion: a review // Social Science & Medicine. 2000. V. 51. N 6. P. 871–885.
390. *Haythornthwaite C.* Social networks and Internet connectivity effects // Information, Communication & Society. 2005. V. 8. N 2. P. 125–147.
391. *Hazan C., Zeifman D.* Sex and the psychological tether // Advances in Personal Relationships. 1994. V. 5 P. 151–177.
392. *Healy T., Côté S., Helliwell J., S Field S.* The well-being of nations: The role of human and social capital. Paris: Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD), 2001.
393. *Heider F.* The psychology of interpersonal relations. N.Y.: Wiley, 1958.
394. *Helliwell J., Putnam R.* Economic growth and social capital in Italy // Eastern Economic Journ. 1995. V 21. N 3. P. 295–307.
395. *Helliwell J.F.* Social capital, the economy and well-being // The Review of Economic Performance and Progress. 2001. V. 1. N 3. P. 43–60.
396. *Helliwell J.F.* How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being // Economic Modelling. 2003. V. 20. N 2. P. 331–360.
397. *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. V. 359. N 1449. P. 1435–1446.
398. *Hoyle R.* (Ed.) Handbook of Structural Equation Modeling. New York: Guilford Press. 2012.
399. *Hofstede G.* Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA, 1980.
400. *Hofstede G., Bond M.H.* The Confucius connection: from cultural roots to economic growth. Organizational Dynamics. 1988. V. 16. N 4. P. 4–21.
401. *Hooghe M. et al.* Ethnic diversity, trust and ethnocentrism and europe: A multilevel analysis of 21 European countries // Paper presented at American Political Science Association annual meeting, 2006.
402. *Huang J., van den Brink H. M., Groot W.* College education and social trust: an evidence-based study on the causal mechanisms //Social indicators research. 2011. V. 104. N 2. P. 287-310
403. *Huston T. L., Burgess R. L.* Social exchange in developing relationships // Social exchange and developing relationships / Ed. by R.L. Burgess, T.L. Huston. N.Y.: Academic Press, 1979. P. 3–28.

404. *Hutchinson J., Vidal A. C., Putnam R., Light I., Briggs X., Rohe W. M., et al.* Using social capital to help integrate planning theory, research, and practice // *Journal of the American Planning Association*. 2004. V. 70. N 2. P. 142–192.
405. *Inglehart R.* Culture shift in advanced industrial society. Princeton, N.J., 1990.
406. *Inglehart, R.* Modernization and postmodernization: Cultural, economic and political change in 43 societies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997.
407. *Inglehart R.* Trust, well-being and democracy // *Democracy and Trust* / Ed. M. Warren. N. Y., Cambridge, 1999. P. 88–120.
408. *Inglehart R.* Culture and democracy // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L.E. Harrison, S.P. Huntington. 2000. N.Y. P. 80–97.
409. *Inglehart R., Baker W. E.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. 2000. V. 65. P. 19–51.
410. *Inglehart R., Rabier J.* Aspirations adapt to situation – but why are the belgians so much happier than french? // *Research on the Quality of Life* / Ed. F.M. Andrews. Ann Arbor, 1986. P. 1–56.
411. International Migration Report, 2013. UN Department of Economic and Social Affairs Population Division. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/migration/migrationreport2013/Full_Document_final.pdf . (дата обращения: 28.07.2014)
412. Internet center for corruption research. URL: <http://www.icgg.org>. (дата обращения: 28.05.2011)
413. *Jacobs J.* The death and life of great American cities. Random House, N. Y., 1961.
414. *Jacobs J.* The economy of cities. Random House, N.Y., 1969.
415. *Jakupov S.M., Telebayev G.T., Perlenbetov M.A., Ilimkhanova L.S., Komekbayeva L.K., Mussakieva A.O.* Formation of the Language Environment: A Factor in the Development of an Individual's Culture in a Multicultural Society // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2012. V. 69. P. 2251–2256.
416. *Jöreskog K.G.* Testing structural equation models // *Testing structural equation models* // Ed. by K.A. Bollen, J.S. Long. Newbury, CA: Sage, 1993. P. 294–316.
417. *Johnston R., Soroka S. N.* Social capital in a multicultural society // *Social capital and participation in everyday life*. 2001. P. 30–44.
418. *Johnson, N. D., Mislin, A. A.* Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*. 32(5). 2011 P. 865-889.
419. *Kale S.* Fuzzy intellectual capital index for construction firms // *Journal of Construction Engineering & Management*. 2009. V. 135. Iss. 6. P. 508–517.
420. *Kahneman D.* Attention and Effort. New Jersey, Prentice-Hall, 1973.
421. *Kawachi I., Kennedy B.P., Wilkinson R.G.* Crime: social disorganization and relative deprivation // *Social science & medicine*. 1999. V. 48. N 6. P. 719–731.
422. *Keele L.* Social capital and the dynamics of trust in government // *American Journal of Political Science*. 2007. V. 51. N 2. P. 241–254.
423. *Kessler R.C., Cleary P.D.* Social class and psychological distress // *Amer. Soc. Review*. 1980. V. 45. N 3. P. 463–478.

424. *Knack S.* Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypothesis // *Public Choice*. 2003. V. 117. N 3–4. P. 341–355.
425. *Knack S., Keefer P.* Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. V. 112 N 4. P. 1251–1288.
426. *Knack S.* Social capital and the quality of government: Evidence from the states // *American Journal of Political Science*. 2002. V. 46. P. 772–785.
427. *Kogut B., Zander U.* Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation // *Journal of International Business Studies*. 1993. V. 24. N 4. P. 625–645.
428. *Kolvereid L.* Prediction of employment status choice intentions, entrepreneurship theory and practice. 1996. V. 20. N 3. P. 47–57.
429. *Koster F., Bruggeman J.* The institutional embeddedness of social capital: a multi-level investigation across 24 European countries // *Policy & Politics*. 2008. V. 36. N 3. P. 397–412.
430. *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.
431. *Kritsotakis G., Gamarnikow E.* What is social capital and how does it relate to health? // *International Journal of Nursing Studies*. 2004. V. 41. N 1. P. 43–50.
432. *Krueger J.N.F., Reilly M. D., Carsrud A. L.* Competing models of entrepreneurial intentions // *Journal of business venturing*. 2000. Vol. 15 (5). P. 411–432.
433. *Kunitz S. J.* Social capital and health // *British Medical Bulletin*. 2004. V. 69. N 1. P. 61–73.
434. *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W.* Trust in large organizations // *American Economic Review* 1997. V. 87 N 2. P. 333–338.
435. *Ledbetter A. M.* Content-and medium-specific decomposition of friendship relational maintenance: Integrating equity and media multiplexity approaches // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2010. V. 27. N 7. P. 938–955.
436. *Lee J. A., Soutar G. N., Louviere J.* An alternative approach to measuring Schwartz's values: The best-worst scaling approach // *Journal of Personality Assessment*. 2008. 90. P. 335–347.
437. *Lebedeva N., Tatarko A.* Values of Russians: the Dynamics and Relations towards Economic Attitudes / Working papers by NRU Higher School of Economics. Series SOC "Sociology". 2012. No. 03/SOC/2012 (URL: <http://publications.hse.ru/preprints/59047966>. Дата обращения 14.09.2014).
438. *Lewicki R.J., Bunker B. B.* Developing and maintaining trust in work relationships // *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* / Ed. by R.M. Kramer, T.R. Tyler. Sage Publications, Thousand Oaks, CA, 1996. P. 114–139.

439. *Lewicki R.J., Stevenson M.A., Bunker B.B.* The Three Components of Interpersonal Trust: Instrument Development and Differences Across Relationships // Working paper, College of Business, Ohio State University, 1997.
440. *Light I.*, Social capital's unique accessibility // Journal of the American Planning Association. 2004. V. 70. N 3. P. 145–151.
441. *Lindstrom M., Mohseni M.* Social capital, political trust and self-reported psychological health: A population-based study // Social Science & Medicine. 2009. V. 68. N. 3. P. 436-443.
442. *Lillbacka R.* Measuring social capital assessing construct stability of various operationalizations of social capital in a finnish sample // Acta Sociologica. 2006. V. 49. N 2. P. 201–220.
443. *Lin N., Woelfel, M.W., Light S.C.* The buffering effect of social support subsequent to an important life event // Journal of Health and Social Behavior. 1985. 26(3). P. 247-263
444. *Lin N.* Building a network theory of social capital // Connections. 1999. V. 22. N 1. P. 28–51.
445. *Lin N.* Social capital: a theory of social structure and action. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
446. *LiPuma E., Koelble T. A.* Social capital in emerging democracies // Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. 2009. V. 20. N 1. P. 1–14.
447. *López J. A. P., Santos J. M. S.* Does corruption have social roots? The role of culture and social capital // Journal of Business Ethics. 2013. V. 6. P. 1–12.
448. *Lou X., Griffith D. A., Liu S. S. Shi Y.* The effects of customer relationships and social capital on firm performance: A Chinese business illustration // Journal of International Marketing. 2004. V. 14. N 4. P. 25–45.
449. *Lukes S.* Emile Durkheim. His Life and Work. A Historical and Critical Study. Harmondsworth, 1977.
450. *Luszczynska A., Cieslac R.* Protective, promotive, and buffering effects of perceived social support in managerial stress: The moderating role of personality. Anxiety, Stress, and Coping. 2005. V. 18 N 3. P. 227–244.
451. *Luthans F., Youssef, C.M.* Human, social, and now positive psychological capital management: Investing in people for competitive advantage // Organizational Dynamics. 2004. V. 33. N 2. P. 143–160.
452. *Luthans F., Avolio B. J., Avey J. B., Norman S. M.* Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction // Personnel Psychology. 2007. V. 60. N 3. P. 541–572.
453. *Luthans F., Norman S. M., Avolio B. J., Avey J. B.* The mediating role of psychological capital in the supportive organizational climate—employee performance relationship // Journal of Organizational Behavior. 2008. V. 29 N 2. P. 219–238.
454. *Macinko J., Starfield B.* The Utility of Social Capital in Research on Health Determinants. The Milbank Quarterly. 2001. V.79. N 3. P. 387–427.

455. *Maddi S.* Creating Meaning Through Making Decisions // The Human Search for Meaning / Ed. by P.T.P. Wong, P.S. Fry. Mahwah: Lawrence Erlbaum, 1998. P. 1–25.
456. *Magun V., Rudnev M.* The Life Values of the Russian Population. Similarities and Differences in Comparison with Other European Countries // Sociological Research. 2010. V. 49. N 4. P. 3–57.
457. *Marsh R. M.* Social capital and democracy in a new democracy // The Sociological Quarterly. 2005. V. 46. N 4. P. 593–615.
458. *Matsumoto D.* Culture and nonverbal behavior // Handbook of nonverbal communication. 2006. C. 219–235.
459. *McMillan D. W., Chavis D. M.* Sense of community: A definition and theory // Journal of community psychology. 1986. V. 14. N 1. P. 6–23.
460. *Miller N.* Contributions of social capital theory in predicting rural community inshopping behavior // Journ. of Socio - Economics. 2001. V. 30. N 6. P. 475–493.
461. *Munene J.C., Schwartz S.H., Kibanja G.M.* Escaping from behavioral poverty in Uganda. The role of Culture and Social Capital. Kampala: Fountain, 2005.
462. *Myers D. G., Diener E.* The pursuit of happiness // Scientific American. 1996. V. 274. N 5. P. 70–72.
463. *Nahapiet J., Ghoshal S.* Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. 1998. V. 23. N 2. P. 242–266.
464. *Narayan D.* Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Washington, D.C.: World Bank, Poverty Group, 1999.
465. *Neal J. W.* Hanging out: Features of urban children's peer social networks // Journal of Social and Personal Relationships. 2010. V. 27. N 7. P. 982–1000.
466. *Newton K.* Trust, social capital, civil society, and democracy // International Political Science Review. 2001. V. 22. N. 2. P. 201-214.
467. *Olzak S.* The dynamic of ethnic competition and conflict. Stanford, CA: Stanford University Press, 1992.
468. *Onyx J., Bullen P.* Measuring social capital in five communities // The Journal of Applied Behavioral Science. 2000a. V. 36. N 1. P. 23–42.
469. *Onyx J., Bullen P.* Sources of social capital // Social Capital and Public Policy in Australia / Ed. by I. Winter. Melbourne: Australian Institute of Family Studies, 2000b. P. 105–134.
470. *Paldam M.* Social capital: one or many? Definition and measurement // Journal of Economic Surveys. 2000. V. 14. Is. 5. P. 629–654.
471. *Pantoja E.* Exploring the concept of social capital and its relevance for community-based development: The case of coal mining areas in Orissa, India // World Bank, Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network, 2000.
472. *Patterson M., West M., Lawthom R., Nickell S.* Impact of people management practices on business performance. London: Institute of Personnel and Development, 1997.

473. *Paxton P.* Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 105 (1). P. 88–127.
474. *Paxton P.* Association memberships and generalized trust: A multilevel model across 31 countries // *Social Forces*. 2007. Vol. 86 (1). P. 47-76.
475. *Penrose E. T.* Growth of the firm and networking. *International Encyclopaedia of Business and Management*. Routledge: London, 1996.
476. *Pettigrew T., Tropp L.* A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2006. 90. P. 751–783.
477. *Pillutla M. M., Malhotra D., Keith M. J.* Attributions of trust and the calculus of reciprocity // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2003. V. 39. N. 5. P. 448-455.
478. *Polgreen L.A. Simpson N. B.* Happiness and International Migration // *Journal of Happiness Studies*, 2011. N 12. P. 819–840.
479. *Polgreen L. A., Simpson N. B.* Happiness and international migration // *Journal of Happiness Studies*. 2011. V. 12. N 5. P. 819–840.
480. *Pooley J. A., Cohen L., Pike L. T.* Can sense of community inform social capital? // *The Social Science Journal*. 2005. V. 42. N 1. P. 71–79.
481. *Portes A.* Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1998. V. 24. P. 1–24.
482. *Powell, G., Eddleston, K.* Linking family-to-business enrichment and support to entrepreneurial success: Do female and male entrepreneurs experience different outcomes? // *Journal of Business Venturing*. 2013. 28. P. 261-28.
483. *Pretty G. H., Chipuer H. M., Bramston P.* Sense of place amongst adolescents and adults in two rural Australian towns: The discriminating features of place attachment, sense of community and place dependence in relation to place identity // *Journal of Environmental Psychology*. 2003. V. 23. N 3. P. 273–287.
484. *Pretty G. et al.* Psychological sense of community and its relevance to well-being and everyday life in Australia // *Australian Community Psychologist*. 2007. V. 19. N 2. P. 6–25.
485. *Putnam R.* Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.
486. *Putnam R.* Bowling alone: America's declining social capital // *Journal of democracy*. 1995. Vol. 6 (1). P. 65–78.
487. *Putnam R.* Bowling alone: The collapse and revival of American community. Simon and Schuster, 2000.
488. *Putnam R.* Social capital: measurement and consequences // *Canadian Journal of Policy Research*. 2001. V. 2. N 1. P. 41–51.
489. *Putnam R.* E pluribus unum: Diversity and community in the twenty-first century the 2006 Johan Skytte Prize Lecture // *Scandinavian political studies*. 2007. V. 30. N 2. P. 137–174.
490. *Putnam R.* Diversity, social capital, and immigrant integration // *National Civic Review*. 2009. V. 98. N 1. P. 3–5.

491. *Putnam R., Feldstain L.* Better Together: Restoring the American Community. New York: Simon and Schuster, 2003.
492. *Rahn W. M., Transue J. E.* Social trust and value change: The decline of social capital in American youth, 1976–1995 // *Political Psychology*. 1998. V. 19. N 3. P. 545–565.
493. *Read, S., Song M., Smit W.* A meta-analytic review of effectuation and venture performance // *Journal of Business Venturing*. 2009. 24. P. 573–587.
494. *Reinhardt J. P., Boerner K., Horowitz A.* Good to have but not to use: Differential impact of perceived and received support on well-being // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2006. V. 23. N 1. P. 117–129.
495. *Reisch M., Guyet D.* Communities as “big small groups”: Culture and social capital // *Handbook of community movements and local organizations* / Ed. by R. Cnaan, C. Milofsky. Springer US, 2007. P. 163–178.
496. *Riazantsev S., Tikunov V., Timonin S.* Mathematical cartographic approaches toward evaluation and forecasting of ethnic composition in the Russian regions // *Annals of GIS*. 2013. Vol. 19 (1). P. 17-25.
497. *Riger S., Lavrakas P.* Community ties: Patterns of attachment and social interaction in urban neighborhoods // *American Journal of Community Psychology*. 1981. Vol. 9 (1). P. 55–66.
498. *Rotenberg K.* Loneliness and interpersonal trust // *Journal of Social and Clinical Psychology*. 1994. Vol. 13 (2). P. 152-173..
499. *Rothstein B., Uslaner E. M.* All for all: Equality and social trust. Minda de Gunzburg Center for European Studies, Harvard University, 2004.
500. *Rotter J. B.* Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility // *American psychologist*. 1980. V. 35. N 1. P.1–7.
501. *Rovai A.* Building sense of community at a distance // *International Review of Research in Open and Distance Learning*. 2002. V. 3. N 1. URL: <http://www.icaap.org/iuicode?149.3.1.x> (дата обращения: 20.04.2014).
502. *Ryff C. D.* Happiness Is Everything, or Is It? Explorations on the Meaning of Psychological Well-Being // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1989. V. 57. N 6. P. 1069–1081.
503. *Ryff C.D.* Psychological Well-Being in Adult Life // *Current Directions in Psychological Science*. 1995. V. 4. N 4. P. 99–104.
504. *Ryff C.D., Keyes L.M.* The structure of psychological well-being revisited // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. V. 69. N 4. P. 719–727.
505. *Ryff C. D., Singer B.* The contours of positive human health // *Psychological inquiry*. 1998. V. 9. N 1. P. 1–28.
506. *Sampson, R. J., Raudenbush, S. W., Earls, F.* Neighborhoods and violent crime: a multilevel study of collective efficacy. *Science*. 1997. 277. P. 918–924.
507. *Sarason I. G., Sarason B. R.* Social support: Mapping the construct // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2009. V. 26. N 1. P.113–120.
508. *Sarason I., Sarason B.* Experimentally provided social support. *Journal of personality and social psychology*. 1986. 50. N 6. P.1222–1225.

509. *Sarason S.B.*, The psychological sense of community: perspective for community psychology. Jossey-Bass: San Francisco, 1974.
510. *Sarasvathy S. D.* Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency // *Academy of management Review*. 2001. V. 26. N 2. P. 243–263.
511. *Savage J., Kanazava S.* Social Capital and the Human Psyche: Why is Social life “capital”? // *Sociological Theory*. 2004. V. 22. N 3. P. 503–524.
512. *Savelkoul, M., Gesthuizen, M., Scheepers, P.* Explaining relationships between ethnic diversity and informal social capital across European countries and regions: Tests of constrict, conflict and contact theory. *Social Science Research*. 2011. 40(4). P. 1091–1107.
513. *Scheepers P., Gijsberts M., Coenders M.* Ethnic exclusionism in European countries: public opposition to civil rights for legal migrants as a response to perceived ethnic threat. *European Sociological Review*. 2002. 18. P. 17–34.
514. *Schiff M.* Social Capital, Labor Mobility, and Welfare The Impact of Uniting States // *Rationality and Society*. 1992. V. 4. N 2. P. 157–175.
515. *Schmutte P. S., Ryff C. D.* Personality and well-being: reexamining methods and meanings // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1997. V. 73. N 3. P. 549–559.
516. *Schul Y., Mayo R., Burnstein E.* The value of distrust // *Journal of experimental social psychology*. 2008. V. 44. N 5. P. 1293–1302.
517. *Schwartz S.H.* Universals in the structure and content of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries / Ed. M.P. Zanna. *Advances in experimental social psychology*. Orlando, FL: Academic. 1992. V. 25. N 1. P. 1–65.
518. *Schwartz S.H.* Are there universal aspects in the structure and contents of human values? // *Journal of social issues*. 1994. V. 50. N 4. P. 19–45.
519. *Schwartz S.H.* Mapping and interpreting cultural differences around the world // *Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective* / Ed. by H.Vinken, J.Soeters, P.Ester. Leiden, The Netherlands: Brill. 2004. P.43–73.
520. *Schwartz S. H.* Value orientations: Measurement, antecedents and consequences across nations // *Measuring attitudes cross-nationally: Lessons from the European Social Survey* / Ed. by R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, G. Eva. London: Sage, 2006. P. 169–203.
521. *Schwartz S. H. et al.* Refining the Theory of Basic Individual Values // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2012. V. 103. N 4. P. 663–688.
522. *Schwartz S.H., Bilsky W.* Toward a theory of the universal structure and content of values: Extentions and cross-cultural replications // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. V. 58. N 5. P. 878–891.
523. *Seligman A.* The Problem of Trust. Princeton University Press, 1997.
524. *Seligman M.E.P.* Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment. N.Y.: Free Press Simon and Schuster, 2002.

525. *Shah D.* Civic Engagement, Interpersonal Trust, and Television Use: An Individual-Level Assessment of Social Capital // *Political Psychology*. 1998. V. 19. N 3. Special Issue: Psychological Approaches to Social Capital. P. 469–496.
526. *Shook C. L., Bratianu C.* Entrepreneurial intent in a transitional economy: an application of the theory of planned behavior to Romanian students // *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2010. V. 6. N 3. P. 231–247.
527. *Shockley-Zalabak P., Kathleen E., Gaynelle W.* Organizational trust: What it means, why it matters // *Organization Development Journ.* 2000. V. 18. N 4. P. 35–48.
528. *Sibley C. G., Ward C.* Measuring the preconditions for a successful multicultural society: A barometer test of New Zealand // *International Journal of Intercultural Relations*. 2013. V. 37. N 6. P. 700–713.
529. *Simpson J. A., Belsky J.* Attachment theory within a modern evolutionary framework. N.Y.: Guilford Press, 2008.
530. *Sonn C., Fisher A.* Sense of community: Community resilient responses to oppression and change // *Journal of community psychology*. 1998. V. 26. N 5. P. 457–472.
531. *Ssewamala F., Karimli L., Chang-Keun H., Ismayilova L.* Social capital, savings and educational outcomes of orphaned adolescents in sub-Saharan Africa // *Children and Youth Services Review*. 2010. V. 32. N 12. P. 1704–1710.
532. *Stafford L., Canary D. J.* Maintenance strategies and romantic relationship type, gender and relational characteristics // *Journal of Social and Personal relationships*. 1991. V. 8. N 2. P. 217–242.
533. *Stajkovic A. D., Luthans F.* Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis // *Psychological bulletin*. 1998a. V. 124. N 2. P. 240–261.
534. *Stajkovic A. D., Luthans F.* Social cognitive theory and self-efficacy: Go beyond traditional motivational and behavioral approaches // *Organizational Dynamics*. 1998b. V. 26. N 4. P. 62–74.
535. *Stanca L.* The geography of economics and happiness: spatial patterns in the effects of economic conditions on well-being // *Social Indicators Research*, 2010. V. 99. N 1. P. 115–133.
536. *Stephen A., Halpern D., Fitzpatrick S.* Social capital: A discussion paper. L.: Performance and Innovation Unit, 2002.
537. *Stephan, W. G., Ybarra, O., Bachman, G.* Prejudice toward immigrants // *Journal of Applied Social Psychology*. 1999. 29. P. 2221–2237.
538. *Stephan, W. G., Stephan, C. W.* An integrated threat theory of prejudice // S. Oskamp (Ed.). *Reducing prejudice and discrimination*. Hillsdale, NJ: Erlbaum. 2000. P. 23–46.
539. *Stephan, W.G., Renfro, L.C.* The role of threats in intergroup relations // Mackie, D., Elliot, Smith. (Eds.). *From Prejudice to Intergroup Emotions*. Psychology Press. New York. 2003. P. 191–208.
540. *Stewart T. A.* Intellectual capital: The new wealth of organizations (1st ed.). New York: Doubleday / Currency, 1997.

541. *Stolle D.* Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations // *Political Psychology*. 1998. Vol.19 (3). P. 497-525.
542. *Štulhofer A.* Perception of Corruption and the erosion of social capital in Croatia 1995–2003 // *Politička misao*. 2005. V. 41. № 5. P. 74–86.
543. *Subramanian S. V., Lochner K. A., Kawachi I.* Neighborhood differences in social capital: a compositional artifact or a contextual construct? // *Health & place*. 2003. V. 9. N 1. P. 33–44.
544. *Svendsen G.T., Svendsen G.L.* (Eds.) *Handbook of social capital. The Troika of sociology, political science and economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.
545. *Svendsen, G. T.* Social capital, corruption and economic growth: Eastern and Western Europe // Working paper / Aarhus School of Business, Department of Economics, 2003. URL: <https://pure.au.dk/portal/files/32304040/0003156.pdf> (дата обращения: 10.04.2014).
546. *Svendsen G. L., Kjeldsen C., Noe E.* How do private entrepreneurs transform local social capital into economic capital? Four case studies from rural Denmark // *Journal of Socio-Economics*. 2010. V. 39. N 6. P. 631–644.
547. *Sztompka P.* *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge, 1999.
548. *Tajfel H.* *Social identity and intergroup relations*. Cambridge and Paris, 1982.
549. *Tartakovsky E.* Global immigration processes and their impact on immigrants and host societies // *Immigration: politics, challenges and impact* / Ed. By E. Tartakovsky. N.Y: Nova Science Publishers, 2013. P. 1–3.
550. *Tiemann T., Das J., DiRienzo C.* A note on an ethnic homogeneity Kuznets curve // *Challenge*. 2006. V. 49. N 2. P. 112–120.
551. *Tiemann T., DiRienzo C., Das J.* Tolerance, heterogeneity, creativity, and economic growth // *Proceedings of the Measuring Creativity: Can creativity be measured*, 2009. P. 185-189.
552. *Tittensor D.* Social capital and public policy – the current challenge facing the Victorian government // *The Australian Journal of Public Administration*. 2007. V. 66. N 4. P. 512–518.
553. The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org> (дата обращения 20.05.2011).
554. *Tkachev A., Kolvereid L.* Self-employment intentions among Russian students // *Entrepreneurship and Regional Development*. 1999. V. 11. N 3. P. 269–280.
555. *Torgler B., Valev N. T.* Corruption and age // *Journal of Bioeconomics*. 2006. V. 8. N 2. P. 133–145.
556. *Torsvik G.* Social Capital and Economic Development: A plea for the mechanisms // *Rationality and Society*. 2002. V. 12. N 4. P. 451–476.
557. *Turner S., Nguyen Ph.* Young Entrepreneurs, Social Capital and Doi Moi in Hanoi, Vietnam // *Urban Studies*. 2005. V. 42. N 10. P. 1693–1710.
558. *Tylor E. B.* *Primitive Culture: Religion in primitive culture*. – Harper & Brothers, 1958. – Т. 2.

559. *Uphoff N.* Understanding social capital: Learning from the analysis and experience of participation // *Social Capital: A multifaceted perspective* / Ed. by I. Serageldin. Washington, DC: World Bank, 1999. P. 215–253.
560. *Uslaner E. M.* Volunteering and social capital: how trust and religion shape civic participation in the United States // Dekker P., Uslaner E. M. (ed.) *Social capital and participation in everyday life*. 2001. P. 104-117.
561. *Uslaner E. M.* The moral foundations of trust. Cambridge University Press, 2002.
562. *Van der Gaag M.* Measurement of individual social capital. PhD Thesis. University of Groningen. 2005. URL: <http://irs.ub.rug.nl/ppn/275106985> (дата обращения: 10.04.2014).
563. *Van der Gaag M., Webber M.* Measurement of individual social capital. Springer New York, 2008. P. 29–49.
564. *Vangelisti A., Perlam D.* (Eds.) The Cambridge handbook of personal relationships. Cambridge University Press, 2006.
565. *Vangelisti A.L.* Challenges in conceptualizing social support // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2009. V. 26. N 1. P. 39–51.
566. *Veenstra G.* Explicating social capital: Trust and participation in the civil space // *Canadian Journal of Sociology*. 2003. V. 27. N 4. P. 547–572.
567. *Venkataraman, S.* The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective / In J. Katz and R. Brockhaus (Eds.) // *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*. Greenwich, CT: JAI Press, 1997. Vol.3. P. 119-138.
568. *Verhaeghe P., Tampubolon G.* Individual social capital, neighborhood deprivation, and self-rated health in England // *Social Science & Medicine*. 2012. V. 75. P. 349–357.
569. *Westlund H., Calidoni-Lundberg F.* Social capital and the creative class: civil society, regional development and high-tech Industry in Japan // *CESIS Working Paper*, 2007.
570. *Westlund H., Adam F.* Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies // *European planning studies*. 2010. V.18. N 6. P. 893–919
571. *Woolcock M.* Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework // *Theory and Society*. 1998. V. 27. N 2. P. 151–208.
572. *Woolcock M.* Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy // *Journal of Socio-Economics*. 2001. V. 30. N 2. P. 193–197.
573. *Woolcock M., Narayan D.* Social capital: Implications for development theory, research, and policy // *The World Bank Research Observer*. 2000. V. 15. N 2. P. 225–249.
574. *Xu Y.* Social Capital Diversity and Entrepreneurial Knowledge Structure of Innovation // *USASBE. Proceedings*, 2011.

575. *Yang-Wallentin F., Schmidt P., Davidov E., Bamberg S.* Is there any interaction effect between intention and perceived behavioral control? // *Methods of Psychological Research Online*. 2004. 8(2). P. 127-157.
576. *Yamagishi T.* The provision of a sanctioning system as a public good // *Journal of Personality and social Psychology*. 1986. 51. N. 1. P. 110-116.
577. *Yamagishi T., Yamagishi M.* Trust and commitment in the United States and Japan // *Motivation and emotion*. 1994. 18(2). P. 129-166.
578. *Yamagishi T., Mifune N., Liu J. H., Pauling J.* Exchanges of group-based favours: Ingroup bias in the prisoner's dilemma game with minimal groups in Japan and New Zealand. *Asian Journal of Social Psychology*. 11(3). 2008. P. 196-207.
579. *Yaghoubi N.-M., Salarzahi H., Moloudi J., Yaghoubi E.* Review of Relationship between Intellectual Capital and Organizational Justice // *Asian Social Science*. 2010. V. 6. Iss. 10. P. 120–126.
580. *Yang K.* Individual social capital and its measurement in social surveys // *Survey Research Methods*. 2007. V. 1. N 1. P. 19–27.
581. *Yitmen I.* Intellectual Capital: A Competitive Asset for Driving Innovation In Engineering Design Firms // *Engineering Management Journal*. 2011. V. 23 Iss. 2. P. 3–16.
582. *Yongming Z.* Social Capital and Power: Entrepreneurial Elite and the State in Contemporary China // *Policy Sciences*. 2000. V. 33. N 3–4. P. 323–40.
583. *Zak P., Knack S.* Trust and growth // *Economic Journal*. 2001. V. 111. N 470. P. 295–321.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Инструментарий исследования социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

Инструкция

- В1. Сейчас я зачитаю Вам несколько утверждений, касающихся доверия. Пользуясь этой карточкой, скажите, пожалуйста, насколько Вы согласны или не согласны с каждым из них? */ЗАЧИТЫВАЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ И ОТМЕЧАЙТЕ ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ/*

	Абсолютно НЕ согласен	Не согласен	Не то чтобы согласен, но и не то чтобы нет	Согласен	Абсолютно согласен
1. Большинству людей можно доверять	1	2	3	4	5
2. Большинство людей всегда поступают честно...	1	2	3	4	5
3. Я доверяю своим коллегам по работе.....	1	2	3	4	5
4. Я доверяю своим соседям	1	2	3	4	5
5. Я доверяю людям других национальностей	1	2	3	4	5
6. Я доверяю органам федеральной власти	1	2	3	4	5
7. Я доверяю региональным органам власти.....	1	2	3	4	5
8. Я доверяю властям города/ района, в котором я живу.....	1	2	3	4	5

- В2. Теперь я зачитаю Вам несколько утверждений, касающихся разных наций и культур. Пользуясь этой же карточкой, скажите, пожалуйста, насколько Вы согласны или не согласны с каждым из них? */ЗАЧИТЫВАЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ И ОТМЕЧАЙТЕ ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ/*

	Абсолютно НЕ согласен	Не согласен	Не то чтобы согласен, но и не то чтобы нет	Согласен	Абсолютно согласен
1. То, что вокруг живут люди разных национальностей, делает жизнь лучше	1	2	3	4	5
2. Я не против того, чтобы жить среди людей разных национальностей	1	2	3	4	5

- В3. Следующие несколько утверждений касаются гражданства России. Пользуясь этой же карточкой, скажите, пожалуйста, насколько Вы согласны или не согласны с каждым из этих утверждений? */ЗАЧИТЫВАЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ И ОТМЕЧАЙТЕ ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ/*

	Абсолютно НЕ согласен	Не согласен	Не то чтобы согласен, но и не то чтобы нет	Согласен	Абсолютно согласен
1. Я скорее предпочту быть гражданином только России, а не какой-либо другой страны.....	1	2	3	4	5
2. Я сильно ощущаю свою принадлежность к России ..	1	2	3	4	5
3. Я горжусь тем, что являюсь гражданином России....	1	2	3	4	5
4. Для меня очень важно чувствовать свою принадлежность к России	1	2	3	4	5

- В4. Сейчас я зачитаю Вам несколько утверждений о различных типах поведения людей. Для каждого утверждения, скажите, пожалуйста, насколько Вы согласны или не согласны с тем, что оно описывает поведение большинства окружающих Вас людей - Ваших друзей, соседей, коллег, родственников. Для ответа снова воспользуйтесь карточкой.

/ЗАЧИТЫВАЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ И ОТМЕЧАЙТЕ ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ/

Мы понимаем, что, возможно, Вы не всегда знаете точно, какое мнение сложилось у большинства окружающих Вас людей по разным вопросам. Но мы просим Вас ответить на основе Ваших представлений, Вашего мнения о том, что думает большинство окружающих.

	Абсолютно НЕ согласен	Не согласен	Не то чтобы согласен, но и не то чтобы нет	Согласен	Абсолютно согласен
1. Я думаю, что окружающие меня люди считают, что большинству людей можно доверять ...	1	2	3	4	5
2. Окружающие меня люди считают других людей честными.....	1	2	3	4	5
3. Мои коллеги по работе доверяют друг другу.....	1	2	3	4	5
4. Мои соседи доверяют друг другу.....	1	2	3	4	5
5. Окружающие меня люди доверяют людям других национальностей.....	1	2	3	4	5
6. Окружающие меня люди доверяют органам федеральной власти.....	1	2	3	4	5
7. Окружающие меня люди доверяют региональным органам власти.....	1	2	3	4	5
8. Окружающие меня люди доверяют властям своего города/ района.....	1	2	3	4	5
9. Окружающие меня люди думают, что если вокруг живут люди разных национальностей, это делает жизнь лучше.....	1	2	3	4	5
10. Окружающие меня люди не против того, чтобы жить среди людей разных национальностей ..	1	2	3	4	5

В5. Как Вы думаете, насколько окружающие Вас люди – Ваши друзья, соседи, коллеги, родственники - согласились или не согласились бы со следующими утверждениями, касающимися гражданства России. Отвечая на этот вопрос, как и на предыдущий, говорите о том, как Вы себе представляете мнение окружающих. */ЗАЧИТЫВАЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ И ОТМЕЧАЙТЕ ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ/*

	Абсолютно НЕ согласен	Не согласен	Не то чтобы согласен, но и не то чтобы нет	Согласен	Абсолютно согласен
1. Они скорее предпочтут быть гражданами только России, а не какой-либо другой страны.....	1	2	3	4	5
2. Они сильно ощущают свою принадлежность к России.....	1	2	3	4	5
3. Они гордятся тем, что являются гражданами России....	1	2	3	4	5
4. Я думаю, что для окружающих меня людей очень важно чувствовать свою принадлежность к России	1	2	3	4	5

В6. Сейчас я зачитаю список родственников, которые, возможно, у Вас есть, а Вы скажите, как часто Вы контактировали с ними за последние четыре недели. Я имею в виду личное общение, по телефону или по электронной почте. Для ответа воспользуйтесь этой карточкой. Итак, как часто за последние 4 недели Вы общались с: */НАЗЫВАЙТЕ КАТЕГОРИИ И ОТМЕЧАЙТЕ ПО КАЖДОЙ/*

	3 или более раз за последний месяц	1-2 раза за последний месяц	Ни разу за последни месяц	У меня нет таких ныне живущих родственников
1) Родителями.....	1	2	3	4

СПРОСИТЕ ВСЕХ СТАРШЕ 35 лет

- 2) С кем-либо из Ваших взрослых детей
от 18 лет и старше 1 2 3 4

ПРОДОЛЖАЙТЕ СПРАШИВАТЬ ВСЕХ

- 3) С кем-либо из Ваших взрослых братьев и сестер
(я имею в виду тех, кто старше 18 лет) 1 2 3 4
- 4) С кем-либо из Ваших дядей или тетей 1 2 3 4
- 5) С кем-либо из Ваших двоюродных
братьев или сестёр 1 2 3 4
- 6) С другими родственниками, кроме
несовершеннолетних детей 1 2 3 4

В7. Сейчас я бы хотел(а) спросить Вас о людях, с которыми Вы работаете и которые не являются членами Вашей семьи или родственниками. Скольких из них Вы считаете Вашими друзьями?

! _____! /КОЛИЧЕСТВО ДРУЗЕЙ НА РАБОТЕ/

(0) Нет друзей среди коллег по работе

В8. А скольких из людей, живущих с Вами по соседству, Вы считаете друзьями?

! _____! /КОЛИЧЕСТВО ДРУЗЕЙ СРЕДИ ЛЮДЕЙ, ЖИВУЩИХ ПО СОСЕДСТВУ/

(0) Нет друзей среди людей, живущих по соседству

В9. А сколько у Вас еще друзей? Не считайте тех, которых Вы уже назвали – коллег по работе, соседей или членов Вашей семьи.

! _____! /КОЛИЧЕСТВО ДРУЗЕЙ/

(0) Нет других друзей

В10. Сколько членов Вашей семьи: /ЗАЧИТАЙТЕ ВОПРОС ИЗ ТАБЛИЦЫ НИЖЕ И ОТМЕТЬТЕ ОДИН ОТВЕТ В ПЕРВОЙ КЛЕТКЕ В КОЛОНКЕ В10а)/

А сколько Ваших друзей: /ЗАЧИТАЙТЕ ТОТ ЖЕ ВОПРОС ИЗ ТАБЛИЦЫ НИЖЕ И ОТМЕТЬТЕ ОДИН ОТВЕТ В ПЕРВОЙ КЛЕТКЕ В КОЛОНКЕ В10б)/

ДАЛЬШЕ ПРОДОЛЖАЙТЕ СПРАШИВАТЬ ПО КАЖДОМУ ВОПРОСУ – СНАЧАЛА О ЧЛЕНАХ СЕМЬИ, ПОТОМ О ДРУЗЬЯХ.

	В10а. Сколько членов Вашей семьи	В10б. Сколько Ваших друзей
1) Смогут дать Вам совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	! _____!	! _____!
2) Смогут помочь Вам или другому члену Вашей семьи найти работу?	! _____!	! _____!
3) Имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	! _____!	! _____!
4) Работают в муниципальных или каких-либо других органах власти?	! _____!	! _____!
5) Разбираются в финансовых вопросах – таких как налоги, субсидии, социальная поддержка, пенсионное страхование?	! _____!	! _____!
6) Зарабатывают более 50'000 рублей ежемесячно?	! _____!	! _____!

УТОЧНИТЕ: Нас не интересует, кто именно из них столько зарабатывает, а только примерное количество таких людей

Е2-1. Можете ли Вы влиять на решения, принимаемые органами местной власти? */ЕСЛИ НЕОБХОДИМО, ЗАЧИТАЙТЕ ШКАЛУ/*

1. Не могу никак на них повлиять
 2. Могу повлиять на небольшое число решений
 3. Могу повлиять на довольно большое количество решений
 4. Могу повлиять на большинство решений
 5. Могу повлиять на все решения
- (9) Затрудняюсь ответить
-

Е2-2. Чувствуете ли Вы, что можете принимать важные решения, способные изменить течение Вашей жизни? */ЕСЛИ НЕОБХОДИМО, ЗАЧИТАЙТЕ ШКАЛУ/*

1. Я совсем ничего не могу сделать, чтобы изменить что-то в жизни
 2. В целом я мало что могу изменить в жизни
 3. Иногда я чувствую, что могу изменить что-то в жизни
 4. В большинстве случаев я могу изменить что-то в жизни
 5. Я совершенно уверен(а), что могу сделать мою жизнь такой, какой захочу
- (9) Затрудняюсь ответить */НЕ ЧИТАТЬ/*
-

Е2-3. Как Вы думаете, насколько Вы можете повлиять на жизнь Вашего города/деревни (НАЗОВИТЕ НУЖНОЕ), чтобы она стала лучше? */ЕСЛИ НЕОБХОДИМО, ЗАЧИТАЙТЕ ШКАЛУ/*

1. Не могу повлиять
 2. Незначительное влияние
 3. Некоторое влияние
 4. Значительное влияние
 5. Очень сильное влияние
- (9) Затрудняюсь ответить */НЕ ЧИТАТЬ/*
-

Е2-4. В течение последних 12 месяцев насколько часто Вы предпринимали действия с целью повлиять на местные органы власти или на политических лидеров, например, подписывали петиции, подавали заявления, требования, ходили на демонстрации? */ЕСЛИ НЕОБХОДИМО, ЗАЧИТАЙТЕ ШКАЛУ/*

1. Ни разу
 2. Один раз
 3. 2-3 раза
 4. 4-5 раз
 5. Много раз – более 5
- (9) Затрудняюсь ответить */НЕ ЧИТАТЬ/*
-

Е3. В свое свободное время люди иногда принимают участие в деятельности различных организаций, таких, как спортивные общества, клубы по интересам, религиозные организации, политические партии и т.д. Насколько часто Вы участвуете в деятельности таких организаций? Для ответа воспользуйтесь этой карточкой. */НАЗЫВАЙТЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ОТМЕЧАЙТЕ ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ/*

		Никогда не принимал участие в их деятельности	Раньше принимал, но ни разу за последний месяц	Принимал(-а) участие один раз за последний месяц	Участвовал(-а) 2 или 3 раза за последний месяц	Принимал(-а) участие 4 и более раз за последний месяц	Затрудняюсь ответить
1)	Политические партии, профсоюзы, профессиональные ассоциации	1	2	3	4	5	9
2)	Церковь, религиозные, благотворительные организации	1	2	3	4	5	9
3)	Спортивные общества, клубы по различным интересам	1	2	3	4	5	9
4)	Гражданские ассоциации, общественные организации	1	2	3	4	5	9

Методика оценки предпринимательского намерения (авторская разработка на основе теории планируемого поведения А. Айзена)

Инструкция.

Сейчас я задам Вам несколько вопросов о Вашем отношении к открытию собственного дела, бизнеса по сравнению с работой по найму в государственных или частных организациях.

D1. Для начала, скажите мне, есть ли у Вас собственный бизнес?

1. Да, у меня есть собственный бизнес -- > *ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D2b*
2. Сейчас нет, но был раньше -- > *К ВОПРОСУ D2a*
3. Нет, у меня нет собственного бизнеса -- > *К ВОПРОСУ D2a*
- (9) Отказ от ответа /*НЕ ЧИТАТЬ*/ -- > *К ВОПРОСУ D2a*

D2a. Думаете ли Вы о том, чтобы открыть свой бизнес в течение ближайших двух лет?

1. Да -- > *К ВОПРОСУ D3.1*
2. Возможно / Не уверен(а) -- > *К ВОПРОСУ D3.1*
3. Нет -- > *К ВОПРОСУ D8*
- (9) Отказ от ответа /*НЕ ЧИТАТЬ*/ -- > *К ВОПРОСУ D3.1*

D2b. Думаете ли Вы о том, чтобы открыть новый бизнес в течение ближайших двух лет?

1. Да -- > *К ВОПРОСУ D3.1*
2. Возможно / Не уверен(а) -- > *К ВОПРОСУ D3.1*
3. Нет -- > *К ВОПРОСУ D8*
- (9) Отказ от ответа /*НЕ ЧИТАТЬ*/ -- > *К ВОПРОСУ D3.1*

СПРОСИТЕ ВСЕХ, КТО ДУМАЕТ ОТКРЫТЬ НОВЫЙ БИЗНЕС В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ 2 ЛЕТ

Чтобы ответить на следующие вопросы, представьте сначала, какой вид бизнеса Вы хотели бы открыть и каково это для Вас – начать собственный бизнес в течение ближайших двух лет.

D3.1. Скажите, пожалуйста, какой именно вид бизнеса Вы хотели бы открыть в течение ближайших двух лет? Чем именно Вы хотели бы заняться? /*ЗАПИШИТЕ ПОДРОБНО ОТВЕТ РЕСПОНДЕНТА НИЖЕ*/

! _____ !

(97) Отказ от ответа

(99) Пока еще не решил точно, чем именно заняться

D3.2. Насколько вероятно, что Вы откроете свой бизнес в течение двух ближайших лет?

 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3

Совершенно
невероятно

Очень
вероятно

(99) Затрудняюсь ответить

D3.3. Я хотел(а) бы начать бизнес в течение ближайших двух лет

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

Абсолютно

не согласен

Абсолютно

согласен

(99) Затрудняюсь ответить

D3.4. Я собираюсь начать бизнес в течение ближайших двух лет

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

Абсолютно

не согласен

Абсолютно

согласен

(99) Затрудняюсь ответить

Давайте поговорим о том, на каком этапе открытия собственного дела Вы сейчас находитесь.

D4.1. Есть ли у Вас идея, которая может служить основой для открытия Вашего бизнеса?

/ЗАЧИТАЙТЕ. ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ/

1. Нет, пока совсем нет никаких идей -- > *К ВОПРОСУ D5.1*
 2. Определенных идей нет, только общие задумки -- > *К ВОПРОСУ D5.1*
 3. Есть какие-то идеи, но пока не очень четкие -- > *ЗАДАЙТЕ ВОПРОСЫ D4.2*
 4. Есть идея, но ее еще нужно додумать, разработать -- > *ЗАДАЙТЕ ВОПРОСЫ D4.2*
 5. Да, есть уже хорошо продуманная идея -- > *ЗАДАЙТЕ ВОПРОСЫ D4.2*
- (9) Затрудняюсь ответить */НЕ ЧИТАТЬ/* -- > *К ВОПРОСУ D5.1*

СПРОСИТЕ ТЕХ, У КОГО УЖЕ ЕСТЬ ХОТЬ КАКИЕ-ТО ИДЕИ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА (коды 3-5 в вопросе D4.1)

D4.2. Сейчас я читаю Вам ряд утверждений, а Вы скажите мне, на каком этапе в отношении этой части работы над открытием своего нового бизнеса Вы сейчас находитесь?

/ЗАЧИТАЙТЕ ЭТАПЫ И ОТМЕТЬТЕ ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ ИЗ НИХ/

- | | Я не
собираюсь
это
делать | Я собираюсь
сделать это
когда-либо
в будущем | Я собираюсь
сделать это
в ближайшее
время | Я только
начал это
делать | Я уже
активно
это делаю/
уже сделал |
|---|------------------------------------|---|--|---------------------------------|--|
| a) Разработка продукта или услуги | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Поиск места, помещения или
оборудования для Вашей новой компании..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) Разработка бизнес-плана для нового бизнеса | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Накопление денег для открытия нового бизнеса.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

А теперь скажите, пожалуйста, как Вы относитесь к самой идее начать собственный бизнес.

D5.1. Для меня идея начать собственный бизнес в течение ближайших двух лет...

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

Очень

плохая

Очень

хорошая

(99) Затрудняюсь ответить

D5.2. Для меня идея начать собственный бизнес в течение ближайших двух лет...

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Очень глупая				Очень умная		

(99) Затрудняюсь ответить

D5.3. Для меня идея начать собственный бизнес в течение ближайших двух лет...

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Очень неуместная				Очень уместная		

(99) Затрудняюсь ответить

Следующие два вопроса - об отношении к бизнесу окружающих Вас людей.

D6.1. Большинство людей, важных для меня, считает, что мне следует начать свой бизнес в течение ближайших двух лет

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Абсолютно не согласен				Абсолютно согласен		

(99) Затрудняюсь ответить

D6.2. Многие люди, которых я знаю, хотели бы начать свой бизнес в течение ближайших двух лет

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Абсолютно не согласен				Абсолютно согласен		

(99) Затрудняюсь ответить

D7.1 Для меня начать свой бизнес в течение ближайших двух лет...

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Очень сложно				Очень просто		

(99) Затрудняюсь ответить

D7.2. Начать бизнес в течение ближайших двух лет – это не в моих силах

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Абсолютно не согласен				Абсолютно согласен		

(99) Затрудняюсь ответить

Методика исследования экономических представлений

(авторская разработка на основе вопросов из анкеты

World values survey - WVS)

Для каждого из действий, которые я сейчас зачитаю, пожалуйста, скажите мне, насколько вероятно, что Вы в течение ближайших двух лет это сделаете? /**ЗАЧИТАЙТЕ ДЕЙСТВИЯ И ОТМЕТЬТЕ ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ!**

Точно не буду делать это Мало-вероятно, что сделаю это Может быть сделаю это, а может быть нет Вероятно сделаю это Точно сделаю это

1. Будете сберегать часть заработной платы на банковском депозите 1 2 3 4 5
2. Возьмете кредит, чтобы открыть свое дело, как только у Вас появится такой шанс..... 1 2 3 4 5

D9. А сейчас я хотел(а) бы узнать насколько Вы согласны или не согласны с рядом утверждений. Для ответа используйте, пожалуйста, эти карточки. На карточках Вы видите 10-балльную шкалу, где «1» означает, что Вы полностью согласны с точкой зрения **слева**, «10» означает, что Вы полностью согласны с точкой зрения **справа**. Вы также можете выбрать любую точку шкалы между ними. ПОМОГИТЕ РЕСПОНДЕНТУ, ЗАЧИТАВ КРАЙНИЕ ТОЧКИ КАЖДОЙ ШКАЛЫ, НАПРИМЕР: «Разница в доходах не должна быть очень большой» или «Тот, кто больше работает, должен получать больше»?

1)	Разница в доходах не должна быть очень большой	1---2---3---4---5---6---7---8---9---10	Тот, кто больше работает, должен получать больше
2)	Больше предприятий и отраслей должно находиться в частной собственности	1---2---3---4---5---6---7---8---9---10	Больше предприятий и отраслей должно находиться в государственной собственности
3)	Государство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены	1---2---3---4---5---6---7---8---9---10	Люди сами должны нести больше ответственности за то, чтобы себя обеспечивать
4)	Конкуренция – это хорошо. Она стимулирует людей напряженно работать и развивать новые идеи	1---2---3---4---5---6---7---8---9---10	Конкуренция вредна. Она пробуждает в людях их худшие черты
5)	Тяжелая и упорная работа обычно ведет к успеху в жизни	1---2---3---4---5---6---7---8---9---10	Тяжелая и упорная работа обычно не приносит успеха, скорее к этому ведут удача и связи

Е1. Сейчас я буду называть Вам некоторые действия, а Вы скажите, насколько каждое из них может быть, на Ваш взгляд, оправдано. Для ответа воспользуйтесь шкалой на карточке, где «1» означает, что такое действие никогда не может быть оправдано, а «10» означает, что это действие всегда может быть оправдано. Вы также можете выбрать любую другую цифру между ними. Итак, насколько может быть оправдано: */ЗАЧИТАЙТЕ ДЕЙСТВИЯ И ОТМЕТЬТЕ ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОМУ/*

Никогда
не может быть
оправдано

Всегда
может быть
оправдано

- 1) Получение государственных пособий, на которые человек не имеет права 1 2..... 3 4..... 5 6..... 7 8..... 9 10
 - 2) Неуплата налогов, если есть такая возможность 1 2..... 3 4..... 5 6..... 7 8..... 9 10
 - 3) Получение взятки с использованием служебного положения 1 2..... 3 4..... 5 6..... 7 8..... 9 10
 - 4) Дача взятки должностному лицу 1 2..... 3 4..... 5 6..... 7 8..... 9 10
-

Методика оценки радиуса доверия личности

Инструкция. Вам предлагается список разных социальных институтов и организаций. Отметьте, пожалуйста, насколько Вы доверяете каждой из них. Отметьте один из следующих вариантов ответов: «абсолютно доверяю», «вполне доверяю», «не особо доверяю», «совсем не доверяю».

	абсолютно доверяю	вполне доверяю	затрудняюсь ответить	не особо доверяю	совсем не доверяю
1. Церкви					
2. Армии					
3. Прессе					
4. Телевидению					
5. Профсоюзам					
6. Образовательным учреждениям (школам, институтам)					
7. Милиции					
8. Федеральному правительству					
9. Региональному правительству					
10. Местному правительству					
11. Политическим партиям					
12. Системе правосудия					
13. Парламенту					
14. Президенту					
15. Общественным организациям					
16. Международным организациям (например, ООН)					
17. Крупному бизнесу					

Методика поведенческих сценариев для исследования экономических установок личности (разработана сотрудниками Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований НИУ-ВШЭ)

Инструкция. Вам будет предложен ряд ситуаций, которые происходят с нами и с окружающими нас людьми в повседневной жизни. Пожалуйста, прочитайте внимательно эти ситуации и оцените по предложенным шкалам свое отношение к поведению героев ситуаций. На каждой из трех шкал Вы можете выбрать только по одному значению. Например, в ситуации ниже Вы можете предпочесть поведение ИЛИ Александра, ИЛИ Василия. Оценки по трем шкалам могут различаться.

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

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Александр	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Василий	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Александра				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Василия			
Б	Я сам поступил бы как Александр				ИЛИ	Я сам поступил бы как Василий			
В	Поведение Александра является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Василия является типичным для большинства представителей моего народа			

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

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Анна	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Вадим	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Анны				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Вадима			
Б	Я сам поступил бы как Анна				ИЛИ	Я сам поступил бы как Вадим			
В	Поведение Анны является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Вадима является типичным для большинства представителей моего народа			

3. Юрий и Николай – совладельцы фирмы. Они заключили контракт с японской фирмой на одновременную поставку бытовой техники в Россию. Японцы были заинтересованы в том, чтобы развивать долгосрочный бизнес, и предложили Юрию и Николаю организовать этот бизнес в России, вложив в него выручку от первой поставки. Юрий согласился, но Николай сказал, что он против: вложение окупится не скоро, а деньги нужны сейчас, поэтому лучше ограничиться единичной поставкой.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Юрий	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Николай	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Юрия				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Николая			
Б	Я сам поступил бы как Юрий				ИЛИ	Я сам поступил бы как Николай			
В	Поведение Юрия является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Николая является типичным для большинства представителей моего народа			

4. К мэру города N пришли два заместителя с просьбой рассудить их. В процессе подготовки к юбилею города один из них – Владимир – предлагал устроить дорогостоящий салют и пригласить известных артистов. Главный аргумент Владимира – денег в бюджете города достаточно, чтобы позволить себе такое мероприятие. Другой зам – Игорь – был против таких затрат и предлагал ограничиться выступлением местных исполнителей и народным гулянием. Главный аргумент Игоря – деньги лучше сэкономить.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Игорь	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Владимир	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Игоря				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Владимира			
Б	Я сам поступил бы как Игорь				ИЛИ	Я сам поступил бы как Владимир			
В	Поведение Игоря является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Владимира является типичным для большинства представителей моего народа			

5. Два друга, Андрей и Константин, хорошо зарабатывают и стремятся сберечь деньги. Константин откладывает деньги на депозит в Сбербанк, получая стабильный процент, а Андрей пытается постигнуть «экономические премудрости» и научиться извлекать прибыль из вложенных денег. Он читает различные журналы и газеты по экономике и вкладывает деньги в паевые фонды, акции, при этом иногда ошибается, а иногда вкладывает удачно. Константин считает, что Андрей зря тратит время и нервы, так как в итоге прибыль у Андрея получается примерно такая же, как и у Константина в Сбербанке.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Андрей	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Константин	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Андрея				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Константина			
Б	Я сам поступил бы как Андрей				ИЛИ	Я сам поступил бы как Константин			
В	Поведение Андрея является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Константина является типичным для большинства представителей моего народа			

6. При поступлении на работу, Кирилл предупредили, что его официальная зарплата будет небольшой, а ее большая часть будет «в конверте». Кирилл отказался, сказав, что лучше пусть его зарплата будет меньше, но вся будет официальной, и он будет «чист» перед законом. На следующий день, его новый коллега, Петр, узнав об его отказе, усмехнулся, сказав, что лично он спокойно получает и будет дальше получать «серую» зарплату, которая заметно больше официальной.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Кирилл	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Петр	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Кирилла				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Петра			
Б	Я сам поступил бы как Кирилл				ИЛИ	Я сам поступил бы как Петр			
В	Поведение Кирилла является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Петра является типичным для большинства представителей моего народа			

7. Людмила и Нина 12 лет работали бухгалтерами в небольших фирмах. Их подруга работала в крупной западной компании и порекомендовала их своему руководству как хороших специалистов, когда в ее компании открылись вакансии бухгалтеров с высоким окладом. Однако в компанию брали только после прохождения трехмесячного испытательного срока. За это время место бухгалтера на прежней работе могло быть занято. Людмила уволилась и пошла на испытательный срок в западную компанию, а Нина предпочла не рисковать и остаться на прежнем месте работы.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Людмила	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Нина	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Людмилы				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Нины			
Б	Я сам поступил бы как Людмила				ИЛИ	Я сам поступил бы как Нина			
В	Поведение Людмилы является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Нины является типичным для большинства представителей моего народа			

8. Антон и Сергей хотят приобрести автомобили. Антон думает взять кредит, так как хочет совершить покупку быстрее, пусть даже на не слишком выгодных для себя условиях. Сергей же, не имея, как и Антон, достаточных средств на полную оплату стоимости автомобиля в настоящий момент, решает отложить покупку и накопить деньги на автомобиль, не прибегая к кредитованию.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Антон	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Сергей	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Антона				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Сергея			
Б	Я сам поступил бы как Антон				ИЛИ	Я сам поступил бы как Сергей			
В	Поведение Антона является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Сергея является типичным для большинства представителей моего народа			

9. Две рабочие группы несколько месяцев работали над реализацией общего проекта. Когда цель была достигнута, их руководители - Николай и Владимир - решили премировать сотрудников. Николай распределил премии в соответствии с трудовым вкладом сотрудников: чем большую работу выполнил сотрудник, тем большее вознаграждение он получил. Владимир выдал всем своим сотрудникам одинаковое вознаграждение независимо от их вклада.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Владимир	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Николай	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Владимира				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Николая			
Б	Я сам поступил бы как Владимир				ИЛИ	Я сам поступил бы как Николай			
В	Поведение Владимира является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Николая является типичным для большинства представителей моего народа			

10. Дмитрий и Иван – выпускники художественного училища, начинающие свою трудовую карьеру. Среди подходящих предложений на рынке труда они нашли две вакансии. Одна вакансия предполагала работу в недавно открывшейся дизайн-студии за небольшой оклад, но с широкими возможностями для творчества. Другая – работу в крупном рекламном агентстве с высокой оплатой труда, но с достаточно рутинными обязанностями: оформлением рекламных щитов. После некоторых раздумий, Дмитрий решил попробовать себя на первую вакансию, а Иван – на вторую.

Рассмотрите поведение каждого из героев применительно к ситуации. В каждой из трех альтернатив (А, Б, В) – выберите только один, наиболее приемлемый для вас вариант ответа.

№	Дмитрий	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен		Иван	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен
А	Мне больше нравится поведение Дмитрия				ИЛИ	Мне больше нравится поведение Ивана			
Б	Я сам поступил бы как Дмитрий				ИЛИ	Я сам поступил бы как Иван			
В	Поведение Дмитрия является типичным для большинства представителей моего народа				ИЛИ	Поведение Ивана является типичным для большинства представителей моего народа			

Характеристики репрезентативности выборки исследования, проведенного в 2012 году в Центральном и Северо-Кавказском федеральных округах

1. Описание генеральной совокупности⁴

Население федеральных округов в возрасте 18-60 лет включительно, проживающее в частных домохозяйствах двух ФО. Общий размер генеральной совокупности составляет 24,755 млн. человек в ЦФО и 5,812 млн. Человек в СКФО⁵.

Генеральная совокупность включает население всего федерального округа 18-60 лет включительно, проживающее в местах, предназначенных для постоянного размещения населения – жилых домах, общежитиях и т.п. в период проведения опроса (наличное население). В генеральную совокупность не включаются лица, временно находящиеся на территории ФО, а также институциональные поселения (военные части, места заключения, места временного проживания: гостиницы, дома отдыха, больницы и т.п.)

Построение выборки, этапы выборки

Тип выборки: многоступенчатая (3 ступени) территориальная случайная вероятностная выборка населения.

Эффективный размер выборки составил 2061 интервью: 1026 законченных интервью в Центральном федеральной округе и 1035 интервью в Северо-Кавказском федеральном округе.

Выборка строилась независимо в каждом из федеральных округов, но при этом использовался один и тот же дизайн (принципы построения) выборки.

В каждом федеральном округе были использованы следующие единицы отбора на каждом этапе построения выборки:

⁴ Проведение интервью и подготовка базы данных осуществлены Центром сравнительных социальных исследований (ЦЕССИ).

⁵ Данные Госкомстата РФ по последней переписи населения РФ 2010

- ПЕО - (первичные единицы отбора - PSUs): избирательные участки (всего 100)
- ВЕО (вторичные единицы отбора – SSUs): домохозяйства
- Единицы отбора на третьем этапе выборки: конкретные респонденты, проживающие в отобранном домохозяйстве (Таблицы Киша)

Этапы отбора:

Первый этап. Стратификация всех ПЕО (PSUs), то есть избирательных участков, на страты, сформированные из государственных административных единиц – областей /краев/республик. Количество отобранных ПЕО (PSUs) в каждой страте пропорционально населению нужных возрастов в этой страте (при использовании систематического округления): всего 100 единиц.

В каждой страте создается список всех ПЕО (PSU) и нужное количество ПЕО (пропорционально численности населения) отбирается с помощью процедуры случайного отбора с равной вероятностью отбора (все избирательные участки являются единицами примерно равного размера – около 2000 избирателей).

Второй этап отбора - домохозяйства. Составление списка домохозяйств в отобранных ПЕО (избирательных участках). Специально обученные сотрудники проводят перепись всех жилых квартир (по визуальной оценке) в избирательном участке, информация объединяется в централизованную базу данных. Из базы данных проводится случайный компьютерный отбор нужного количества домохозяйств. В среднем было отобрано 15 домохозяйств на каждый избирательный участок, точное число отобранных хозяйств зависело от предполагаемого уровня кооперации/ достижимости (response rate) в конкретной точке (варьируется от менее 50% в городе Москве до более чем 80% в сельской местности).

Третий этап отбора - респонденты. В каждом отобранном домохозяйстве интервьюер составляет список всех живущих там людей в возрасте 18-60 лет включительно, начиная с самого старшего мужчины и

заканчивая самой младшей женщиной. По Таблицам случайного отбора внутри домохозяйств Киша (8 Таблиц) отбирается конкретный респондент для опроса.

Распределение выборки по стратам – Северо-Кавказский ФО:

Количество ПЕО (PSUs)	100
Количество интервью в одном ПЕО (PSU)	10

Северо-Кавказский ФО состоит из 7 краев/республик – количество их не очень велико для построения выборки из 1000 человек, поэтому каждый край/республика рассматривались как отдельная страта, и никаких дополнительных группировок в более крупные страты не проводилось (в отличие от Центрального федерального округа).

Распределение выборки по стратам – Центральный федеральный округ:

Количество ПЕО (PSUs)	100
Количество интервью в одном ПЕО (PSU)	10

Центральный федеральный округ состоит из 18 областей (административных единиц). Два региона – Москва и Московская область существенно превосходят по численности населения другие 16 областей. В целях построения выборки административные единицы ЦФО были сгруппированы в 4 страты – Москва и Московская область, Центральная социально-экономическая зона (в нее были включены Тульская, Владимирская, Тверская, Брянская, Ярославская, Рязанская, Ивановская, Калужская, Смоленская, Орловская и Костромская области) и Центрально-черноземная социально-экономическая зона (Воронежская, Белгородская, Липецкая, Курская и Тамбовская области).

2. Реализация выборки.

Размещение и реализация выборки в Северо-Кавказском ФО

	Количество ПЕО- PSUs (избирательн ые участки)	Запланирова нное количество законченных интервью	Количество ПЕО (PSUs), где интервью были проведены	Реальное количество законченных интервью
Дагестан				
Махачкала	7	70	7	59
Хасавюрт	2	20	2	22
Другие городские населенные пункты	5	50	5	55
Сельские населенные пункты	17	170	17	166
Ингушетия				
Назрань	1	10	1	14
Другие городские населенные пункты	1	10	1	12
Сельские населенные пункты	2	20	2	29
Кабардино-Балкария				
Нальчик	3	30	3	27
Другие городские населенные пункты	2	20	2	22
Сельские населенные пункты	4	40	4	43
Карачаево-Черкессия				
Майкоп	1	10	1	12
Другие городские населенные пункты	1	10	1	9
Сельские населенные пункты	3	30	3	30
Северная Осетия-Алания				
Владикавказ	4	40	4	55
Другие городские населенные пункты	1	10	1	9
Сельские населенные пункты	3	30	3	28
Чечня				
Грозный	3	30	3	36
Другие городские населенные пункты	2	20	2	28
Сельские населенные пункты	8	80	8	85
Ставропольский край				
Ставрополь	5	50	5	50
Кисловодск	2	20	2	19
Пятигорск	2	20	2	22
Другие городские населенные пункты	9	90	9	75
Сельские населенные пункты	12	120	12	118
ВСЕГО	100	1000		1035

Размещение и реализация выборки в Центральном ФО

	Количество ПЕО- PSUs (избирательные участки)	Запланированное количество законченных интервью	Количество ПЕО (PSUs), где интервью были проведены	Реальное количество законченных интервью
Москва	31	310	31	316
Московская область				
Городские населенные пункты	15	150	15	148
Сельские населенные пункты	4	40	4	37
Центральная социально- экономическая зона				
Ярославль	2	20	2	20
Городские населенные пункты	22	220	22	225
Сельские населенные пункты	8	80	8	81
Центрально-Черноземная социально-экономическая зона				
Воронеж	3	30		32
Липецк	2	20		22
Другие городские населенные пункты	7	70		74
Сельские населенные пункты	6	60		71
ВСЕГО	100	1000		1026

3. Сравнение данных опроса и данных государственной статистики (перепись). Сравнение сделано между невзвешенными данными опроса и данными последней переписи населения 2010 (Госкомстат РФ) отдельно по двум федеральным округам. Дополнительно приведены взвешенные данные опроса. При проведении сравнения нужно учитывать несколько факторов/ограничений:

√ Определение «населения». В переписи население определяется как постоянное. Опрос основан на определении «наличного населения на время проведения опроса, то есть людей, которые живут по определенному жилому

адресу на протяжении всего периода проведения опроса (один месяц). Поэтому трудовые мигранты, студенты и т.п., которые покинули дом на период более 1 месяца, не включены в определение «наличного» населения в опросе.

√ Для сравнения использованы данные переписи 2010 года по всем параметрам кроме национальности. Данные по национальности взяты из переписи 2002 года. Данные переписи 2010 года по этому параметру на момент исследования не были опубликованы.

√ Данные переписи были пересчитаны ЦЕССИ для генеральной совокупности, на которой строился опрос – 18-60 лет включительно. Данные по некоторым параметрам не составляют в сумме 100%, что происходит из-за процедуры округления.

**Сравнение данных исследования и Государственной переписи населения РФ.
Центральный федеральный округ**

	ДАННЫЕ ПЕРЕПИСИ	Данные опроса невзвешенные (количество респондентов)	Данные опроса невзвешенные (% от всех респондентов)	Данные опроса взвешенные (% от всех респондентов)
РАЗМЕР ВЫБОРКИ			1026	1026
ПОЛ				
Мужской	48%	454	44%	48%
Женский	52%	572	56%	52%
ВОЗРАСТ				
18-24	16%	183	18%	17%
25-29	13%	129	13%	12%
30-39	23%	226	22%	23%
40-49	22%	216	21%	22%
50-60	26%	272	27%	26%
ПОЛОВОЗРАСТНОЙ СОСТАВ				
Мужчины				
18-24	8%	89	9%	9%
25-29	6%	62	6%	6%
30-39	12%	119	11%	12%
40-49	11%	79	8%	11%
50-60	12%	105	10%	11%
Женщины				
18-24	8%	94	9%	8%
25-29	6%	67	7%	6%
30-39	12%	107	10%	12%
40-49	11%	137	13%	12%
50-60	14%	167	16%	14%

**Сравнение данных исследования и Государственной переписи населения РФ.
Центральный федеральный округ (продолжение)**

	ДАННЫЕ ПЕРЕПИСИ (% от населения в возрасте 18- 60)	Данные опроса невзвешенные (количество респондентов)	Данные опроса невзвешенные (% от всех респондентов)	Данные опроса взвешенные (%) от всех респондентов)
ОБРАЗОВАНИЕ				
Незаконченная средняя школа и меньше (в том числе начальное образование, незаконченное среднее образование или начальное профессионально образование без законченного среднего)	4%	44	5%	4%
Законченное общее среднее образования	13%	130	13%	13%
Начальное профессиональное образования с законченным общим средним	4%	51	5%	5%
Среднее профессиональное образования (среднее специальное)	32%	327	32%	32%
Незаконченное высшее	7%	88	9%	8%
Законченное высшее (в том числе степень бакалавра или магистра по 2-ступенчатой системе или диплом «специалиста» по одноступенчатой)	35%	369	36%	36%
Послевузовское образование	1%	5	1%	0%
Отказ от ответа	4%	12	1%	1%
НАЦИОНАЛЬНОСТЬ (в опросе каждый респондент мог назвать вплоть до 2 национальностей)				
Русские	91%	971	95%	95%
Татары	1%	14	1%	1%
Украинцы	2%	9	1%	1%
Армяне	1%	8	1%	1%
Белорусы	0,5%	7	1%	1%
Другие	3%	19	2%	2%
Затруднились ответить/ отказались отвечать	2%	7	1%	1%
ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА				
Городской	82%	837	82%	82%
Сельский	18%	189	18%	18%
ПОД-РЕГИОНЫ				
Москва	31%	316	31%	31%
Московская область	19%	185	18%	18%
Центральная СЭЗ	32%	326	31%	32%
Центрально-Черноземная СЭЗ	18%	199	19%	19%

Сравнение данных исследования и Государственной переписи населения РФ. Северо-Кавказский федеральный округ

	ДАННЫЕ ПЕРЕПИСИ (% от населения в возрасте 18-60)	Данные опроса невзвешен-ные (количество респондентов)	Данные опроса невзвешен-ные (% от всех респондентов)	Данные опроса взвешенные (% от всех респондентов)
РАЗМЕР ВЫБОРКИ			1035	1035
ПОЛ				
Мужской	48%	446	43%	48%
Женский	52%	589	57%	52%
ВОЗРАСТ				
18-24	22%	211	20%	21%
25-29	14%	140	14%	15%
30-39	23%	239	23%	23%
40-49	22%	223	21%	22%
50-60	19%	201	20%	20%
ПОЛО-ВОЗРАСТНОЙ СОСТАВ				
Мужчины				
18-24	11%	101	10%	10%
25-29	7%	73	7%	7%
30-39	11%	101	9%	11%
40-49	10%	78	7%	10%
50-60	9%	93	9%	9%
Женщины				
18-24	7%	67	6%	7%
25-29	12%	138	13%	12%
30-39	11%	145	14%	11%
40-49	11%	129	13%	11%
50-60	11%	101	10%	10%

**Сравнение данных исследования и Государственной переписи населения РФ.
Северо-Кавказский федеральный округ (продолжение)**

	ДАННЫЕ ПЕРЕП- ИСИ (% от населения в возрасте 18- 60)	Данные опроса невзвешенные (количество респондентов)	Данные опроса невзвешенные (% от всех респондентов)	Данные опроса взвешенные (% от всех респондентов)
ОБРАЗОВАНИЕ				
Незаконченная средняя школа и меньше (в том числе начальное образование, незаконченное среднее образование или начальное профессионально образование без законченного среднего)	6%	75	7%	8%
Законченное общее среднее образования	18%	167	16%	16%
Начальное профессиональное образования с законченным общим средним	5%	56	5%	5%
Среднее профессиональное образования (среднее специальное)	32%	308	30%	29%
Незаконченное высшее	8%	87	8%	9%
Законченное высшее (в том числе степень бакалавра или магистра по 2-ступенчатой системе или диплом «специалиста» по одноступенчатой)	30%	332	32%	32%
Послевузовское образование	1%	6	1%	1%
Отказ от ответа	1%	4	0%	0%

**Сравнение данных исследования и Государственной переписи населения РФ.
Северо-Кавказский федеральный округ (продолжение)**

	ДАнные ПЕРЕПИСИ (% от населения в возрасте 18- 60)	Данные опроса невзвешенные (количество респондентов)	Данные опроса невзвешенные (% от всех респондентов)	Данные опроса взвешенные (% от всех респондентов)
НАЦИОНАЛЬНОСТЬ (в опросе каждый респондент мог назвать вплоть до 2 национальностей)	2002			
Русские	33%	329	32%	34%
Чеченцы	14%	169	16%	14%
Аварцы	9%	61	6%	7%
Кабардинцы	6%	36	3%	4%
Осетины	5%	77	7%	6%
Даргинцы	5%	51	5%	5%
Кумыки	4%	53	5%	5%
Ингуши	4%	55	5%	5%
Лезгины	4%	47	5%	5%
Армяне	2%	11	1%	1%
Карачаевцы	2%	26	3%	3%
Лакцы	2%	16	2%	1%
Другие*	10%	91	9%	10%
Затруднились ответить/ отказались отвечать		4	0%	0%
* 1% и меньше каждая национальность				

**Сравнение данных исследования и Государственной переписи населения РФ.
Северо-Кавказский федеральный округ (продолжение)**

	ДАнные ПЕРЕПИСИ (% от населения в возрасте 18- 60)	Данные опроса невзвешенные (количество респондентов)	Данные опроса невзвешенные (% от всех респондентов)	Данные опроса взвешенные (% от всех респондентов)
ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА				
Городской	51%	536	52%	51%
Сельский	49%	499	48%	49%
ПОД-РЕГИОНЫ				
Дагестан	31%	302	29%	31%
Ингушетия	4%	55	5%	5%
Кабардино-Балкария	9%	92	9%	9%
Карачаево-Черкессия	5%	51	5%	5%
Северная Осетия-Алания	8%	92	9%	8%
Чечня	12%	149	14%	12%
Ставропольский край	30%	294	28%	30%

4. Взвешивание данных

Данные опроса очень близки данным государственной статистики по двум федеральным округам в отношении всех основных демографических и региональных переменных. Поэтому целью процедуры взвешивания являлась корректировка небольшого смещения по полу и половозрастной структуре населения внутри под-регионов внутри каждого федерального округа. Был построен демографический вес для каждого из двух федеральных округов независимо друг от друга путем сравнения данных опроса и данных переписи для одной и той же генеральной совокупности. Вес строился на основе следующих параметров и принципов:

а) общее количество респондентов до и после взвешивания остается прежним, то есть вес не изменяет общий размер выборки, а только корректирует ее внутреннюю структуру;

б) Следующие параметры используются для процедуры взвешивания:

- ✓ Пол
- ✓ Возраст (в следующей группировке для взвешивания 18-29, 30-39, 40-49, 50-60)
- ✓ Под-регионы (в Центральном ФО 4 под-региона относительно большого размера, которые можно использовать для взвешивания: Москва, Московская область, Центральная СЭЗ и Центрально-черноземная СЭЗ; в Северо-Кавказском ФО 6 под-регионов: Карачаево-Черкессия, Ставропольский край, Дагестан, Ингушетия-Чечня, Кабардино-Балкария, Северная Осетия).

Вес был построен на основе половозрастного состава населения внутри под-регионов в каждом федеральном округе.

**Оригинальная графическая версия модели структуры СПКЛ
(расчеты произведены в программе AMOS)**

