

Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко

**КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР
ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОГРЕССА**

*Исследование осуществлено в рамках
программы фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ
в 2008—2009 годах*



Москва
2009

УДК 304.5:316.7
ББК 71[60.56]
ЛЗ0

Лебедева, Н. М.

ЛЗ0 Культура как фактор общественного прогресса / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. — М. : ЗАО «Юстицинформ», 2009. — 408 с. : рис., табл. — ISBN 978-5-7205-1009-1.

В монографии представлены результаты исследований Лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ, проведенные в 2008—2009 годах. Рассматриваются различные подходы к измерению культур (Г. Хофстед, Ш. Шварц, Р. Инглхарт и др.) и положение России относительно других стран в координатах этих измерений. Авторы представляют результаты собственных эмпирических исследований взаимосвязи культурных измерений и социального капитала с экономическими установками и представлениями россиян. В монографии также представлены результаты кросс-культурного исследования взаимосвязи социального капитала и экономических установок у молодежи России и Китая. Предлагается авторская концепция социокультурных факторов экономического развития, объединяющая подходы Р. Инглхарта и Ш. Шварца, и карта мира, построенная в пространстве авторских измерений «Антропоцентризм и Самораскрытие/Участие» и представляющая основные культурно-экономические синдромы.

Для социальных психологов, социологов, политологов, экономистов, социальных антропологов, а также всех интересующихся проблемами соотношения культуры и экономического развития общества.

УДК 304.5:316.7
ББК 71[60.56]

© ГУ-ВЭШ, 2009
© Оформление. ЗАО «Юридический Дом
«Юстицинформ», 2009

ISBN 978-5-7205-1009-1

Введение

Вопрос о связи культуры и экономики привлек внимание ученых относительно недавно, хотя фундамент данного направления был заложен еще М. Вебером, обосновавшим тезис о влиянии протестантской религии (которая является продуктом культуры) на экономику. О связи культуры и экономики в последние десятилетия пишут ученые, журналисты, проводятся симпозиумы по данной тематике (Культура имеет значение, 2002). И хотя в настоящее время тезис о том, что «культура имеет значение» для экономического прогресса, не подлежит сомнению, вопрос о механизме влияния культуры на экономику остается открытым. Как не решен и другой не менее важный вопрос: что разумнее — изменить «непродуктивную культуру» или «подстроить» под нее экономические реформы, если культура становится барьером на пути социально-экономического развития?

Культура — явление трудноосознаемое, ее можно почувствовать, сложно понять, еще сложнее измерить и загнать в формализованные рамки математической статистики и математического моделирования. Тем не менее, существует ряд популярных моделей измерения культур. Среди них наиболее известны измерения Г. Хофстеда (Hofstede, 1980), ценности Ш. Шварца (Schwartz, 1992; 1994), Р. Инглхарта (Inglehart, 1997, 2000), культурные синдромы Г. Триандиса (Triandis, 1995), социальные аксиомы М. Бонда и К. Леунга (Bond, Leung et al., 2004) и др. В рамках каждого из вышеперечисленных подходов предпринимались попытки выявить соотношение объективных экономических показателей с предложенными культурными измерениями. Однако пока не ясно, какие универсальные и культурно-специфические социально-психологические факторы лежат в основе обнаруженных взаимосвязей. Влияние культуры на социально-экономическое развитие в современной науке исследуют социологи, политологи, экономисты, историки и представители других дисциплин. Социально-экономические установки и представления членов общества имеют очень важное, если не сказать решающее значение, ведь именно эти представления обуславливают экономическое поведение граждан, которое, в свою очередь, способствует или препятствует экономическому развитию общества. Конечно, большое значение имеет экономическая политика руководства

страны, но чтобы она стала продуманной и эффективной, необходимо знать, какие социокультурные факторы лежат в основе экономического поведения представителей той или иной культуры.

Многие ученые, в том числе и такие авторитетные, как Л. Харрисон, используют понятие «культурный капитал». Понятие капитала в настоящее время трактуется достаточно широко, и в основном под этим термином понимают любые ресурсы, способные принести прибыль и вести к материальному благополучию. Когда ученые признали, что «культура имеет значение» для экономического развития и культурные ценности могут предсказывать экономический прогресс, заговорили и о культурном капитале. В понятие культурного капитала вкладывается очень многое — ценности, религия, вплоть до особенностей социализации в культуре.

В кросскультурной психологии разрабатываются культурно-универсальные подходы и методы изучения культурного разнообразия и связи культуры с экономическими, социальными и политическими переменными. Психологический взгляд на проблему имеет свою уникальность и специфику, поскольку в фокусе его внимания не макроэкономические и социальные проблемы, а люди с их потребностями, мотивами, эмоциями, представлениями и верованиями, поступающие иногда алогично и нерационально. Более того, многие их представления и мотивы поведения пропитаны культурой, в которой они прошли социализацию, и это определяет культурную специфику многих экономических, политических и социальных процессов на индивидуальном и групповом уровнях в разных странах.

При рассмотрении влияния культуры на социально-экономическое развитие исследователь неизбежно сталкивается с проблемой, как эмпирически выявить и зафиксировать это влияние? Как уже упоминалось, в кросскультурной психологии уже предпринимались попытки измерения культур. По мнению многих ученых, преобладающие в обществе ценности составляют сердцевину культуры (Hofstede, 1980; Schwartz, 1995; Weber, 1958; Williams, 1968). В этих ценностях выражены разделяемые всеми членами общества представления о том, что хорошо и желательно в данной культуре, т.е. культурные идеалы.

Культурные ценности формируют и оправдывают индивидуальные и групповые убеждения, цели и действия. Социальные инсти-

туты, политика, нормы и повседневная жизнь отражают лежащие в их основании ценности культуры. Например, культурная ценность успеха и амбиций может быть отражена в высококонкурентной экономической системе, независимых системах правосудия и практике воспитания детей в духе нацеленности на достижения. Акцент культуры на успешности может оправдывать ведущую роль символов статуса (например, престижный автомобиль) и норм, поощряющих настойчивость.

Главный элемент системы культурных ценностей — ценности как идеалы, которые отвечают за согласованность разных аспектов культуры. Те из них, которые не сочетаются с ценностями-идеалами, могут привести к конфликтам, критике в их адрес и принуждению к изменению. Например, в культурах, ставящих акцент на коллективной ответственности, введение практики увольнения долго прослуживших сотрудников в интересах повышения производительности труда, скорее всего, вызовет всеобщее осуждение и попытки отмены такой практики.

Другой важной особенностью культурных ценностей является их относительная стабильность (Hofstede, 1980; Schwartz, Bardi & Bianchi, 2000). Некоторые ученые объясняют это тем, что культурные ценности существуют сотни лет. Например, Кох и Шулер (1983) обнаруживают влияние феодализма в существующих национальных различиях важности независимости и конформизма. Патнэм (1993) приписывает успехи демократии в разных регионах Италии культурным истокам, ведущим свое начало с XII в. И все же, культурные ценности постепенно меняются. Социальная адаптация к технологическому прогрессу, рост благосостояния, контакты с другими культурами и иные внешние факторы приводят к изменению ценностных приоритетов.

Культура меняется медленно, но в конце концов она все-таки отвечает на вызов меняющейся среды. Перемены в социально-экономической среде, воздействуя на жизненный опыт индивидов, тем самым способствуют изменению убеждений, позиций и ценностей на индивидуальном уровне.

При этом культура противится переменам — отчасти потому, что люди склонны верить всему, что им внушают институты их общества. Но на мировоззрение человека влияет и его собственный жизненный

опыт, которому он может довериться с большей готовностью. В этом одна из причин того, почему политические системы, даже тоталитарные, обладают лишь ограниченной способностью изменять культуру. Люди чутки к аспектам реальности, которые прямо их затрагивают (Inglehart, 1997).

Эмпирических исследований, в которых рассматривается связь культурных измерений с социально-экономическими параметрами, в настоящее время буквально единицы, хотя теоретических работ по данной тематике немало (обзор см.: Культура имеет значение, 2002). Это не значит, что исследователей, разработавших культурные измерения, не интересовала взаимосвязь параметров культуры и экономики. Однако до сих пор рассматривалась только взаимосвязь макроэкономических показателей и культурных измерений.

Однако поскольку культурные измерения, выделяемые различными авторами, отличаются, то и сопоставление эмпирических данных приблизительно. Кроме того, вышеперечисленные авторы в своих исследованиях были нацелены на выявление связей разработанных ими культурных измерений с объективными экономическими показателями, а не с социально-экономическими представлениями и установками людей, что затрудняет прогноз экономического поведения.

В существующих исследованиях связи культуры и экономики упущена очень важная, на наш взгляд, деталь: показано, что культура связана с национальными экономическими показателями, но не показано, каким образом культура воздействует на социально-экономические установки и представления людей. Ведь именно эти установки и представления влияют на экономическое поведение людей, способствующее (или не способствующее) экономическому развитию страны.

Кроме того, важно отметить, что все существующие в настоящее время методики измерения культур нацелены на работу с когнитивным уровнем респондента (его представлениями). Это не позволяет получить очень важную информацию об отношении людей к тем или иным культурным ценностям и о том, как они выражаются в реальном поведении человека. Таким образом, существующие подходы и основанные на них методы исследования упускают из вида эмоциональный и поведенческий уровни анализа культурных факторов,

влияющих на экономическое поведение. Разработка методологии и методик исследования социокультурной детерминации экономического поведения имеет большое прикладное значение.

Исследования предыдущих лет помогли нам понять, что требуется новый теоретико-методический подход к измерению влияния культуры на экономическое поведение. Иными словами, нужно разработать новый исследовательский инструментарий, который был бы способен выявлять основные социокультурные факторы, влияющие на экономическое поведение, и при этом относительно простой в использовании. Работа в этом русле ведется уже несколько лет.

В 2006 г. в рамках лаборатории Социально-психологических исследований Центра фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ было проведено исследование, направленное на выявление взаимосвязей культурных ценностей по Ш. Шварцу с социально-экономическими и социально-политическими представлениями россиян. В рамках данного исследования была предложена модификация методики исследования ценностей Ш. Шварца, благодаря чему была выявлена связь культурных ценностей с рядом социально-экономических и социально-политических представлений россиян (см.: Лебедева, Татарко, 2007). При дальнейшей обработке эмпирических данных этого исследования, на основе факторного анализа ценностей российской выборки авторы предложили и теоретически обосновали новый, культурно-специфический подход к группировке ценностей опросника Шварца в следующие блоки: Стабильность жизни — Самореализация, Доминирование — Равенство, Поиск удовольствий — Духовность.

В 2007 г. в рамках проекта, реализованного сотрудниками лаборатории социально-психологических исследований ЦФИ, была разработана психологическая структура социального капитала. Проанализировав существующие в экономике, социологии и психологии подходы к структуре социального капитала, мы остановились на следующем варианте его структуры на социальном уровне:

- доверие (уровень и радиус);
- социальная сплоченность;
- единая идентичность (гражданская или общероссийская);
- взаимная толерантность;
- общность ценностей.

Теоретический анализ выделенных компонентов социального капитала позволил нам выработать собственную позицию относительно способов их оценки и анализа, а также разработать методику исследования социального капитала. Данная методика прошла эмпирическую апробацию на разных этнических группах российского общества, что позволило выявить этнокультурную специфику социального капитала.

Анализ уже существующих исследований и наши собственные исследования социокультурных факторов экономического развития все чаще приводят нас к мысли о том, что необходим новый подход к измерению культур, который синтезировал бы наиболее известные подходы и методы разных авторов. Кроме того, с практической точки зрения, важно разработать новые методы оценки связей культурных конструктов (измерений) с социально-экономическими установками и представлениями граждан. Такие методы должны быть направлены, прежде всего, на выявление культурно-психологических причин экономического поведения и позволять прогнозировать экономическое поведение в будущем.

В данной монографии мы обобщаем результаты нашего исследования 2008 г. в области проблематики связи культуры, психологии и социально-экономического развития, проведенного в рамках Лаборатории социально-психологических исследований ГУ–ВШЭ. Мы предприняли попытку разработать подход, который интегрировал бы уже существующие измерения культур и обладал бы объяснительной ценностью при анализе социально-экономического развития различных стран.

Книга состоит из 12 глав, введения, заключения и приложения. В каждой из глав рассматриваются определенные аспекты влияния культуры на экономику, как в работах различных ученых, так и в наших собственных работах.

В первой главе «**Подход к измерению культур Р. Инглхарта**» описана концепция ценностей Р. Инглхарта, базирующаяся на четырех волнах социологических исследований, проведенных примерно в 80 странах мира. Обсуждается взгляд Р. Инглхарта на связь культуры, социального капитала и экономического развития, а также на направление изменения культур стран при экономическом развитии и переходе от «материализма» к «постматериализму».

Во второй главе «**Подход к измерению культур Ш. Шварца**» представлена, пожалуй, наиболее популярная на настоящий момент концепция культурных ценностей Ш. Шварца. Данная концепция включает теоретически независимые подходы к изучению ценностей — на индивидуальном и культурном уровне. В главе также представлены итоги некоторых авторских наработок в данной области.

В третьей главе «**Подход к измерению культур Г. Хофстеда**» представлен один из самых первых и самых известных подходов к измерению культур — подход Г. Хофстеда. Помимо описания данного подхода, мы даем описание основных исследований, проведенных в России в русле культурных измерений Г. Хофстеда.

Четвертая глава «**Измерение “Социальные аксиомы” М. Бонда и К. Леунга**» дает представление об относительно новом подходе к измерению культур — теории «социальных аксиом», разработанной учеными из Гонконга — М. Бондом и К. Леунгом.

Пятая глава «**Социальный капитал общества и его измерение**» посвящена рассмотрению такого явления, как социальный капитал, которому в последнее время социологи и экономисты уделяют все больше внимания. В главе предлагается социально-психологический подход к измерению социального капитала, подводятся некоторые итоги наших прежних исследований в данной сфере.

Шестая глава «**Взаимосвязи культурных измерений и показателей социально-экономического развития**» в определенной степени является обобщающей по отношению к предыдущим пяти главам. В ней представлены корреляции всех рассматриваемых нами культурных измерений с объективными факторами экономического развития.

В седьмой главе «**Методика эмпирического исследования социокультурных факторов экономического развития**» описана методика нашего исследования, основные индикаторы и показатели, использованные в исследовании.

В восьмой главе «**Эмпирическое исследование экономического сознания молодых россиян**» представлено краткое описание некоторых параметров экономического сознания россиян. Прежде всего, это экономические представления, установки, а также отношение к определенным экономическим реалиям.

В девятой главе «**Эмпирическое исследование взаимосвязи культурных измерений и экономического сознания**» приведены результаты рег-

рессионного анализа ценностей по Ш. Шварцу (культурный и индивидуальный уровни), социальных аксиом по М. Бонду и К. Леунгу с экономическими установками и представлениями россиян.

Десятая глава «**Социальный капитал и экономические установки русских и китайских студентов: кросскультурный анализ**» знакомит читателя с особенностями социального капитала русских и китайцев, а также со спецификой взаимосвязей социального капитала и экономический представлений респондентов этих этнических групп.

Одиннадцатая глава «**Универсальные измерения культуры и их связь с экономическим сознанием россиян**» содержит результаты сопоставления культурных измерений, предложенных различными авторами, а также полученные с помощью методов многомерного статистического анализа универсальные измерения культур.

Двенадцатая глава «**Авторская концепция социокультурных факторов экономического развития**» представляет авторскую концепцию основных культурно-психологических измерений, объясняющих социально-экономический прогресс. В этой главе проанализированы не только эмпирические данные, собранные авторами, но и данные мировых социологических обзоров (World Values Survey (Р. Инглхарт), European, Social Survey), данные баз по социально-экономическим показателям развития различных стран, базы данных Г. Хофстеда и Ш. Шварца. В главе показано, что экономическое процветание стран связано с особенностями отношения к человеку в культуре. Данная глава является обобщающей по отношению ко всем предыдущим, это результат синтеза и анализа итогов как собственных исследований авторов, так и результатов исследований других ученых.

Отметим, что исследования в данном направлении продолжают и предлагаемая концепция социокультурных факторов экономического развития находится лишь в начале своей разработки. Мы склонны считать, что это — некая точка в начале прямой, представляющей собой вектор, направленный на познание связи культуры, общественного прогресса, внутренней гармонии и зрелости личности.

Глава 1

ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ КУЛЬТУР

Р. ИНГЛХАРТА

Американский социолог Рональд Инглхарт инициировал исследование под названием «Всемирный обзор ценностей» (World Values Survey). Обзор проводится около 30 лет и ныне охватывает 75 стран, где проживает 85% населения Земли (Inglehart R., 1997).

1.1. Ценности и «культурные зоны» по Инглхарту

Исследование под названием «Всемирный обзор ценностей» было задумано для изучения всех основных областей человеческих отношений — от религии до политической, экономической и общественной жизни. После факторного анализа ценностей респондентов были выделены два измерения: 1) Традиционные — Секулярно-рациональные ценности; 2) ценности Выживания — ценности Самовыражения. Вместе эти два измерения объясняют более 70% кросскультурных различий.

В таблице 1.1 представлены 10 переменных, использованных Инглхартом и Бейкером в кросскультурных исследованиях ценностей, и их факторные нагрузки на национальном и индивидуальном уровнях (Inglehart, Baker, 2000).

Таблица 1.1. Измерения Инглхарта

Измерения и переменные	Факторные нагрузки	
	Национальный уровень	Индивидуальный уровень
<i>Традиционные/Секулярно-рациональные ценности*</i> ТРАДИЦИОННЫЕ ЦЕННОСТИ ПОДЧЕРКИВАЮТ СЛЕДУЮЩЕЕ		
Бог очень важен в жизни респондента	91	70
Ребенку важнее научиться повиновению и религиозным верованиям, чем независимости и решительности**	89	61

* Объясняют 44% кросснациональных различий и 26% различий на индивидуальном уровне.

** Индекс автономии.

Приложение таблицы 1.1

Аборты не допустимы ни при каких обстоятельствах	82	61
Респонденту свойственно сильное чувство национальной гордости	82	60
Респондент склонен к сильному почитанию власти	72	51
СЕКУЛЯРНО-РАЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ ИМЕЮТ ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ		
<i>Ценности выживания/самовыражения***</i>		
ЦЕННОСТИ ВЫЖИВАНИЯ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ		
Респондент придает первостепенное значение экономической и физической безопасности по сравнению с самовыражением и качеством жизни****	86	59
Респондент характеризует себя как не очень счастливого человека	81	58
Респондент не подписывал петиций и не сделал бы этого в будущем	80	59
Гомосексуализм не допустим ни при каких обстоятельствах	78	54
Необходимо проявлять большую осторожность в вопросах доверия к людям	56	44
ЦЕННОСТИ САМОВЫРАЖЕНИЯ ИМЕЮТ ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ		

Источник. Национальный и индивидуальный уровень 65 обществ, исследованных в 1990–1991 и 1995–1998 гг. во Всемирном обзоре ценностей.

Измерение «Традиционные/Секулярно-рациональные ценности» указывает на различия между обществами, в которых религия имеет очень большую ценность, и теми, где это не так. При этом такие общественные явления, как уважение власти, Бога, Родины и семьи, тесно взаимосвязаны. Высокое значение института семьи — это главная тема: в традиционных обществах основная цель в жизни — что-

*** Объясняют 26% кросснациональных различий и 13% различий на индивидуальном уровне.

**** Измерение индекса материалистических/постматериалистических ценностей.

бы родители тобой гордились, человек должен всегда любить и уважать своих родителей вне зависимости от их поведения. Родители же должны приложить все усилия для блага своих детей, даже если они вынуждены ради этого лишать чего-либо себя. Люди в традиционных обществах идеализируют большие семьи и часто создают их (высокие показатели данного фактора коррелируют с высоким уровнем рождаемости). Также представители традиционных обществ испытывают сильное чувство национальной гордости, одобряют уважение власти, придерживаются протекционистских взглядов по отношению к иностранной торговле и считают, что решение проблем загрязнения окружающей среды возможно и без международных соглашений; они придерживаются стратегии пассивности во взаимоотношениях с национальной властью: редко или даже никогда не обсуждают политику. В доиндустриальных обществах семья крайне важна для выживания. Соответственно, в обществах, которые находятся на полюсе традиционализма, не популярны разводы, люди в них выступают против абортов, эвтаназии и суицидов. Для них предпочтительнее социальный конформизм, нежели индивидуальное самовыражение, консенсус, а не открытый политический конфликт; для них характерен высокий уровень национальной гордости и даже националистические взгляды. Общества, где преобладают секулярно-рациональные ценности, по всем обозначенным выше вопросам придерживаются противоположных точек зрения.

Измерению ценностей **Выживания/Самовыражения** сопутствуют такие феномены, как доверие, толерантность, субъективное благополучие, политическая активность, самовыражение, которые проявляются в постиндустриальных обществах, где высок уровень безопасности. На другом полюсе, в обществах, где невысокий уровень безопасности и надежности и низкий уровень благосостояния, важное значение приобретают такие показатели, как экономическая и физическая безопасность, а также ощущение угрозы со стороны иностранцев, представителей других этнических групп, лиц с иной культурой. Это приводит к интолерантности по отношению к сексуальным меньшинствам, к укоренению традиционных гендерных ролей и к возможности авторитарного политического режима.

Центральный компонент этого измерения — противопоставление *материалистических и постматериалистических* ценностей.

Обширные свидетельства указывают, что эти ценности отражают межпоколенное смещение от акцента на экономической и физической безопасности к акценту на самовыражении, субъективном благополучии и проблемах качества жизни (Inglehart 1977, 1990, 1997). Такие культурные изменения обнаружены во всех развитых индустриальных обществах; это появляется у поколений, выросших в условиях, когда выживание считается само собой разумеющимся. Эти ценности связаны с возрастанием акцента на защите окружающей среды, женском движении и требованиях участвовать в принятии экономических и политических решений. В последние 25 лет эти ценности стали широко распространенными почти во всех современных индустриальных обществах, по которым получены обширные данные во временных срезах.

Общества, придающие особое значение ценностям **Выживания**, демонстрируют относительно низкий уровень субъективного благополучия, сравнительно плохое здоровье, низкий уровень межличностного доверия, относительно низкую нетерпимость к аут-группам, слабую поддержку гендерного равенства. Для этих обществ характерны: акцент на материалистических ценностях, высокий уровень веры в науку и технику, низкая экологическая активность и довольно благосклонное отношение к авторитарному правлению. Общества с высокими ценностями **Самовыражения** имеют тенденцию демонстрировать противоположные предпочтения по всем перечисленным пунктам.

Этому есть вполне резонные объяснения: когда выживание сомнительно, культурное разнообразие кажется угрозой, иностранцы воспринимаются как опасные *другие*, способные отнять хлеб насущный. Люди сохраняют верность традиционным гендерным ролям и сексуальным нормам, подчеркивают абсолютные правила и привычные нормы в попытке повысить прогнозируемость в непредсказуемом мире. Напротив, когда выживание считается само собой разумеющимся, этническое и культурное разнообразие становится более приемлемым — действительно, вне зависимости от чего бы то ни было, разнообразие не только допускается, но и может положительно оцениваться, потому что интересно и стимулирует. В передовых индустриальных обществах люди ищут иностранные рестораны, чтобы попробовать новую кухню; они платят крупные суммы и пу-

тешествуют на большие расстояния, чтобы получить опыт жизни в экзотических культурах. Изменение гендерных ролей и сексуальных норм больше не кажется угрозой (Inglehart, Baker, 2000).

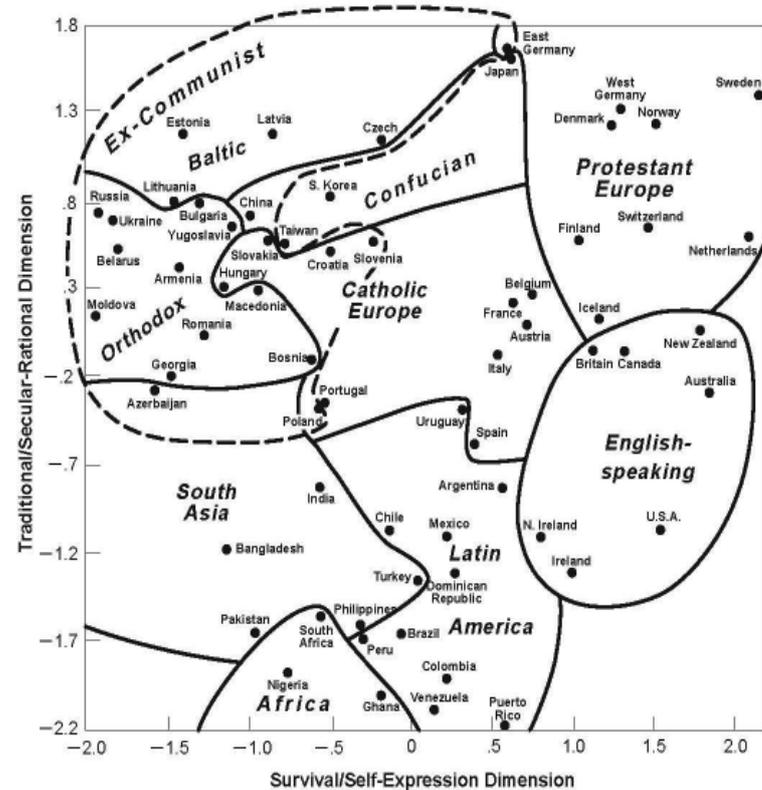


Рис. 1.1. Карта мира в пространстве измерений Инглхарта

На рисунке 1.1 показано положение 65 обществ по двум измерениям, объединенным факторным анализом национального уровня. Вертикальная ось на карте — измерение «Традиционные/Секулярно-рациональные ценности», ассоциирующееся, по мнению Инглхарта, с процессом индустриализации. Горизонтальная ось — ценности

Выживания/Самовыражения, соотносящиеся с ростом постиндустриального общества. Границы вокруг групп стран на рис. 1.1 обозначены по образцу культурных зон (цивилизаций) С. Хантингтона. Связаны ли эти культурные зоны с различиями в уровне благосостояния?

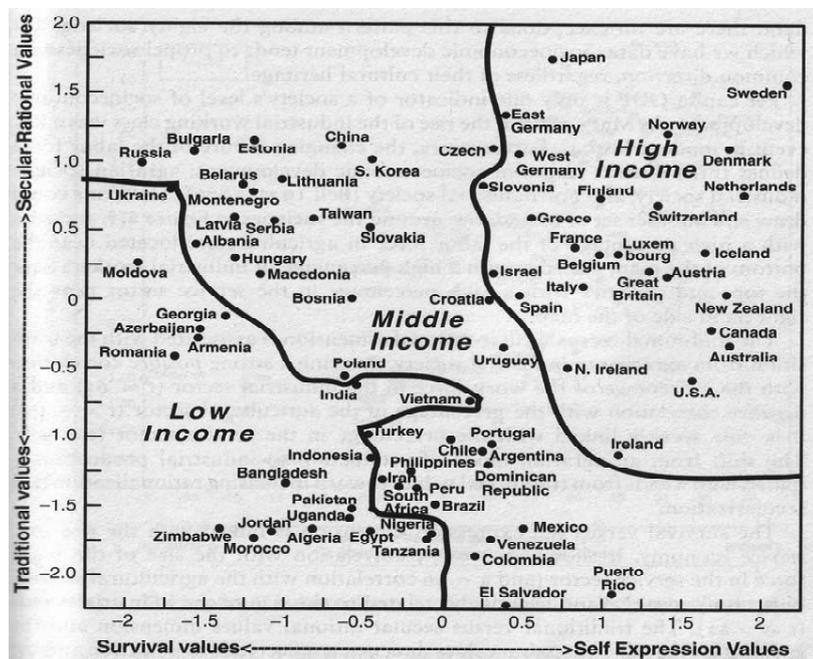


Рис. 1.2. Культурные зоны по Инглхарту и уровень экономического развития (по данным Всемирного банка)

На рисунке 1.2 видна связь ценностей и уровня экономического развития: ценностные системы богатых стран явно отличаются от культурных ценностей бедных стран. Все страны с валовым национальным продуктом на душу населения более 15 тыс. дол. в год располагаются относительно высоко по обоим измерениям и попадают в правую верхнюю часть рисунка. Эта экономическая зона проходит по границам Протестантской, Посткоммунистической, Конфуцианской, Католической и Англоговорящей культурных зон. Все страны

с ВВП меньше 2 тыс. дол. в год на душу населения попадают в кластер в левой нижней части рисунка. В эту экономическую зону входят Африканская, Южно-Азиатская, Посткоммунистическая и Православная культурно-экономические зоны. Инглхарт делает вывод: *экономическое развитие двигает общества в одном направлении независимо от их культурного наследия*. Но культурные зоны сопротивляются этому уже два столетия после начала индустриальной революции (Inglehart, Baker, 2000).

ВВП на душу населения — лишь один показатель экономического развития общества. Шкала **Традиционных/Секулярно-рациональных ценностей** ассоциируется с переходом от аграрного общества к индустриальному. Тем не менее, **культурное наследие общества** играет роль. Так, все четыре страны, где сильно влияние конфуцианства (Китай, Япония, Южная Корея и Тайвань), имеют сходные светские ценности, невзирая на пропорцию рабочей силы, занятой в индустриальном секторе экономики. Бывшие коммунистические страны также располагаются относительно высоко на рассматриваемой оси, несмотря на варьирующие показатели индустриализации. Наоборот, исторически сложившиеся католические общества демонстрируют относительно высокий уровень **Традиционных ценностей** по сравнению с конфуцианскими и посткоммунистическими обществами, с которыми у них приблизительно равное соотношение рабочей силы, занятой в промышленном производстве.

Шкала ценностей **Выживания/Самовыражения** связана с ростом сервисной экономики: она показывает корреляцию 0.73 с относительным размером сектора сферы услуг. Фактически, все исторически сложившиеся протестантские общества располагаются выше на шкале ценностей **Выживания/Самовыражения**, чем все католические общества, невзирая на степень вовлеченности их рабочей силы в сферу услуг. Наоборот, практически все бывшие коммунистические общества располагаются ниже на этой шкале. Изменения ВВП и структуры занятости оказывают большое влияние на доминирующее мировоззрение, но традиционные культурные влияния продолжают действовать.

На рисунке 1.1 показано, что США не являются идеалом культурной модернизации для других обществ, поскольку имеют гораздо более традиционную систему ценностей, чем любое другое развитое

индустриальное общество. На шкале **Традиционных/Секулярно-рациональных ценностей США** по уровню религиозности и национальной гордости ближе к развивающимся странам и расположены гораздо ниже развитых стран. При этом США занимают место среди наиболее развитых обществ на шкале ценностей **Выживания/Самовыражения**, но и здесь они не возглавляют список: шведы и голландцы ближе к переднему краю культурных изменений, чем американцы.

Очень важный показатель, лежащий в основе экономического развития, — социальный капитал и его ядро — межличностное доверие (один из компонентов шкалы **Выживания/Самовыражения**). Колмен (2001) и Фукуяма (2006) доказывают, что межличностное доверие необходимо для построения социальных структур, от которых зависит демократия, и для создания комплексных социальных организаций, на которых базируются крупные экономические предприятия.

Исследования Инглхарта показали, что большинство исторически протестантских обществ стоят выше на шкале межличностного доверия, чем большинство исторически католических обществ (Inglehart, Baker, 2000). Эта тенденция сохраняется даже при контроле уровня экономического развития: межличностное доверие заметно коррелирует с уровнем ВВП на душу населения ($r = 0.60$), но даже богатые католические страны стоят ниже на этой шкале, чем исторически протестантские страны приблизительно с таким же уровнем благосостояния. Наследие коммунистического режима также оказывает влияние на межличностное доверие: фактически все посткоммунистические общества на этой шкале располагаются достаточно низко. Даже исторически протестантские страны, в которых был коммунистический режим (например, Восточная Германия и Латвия), показывают относительно низкий уровень межличностного доверия. Из 19 обществ, в которых более 35% людей верят, что большинству людей можно доверять, 14 — исторически протестантские, 3 — конфуцианские, 1 (Индия) — преимущественно индуистское и только одно (Ирландия) — исторически католическое. Как показал Путнам (1993), горизонтальные структуры с местным самоуправлением благоприятны для межличностного доверия, а управление в виде иерархических, централизованных бюрократий, по-видимому, снижает межличностное доверие. Исторически католическая церковь была прототипом иерархического института с централизованным управлением; протестант-

ская церковь была относительно децентрализована и более открыта для местного контроля. Контраст между местным самоуправлением и доминированием отдаленных иерархических структур имел важные и долговременные последствия для межличностного доверия.

Сохранение различных ценностных систем предполагает, по мнению Инглхарта, что культура зависит от выбранного ею пути развития. Религиозный институт протестантизма обусловил развитие протестантской этики, относительно высокий уровень межличностного доверия и социального плюрализма — все, что могло внести вклад в более раннее, чем в остальном мире, экономическое развитие протестантских стран. Впоследствии тот факт, что протестантские общества были (и остаются) достаточно богатыми, возможно, по-разному повлиял на их формирование. Хотя они испытали стремительные социальные и культурные перемены, исторически протестанты и католики (как и народы, исповедующие конфуцианство, ислам, православие) остаются в значительной степени самобытными. Столетиями конфуцианские общества характеризовались относительно светскими взглядами на мир и сохраняют эту тенденцию по сей день. Коммунистические режимы прикладывали большие усилия, чтобы искоренить традиционные религиозные ценности, и, похоже, добились в этом некоторого успеха. Но исторически романо-католические общества устояли в значительной степени перед секуляризацией, даже если статистически контролировать влияние экономического развития и коммунистического правления. Теория модернизации постулирует, что экономическое развитие и рост индустриального сектора экономики благоприятствуют секулярно-рациональному взгляду на мир.

Согласно данным множественного регрессионного анализа (Inglehart, Baker, 2000), протестантское культурное наследие связано с «синдромом» высокого уровня доверия, толерантности, благополучия и постматериализма, который составляют ценности Самовыражения. Наследие православия и коммунистического правления показывает негативное влияние на эти ценности, даже если исключить из анализа дифференциацию экономического развития и социальной структуры общества. Каждый фактор культуры вносит свой вклад в объяснение вариативности, при этом переменная, описывающая влияние коммунистического наследия, вносит наибольший вклад, а переменная, описывающая православие, — дополнительный

вклад. Таким образом, как показали расчеты, комбинация экономических и культурных индикаторов объясняет вариативность лучше, чем экономические индикаторы. Мы предлагаем называть эти комбинации *культурно-экономическими синдромами*.

1.2. Изменяются ли ценности со временем?

Инглхарт и его соавторы показали, что кросскультурные различия между странами тесно связаны с уровнем экономического развития общества и его культурным наследием. Справедливо ли это всегда и для любых обществ? На этот вопрос могут ответить только лонгитюдные исследования. В рамках Всемирного обзора ценностей было проведено лонгитюдное исследование за относительно короткий период времени — с 1981 г. по 1998 г. (рис. 1.3).

На рисунке 1.3 показано изменение ценностей во времени для каждого из 38 обществ, данные по которым замерялись хотя бы два раза за указанный период. Например, стрелка, обозначающая Западную Германию (находится ближе к верхнему правому углу), показывает изменение системы ценностей общества с 1981 по 1997 гг. Данные для Восточной Германии доступны только с 1990 по 1997 гг., и более короткая стрелка показывает траекторию изменения системы ценностей для этой части ФРГ. Обе части Германии пережили серьезные перемены в системе ценностей: на рисунке виден сдвиг вверх и вправо — к полюсу секулярно-рациональных ценностей и, соответственно, к полюсу ценностей самовыражения. Многие страны показывают похожие ценностные сдвиги с 1981 по 1997 гг.

Некоторые общества (например, Россия, Белоруссия) показывают противоположные сдвиги — вниз и влево. После краха экономической, социальной и политической систем в связи с развалом СССР в 1990–1991 гг. все бывшие советские республики сделали упор на ценностях выживания, а некоторые также поставили акцент на традиционных ценностях.

Эти сдвиги ценностей, по мнению Инглхарта, не случайны. Основной тезис его теории гласит, что экономическое развитие способствует **Секулярно-рациональным** ценностям и ценностям **Самовыражения**, а экономический крах приводит к преобладанию ценно-

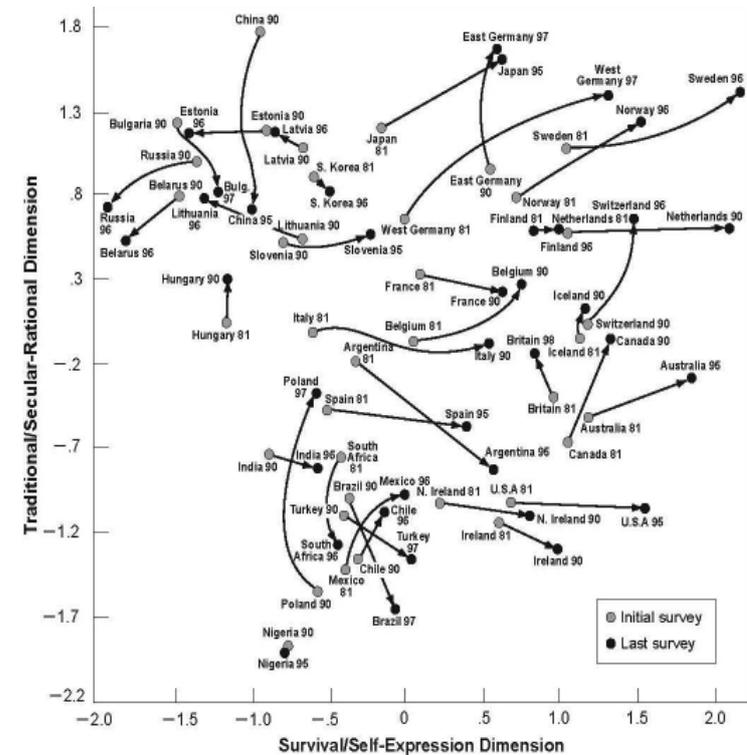


Рис. 1.3. Временное изменение ценностей в 38 обществах между первым и последним опросом (Inglehart, Baker, 2000)

стей **Выживания**. Таким образом, большинство обществ, ценности которых сдвинулись в сторону **Выживания**, — это посткоммунистические страны, отреагировавшие на крушение их экономической, социальной и политической систем. За период, для которого имеются данные, население 20 высокоразвитых индустриальных стран (Австралии, Бельгии, Канады, Финляндии, Франции, Восточной и Западной Германии, Великобритании, Исландии, Ирландии, Северной Ирландии, Южной Кореи, Италии, Нидерландов, Норвегии, Испании, Швеции, Швейцарии и США) *стало придавать особое значение ценностям Самовыражения*. Большин-

ство обществ (60%) также сдвинулись в сторону **Секулярно-рациональных ценностей**.

Посткоммунистические общества, по мнению Инглхарта, можно разделить на две группы: 1) пережившие крах экономики и социального устройства; 2) успешно трансформировавшиеся в общества с рыночной экономикой. Все бывшие советские республики попали в первую группу. Среди посткоммунистических обществ, для которых имеются данные лонгитюдного исследования, Россия, Белоруссия, Эстония, Латвия и Литва испытали экономический спад в 1990-е гг.: в среднем их экономика упала на 5,8% с 1990 по 1997 гг. Другая группа посткоммунистических стран — Китай, Венгрия, Польша и Словения — показала рост экономики в среднем на 4% за этот же период. Во всех пяти обществах, в которых наблюдался экономический спад, произошел сдвиг к ценностям **Выживания**, а в трех из четырех обществ, в которых наблюдался экономический рост, произошел сдвиг к противоположным ценностям. Также в первой группе стран только 2 сдвинулись в сторону **Секулярно-рациональных ценностей**, а во второй группе это сделали 3 из 4.

По мнению Инглхарта, *тренд движения в сторону современных ценностей не является необратимым*. Это доминирующая тенденция среди стран с развитой промышленностью, *но комбинация экономического, политического и социального краха СССР в 1990-х гг. изменила эту тенденцию на прямо противоположную*, которая принесла с собой нищету, недоверие, неприятие аутгрупп, ксенофобию и авторитарный национализм.

Восемь развивающихся стран и стран с низким доходом, для которых есть данные лонгитюдного исследования, показывают две контрастирующие тенденции: очень малое количество признаков секуляризации (только 2 страны из 8 сдвинулись к секулярно-рациональному полюсу ценностей — Чили и Мексика); Аргентина, Бразилия, Индия, Нигерия, ЮАР и Турция этого не продемонстрировали. До сих пор большинство стран этой группы показывают движение от ценностей **Выживания** в сторону ценностей **Самовыражения** — только в ЮАР и Нигерии этот тренд не наблюдается.

Секулярно-рациональные ценности стали более распространенными в большинстве индустриальных и посткоммунистических стран

(кроме бывших советских республик), но только в двух развивающихся странах и странах с низким доходом.

1.3. Каков механизм ценностных изменений?

Исследование Инглхарта показало комплексные и систематические сдвиги ценностных ориентаций в исследуемых странах с 1981—1982 по 1995—1998 гг., но 17 лет — это довольно короткий период. Анализ межпоколенных различий в ценностях может пролить свет на изменение ценностей в более долгосрочном масштабе. Есть множество подтверждений того, что базовые ценности индивида остаются неизменными и в зрелом возрасте (Inglehart, 1997; Rokeach, 1973). По выражению Шумана и Скотта, поколения имеют «коллективную память», которая усваивается в подростковом возрасте и в период ранней взрослости и остается на протяжении жизни (цит. по: Inglehart, 1997). Инглхарт ожидал найти (и эти ожидания оправдались) значимые различия между ценностями молодежи и ценностями пожилых людей в тех обществах, где вырос показатель безопасности (Inglehart, 1997).

По его теории, *рост уровня безопасности жизни — ключевой фактор изменения ценностей со сменой поколений*. В течение XX в. опыт, формирующийся у молодых поколений в индустриальном обществе, отличался от ценностей старшего поколения: жизнь стала гораздо более безопасной, и молодежь воспринимает эту безопасность как должное. ВВП на душу населения страны представляет собой точный индикатор степени безопасности жизни в обществе, но война, болезни, преступность и другие факторы также оказали свое воздействие. Лучший индикатор безопасности жизни — продолжительность жизни, начиная с 1900—1910 гг. (детство самых старших респондентов) до настоящего времени. Продолжительность жизни была относительно небольшой в начале столетия и быстро выросла во всех обществах, в которых наблюдался экономический рост, улучшался рацион питания, совершенствовалось медицинское обслуживание, а также наблюдалось влияние других сопутствующих факторов. В США (богатейшем обществе мира) продолжительность жизни в 1900 г. составляла 48 лет, а сейчас — 76 лет. Общества с высокой

продолжительностью жизни сегодня испытывали относительно высокий рост безопасности жизни с 1900 г.

Инглхарт нашел значимые корреляции между средней продолжительностью жизни в обществе и коэффициентом различий в ценностях между поколениями. Было установлено, что *самые большие различия в ценностях между поколениями существуют в обществах с самой большой продолжительностью жизни*. По данным для 61 страны корреляция между продолжительностью жизни в 1995 г. и размером различий между поколениями по шкале **Традиционных/Секулярно-рациональных ценностей** составляет 0.56 ($p < 0.001$), а корреляция между продолжительностью жизни и шкалой ценностей **Выживания/Самовыражения** составила 0.41 ($p < 0.001$). Молодые люди намного меньше придерживаются традиций, чем пожилые, в развитых индустриальных демократиях и посткоммунистических обществах. Но это верно лишь для тех обществ, которые прошли через экономический рост с 1950-х гг. В развивающихся и бедных странах молодое и старшее поколение примерно одинаково придерживаются традиционных ценностей.

Различия в уровне ценностей по шкале **Выживания/Самовыражения** наблюдаются в высокоразвитых индустриальных и посткоммунистических обществах, незначительная разница между поколениями — в развивающихся странах и совсем небольшая разница между молодым и старшим поколениями в бедных странах. *Посткоммунистические общества расположены намного ниже, чем другие, на шкале доверия, толерантности, субъективного чувства благополучия, политической активности и ценностей самовыражения, главных в измерении кросскультурной вариативности*.

Тот факт, что посткоммунистические общества в настоящее время находятся так низко на шкале ценностей **Выживания/Самовыражения**, позволил Инглхарту предположить, что экономический и политический кризис оказал значительное влияние на эти общества. Отсутствие ценностных различий между поколениями в бедных обществах подразумевает длительное акцентирование подавляющего большинства людей на ценностях **Выживания** в течение нескольких десятилетий. В посткоммунистических обществах, напротив, каждое последующее поколение проходило через подъем экономической безопасности вплоть до развала коммунизма, повернувше-

го все вспять. Но низкий уровень ценностей **Самовыражения** в посткоммунистических обществах нельзя считать результатом влияния текущих экономических факторов: даже в 1981 г. население этих обществ имело более низкий уровень субъективной удовлетворенности, чем население развитых капиталистических обществ (с высоким показателем ВВП на душу населения). Как показал множественный регрессионный анализ, низкий уровень ценностей **Самовыражения** в посткоммунистических обществах остается неизменным даже после роста экономических показателей. Авторы объясняют это тем, что люди жили при репрессивных авторитарных режимах (Inglehart, Baker, 2000).

Данные исследований последних лет позволили пересмотреть теорию межпоколенных изменений ценностей. Эта теория основывается на двух ключевых гипотезах (Inglehart, 1997).

1. **Гипотеза ценностной значимости недостающего** (A Scarcity Hypothesis). Приоритеты индивида отражают состояние социально-экономической среды: наибольшую субъективную ценность имеет то, чего относительно не хватает.

2. **Гипотеза «социализационного лага»** (A Socialization Hypothesis). Состояние социально-экономической среды и ценностные приоритеты изменяются с существенным временным лагом, так как базовые ценности индивида в значительной степени формируются в период до совершеннолетия.

Вместе обе гипотезы рождают целый набор прогнозов относительно ценностных перемен. Так, если, согласно гипотезе ценностной значимости недостающего, процветание ведет к распространению постматериалистических ценностей и ценностей постмодерна, то гипотеза «социализационного лага» подразумевает, что ни ценности индивида, ни ценности общества в целом не изменятся мгновенно. Наоборот, фундаментальное изменение ценностей происходит постепенно; в масштабном виде по мере того, как во взрослом населении общества на смену старшему поколению приходит молодое.

Следовательно, после некоторого периода резкого повышения экономической и физической безопасности можно ожидать существенных различий между ценностными приоритетами старших и более молодых групп: их сформировал различный опыт в годы личностного

становления. Но налицо будет изрядный временной лаг между экономическими переменами и их политическими последствиями. Через 10–15 лет после начала эры процветания возрастные когорты, годы личностного становления которых пришлись на этот период, станут пополнять электорат. Может пройти еще десятилетие или около того, прежде чем эти группы начнут занимать в обществе позиции власти и влияния; еще через одно десятилетие, или около того, они достигнут высших уровней принятия решений. Правда, их влияние станет значительным задолго до этой финальной стадии. «Постматериалистам» свойственен более высокий уровень развития, они лучше артикулируют свои позиции, политически более активны — по сравнению с «материалистами». Следовательно, политическое влияние первых, в тенденции, может быть сильнее, чем вторых.

Гипотеза «социализационного лага» дополняет гипотезу «ценностной значимости недостающего». Она помогает объяснить кажущееся отклоняющимся поведение (которое окружающие воспринимают как отличающееся от поведения большинства): с одной стороны — скряги, испытавшего бедность в юные годы и упорно продолжающего копить богатство и после достижения материальной обеспеченности; с другой — праведника, даже в суровой нужде сохраняющего верность целям высшего порядка, внушенным его культурой. В общих случаях причина как будто отклоняющегося поведения таких индивидов заключается в их ранней социализации.

Беспрецедентная экономическая и физическая безопасность послевоенной эпохи привела к межгенерационному сдвигу от материалистических к постматериалистическим ценностям. Молодые в гораздо большей степени, чем пожилые, акцентируют постматериалистические ценности, что, как показывает анализ по соответствующим когортам, отражает скорее межпоколенное изменение, чем эффект возраста. В 1970–1971 гг., в годы первых исследований, численное преобладание представителей материалистических ценностных приоритетов было подавляющим: они превосходили постматериалистов в соотношении четыре к одному. К 1990 г. соотношение резко изменилось — численное преобладание материалистов выразилось в соотношении четыре к трем. Экстраполяции, основанные на расчетах смены поколений в населении, указывали на то, что к 2000 г. во многих западных странах материалисты и по-

стматериалисты численно примерно должны сравняться (Abramson, Inglehart, 1992).

Постматериалисты не являются нематериалистами, а тем более антиматериалистами. Термин «постматериалист» указывает на группу целей, акцентируемых после достижения людьми материальной безопасности и по причине ее достижения. Таким образом, разрушение безопасности привело бы к постепенному откату назад, в сторону материальных приоритетов. Появление постматериализма отражает не изменение полярностей, а смену приоритетов: экономической и физической безопасности постматериалисты придают отнюдь не негативную ценность — они оценивают ее положительно, но в отличие от материалистов еще более высоким приоритетом они считают самовыражение и качество жизни.

По мере превращения для большинства людей вероятности голода из насущной заботы в почти незначительную перспективу ценности изменились. Экономическая безопасность по-прежнему всеми желаемая, но она перестала быть синонимом счастья. В передовых индустриальных обществах люди стали проявлять большую озабоченность проблемами качества жизни, порой отдавая защите окружающей среды приоритет перед экономическим ростом. Таким образом, акцент на экономических достижениях, резко возрастающая в процессе модернизации, с наступлением постмодернизации снижается. В обществах с преобладанием постматериалистов ниже темпы роста, чем в обществах с преобладанием материалистов, но — в тенденции — более высокий уровень субъективного благополучия. В период постмодернизации ослабевает акцентирование не только самого экономического роста, но и создающего эту возможность научно-технического развития; с обеспечения выживания акцент сдвигается на максимизацию субъективного благополучия.

1.4. От модернизации — к постмодерну: логика мирового развития?

В процессе модернизации увеличиваются экономические и политические возможности любого общества: экономические — посредством индустриализации, политические — посредством бюрократизации. Модернизация обладает большой привлекательностью

благодаря тому, что она позволяет обществу двигаться от состояния бедности к состоянию богатства. Соответственно, ядро процесса модернизации составляет индустриализация; экономический рост становится доминирующей целью, а на уровне индивида определяющей становится мотивация достижения.

Но, по Инглхарту, — модернизация не финальный этап истории. Становление передового индустриального общества ведет к особому сдвигу в базовых ценностях: уменьшается значение характерной для индустриального общества инструментальной рациональности. Преобладающими становятся ценности постмодерна, неся с собой ряд разнообразных социальных перемен — от равноправия женщин до демократических политических институтов и упадка государственно-социалистических режимов.

Сдвиг к ценностям постмодерна, по мнению Инглхарта, не первый в истории случай крупного культурного сдвига. Так, переход от аграрного общества к индустриальному был облегчен отходом от мировоззрения, характеризовавшегося неприятием социальной мобильности, упор в котором делался на традиции, наследуемом статусе и обязательствах перед общиной, подкрепляемых абсолютными религиозными нормами. На смену ему пришло мировоззрение, поощрявшее экономические достижения, индивидуализм и инновации, более светские социальные нормы. Некоторые из этих тенденций, связанных с переходом от «традиционного» общества к «современному», в настоящее время, по мнению Инглхарта, достигли своих пределов в передовых индустриальных обществах, где наблюдается новое направление перемен.

Эта смена направления перемен отражает действие принципа *убывающего приращения пользы*. Индустриализация и модернизация требовали слома *культурных барьеров*, сдерживающих накопление, имеющихся в любой неподвижно-устойчивой экономике. В западноевропейской истории эта задача была успешно выполнена благодаря становлению протестантской этики, которая с функциональной точки зрения выглядела мутацией, осуществленной наудачу. Если бы ее становление произошло двумя столетиями раньше, она могла бы отмереть. В условиях своего времени она нашла для себя нишу: технологическое развитие делало возможным быстрый экономический рост, и кальвинистское мировоззрение прекрасно дополняло

это развитие, формируя **культурно-экономический синдром**, который вел к становлению капитализма и, со временем, к промышленной революции. Когда это произошло, экономическое накопление (для индивидов) и экономический рост (для обществ) становились высшими приоритетами для большей части населения земли и до сих пор составляют главные цели для значительной части человечества. Но постепенно **убывание отдачи от экономического роста ведет к постмодернистскому сдвигу**, который в некоторых отношениях означает упадок протестантской этики.

В передовых индустриальных обществах, по мнению Инглхарта, в настоящее время происходит изменение социально-политических траекторий в двух кардинальных отношениях:

1. **Система ценностей.** В настоящее время в обществе постмодерна место экономических достижений как высшего приоритета занимает все больший акцент на качестве жизни. В значительной части мира нормы индустриального общества, с их нацеленностью на дисциплину, самоотвержение и достижение, уступают место более широкой свободе индивидуального выбора жизненных стилей и индивидуального самовыражения.

2. **Институциональная структура.** Иерархические бюрократические организации (способствовавшие созданию современного общества) приближаются к пределам своей функциональной эффективности и к пределам их массового приятия.

Первая причина (функциональные пределы централизованного, иерархического государства) достаточно убедительно рассмотрена Инглхартом на примере возвышения и падения СССР. В первые десятилетия своего существования страна была очень эффективной в мобилизации масс малоквалифицированных работников и огромных количеств сырья для достижения самых высоких в мире темпов экономического роста. Экономические и военные успехи СССР были настолько впечатляющими, что убеждали множество людей во всем мире, что данный тип общества знаменует собой неудержимо наступающее будущее. Экономический рост в СССР был поразительным в 1950-е, впечатляющим в 1960-е, снизился до минимума в 1970-е и остановился в 1980-е годы. Отчасти это произошло потому, что **гипертрофированная бюрократия парализовала адаптационные и инновационные процессы**.

Бюрократии свойственно глушить новое, и эта проблема стала особенно острой, когда СССР прошел стадию простого импортирования технологий с Запада и начал внедрять новшества, пытаясь соревноваться с Западом и Японией. Но проблема была не только в том, что централизованное экономическое планирование не справлялось с возрастающей сложностью общества и его быстрым изменением. Свою роль сыграл срыв в сфере мотивации и морального духа, огромной проблемой стал алкоголизм, упало до нуля доверие к руководству. В итоге рухнула вся экономическая и политическая система. Хотя советский пример — самый ошеломительный, подобные проявления убывающей эффективности иерархических, централизованных бюрократических институтов можно видеть на всем пространстве индустриального общества. Хозяйственные системы с государственным управлением уступают место рыночным силам; политические партии и профсоюзы старого образца приходят в упадок; бюрократические корпорации отступают перед более свободно устроенными и партиципативными по типу организациями.

Эти организационные и мотивационные изменения тесно связаны между собой. Одна причина упадка классических бюрократических институтов индустриального общества состоит в том, что они по своей внутренней природе менее эффективны в обществах высоких технологий с высокоспециализированной рабочей силой, чем на первых стадиях индустриального общества. Но другая причина заключается в том, что они стали менее приемлемы для людей в обществе постмодерна с их изменившимися ценностями.

Именно из-за достижения высоких уровней экономической безопасности население стран, первыми осуществивших индустриализацию, постепенно стало делать упор на постматериальных ценностях, отдавая более высокий приоритет качеству жизни, чем экономическому росту.

Разница между ощущением безопасности и небезопасности в плане выживания настолько существенна, что соответствующая перемена привела к обширному синдрому взаимосвязанных изменений в направлении от ценностей **Выживания**, которые были характерны для аграрного и раннеиндустриального общества, к ценностям «качества жизни», характерным для передового индустриального общества. Эти контрастирующие ценностные системы, разветвляясь,

охватывают политику, экономику, религию и сексуальные и семейные нормы (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Две системы ценностей в условиях безопасности и небезопасности

Характеристики систем ценностей при восприятии перспективы выживания

	Негарантированная	Гарантированная
В политике	Потребность в сильных лидерах. Приоритетность порядка. Ксенофобия, фундаментализм	Меньшая значимость политического авторитета. Приоритетность самовыражения, политического участия. Экзотика/ новизна — стимулирующий фактор
В экономике	Приоритетность экономического роста. Достигательная мотивация. Противопоставление индивидуальной и государственной собственности	Высший приоритет — качество жизни. Субъективное благополучие. Снижение авторитета частной и государственной собственности
Сексуально-семейная нормативность	На первом плане — максимизация репродуктивности, но только в рамках полной (гетеросексуальной) семьи	Сексуальное удовлетворение в соответствии с индивидуальным выбором. Индивидуальное самовыражение
В религии	Акцент на значимости высшей силы. Абсолютные правила. Акцент на предсказуемости	Меньшая значимость религиозного авторитета. Гибкие правила, ситуационная этика. Акцент на смысле и назначении жизни

Сдвиг от ценностей модерна к ценностям постмодерна ведет к постепенному разрушению многих ключевых институтов индустриального общества. Это проявляется в следующих изменениях.

1. В политической области с ростом ценностей постмодерна снижается уважение к власти и усиливается акцент на участии и самовыражении. Эти две тенденции способствуют в авторитарных обществах демократизации, а в демократических — развитию демократии в направлении большего соучастия, ориентированности на решение конкретных проблем. Но они существенно осложняют положение правящих элит. Уважение к власти претерпевает эрозию,

а долгосрочная тенденция к возрастанию массового участия не только продолжается, но и приобретает новый характер. В крупных аграрных обществах политическое участие ограничивалось узким меньшинством. В индустриальном обществе мобилизацию масс осуществляли дисциплинированные, руководимые элитами политические партии. Это было значительное продвижение на пути демократизации, результатом стал небывалый рост политического участия в виде голосования, однако выше этого уровня массовое участие поднималось редко. В обществе постмодерна акцент смещается от голосования к более активным и более проблемно-специфическим формам массового участия. Массовая приверженность давно утвердившимся иерархическим политическим партиям размывается; общественность переходит к более автономным видам участия, бросая при этом вызов элитам. Кроме того, растет сегмент населения, которое свободу выражения и политическое участие считает самоценным, а не просто возможным средством достижения экономической безопасности.

Но эти изменения отрицательно действовали на традиционные политические механизмы индустриального общества — почти повсеместно они разладились. На протяжении всей истории индустриального общества государственная активность быстро росла; казалось естественным дальнейшее расширение государственного контроля над экономикой и обществом. Однако эта тенденция достигла ныне естественных пределов по ряду позиций, как в силу функциональных причин, так и вследствие утраты общественного доверия к государственному управлению и нарастающего противодействия государственному вмешательству. Люди повсюду обычно склонны считать, что такое убывание доверия свойственно только их собственной стране; на самом деле оно происходит на всем пространстве передового индустриального общества.

Питательной средой ксенофобии становятся быстрые перемены и неуверенность в завтрашнем дне. Ненависть на этнической почве не исчезла и в тех индустриальных обществах, которые обеспечивают относительную уверенность в завтрашнем дне, но по сравнению с обществами, характеризующимися обстановкой неуверенности, ксенофобия в них не столь распространена, а в долгосрочной перспективе наблюдается развитие в сторону большего притяжения культурного многообразия. Наконец, политику постмодерна отличает

сдвиг от политического конфликта на классовой основе, характерного для индустриального общества, к усилению акцента на проблемах культуры и качества жизни.

2. В экономической области экзистенциальная безопасность ведет к усилению акцента на субъективном благополучии и качестве жизни, они становятся более высокими приоритетами, чем экономический рост. Налицо также постепенный сдвиг в мотивации людей к труду: с максимизации дохода и обеспеченности работой акцент смещается в сторону более настоятельного запроса на интересную и осмысленную работу. Наряду с этим, происходит двоякий сдвиг в области отношений между собственниками и менеджерами. С одной стороны, усиливается акцент на придании менеджменту большей коллегиальности и демократичности, с другой — можно наблюдать отход от тенденции искать решение таких проблем в сфере управления, иными словами, растет доверие к рыночным принципам хозяйствования. Обе тенденции связаны с возрастающим **неприятием иерархических моделей власти и большим упором на автономию индивида**. Со времен капитализма, неограниченной свободы конкуренции (*laissez faire*) люди всегда почти автоматически обращались к управлению, чтобы компенсировать властную мощь частного бизнеса. Ныне широко распространено мнение, что рост управления становится функционально неэффективным и превращается в угрозу для автономии индивида.

3. В области сексуального поведения, репродуктивности и семьи имеет место продолжающаяся длительная тенденция отхода от жестких норм, которые в аграрном обществе были функционально необходимы. В аграрных обществах традиционные способы контрацепции были ненадежны, и дети, если они не рождались в семье с мужчиной-кормильцем, скорее всего, оказывались обреченными на голод; в свою очередь, половое воздержание вне брака было ключевым средством сдерживания роста численности населения. Развитие эффективной технологии регулирования рождаемости, наряду с процветанием и государством благосостояния, подорвали функциональную основу традиционных норм в этой области; налицо общий сдвиг в сторону их большей гибкости для индивидуального выбора в сфере сексуального поведения, а также большая терпимость в восприятии сексуальных меньшинств.

4. В области высших ценностей обнаруживаются как преемственность, так и поразительные изменения. Одной из ведущих тенденций, ассоциировавшихся с модернизацией, была секуляризация. Эта тенденция сохранилась, если говорить об официальных религиозных институтах: публика в большинстве передовых индустриальных стран демонстрирует снижение доверия к церкви, реже ее посещает и придает меньшее значение «организованной» религии. Это, однако, не означает исчезновения духовных запросов; обнаруживается также межстрановая тенденция, в соответствии с которой люди больше времени размышляют о смысле и назначении жизни. Господство инструментальной рациональности уступает место растущей озабоченности высшими целями.

Рассмотренные тенденции отражают возникшее в обществе постмодерна невиданное ранее состояние безопасности (уверенности в завтрашнем дне). Главной целью индустриального общества было экономическое накопление ради экономической безопасности. По иронии судьбы, достижение этой двойной цели стимулировало процесс постепенных культурных изменений, который не только понизил статус бывшей главной цели, но и породил неприятие иерархических институтов, способствовавших ее достижению.

1.5. Прогноз культурных изменений

Теория межпоколенного изменения ценностей позволяет сделать ряд отчетливых прогнозов. Но эта теория не ограничивается качественными прогнозами, касающимися общего направления культурных изменений. Она генерирует также набор количественных прогнозов относительно локализации и скорости этих изменений. Гипотеза ценностной значимости недостающего постулирует, что ощущение экзистенциальной безопасности способствует выдвижению ценностей постмодерна. Из этого вытекают следующие прогнозы.

1. В общей межстрановой перспективе ценности постмодерна получают наибольшее распространение в обществах, где наивысшие уровни богатства и степень уверенности в будущем; для населения скудно живущих обществ на первом плане будут преимущественно ценности **Выживания**.

2. Внутри каждого конкретного общества ценности постмодерна наибольшее распространение получают среди слоев, сильнее других ощущающих уверенность в будущем. Наиболее состоятельные и имеющие наилучшее образование будут, скорее всего, придерживаться диапазона ценностей, характерных для ситуации экзистенциальной безопасности, включая ценности «постматериализма». Слои, чье положение наименее надежно, будут делать упор на ценности **Выживания**.

3. Краткосрочные колебания будут соответствовать импликациям гипотезы ценностной значимости недостающего: в периоды процветания будет усиливаться тенденция к акцентированию ценностей благополучия; экономический спад, гражданские беспорядки или война заставят людей делать упор на ценностях **Выживания**.

4. В долгосрочных изменениях также найдут отражение положения гипотезы ценностной значимости недостающего. В обществах, проживших в условиях высокого уровня безопасности на протяжении нескольких десятилетий, произойдет одновременный сдвиг от ценностей **Выживания** к ценностям **Самовыражения**. Это не универсальная тенденция, охватывающая весь мир: сдвиг к ценностям **Самовыражения** произойдет главным образом в обществах, достигших настолько высокого уровня процветания и безопасности, что существенная доля населения принимает выживание как должное; такой сдвиг не произойдет в обществах, не испытавших подъема благосостояния. Но это не исключительно западный феномен: его следует ожидать в любом обществе, которое испытало переход к высокому уровню массовой экзистенциальной безопасности.

5. В обществах, испытавших длительный период повышения экономической и физической безопасности, возникнут существенные различия между ценностными приоритетами старших и более молодых возрастных групп: для последних более вероятно выдвижение на первый план ценностей **Самовыражения**, чем для старших. В этом отражается тот факт, что в годы своего личного становления более молодые познали более высокую степень безопасности, чем старшие в аналогичном возрасте. Фундаментальные ценностные перемены в том или ином обществе наступают главным образом по мере того, как старшие когорты сменяются когортами молодых.

6. Эти межпоколенные ценностные различия должны быть довольно стабильными во времени: хотя в каждый данный момент

непосредственные условия безопасности или небезопасности будут вызывать краткосрочные колебания, основополагающие различия между когортами более молодых и более старших будут сохраняться на протяжении длительных периодов. Молодые не переймут ценностей старших по мере собственного созревания и старения, как это случилось бы, если бы межпоколенные различия отражали эффекты жизненных циклов; в действительности молодые когорты и по прошествии двух или трех десятилетий будут по-прежнему демонстрировать отличительные ценности, характеризовавшие их в начале периода.

7. В межстрановой перспективе крупные массивы межпоколенных ценностных изменений возникнут в странах, которые пережили относительно высокие темпы экономического роста. Если бы различия между ценностями младших и старших представляли обычное свойство человеческого жизненного цикла, они обнаруживались бы повсюду. Но если данный процесс вызывает исторические изменения степени экзистенциальной безопасности, испытываемой в годы до взросления, то возрастные различия в ценностях, обнаруживаемые в данном обществе, отражают экономическую историю этого общества: различие между ценностями младших и старших будет наиболее значительным в таких странах, как Западная Германия и Южная Корея, переживших наибольший подъем благосостояния в последние 40 лет; и напротив, это различие в ценностях будет незначительным или даже будет отсутствовать в Нигерии и Индии, где с 1950 по 1990 гг. имело место относительно незначительное приращение душевого дохода.

Итак, высокие уровни процветания должны выражаться в высоком уровне постматериализма и других ценностей постмодерна; высокие темпы экономического роста должны порождать относительно быстрые темпы ценностных изменений и относительно крупные межпоколенные ценностные различия.

8. Наконец, теория межпоколенных ценностных изменений не только позволяет прогнозировать, какие виды ценностей и где именно должны выходить на поверхность, но и предсказывает, насколько значительный массив ценностных перемен должен наблюдаться в определенный период. Поскольку изменения базируются на смене поколений, то, зная распределение ценностей по когортам годов

рождения и величину когорт, можно оценить, насколько большой массив изменений произойдет за тот или иной период в результате смены поколений (Abramson, Inglehart, 1992).

1.6. Сокращение отдачи от экономического развития

Культура способна оказывать формирующее воздействие на экономическую и политическую жизнь, но верно и то, что значительные социально-экономические изменения меняют культуру. Сдвиг от модернизации к постмодерну отражает сокращение приращиваемой полезности экономического детерминизма: экономическим факторам выпадает играть решающую роль в условиях скудости экономики, но с ростом богатства облик общества начинают определять другие факторы. Так, посредством процессов случайной мутации и естественного отбора культура адаптируется к данной среде.

Продолжительность жизни тесно связана с уровнем экономического развития, в бедных странах люди в среднем живут относительно недолго: исторические факты свидетельствуют, что показатели продолжительности жизни действительно становились выше по мере экономического развития. Кривая круто поднимается вверх при относительно скромных приращениях уровня состоятельности, пока не проходит точку, соответствующую \$3000 на человека, после чего выравнивается. Значимость экономических факторов уменьшается, и решающими становятся факторы жизненного стиля. Среди наиболее бедных стран показатель ВВП на душу населения объясняет 51% различий в средней продолжительности жизни; в оставшейся «богатой» половине спектра он объясняет лишь 15% таких различий. Долголетие, при всей изрядной межстрановой вариации, все меньше зависит от достаточного питания и санитарных условий и все больше — от содержания холестерина в пище, потребления табака и алкоголя, от подвижного образа жизни, уровней стресса и загрязнения окружающей среды. Продолжительность жизни все в большей мере определяется жизненным стилем и моделями поведения, а не экономикой.

Некоторые поразительные культурные феномены последних лет можно считать рациональной ответной реакцией на этот сдвиг

от экономических факторов к факторам образа жизни в качестве главных определяющих факторов выживания. Например, еще поколение назад американцы слыли людьми, которых не заставишь пройти пешком даже небольшое расстояние. Однако два десятилетия спустя массовым для Америки стал здоровый образ жизни. Все это, по мнению Инглхарта, говорит о распространяющемся осознании того, что долголетие ныне больше обусловлено образом жизни, чем доходом как таковым (<http://www.sociology.mephi.ru/docs/polit/html/ingl.htm>).

Выравнивание кривой происходит отнюдь не по причине достижения предела. В 1975 г. лишь в нескольких странах средняя вероятная продолжительность жизни мужчин превышала 70 лет, а в последующие годы данный показатель уже в большинстве стран превысил эту отметку на несколько лет. К 1990 г. средняя продолжительность жизни женщин в Швейцарии и Японии превысила 80 лет, и это почти наверняка не биологический предел. В передовом индустриальном обществе наиболее быстро растет демографический сегмент людей в возрасте от 100 лет. В большинстве развитых стран еще можно многое улучшать, но динамика продолжительности жизни уже не связана столь тесно с экономическим развитием, как во времена, когда главной причиной смертности было недоедание. Так, продолжительность жизни мужчин в СССР резко снизилась в 1970–1980-е годы и продолжала падать после развала страны. Совершенно иначе обстоят дело в восточноазиатских странах, издавна имеющих сверхвысокие показатели продолжительности жизни. Китай, Северная Корея, Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Япония (ныне — мировой лидер по продолжительности жизни) исторически демонстрировали более высокую продолжительность жизни, чем можно было бы ожидать, судя по их экономическому уровню. В странах бывшего СССР тенденция была противоположной: почти все они десятилетиями имели более низкие показатели продолжительности жизни, чем можно было бы предполагать, исходя из их экономического уровня. Недавние перемены резко прорисовали эти тенденции: по сравнению с Россией в Китае сейчас продолжительность жизни выше, хотя ВВП на душу населения по-прежнему гораздо выше в России (Лебедева, Чирков, Татарко, 2007). Причины сложны, но они, как представляется, содержат значимую культурную компоненту: традиция злоупотребле-

ния алкоголем негативно сказывается на продолжительности жизни российских мужчин, а пища с низким содержанием холестерина, традиционная для Восточной Азии, возможно, позитивно влияет на продолжительность жизни в этом регионе.

Подобного рода картину уменьшения отдачи от экономического развития можно получить и для любого из многочисленных социальных индикаторов. Эта закономерность не ограничивается объективными аспектами существования, такими как продолжительность жизни. Данные опросов 1990 г. показывают, что ее действие распространяется и на субъективное благополучие. Как и ожидалось, субъективное благополучие повышается вместе с уровнем экономического развития: в таких богатых и характеризующихся экзистенциальной безопасностью обществах, как Швеция, люди более счастливы и удовлетворены своей жизнью в целом, чем живущие там, где распространены болезни и голод, например в Индии. Общая характеристика связи впечатляюще сильна ($r = 0.74$). Но и здесь, опять-таки, обнаруживается заметное выравнивание при достижении определенного порога. Этот эффект настолько отчетливо выражен, что прежние исследования, проводившиеся главным образом в богатых странах, завершались выводом об отсутствии связи между экономическим развитием и субъективным благополучием. Выше уровня примерно 6 тыс. дол. практически отсутствует связь между состоятельностью и субъективным благополучием. Так, ирландцы демонстрируют более высокий уровень субъективного благополучия, чем западные немцы, хотя последние вдвое богаче; а южнокорейцы субъективно столь же благополучны, как японцы, хотя последние в четыре раза богаче.

По данным Мирового исследования ценностей (WVS), экономический рост ведет к повышению субъективного благополучия вплоть до достижения некоего уровня, после которого наступает уменьшение отдачи. По достижении порога (он примерно соответствует экономическому уровню Ирландии 1990 г.) экономический рост, кажется, больше уже не увеличивает в существенной мере субъективное благополучие. Это может быть связано с тем, что при указанном уровне голод перестает быть реальной проблемой для большинства людей. Выживание начинает приниматься как должное. Появляются, в значительном числе, постматериалисты, а им дальнейшие

экономические достижения не добавляют субъективного благополучия. Более того, если дальнейший экономический рост принесет с собой ухудшение нематериального качества жизни, это может привести к снижению уровня субъективного благополучия. Все готово для начала сдвига постмодерна.

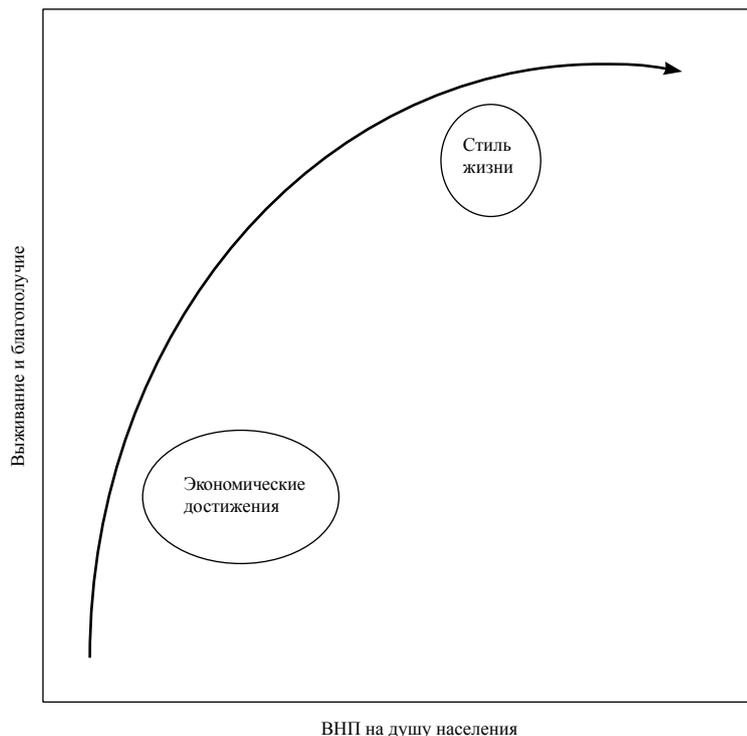


Рис. 1.4. Сдвиг в стратегиях выживания в зависимости от экономического благополучия

С рациональных позиций можно ожидать, что экономическое развитие в итоге приведет к сдвигу и в стратегиях выживания. На рисунке 1.4 показано, как срабатывает механизм такого сдвига. При

низком уровне экономического развития даже скромные экономические достижения дают большую отдачу: растет потребление пищи, одежды, жилья, медицинского обслуживания и, в конечном счете, увеличивается продолжительность жизни. В высшей степени *эффективная стратегия выживания для индивидов — отдавать приоритет максимизации экономических достижений, а для общества — экономическому росту*. Но с выходом общества на определенный уровень развития — примерно на уровень развития СССР до его распада или на нынешний уровень Португалии или Южной Кореи — дальнейший экономический рост дает лишь минимальные приращения как продолжительности жизни, так и субъективного благополучия.

После достижения указанного уровня *рациональная стратегия состоит в большем внимании к проблемам качества жизни*, а не в упрямом стремлении к экономическому росту, как если бы он был благом сам по себе. Инструментальная рациональность начинает уступать место ценностной.

Культура меняется медленно, но в конце концов она все-таки отвечает на вызов меняющейся среды. Перемены в социально-экономической среде, воздействуя на жизненный опыт индивидов, тем самым способствуют изменению убеждений, позиций и ценностей на индивидуальном уровне.

Культура противится переменам — отчасти потому, что люди склонны верить всему, что им внушают институты их общества. Но на мировоззрение человека влияет и его собственный жизненный опыт, которому он может довериться с большей готовностью. В этом одна из причин того, почему политические системы, даже тоталитарные, обладают ограниченной способностью изменять культуру. Люди чутки к тем аспектам реальности, которые прямо их затрагивают. Это было решающим в сдвиге к ценностям постмодерна. Представители когорт более молодых в годы своего личностного становления почувствовали, что выживание не проблема, дающая повод для опасений, и что они могут принять его более или менее как должное. То, с чем они столкнулись, глубоко отличалось от условий, в которых складывалась жизнь большинства людей на протяжении большей части истории. Это привело к всеохватывающим переменам в мировоззрении. Максимизация экономических обретений уже не максимизировала для этих воз-

растных когорт субъективное благополучие, в отличие от прежних поколений.

Речь не идет об осознанном намерении изменить свое мировоззрение. По ряду причин, подобно случайным мутациям, возникали новые воззрения и новые модели поведения — и некоторые из них получали распространение. Даже в пределах одного поколения многие продолжали принимать установившиеся нормы индустриального общества; но другие усваивали новые ориентации и передавали их некоторым из сверстников через процессы социального обучения. Изменения были неравномерны. Но новые жизненные стили постепенно распространились, и в конечном счете это произошло потому, что они отражают более эффективные способы максимизировать выживание и субъективное благополучие в новых условиях.

Постмодернизация представляет собой сдвиг в стратегиях выживания. Она движется *от максимизации экономического роста к максимизации выживания и благополучия через изменение образа жизни*. Но никакая стратегия не оптимальна на все времена. Модернизация ознаменовалась потрясающими успехами в увеличении продолжительности жизни, но отдача от нее в передовых индустриальных странах стала уменьшаться. Акцентируя конкуренцию, она уменьшает риск голода, зато приводит к нарастанию психологического стресса. С переходом от модернизации к постмодернизации траектория перемен сдвинулась от максимизации экономического роста к максимизации качества жизни.

1.7. Исследования в России в русле модели Инглхарта

По Инглхарту, экономический прогресс влечет за собой постепенные изменения в сфере культуры и политики. Хотя у экономически развитых стран больше шансов стать демократическими, чем у менее развитых, но только богатства для обретения демократии недостаточно. Культура играет гораздо более значимую роль в становлении демократии, нежели предполагалось ранее. Возникновение ценностей доверия, терпимости, благосостояния и соучастия, воспринимаемое в рамках дихотомии «Выживание — Самовыражение», особенно важно (Inglehart, 2000). Согласно измерениям Инг-

лхарта, Россия, будучи близкой к полюсу Выживания, в то же время весьма рационалистична, как Германия, Норвегия и Дания (Ясин, 2004. С. 353).

Следует оговориться, что в литературе практически нет ссылок на исследования российских специалистов по методике Инглхарта. Одно из немногих исследований (Андреенкова, 1994) опирается на концепцию Инглхарта о переходе современных обществ от ценностной системы с преобладанием материалистических ценностей к ведущей роли постматериалистических ценностных ориентаций.

Согласно этим исследованиям, преобладающее большинство опрошенных граждан России привержены скорее материалистическим ценностям. При этом 21% из них можно назвать «чистыми материалистами», в то время как к «чистым постматериалистам» можно отнести только 0.1% респондентов. Подобный результат можно было ожидать в нашей стране в начале 1990-х годов, когда не были удовлетворены основные потребности людей в физической и психологической безопасности, а страну в целом раздирали политические конфликты и постоянно обостряющиеся экономические кризисы. По этим данным Россия наиболее «материалистичная» страна среди всех европейских государств. Наиболее близки к России по индексу материалистических/постматериалистических ценностей наименее экономически развитые страны Западной Европы — Австрия, Греция, Португалия, что говорит в пользу гипотезы о связи уровня экономического развития страны с господствующими в ней ценностями.

Канадский социолог Скотт Фланаган в статьях, посвященных критике теории Инглхарта, высказал предположение о существовании не одной, а двух ценностных плоскостей в общественном сознании — плоскости материализма/нематериализма и плоскости авторитаризма/либертаризма. Он также выдвинул идею, что изменение ценностей в авторитарной/либертарной плоскости более важно в современных условиях. Результаты его исследований показали, что изменение ценностей, причиной которого является смена одного поколения другим, происходит только в плоскости авторитарных/либертарных ценностей (Андреенкова, 1994).

Норвежский ученый О. Кнутсен обнаружил, что ценностная плоскость материализм/постматериализм действительно суще-

ствуется, но она разделена на подплоскости, одна из которых представляет собой авторитарные/либертарные ценности, о которых писал Фланаган, а вторая относится к противопоставлению ценностей быстрого экономического роста ценностям «зеленых» (Андреев, 1994).

Выявлено резкое отличие положения России от других европейских стран по двум подплоскостям. Если в плоскости ценностей экономической безопасности или идеологии «зеленых» результаты для России резко отличаются от западноевропейских в сторону очень сильной, практически полной приверженности россиянами ценностям экономической безопасности, то по индексу авторитарных/либертарных ценностей Россия находится по середине между Данией и Швецией и демонстрирует достаточно высокую степень выраженности либертарных ценностей.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что достаточно низкий индекс материализма/постматериализма в России по сравнению с другими странами объясняется почти полным отсутствием плоскости ценностей идеологии «зеленых». Последняя плоскость порождает лишь слабые различия между российскими респондентами. В условиях экономической нестабильности ценности экономической безопасности преобладают в обществе.

Согласно теории иерархии потребностей, удовлетворение основных потребностей происходит в детстве и молодости и, однажды усвоенное, остается неизменным на протяжении всей жизни в виде ценностных приоритетов.

Из гипотезы об удовлетворении потребностей вытекают две основные модели распределения материалистических/постматериалистических ценностей. Первая модель говорит о том, что поколения, выросшие после Второй мировой войны, будут менее обеспечены материалистическими нуждами и потому будут в большей степени поддерживать постматериалистические ценности, чем довоенные поколения. Можно ожидать, что ценности будут больше изменяться в тех странах, которые претерпели очень серьезные изменения в социально-экономической сфере. К таким странам можно отнести и Россию.

Вторая модель связана с традиционными показателями социального статуса — доходом, образованием и профессией. Более веро-

ятно, что преуспевающие в настоящее время группы находились в экономически более безопасном положении в годы своего формирования, чем менее преуспевающие группы, т.е. чем больше преуспевает группа, тем сильнее она выражает постматериалистические ценности. Наибольшее количество «постматериалистов», согласно данной теории, должно быть среди групп с высоким уровнем образования и принадлежащих к так называемому «новому среднему классу».

Проведенный анализ связи ценностей материализма/постматериализма и социально-демографических переменных подтверждает теорию Инглхарта. Послевоенные поколения и более образованные группы демонстрируют более выраженные постматериалистические ценности. Центральный тезис Инглхарта о последовательном распространении постматериализма с приходом каждого нового поколения подтверждается российскими данными. Возраст или принадлежность к разным поколениям является важным фактором ценностных приоритетов. Но эти ценностные изменения от поколения к поколению происходят в основном на плоскости авторитаризма/либертаризма в сторону большей приверженности ценностям либертаризма. Сдвиг от поддержки технократических ценностей к поддержке ценностей «зеленых» в России пока не наблюдается.

Образование является наиболее важным среди социально-экономических факторов, влияющих на приоритет постматериалистических ценностей. При этом авторитарные/либертарные ценности находятся в наибольшей зависимости от образования. Можно предположить, что если общий уровень образования населения будет расти, то будет наблюдаться все большее распространение постматериалистических ценностей в обществе.

Российское общество пережило экономический рост в начале XXI в., по нашим данным, наблюдаются серьезные межпоколенные различия в ценностных приоритетах (Лебедева, Татарко, 2007). Поэтому можно предполагать, что в России созданы предпосылки к последующему переходу от ценностей **Выживания** к ценностям **Самовыражения**, от материалистических к постматериалистическим ценностям. Однако все эти предположения нуждаются в более масштабной эмпирической проверке на российских выборках.

Глава 2

ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ КУЛЬТУР

Ш. ШВАРЦА

Профессор факультета психологии Иерусалимского университета Ш. Шварц разработал два подхода к изучению ценностей — *индивидуальный и культурный*. В данной главе мы рассмотрим оба подхода. Начнем с культурного уровня ценностей, который Шварц определяет как культурные ценностные ориентации.

2.1. Теория культурных ценностных ориентаций Шварца

Шварц рассматривает культуру как латентную, гипотетическую переменную, которую можно измерить только через ее проявления. Ценностные предпочтения, обуславливающие эти проявления, влияют на них, придают определенную согласованность. С этой точки зрения культура не локализована в умах и действиях отдельных людей, она вне индивида. По мнению Шварца, культура связана с давлением, которое испытывает индивид в определенной социальной системе.

С точки зрения психологии давление культуры проявляется в стимулах, с которыми человек сталкивается в повседневной жизни и на которых осознанно или не осознанно фокусирует свое внимание. Такие повседневные стимулы могут привлекать внимание, например, в большей степени к индивиду или к группе, к материальным или духовным проблемам. Давление культуры может выражаться в предпочитаемых языковых моделях: например, использование местоимений «Я» или «Мы» (Kashima & Kashima, 1998). С точки зрения социологии это давление связано с редко или часто встречающимися ожиданиями, которые предписываются ролям в социальных институтах. Например, требуют ли ожидания, с которыми мы сталкиваемся в школе, в большей степени запоминания или умения задавать вопросы? Частота определенных стимулов, ожиданий и рассматриваемых как само собой разумеющихся обычаев в обществе выражает нормативные ценностные установки, которые лежат в сердцевине культуры.

Этот взгляд на культуру противоречит взглядам на культуру как психологическую переменную. С такой точки зрения культура — это

убеждения, ценности, способы поведения и/или стили мышления, распределенные характерным образом среди индивидов в обществе или культурной группе. Культура в понимании Шварца влияет на распределение индивидуальных убеждений, действий, целей и стилей мышления через прессинг и ожидания, с которыми сталкиваются люди. Культурная ценность скромности и повиновения, например, находит выражение в стимулах и ожиданиях, которые побуждают человека к конформности и стремлению держаться в тени. В способе организации социальных институтов, их правилах и повседневных практиках явно или подспудно проявляются ожидания, которые отражают лежащие в их основе ценности культуры. Например, конкурирующие экономические и правовые системы, воспитание детей с ориентацией на достижения отражают ценностную установку культуры на успех и честолюбие. Это соответствует культурному стереотипу Америки. Благодаря этим социальным институтам, живущие в обществе люди постоянно встречаются со стимулами и ожиданиями, которые активизируют культурные ценности.

Преобладающие культурные ценностные ориентации представляют собой идеалы. В качестве таковых они способствуют взаимосвязи различных сторон культуры. Стороны культуры, которые не совместимы с ними, вероятнее всего, будут провоцировать напряжение, вызывать критику и испытывать давление, направленное на их изменение (Шварц, 2008).

Согласно подходу Шварца, все общества сталкиваются с определенными базовыми проблемами регулирования человеческой деятельности (Kluckhohn & Strodtbeck, 1961). Культурные ценности группового уровня (культурные ценностные ориентации, по Шварцу) определяют способы, которыми разные общества решают базовые проблемы регулирования человеческой деятельности. Люди должны определить эти проблемы, спланировать способы их решения и мотивировать друг друга для такой деятельности. Способы решения этих проблем могут быть использованы в качестве измерений культурных отличий. Шварц выделил эти измерения, рассматривая три основные проблемы, с которыми сталкиваются все общества.

1. Природа отношений между личностью и группой. В какой степени люди независимы или «принадлежат» к своим группам? Шварц назвал полюса этого измерения **Автономией и Принадлежностью**

(ранее — **Консерватизмом**). В культурах, ценящих **Автономию**, люди рассматриваются как независимые и самостоятельные. Они могут развивать и выражать свои собственные предпочтения, чувства, идеи и способности и видеть смысл в собственной уникальности. Шварц выделяет два вида Автономии: *Интеллектуальная автономия (широта взглядов, любознательность, творчество)* и *Аффективная автономия (удовольствие, разнообразие жизни, наслаждение)*.

В культурах, основанных на ценностях **Принадлежности**, люди рассматриваются как принадлежащие коллективам. Смысл их жизни, по большей части, видится в социальных отношениях, идентификации с группой, разделении ее образа жизни и стремлении к групповым целям. В таких культурах присутствует ориентация на сохранение существующего порядка и избегание действий, которые могут разрушить групповую солидарность. Важные ценности в таких культурах: *социальный порядок, уважение традиций, безопасность, долг и мудрость*.

2. Вторая социальная проблема — **обеспечение социально-ответственного поведения**. Людей следует побуждать считаться с благополучием других, координировать свои действия и тем самым регулировать неизбежную зависимость людей друг от друга. Один из полюсов этого измерения — **Равноправие** — побуждает признавать моральное равенство всех людей. Социализация в таких культурах включает согласие кооперировать и заботиться о благе других. Важные ценности: *равенство, социальная справедливость, ответственность, помощь и честность*.

Альтернативный полюс — **Иерархия** — основан на иерархической системе ролевых предписаний, обеспечивающих социально-ответственное поведение. Она считает неравное распределение власти, ролей и ресурсов легитимным, правильным, законным. Социализация включает принятие этого иерархического порядка и согласие с обязанностями и правилами, предписанными этим иерархически выстроенным ролям. Ценности: *социальная власть, авторитетность, подчинение и богатство* — очень важны в иерархических культурах.

3. Третья социальная проблема — **регулирование отношения людей к своему природному и социальному окружению**. Культурное решение этой проблемы — **Гармония** — требует принимать мир таким, какой он есть, пытаясь понять и оценить, а не изменить его, направить или

использовать. Важнейшие ценности в таких культурах — *мир на земле, единство с природой и защита окружающей среды*. Полярное решение этой проблемы — ценности **Мастерства**. В таких культурах поощряется активное самоутверждение, чтобы сделать, направить и изменить природную и социальную среду для достижения групповых или личных целей. Ценности *амбиции, успеха, дерзости и компетентности* особенно важны и поощряемы.

По мнению Шварца, если какая-либо культурная ценностная ориентация становится преобладающей, неизбежно проявляется ее темная сторона. Проблемы начинаются там, где отсутствует противоположный полюс. Чрезвычайный акцент на **Принадлежности** (Консерватизме) стирает индивидуальность, а чрезмерный акцент на **Автономии** разрушает жизнеспособные социальные объединения. Слишком сильное значение **Мастерства** ведет к эксплуатации людей и природы, а перевес **Гармонии** в культуре не способствует развитию инициативы и продуктивности. Чрезмерный акцент на **Иерархии** порождает чересчур большое неравенство в социальной власти и потреблении, а преимущественный акцент на **Равноправии** подрывает принятие неравных ролевых обязательств и наград, что является неотъемлемой частью большинства социальных институтов.

Акцент общества на одном полюсе культурного измерения обычно сопровождается игнорированием другого полюса, что чревато внутренними конфликтами. Так, в американской культуре высока значимость ценностей **Мастерства** и **Аффективной Автономии** и низка ценность **Гармонии**, а культура Сингапура делает акцент на **Иерархии** в ущерб **Равноправию**. Культуры Ирана и Китая придают значение **Иерархии** и **Принадлежности**, но не **Равноправию** и **Интеллектуальной автономии**. Российская культура придает значение **Иерархии**, а не противоположному ей **Равноправию**.

Итак, теория Шварца выделяет три биполярных измерения культуры, представляющие альтернативные решения каждой из трех проблем, с которыми сталкиваются все общества: **Принадлежность** против **Автономии**, **Иерархия** против **Равноправия** и **Мастерство** против **Гармонии** (рис. 2.1).

Культурные ценностные ориентации связаны, взаимно совместимы. Например, **Равноправие** и **Интеллектуальная Автономия** сходятся в предположении, что люди могут и должны брать на себя



Рис. 2.1. Культурные ценностные ориентации: теоретическая структура (Schwartz, 2004)

индивидуальную ответственность за свои поступки и принимать решения на основе их личного понимания ситуации. Высокий уровень **Равноправия** и **Интеллектуальной Автономии** обычно одновременно присутствует в культурах Западной Европы. **Принадлежность** и **Иерархия** сходятся в предположении, что роли и обязательства личности по отношению к коллективам важнее, чем ее уникальные идеи и стремления. Сходные и различающиеся предположения, скрытые в культурных ценностях, формируют согласованную круговую структуру отношений между ними. Соседние сегменты круга — это согласующиеся ценности, дальние — противоположные по смыслу.

Так же, как Хофстед и Инглхарт, Шварц выделил типичные для каждого общества культурные ценностные ориентации путем усреднения ценностных приоритетов людей в выборках каждой культуры. Теория культурных ценностных ориентаций Шварца прошла проверку на 233 выборках (72 страны и 81 культурная группа).



Рис. 2.2. Культурный уровень анализа: результаты многомерного шкалирования, 233 выборки, 81 культурная группа (Шварц, 2008)

Двумерная проекция на рис. 2.2 изображает модель интеркорреляций между усредненными по выборкам ценностями. Точки соответствуют пунктам опросника. Чем выше положительная корреляция между любой парой ценностей, тем ближе они располагаются в пространстве. Чем меньше корреляция, тем больше удалены друг от друга точки. Теоретическая модель подразумевает окружность, на которой каждая ориентация близка к той (коррелирует положительно), с которой она совместима, и отдалена от той (коррелирует отрицательно), с которой конфликтует. Подтверждение возможности выделения ориентаций зависит от того, удастся ли найти ограниченные в пространстве области, отражающие семь выделенных ценностей. Подтверждение предсказываемых теорией отношений между ориентациями зависит от того, удастся ли обнаружить, что ограниченные области, соответствующие ориентациям, формируют окружность, упорядоченную соответствующим теории образом.

Сравнение рис. 2.1 и 2.2 показывает, что эмпирически выявленные содержание и структура культурных ценностных ориентаций полностью подтверждают теоретически предсказанные содержание и

структуру. Анализ позволяет ясно различить семь ориентаций: пункты, априорно выбранные для представления каждой ценностной ориентации, локализованы внутри отдельной клинообразной области пространства. Не менее важно, что семь областей, представляющих ориентации, формируют единую культурную систему, постулированную в теории: они расположены вокруг центра окружности, следуют вокруг нее в предполагаемом порядке и формируют полюса трех широких культурных измерений (Шварц, 2008).

2.2. Культурные особенности регионов мира

Для выявления культурных особенностей разных регионов мира Шварц проанализировал данные опроса учителей и студентов и получил результаты по семи ценностным ориентациям культур для 67 национальных групп. Далее Шварц построил карту культурных дистанций между нациями, используя технику многомерного шкалирования (рис. 2.3).

Векторы в пространстве показывают направление, в котором увеличиваются баллы по каждой из семи ценностных ориентаций. На рисунке полностью изображен вектор измерения **Принадлежность**. Векторы других ценностных ориентаций берут начало от центра двумерного пространства, концы векторов указывают на те или иные ценностные ориентации. Вектор для каждой ценностной ориентации является регрессионной линией, показывающей балл каждой нации по данной ценностной ориентации.

На рисунке представлено расположение наций по семи разным культурным ориентациям только в двумерном пространстве, следовательно, графическая репрезентация далеко не совершенна. Коэффициенты, указанные возле каждой из семи ценностных ориентаций, означают корреляцию между полученными непосредственно баллами и баллами, представленными на векторах. Столь значительные показатели корреляции говорят о том, что расположение большинства стран довольно точно отражает имеющуюся картину.

Расположение наций вдоль этих векторов показывает графически, по каким параметрам культуры (нации) похожи, а по каким различаются. Например, нации в правом верхнем углу демонстриру-

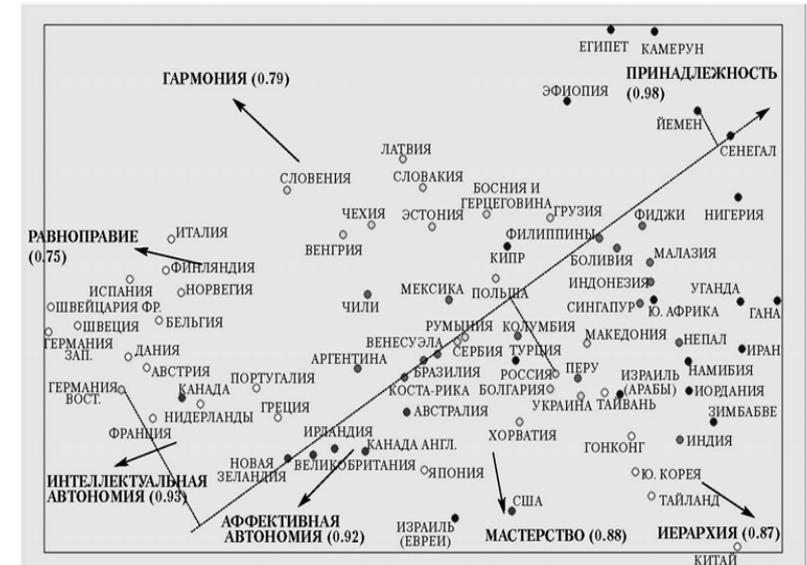


Рис. 2.3. Карта 67 наций по семи культурным ориентациям (Schwartz, 2004)

ют максимальные показатели по **Принадлежности**, в нижнем левом углу — минимальные показатели по **Принадлежности**. (Чтобы расположение наций по культурным ориентациям было более понятным, опущены перпендикулярные линии от названия нации на вектор.) Перпендикуляры, опущенные на вектор **Принадлежность**, показывают, что эта ценностная ориентация особенно выражена в Нигерии, чуть меньше — в Словакии, в Италии, Новой Зеландии и Швейцарии (франц.). В целом, на карте выделено семь транснациональных культурных групп: Западная Европа вверху слева, Восточная Европа в центре сверху, англоязычные нации слева снизу ближе к центру, латиноамериканские нации в центре, Южная Азия внизу справа от центра, конфуцианские культуры под ними справа, африканские культуры — еще правее. Большинство этих группировок совпадают по географической близости. В России, судя по ее расположению на этой карте, должны быть сильнее выражены ценности **Принадлежности**, **Иерархии**, **Мастерства** и слабее — **Гармонии**, **Автономии** и **Равноправия**.

В таблице 2.1 приведены средние значения блоков ценностей по шести регионам мира.

Таблица 2.1. Средние значения культурных ценностей (Schwartz, 2004)

Регион и число стран	Cultural Value Dimensions						
	Гармония	Принадлежность (Консерватизм)	Иерархия	Мастерство	Аффективная Автономия	Интеллектуальная Автономия	Равноправие
Африка (5)	3.75	4.17	2.71	4.20	3.04	4.20	4.52
Восточная Европа (12)	4.49	4.00	2.31	3.85	3.01	4.29	4.63
Англоязычные страны (7)	3.91	3.66	2.26	4.01	3.64	4.38	4.94
Дальний Восток (10)	4.05	4.02	2.85	4.07	3.09	4.09	4.49
Латинская Америка (6)	4.25	3.85	2.24	4.00	3.00	4.40	4.91
Западная Европа (14)	4.57	3.34	1.90	3.93	3.74	4.86	5.13

Шварц обнаружил значительное сходство культурных ценностей стран внутри выделенных регионов, которое обусловлено распространением норм, ценностей, паттернов поведения благодаря географической близости. На данное сходство также влияет общая история, религия, уровень развития и другие факторы. Группировки Шварца демонстрируют явное сходство с делениями на цивилизации, предлагаемые Хантингтоном (Huntington, 1993), и теми, что выявили Хофстед (Hofstede, 1980), Инглхарт и Бейкер (Inglehart, Baker, 2000). В соответствии с подходом Е.Г. Ясина (Ясин, 2004) мы свели эти классификации в единую таблицу, добавив деление Хантингтона (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Классификация современных цивилизаций

С. Хантингтон	С. Шварц	Г. Хофстед	Р. Инглхарт и Бейкер
Западная	Западная Европа	Нордическая	Протестантская

Православная	Англоязычная	Англоязычная	Англоязычная
Латиноамериканская	Восточная Европа	Германская	Католическая Европа
Исламская	Конфуцианская	Ближневосточная	Восточная Европа
Синская (Китайская)	Южная Азия	Развивающаяся Азия	Конфуцианская
Буддистская	Латинская Америка	Развитая Азия (Япония)	Южная Азия
Индуистская	Южная Африка	Развивающаяся Латинская Америка	Африка
Японская		Развитая Латинская Америка	
Африканская (возможно)			

Рассмотрим культурные ориентации, характерные для каждого отдельного культурного региона. Шварц с соавторами (Schwartz & Ros, 1995; Schwartz & Bardi, 1997) в своих работах объяснили появления англоязычного, западноевропейского и восточно-европейского культурных профилей.

В таблице 2.3 представлены результаты корреляции каждого из трех измерений с каждым из семи регионов. Эти корреляции уравнены по национальному благосостоянию (ВВП на душу населения, 1990). Поскольку регионы различаются по социально-экономическому уровню, это может быть как следствием, так и причиной отмечаемых культурных различий.

Таблица 2.3. Корреляции региона с культурными измерениями по Шварцу, при контроле ВВП на душу населения (Schwartz, 2004)

Регион	N	Принадлежность/ Автономия	Иерархия/ Равноправие	Мастерство / Гармония
Западная Европа	16	.37**	.54**	.38*
Англоязычные страны	6	.00	-.07	-.38**
Конфуцианские культуры	6	-.16*	-.44**	-.30*
Южная Африка	6	-.24**	-.16	-.29*

Продолжение таблицы 2.3

Южная Азия	9	-.21*	-.33**	.04
Восточная Европа	15	.23*	.09	.35**
Латинская Америка	7	.11	.18	.03

N = количество наций в этом регионе.

** p < .01, *p < .05, +p < .10.

Примечание. Позитивные корреляции означают, что в этом регионе высокие уровни Автономии, Равноправия и Гармонии, негативные — Принадлежности, Иерархии и Мастерства. Положительная корреляция в первой колонке таблицы показывает, что Автономия больше выражена в культуре именно этого региона, отрицательная корреляция показывает, что больше выражена Принадлежность. Положительная корреляция во второй колонке указывает на заметную выраженность Равноправия в регионе, а негативная указывает на выраженность Иерархии. Положительная корреляция в третьей колонке свидетельствует о выраженной Гармонии в регионе, отрицательная свидетельствует о преобладании Мастерства.

Западная Европа. Корреляция показывает, что ценности Равноправия, Автономии и Гармонии культурам стран Западной Европы присущи в большей степени, чем любому другому региону. При этом очень низки показатели по Иерархии, Мастерству, Принадлежности (Консерватизму). Это культурный профиль группы экономически благополучных демократических государств, заботящихся об окружающей среде.

Англоязычные страны (США, Канада, Австралия и др.). Регионы Западной Европы и англоязычных стран значительно различаются, несмотря на бытующее мнение об их сходстве на основе индивидуализма. Мастерство в англоязычных странах выражено сильнее, чем в других регионах, Интеллектуальная автономия и Равноправие занимают среднее положение. США имеют наивысшие показатели по Мастерству среди стран этой группы, но наименьшие по Автономии и Равноправию. Этот ценностный профиль присущ таким культурным ориентациям, которые поощряют настойчивость, прагматизм, предпринимательство вплоть до эксплуатации социальной и природной среды.

Сравнение 22 западноевропейских стран с США выявили большие различия по шести из семи культурных ориентаций (Schwartz &

Ros, 1995). Равноправие, Интеллектуальная автономия и Гармония выше в Западной Европе; Мастерство, Иерархия и Принадлежность выше в США. Используя термин «индивидуализм» для описания обеих этих культур, мы искажаем картину, которую выявляет анализ ценностей по Шварцу. Культурные ориентации Западной Европы индивидуалистичны в следующем смысле: они подчеркивают Интеллектуальную и Аффективную автономию и подавляют Иерархию и Принадлежность в большей степени, чем другие культуры. Но западноевропейские приоритеты противостоят общепринятым взглядам на индивидуализм: они утверждают Равноправие и Гармонию и нивелируют Мастерство. Это значит, что в таких культурах под самостоятельностью подразумевается забота о благосостоянии других и приспособление к социальному и природному миру, чем внедрение изменений путем решительных действий. Это абсолютно расходится с традиционным пониманием индивидуализма.

Культурные особенности США предполагают другие акценты: индивидуалистический аспект американских ценностей проявляется в Аффективной автономии и Мастерстве (за счет Гармонии). Такая комбинация может быть причиной существования стереотипа по отношению к американской культуре как поощряющей эгоизм. Но это не типичный индивидуализм, так как Интеллектуальная автономия не ярко выражена. Более того, характерные для коллективизма Иерархия и Принадлежность в США выше, чем в Западной Европе. Данный профиль выделяет нечто новое в анализе американской культуры, чего до Шварца не отмечали другие исследователи ценностей.

Конфуцианские культуры. Регион, испытавший влияние идей Конфуция, демонстрирует прагматизм и ориентацию на предпринимательство (отрицательная корреляция в последней колонке таблицы) Однако эта ориентация сочетается с яркой выраженностью Иерархии и с отрицанием Равноправия. Этот регион больше всего ценит Принадлежность. Полученный культурный профиль совпадает с другими исследованиями данной культуры (Bond, 1996). Внутренние различия региона незначительны, за исключением Японии, где существенно выше Гармония и Интеллектуальная автономия, но ниже Принадлежность и Иерархия.

Африка и Ближний Восток. Культурные группы Северной Африки, области Сахары и мусульманского Ближнего Востока образуют большой ареал, в котором, по мнению Шварца, трудно выделить регионы. Эти культуры отличаются высокой значимостью Принадлежности при низкой Аффективной и Интеллектуальной автономии. Люди в них видят смысл жизни в социальных взаимодействиях с членами своей группы, защищая при этом групповую солидарность и традиционный порядок в большей степени, чем культивируя индивидуальность. Сказанное хорошо соответствует выводам исследований стран Ближнего Востока (Lewis, 2003) и области Сахары (Gyekye, 1997).

Южная Азия. Культуры Южной Азии имеют особенно высокие показатели по Иерархии и Принадлежности, что проявляется в стремлении выполнять распоряжения тех, кто выше статусом, и ожидать подчинения со стороны тех, чей статус ниже. Как и в Африке, на принятие решения больше влияют социум и заведенные порядки, чем мнение самого индивида.

Восточно-Центральная Европа, страны Балтии в сравнении с Восточной Европой и Балканами. Оба эти региона отличаются меньшими Принадлежностью и Иерархией, чем Африка, Ближний Восток и Южная Азия, но большими, чем Западная Европа. Для культур стран Восточно-Центральной Европы и Балтии (Хорватия, Чехия, Эстония, Латвия, Венгрия, Польша, Румыния, Словения, Словакия) характерны более высокие Гармония и Интеллектуальная автономия и менее выраженная Иерархия, чем для балканской и более восточных культур (Босния-Герцеговина, Болгария, Грузия, Македония, Россия, Сербия, Украина, по нашим данным).

Страны Балтии и Центральной Европы имеют более сильные исторические и торговые связи с Западом, были в меньшей степени затронуты тоталитарным коммунистическим правлением и раньше от него освободились. Эти факторы позволяют объяснить, почему их культурный профиль ближе к Западной Европе. Страны восточно-европейского и балканского культурного региона имели более слабые связи с Западом, но долгое время были связаны с Оттоманской империей, в большей степени испытали влияние коммунизма и практикуют более консервативную и имеющую ингрупповую направленность православную религию (Zemov, 1961). Эти факто-

ры, по мнению Шварца, помогают объяснить относительно слабую выраженность у них Равноправия и Интеллектуальной автономии и сильную — Иерархии.

Латинская Америка. Латиноамериканская культура близка к средним мировым значениям по всем семи ценностным ориентациям. Более того, за исключением Боливии и Перу, где население было подвержено влиянию европейской культуры, этот регион особенно однородный в культурном отношении. Некоторые исследователи описывают латиноамериканскую культуру как коллективистскую (Hofstede, 2001; Triandis, 1995). По сравнению с Западной Европой, Латинская Америка отличается более высокими Иерархией и Принадлежностью, которые рассматриваются как основные компоненты коллективизма, и менее выраженной Автономией — главным компонентом индивидуализма. Однако противоположная картина наблюдается при сравнении Латинской Америки с Африкой, Ближним Востоком и Южной Азией. Этот пример подчеркивает важность эталона для сравнения: культура той или иной группы предстает по сравнению с общемировыми показателями иначе, чем при более узком сравнении.

2.3. Измерение ценностей на индивидуальном уровне

В своем индивидуальном подходе Шварц утверждает, что главный содержательный аспект, отделяющий ценности друг от друга, — это тип мотивации, которой они отражаются. Поэтому он сгруппировал отдельные ценности в комплексы (типы мотивации), имеющие общую цель. Он исходил из того, что основные человеческие ценности, которые должны быть во всех культурах, отражают универсальные человеческие потребности (биологические нужды, потребности согласованного социального взаимодействия и требования групповой жизни) как осознанные цели. Основываясь на ценностях, выделенных предшествующими исследователями, найденных в религиозных и философских трудах в разных культурах, он сгруппировал ценности в 10 различных блоков ценностей или типов мотивации человека (всего выделено 10 типов). Они, по мнению Шварца, определяют направленность как конкретных действий индивида, так

и всей его жизненной активности. Каждому типу мотивации соответствует своя ведущая мотивационная цель.

Самостоятельность (Self-Direction). Мотивационная цель — свобода мысли и действия (выбор, творчество, познание), обусловленные потребностью индивида быть автономным и независимым.

Стимуляция (Stimulation) — полнота жизненных ощущений. Мотивационная цель — новизна и состязательность в жизни, необходимые для поддержания оптимального уровня активности организма.

Гедонизм (Hedonism). Мотивационная цель — удовольствие, чувственное наслаждение, наслаждение жизнью. В основе его лежит необходимость удовлетворения биологических потребностей и испытываемое при этом удовольствие.

Достижение (Achievement). Мотивационная цель — достижение личного успеха в рамках разделяемых культурных стандартов и вследствие этого — получение социального одобрения.

Власть (Power). Мотивационная цель — достижение социального статуса, престижа и влияния на других людей. В основе — потребность в доминировании, господстве, лидерстве.

Безопасность (Security). Мотивационная цель — стабильность, безопасность и гармония общества, семьи и самого индивида. В основе — потребность в адаптации и предсказуемости мира, снижении неопределенности.

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.

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.

Благожелательность (Benevolence). Мотивационная цель — поддержание и повышение благополучия людей, с которыми человек находится в контакте. В основе лежит потребность позитивного взаи-

модействия в целях благополучия группы и индивидуальная потребность в аффилиации.

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 исследовании 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. Здесь налицо явная оппозиция между ценностью автономии взглядов и действий индивида и ценностью сохранения традиций, поддержания стабильности общества.

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

В непротиворечивых отношениях между собой, по мнению авторов, находятся следующие типы мотиваций.

Власть и Достижение делают акцент на социальном превосходстве и уважении со стороны других людей.

Достижение и Гедонизм нацелены на получение удовольствия, потакание самому себе.

Гедонизм и Стимуляция вызывают стремление к позитивному эмоциональному переживанию.

Стимуляция и Самостоятельность активизируют внутреннюю мотивацию творчества, стремление к новизне и изменению.

Самостоятельность и Универсализм делают акцент на возможности справедливого для всех и комфортного для себя существования в различных ситуациях.

Универсализм и Благожелательность способствуют удовлетворению потребностей, связанных с существованием во внешнем мире, и отказу от эгоистических интересов.

Традиция и Конформность подчеркивают возможность сохранения стабильности за счет добровольного самоограничения и подчинения.

Конформность и Безопасность предполагают защиту порядка, стабильности и социальной гармонии.

Безопасность и Власть делают акцент на избегании или преодолении неопределенности и нестабильности путем контроля за природными ресурсами и человеческими отношениями.

Общая динамическая структура отношений между типами ценностей представлена на рис. 2.4.

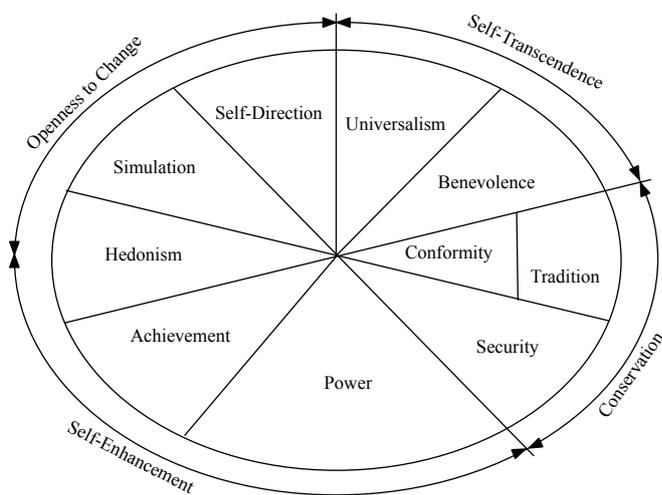


Рис. 2.4. Динамическая структура мотивационных блоков (по Шварцу и Билски)

Расположенные рядом сегменты круга (типы ценностей или мотиваций) наиболее совместимы. С увеличением расстояния по окружности между ценностными типами снижается согласованность и возрастает конфликт.

Помимо описанных, Шварц и Билски предложили еще одно деление ценностей на две большие группы.

Ценности, выражающие интересы индивида. Им соответствуют следующие мотивационные блоки: **Власть, Достижение, Гедонизм, Стимуляция, Самостоятельность.**

Ценности, выражающие интересы группы. К ним принадлежат мотивационные блоки **Благожелательность, Традиция, Конформность.**

Мотивационные блоки **Универсализм** и **Безопасность** объединяет как индивидуальные, так и групповые интересы.

Для проверки теоретических выводов Шварц предпринял эмпирические исследования, проведенные первоначально в 20, а впоследствии — в 48 странах (Schwartz & Ros, 1995; Schwartz & Bardi, 1997). При этом учитывались различные факторы, максимально отличающие выборки друг от друга: язык, культура, религиозная принадлежность, географическое расположение. Исследователи хотели проверить универсальность или особенность типов ценностей и собственно ценностей в зависимости от культурных и демографических характеристик респондентов. Выборки были сформированы, в основном, из двух социальных групп: преподавателей школ и студентов университетов (эти группы отражают тенденции стабильности и изменчивости ценностей в культуре). Все полученные результаты обрабатывались с помощью коэффициента корреляции Пирсона, а также с использованием метода «Анализ наименьшего пространства» (SSA) Гутмана-Лингоуса. Эмпирически полученная структура мотивационных типов была идентична гипотетической за исключением сегмента, содержащего типы ценностей Конформность и Традиция (в первоначальном теоретическом варианте эти типы находились в совместной области, а по результатам исследования Шварц и Билски развели их).

Весь ряд гипотез относительно *динамических отношений* конфликта и совместимости между типами ценностей представлен круговым расположением типов ценностей (рис. 2.4). Авторы предположили, что для каждой выборки сравнение расположения типов ценностей, наблюдаемое в «анализе наименьшего пространства», с этим

идеальным расположением может обеспечить полную оценку согласованности между эмпирическими данными и теорией.

В результате эмпирических исследований были доказаны универсальность структуры ценностных типов и их расположения относительно друг друга (практически в 90% выборок они были идентичны). Данные не подтвердили идею о существовании дополнительных, универсальных мотивационных типов ценностей, не охваченных теорией. Этот вывод был сделан на основе результатов, полученных на различных выборках, где психологи, проводившие опрос, добавляли специфические ценности, важные, по их мнению, в данных культурах. Когда же эти новые ценности были включены в «анализ наименьшего пространства», области, представляющие новые типы ценностей, не появились. Вместо этого добавленные ценности появились в областях, соответствующих ценностным типам, определенным Шварцем и Билски. Например, «воздержание» — в Конформности или Традиции; «национальное самоопределение» — в Безопасности или Традиции.

Таким образом, в эмпирических исследованиях в разных культурах было подтверждено, что люди в большинстве культур безоговорочно различают десять типов ценностей в качестве руководящих принципов жизни, т.е. эти типы ценностей могут считаться универсальными. В то же время Шварц признает, что в некоторых случаях эмпирическая структура ценностей может иметь расхождение с «идеальной», например в силу особых социальных условий жизни респондентов (Schwartz & Bilsky, 1987, 1990). Таким образом, человеческие цели и мотивы на индивидуальном уровне универсальны, а культура обуславливает лишь степень их относительной выраженности у большинства индивидов того или иного общества.

2.4. Эмпирические исследования ценностей россиян на культурном уровне

В начале 1990-х гг. Шварц с коллегами провел исследование в странах Восточной и Западной Европы и сравнил их ценностные приоритеты. Это исследование выявило общий профиль предпочитаемых ценностей, характерный для стран Восточной Европы в отличие от Западной Европы. Было выявлено, что **Консерватизм** и **Иерар-**

хия более важны в Восточной, чем в Западной Европе, а **Равноправие**, **Мастерство**, **Интеллектуальная Автономия** и **Аффективная Автономия** меньше выражены у представителей стран Восточной Европы, чем у западноевропейцев (Shwartz & Bardi, 1997). Авторы объяснили эту общность сходством адаптации людей к условиям жизни в коммунистической социальной системе: необходимость конформизма, непредсказуемость правил и наказание за непослушание; доносительство, создающее атмосферу взаимного недоверия, подавление личной инициативы и свободы; отсутствие связи между результатами работы и вознаграждением за нее; патернализм, поощряющий пассивность и уклонение от личной моральной ответственности.

Считается, что необходимым условием и моральной базой социальной ответственности выступают ценности **Равноправия** и **Автономии**, которые очень важны для поддержания демократии (Diamond, Linz, & Lipset, 1990). В связи с этим некоторые исследователи полагают, что ценностный профиль жителей стран Восточной Европы не способствует развитию демократии, поскольку данные ценности малозначимы в этих странах. Ценностное основание для развития системы свободного предпринимательства также практически отсутствует: ценности **Автономии** и **Мастерства** не получили широкого принятия и одобрения, и с этим связано нежелание брать личную ответственность, рисковать и напряженно работать в полную меру сил и талантов. Вместо этого больше придерживаются ценностей **Консерватизма** и **Иерархии**, что обуславливает тенденцию перекладывать заботу и ответственность за обеспечение своих потребностей на государство (Shwartz & Bardi, 1997).

Исследование Шварца и Барди было проведено в Болгарии, Чехии, Эстонии, Грузии, Венгрии, Польше, Словакии, Словении и России в 1992—1994 гг. Несмотря на сходство ценностей во всех этих странах, было установлено, что в России, Грузии и Болгарии более значимы ценности **Консерватизма** и **Иерархии**, чем ценности **Мастерства** и **Автономии**. Авторы объяснили это более длительным пребыванием в лоне коммунизма и возможным влиянием православия.

В 1999—2000 гг. в рамках проекта РГНФ «**Преemptивность и изменчивость базовых ценностей русской культуры**» Н.М. Лебедева провела эмпирическое исследование изменения базовых культурных ценностей русских. Для исследования был переведен на русский

язык и адаптирован опросник Шварца для изучения ценностей на культурном уровне (перевод был согласован с автором опросника). Респондентами стали группа студентов из Пензы, Москвы, Санкт-Петербурга и Ярославля (244 человека), а также группа учителей и других специалистов из этих городов (180 человек). Общий объем выборки — 424 человека.

Исследователя интересовало, отличаются ли данные от результатов, полученных Шварцем, и в какую сторону, т.е. как изменились ценности русской культуры за эти семь очень важных для России лет. Для этого в таблицу были включены средние данные для стран Восточной Европы (9 стран), Западной Европы (11 стран), полученные в 1992—1996 гг., и для России (1999 г.) по двум группам (табл. 2.4).

Таблица 2.4. Сравнение ценностей в России и странах Западной и Восточной Европы

Блок ценностей	Учителя			Студенты		
	Восточная Европа	Западная Европа	Россия	Восточная Европа	Западная Европа	Россия
Консерватизм	4.15	3.51	4.38	3.83	3.32	3.71
Иерархия	2.19	1.28	3.05	2.23	2.01	3.10
Гармония	4.24	4.30	4.28	4.11	4.05	3.69
Равноправие	4.74	5.35	4.93	4.63	5.21	4.27
Интеллектуальная автономия	4.15	4.60	4.05	4.23	4.61	4.65
Аффективная автономия	3.13	3.76	2.95	3.78	4.23	3.98
Мастерство	3.84	3.98	3.98	4.22	4.27	4.43

По результатам исследования Лебедевой видно, что на рубеже XX—XXI вв. по **Мастерству** и **Интеллектуальной Автономии** наши студенты «обогнали» не только восточно-европейских, но и западноевропейских сверстников, а наши учителя сравнялись по ценностям **Мастерства** с западноевропейскими коллегами. В ценностях **Аффективной Автономии** наши студенты превысили средние показатели восточно-европейских стран, но уступили странам Западной Европы (Лебедева, 2000).

Если сравнивать выборки российских учителей и студентов между собой, можно наблюдать две тенденции в изменении ценностей:

а) снижение у молодого поколения ценностей **Консерватизма**, **Равноправия**, **Гармонии**;

б) рост значимости ценностей **Мастерства**, **Иерархии**, **Интеллектуальной** и **Аффективной Автономии**.

По мнению зарубежных ученых, ценности **Равноправия** и **Автономии** важны для поддержания демократии, поскольку составляют ценностную и моральную базу социальной ответственности. По данным Шварца, в Восточной Европе эти ценности развиты слабо. Наши исследования показали, что ценности **Равноправия** для молодого поколения россиян действительно падают, но ценности **Автономии** (особенно интеллектуальной) растут и даже превышают средние данные по Западной Европе.

Ценностную базу свободного предпринимательства составляют **Мастерство** и **Автономия**, и согласно данным нашего исследования средние данные по этим блокам ценностей у российских студентов выше, чем у их сверстников в Восточной и Западной Европе.

Ценность **Иерархии** в глазах студентов возросла, а **Равноправия** — понизилась, даже по сравнению с собственными учителями. Можно предположить, что сказались условия кризиса, временно повышающие ценность безопасности и стабильности, требования к усилению роли государства. Но одновременно усилилось недоверие к институтам, обеспечивающим права граждан перед законом, к возможности достижения социальной ответственности через общее согласие, через демократические механизмы. И это не удивительно, если вспомнить о злоупотреблении властью, преступности и коррупции, захлестнувшей страну (Ясин, 2004).

В сочетании с заметным ростом ценностей **Мастерства** и **Интеллектуальной Автономии** рост ценностей **Иерархии** свидетельствует о том, что *молодое поколение россиян готово «зарабатывать деньги своим собственным умом» и готово к социальному неравенству в доходах, т.е. стремится к индивидуальному богатству*. Следовательно, России в ближайшее время предстоит пройти искушение богатством и неравенством.

Готово ли общество к этому, есть ли аналогии в прошлом и как вообще русская традиционная культура решает проблему личного богатства? Об этом хорошо написано в статье этнографа М.М. Громыко «Отношение к богатству и предприимчивости русских крестьян

XIX в. в свете традиционных религиозно-нравственных представлений и социальной практики»: «Трудно богатому войти в Царство Небесное — эти слова из Евангелия (Мф., 19, 23) знал каждый русский человек. Трудно — но возможно... Большое значение придавали при этом источникам богатства — какими способами оно было изначально накоплено. Человек, обнищавший из-за своей лени, не вызывал сочувствия; предпочтение отдавали тому, кто разбогател в результате своего трудолюбия... Правильная установка была такая: “человек не должен сам стремиться к богатству, не должен заботиться о приобретении его: он трудолюбиво и разумно выполняет свое дело, а Господь, если должно, пошлет ему богатство, и тогда-то нужно, не надмеваясь (не гордясь) ни в коем случае явившимся богатством, употреблять его на добрые дела...” ... Важно не то, богат ты или беден, а благочестив ли. Нечестивец может быть и бедным» (Громыко, 2000).

Как показывают исследования кросскультурной психологии, во всех культурах большая ценность и ожидание богатства негативно коррелируют с успехом и благосостоянием, если деньги выступают основным мотивом поведения личности (Лебедева, 1999). Д. Макклеланд отмечает следующий интересный факт: для бизнесменов, отличающихся выраженной потребностью в достижении цели, деньги сами по себе редко означают большую ценность. Гораздо чаще они важны как показатель успеха (Кричевский, 1998).

В рамках нашего предыдущего проекта «Динамика базовых ценностей россиян и их взаимосвязь с установками экономического поведения (1999—2005 гг.)» был проведен опрос двух поколений россиян (студенты и поколение их родителей) в разных регионах России: Москва, Санкт-Петербург, Пенза, Балашов (Саратовской обл.) — с целью выявить динамику ценностей россиян и их влияние на установки экономического и социального поведения.

Как мы отмечали, подход Шварца к ценностям на культурном уровне предполагает, что измерение культурных ценностей отражает варианты решения группами основных проблем. Культурные варианты решения каждой из этих проблем располагаются вдоль биполярных осей: **Консерватизм (Принадлежность) — Автономия; Иерархия — Равноправие; Мастерство — Гармония** (Schwartz & Bilsky, 1987).

Выборка учителей в 2005 г., по сравнению с 1999 г., продемонстрировала рост значимости ценностей **Консерватизма** (Принад-

лежности), **Иерархии** и **Гармонии**, причем значения по этим блокам ценностей превышают показатели Западной и Восточной Европы. У студентов мы также наблюдали значимый рост ценностей **Консерватизма**, показатели по которому также выше аналогичных показателей стран Западной и Восточной Европы, и **Равноправия**, показатели по которому ниже западноевропейских и восточноевропейских усредненных значений.

Изменение ценностей учителей в сторону приоритета таких ценностей, как *социальный порядок, уважение традиций, безопасность семьи, самодисциплина, социальная власть, авторитет, подчинение, богатство* (ценности **Консерватизма** и **Иерархии**), *наряду со стремлением принимать мир таким, какой он есть, пытаться скорее сохранить, чем изменить его* (ценности **Гармонии**), свидетельствуют, прежде всего, **о стремлении к стабильности и защищенности**. Значительный рост ценностей **Аффективной автономии** (*удовольствие, возбуждение, разнообразие*) свидетельствует о неудовлетворенной потребности в позитивных эмоциях.

В то же время это не откат от завоеванных ранее (по данным 1999 г.) позиций: устойчиво продолжают расти ценности **Интеллектуальной автономии** (*любопытность, открытость ума, изобретательность*) и **Мастерства** (*амбиции, успех, смелость, компетентность*).

У студентов, наряду со сходными тенденциями — рост ценностей **Консерватизма** (но не такой выраженный, как у учителей), наблюдаются отличия:

- 1) значимый рост ценностей **Равноправия** (*равенство, социальная справедливость, свобода, ответственность, честность*);
- 2) продолжающийся рост ценностей **Мастерства** и небольшой рост ценностей **Иерархии**;
- 3) снижение значимости ценностей **Интеллектуальной автономии** и **Гармонии**.

Все это в целом позволяет предположить, что *в ценностной системе россиян* в последние пять-шесть лет произошли некоторые изменения: *возросла значимость ценностей стабильности, предсказуемости, безопасности и психологического комфорта* (**Консерватизм, Иерархия, Гармония**). Это неудивительно на фоне бурных событий конца XX в. и угрозы безопасности в виде массового терроризма в начале XXI в. Люди устали и хотят стабильности и безопасности.

Наряду с этим, продолжается устойчивый рост ценностей **Мастерства** (вся выборка) и **Автономии** (учителя), т.е. ценностной основы свободного рынка.

Знаменательна **абсолютно новая тенденция — значимый рост ценностей Равноправия у студентов**. Эти ценности составляют основу демократии.

Таким образом, можно сделать вывод, что по значимости ценностей, важных для экономического развития (Автономия, Мастерство), Россия практически не уступает странам Западной и Восточной Европы. Существенное отличие наблюдается в выраженности ценностей Иерархии и Консерватизма и недостаточной значимости ценностей Равноправия, важных для развития демократии в стране.

Анализ влияния ценностей культуры на социально-экономические установки показал, что критериям *экономического развития и психологического благополучия* удовлетворяют ценности **Интеллектуальной Автономии** и **Мастерства**, критерию *экономического развития* — ценности **Аффективной Автономии**. Показательно, что оба критерия «выступают парой», т.е. психологическое благополучие в современной России, по-видимому, невозможно без экономического развития (Лебедева, Татарко, 2007).

2.5. Эмпирические исследования ценностей россиян на индивидуальном уровне

В рамках исследовательского проекта РГНФ «Преимущество и изменчивость базовых ценностей русской культуры (социально-психологический и индивидуально-личностный уровни анализа)» было решено провести исследование ценностных приоритетов русских на индивидуальном и групповом уровнях, чтобы сравнить взаимодействие и взаимообусловленность ценностных ориентаций личности и базовых ценностей культуры.

Задачи исследования:

— выявить ценностно-мотивационную структуру индивидов, принадлежащих к русской культуре;

— проанализировать полученные мотивационные блоки и сравнить теоретическую модель мотивационных блоков Шварца и Билски со структурой мотивационных блоков, выявленных в нашем исследовании.

Объект исследования — 210 жителей Пензы (99 учителей (1949—1957 г.г.) и 111 студентов (1978—1981 г.г.)).

Методика. Использован опросник Шварца для изучения ценностей на индивидуальном уровне. Валидизация методики Шварца была проведена с помощью частичной адаптации. Был осуществлен двойной перевод названий ценностей. Переводы сопоставлялись между собой. После согласования перевода со Шварцем был составлен окончательный вариант опросника на русском языке. Результаты опроса обрабатывались методами факторного и корреляционного анализа. Дополнительный анализ результатов по нашей просьбе был проведен ассистентами Шварца в Иерусалимском университете методом «Анализ наименьшего пространства» (SSA).

Результаты анализов позволили построить следующую структуру динамических отношений типов мотивации в русской культуре на индивидуальном уровне (рис. 2.5). Шварц выделял 10 ценностно-мотивационных типов на индивидуальном уровне: Достижение, Власть, Конформность, Традиция, Самостоятельность, Стимуляция, Гедонизм; Универсализм, Благожелательность, Безопасность.



Рис. 2.5. Структура динамических отношений типов мотивации индивида в русской культуре

В российском исследовании выделены следующие классические мотивационные блоки: Достижение, Власть, Конформность, Традиция, Самостоятельность. Два блока отличаются от теоретической модели Шварца: Стимуляция + Гедонизм; Универсализм + Благожелательность + Безопасность. Рассмотрим эти мотивационные блоки подробнее.

Мотивационная цель блока «Гедонизм» обозначается Шварцем как удовольствие, чувственное наслаждение. Мотивационная цель блока «Стимуляция» определяется как новизна и состязательность в жизни, необходимые для поддержания оптимального уровня активности организма. При слиянии этих мотивационных типов в один мотивационную цель нового блока можно определить так: «переживание удовольствия от новизны и состязательности для поддержания оптимального уровня активности организма».

Что это означает применительно к русскому человеку, его образу жизни? Это тяга к риску, это азарт и бесшабашность, это страсть первопроходца, это надежда на удачу при отсутствии всяких шансов. Это любовь к переменам, поиск нового, поиск приключений (в основном на свою голову).

Это хорошо знакомо со школы: «И какой же русский не любит быстрой езды? Его ли душе, стремящейся закрутиться, загуляться, сказать иногда "черт побери все!", — его ли душе не любить ее? Ее ли не любить, когда в ней слышится что-то восторженно-чуждое?..» (Тоголь, 1987. С. 537—538). Это и знаменитое русское «авось», т.е. надежда, что «пронесет, вывезет», на что-то, находящееся за пределами разума и расчета. Это и беззаветная отвага русского солдата, это и любовь русского человека к крайностям. Это и страстная энергия российского таланта.

Это и тяга к спиртному, в которой заключена психологическая потребность активизации наслаждения жизнью, которое затухает в череде будней. И. Бунин в «Жизни Арсеньева» вспоминает, как его отец, орловский помещик, говаривал после двух-трех рюмок водки: «Нет, отлично! Люблю выпить! Замолаживает!» Замолаживает — это слово употреблялось когда-то на винокурнях, и выпивший человек хотел сказать, что в него вступает нечто молодое, радостное, что в нем совершается некое сладкое брожение, некое освобождение от рассудка, от будничной скованности и упорядоченности. Мужики

так и говорят про водку: «Как можно! От ней в человеке развязка делается!» Знаменитое «Руси есть веселие пити» вовсе не так просто, как кажется. Не родственно ли с этим «веселием» юродство и бродяжничество, радение и самосжигание, всяческие бунты и даже та изумительная изобразительность, словесная чувственность, которой так славится русская литература?» (Бунин, 1988. С. 73).

В самой сути своей этот мотивационный блок выражает потребность каких-то благих перемен, потребность чуда, жажду праздника. Об этом опять-таки лучше всего сказал Бунин: «Ах, эта вечная русская потребность праздника! Как чувственны мы, как жаждем упоения жизнью, — не просто наслаждения, а именно упоения, — как тянет нас к непрестанному хмелю, к запою, как скучны нам будни и планомерный труд!»

А далее идут очень важные слова, объясняющие деятельность, вызываемую такого типа мотивацией: «Россия в мои годы (рубеж XIX—XX вв. — *Н.Л.*) жила жизнью необыкновенно широкой и деятельной, число людей работающих, здоровых, крепких все возрастало в ней. Однако разве не исконная мечта о молочных реках, о воле без удержу, о празднике была одной из главнейших причин русской революционности? И что такое русский протестант, бунтовщик, революционер, всегда до нелепости отрешенный от действительности и ее презирующий, ни в малейшей мере не желающий подчиниться рассудку, расчету, деятельности невидной, неспешной, серой? Как! Служить в канцелярии губернатора, вносить в общественное дело какую-то жалкую лепту! Да ни за что — “карету мне, карету” (Бунин, 1988. С. 72). Оказывается, это все сидит в нас, определяет наши поступки и даже нашу историю. Судя по этой страстности, брожению, неуспокоенности, жажде упоения и саморасточительности, мы народ еще молодой, себя не берегущий. Этот мотивационный блок мы назвали «Азарт».

Следующий новый мотивационный блок довольно необычен. Здесь соединились Безопасность, Благожелательность и Универсализм. Мотивационной целью Безопасности является стабильность, безопасность и гармония общества, семьи и самого индивида. Благожелательность преследует цель поддержания и повышения благополучия людей, с которыми человек находится в постоянном контакте и поддерживает личные отношения. Универсализм имеет своей целью понимание, признательность, терпимость и поддержание

благополучия всех людей и природы, или альтруизм. Получается, что наши респонденты стремятся к поддержанию благополучия и стабильности общества, природы, семьи и своего внутреннего «я», а средством достижения этого они считают понимание, признательность и терпимость. Таким образом, суть ведущего типа мотивации индивида в русской культуре можно выразить так: для достижения общего блага (а это, несомненно, высшая цель) необходимо стремиться понимать других, ограничивать и смирять себя, и от этого будет хорошо всем — и ближним, и дальним. Гармония и благополучие общества и любимых людей основаны на нашем добродетели и самоограничении. И это понимается как высший закон устройства мира, и в этом — принятие и оправдание добра как основы мироздания.

Вот как пишет об этом Громыко: «Исключительно широкое и устойчивое распространение среди русских имели взгляды и поступки, связанные с состраданием, сочувствием, оказанием помощи в самых разнообразных ее видах. Это была целая система воззрений, основанных на евангельских идеях любви к ближнему и помощи ему; бескорыстной отдаче просящему больше чем он просит; самоотверженной готовности положить жизнь за други своя. Это — система взглядов, но в то же время — это и черта национального характера: **органичная потребность делать добро** (выделено мной. — *Н.Л.*), столь естественная, что не воспринимается как ни дающим, ни принимающим как что-то особенное, а зачастую даже не бывает замечена» (Громыко, 2000. С. 183).

Особенность этой доброты в том, что ей чужда сентиментальность, т.е. наслаждение своим чувством и фарисейство, это — «жизнь по сердцу», т.е. подлинное, сердечное отношение к другому человеку. Как пишет Н. Лосский, «жизнь по сердцу» создает открытость души русского человека и легкость общения с людьми, простоту общения, без условностей, без внешней привитой вежливости, но с теми достоинствами вежливости, которые вытекают из чуткой естественной деликатности. «Жизнь по сердцу», а не по правилам выражается в индивидуальном отношении к личности всякого другого человека. Отсюда в русской философии вытекает интерес к конкретной этике в противовес к законнической этике. Примером может служить «Оправдание добра» Вл. Соловьева, книга Б. Вышеславцева «Эти-

ка Фихте», Н. Бердяева «Назначение человека», Н. Лосского «Условия абсолютного добра» (Лосский, 1957. С. 6—7). Этот фактор мы назвали «Всеотзывчивость».

Итак, исследование выявило как универсальность основных блоков мотивации на индивидуальном уровне, постулированную Шварцем, так и некую специфичность, зависящую от особенностей этнической культуры и социального опыта. Пространство мотивации русского человека, по данным нашего исследования, имеет два мощных основания: желание добра для всех и тяга к риску, заголу, безудержной вольнице.

«Азарт» и «Всеотзывчивость» находятся на противоположных концах основной оси структуры динамических отношений блоков «Ценности, выражающие интересы индивида — Ценности, выражающие интересы группы», выделенных Шварцем. Таким образом, поиск новизны и состязательности в жизни для удовлетворения биологических потребностей и переживаемого при этом удовольствия несовместимы с поддержанием и повышением стабильности, безопасностью и благополучия собственного, своей семьи, общества и природы. И блок «Всеотзывчивость» — это выработанная православной культурой узда на наш «Азарт», не будь которой, русский человек разрушил бы вокруг себя все, а самого себя в первую очередь. Так человеческая культура ограничивает и одновременно спасает человеческую природу.

Итак, в результате нашего исследования мы получили мотивационные типы, несколько отличающиеся от теоретической модели. Они получили условные названия: «Азарт» и «Всеотзывчивость». Их появление можно объяснить влиянием этнической культуры и социального опыта наших респондентов. Возможность появления специфических типов мотивации под влиянием особенностей социального опыта не исключал и Шварц. Более того, подобная модель ценностей индивида характерна для многих стран Восточной Европы.

Помимо этого исследования, методику Шварца мы использовали в проекте РГНФ «Этническая идентичность в условиях модернизационных изменений общества» (Толерантность в межкультурном диалоге, 2005).

В исследовании, проведенном на группах коренных народов Сибири и русских, изучалось влияние социокультурной модернизации

на ряд психологических показателей, в том числе на ценности индивидуального уровня по Шварцу. Исследование позволило сделать вывод, что социокультурная модернизация стимулирует рост значимости таких блоков ценностей, как **Самостоятельность, Достижение, Власть, Гедонизм**, и снижает ориентацию на ценности **Традиции**.

В свою очередь некоторые ценности, подверженные влиянию социокультурной модернизации, были связаны с показателями психологического благополучия, депрессии, тревожности, интолерантности к инокультурному окружению. Результаты регрессионного анализа позволили сделать следующие выводы:

а) ценности **Самостоятельности** связаны с психологическим благополучием и препятствуют депрессии;

б) ценности **Достижения** связаны с интолерантностью к инокультурному окружению;

в) ценности **Традиции** (важность которых снижается в процессе социокультурной модернизации) связаны с уровнем депрессии и тревожности.

Таким образом, изменение ценностей в сторону самостоятельности и достижений в процессе модернизации ведет, с одной стороны, к повышению психологического благополучия личности, с другой — к росту этнической интолерантности. Зная характер влияния социокультурной модернизации на ценности индивидуального уровня, можно с определенной долей вероятности прогнозировать изменения в психологическом благополучии, здоровье индивида, а также в межэтнических отношениях.

В рамках этого проекта было выявлено, что модернизация в целом объективно приводит к повышению качества жизни, но ставит под угрозу сохранность культурной идентичности. Поэтому мы высказали предположение, что модернизационные изменения в традиционных культурах, скорее всего, будут порождать конфликт между меняющейся ценностной структурой и коллективной (культурной, этнической) идентичностью. На уровне сознания это может сопровождаться снижением *субъективной оценки* качества жизни (на фоне его объективного роста), что мы назвали **культурно-психологическим парадоксом модернизации** (Толерантность в межкультурном диалоге, 2005).

Новые возможности для сравнений ценностей россиян с ценностями жителей других европейских стран по методологии Шварца появились благодаря вступлению России в число участников «Европейского социального исследования» (European Social Survey — ESS) — масштабного международного проекта, к которому Россия присоединилась в сентябре 2006 — январе 2007 г. и в котором приняли участие 2437 респондентов. Анализ первичных результатов данного исследования ценностей российского населения в сравнении с ценностями населения 19 европейских стран предприняли В.С. Магун и М.Г. Руднев. Они установили, что для населения России наиболее значима ценность Безопасности, второе и третье места делят Универсализм и Благожелательность, на четвертом месте — Самостоятельность, на пятом — Традиция. В нижней части российской ценностной иерархии находятся ценности Достижения, Конформности и Власти (они делят шестое-восьмое места), а на девятом и десятом местах — ценности Гедонизма и «Риск-новизна» («Стимуляция» по Шварцу).

Попарные межстрановые сравнения средних значений типов ценностей показали, что по сравнению с жителями других европейских стран для среднего россиянина характерна более высокая осторожность (или даже страх) и потребность в защите со стороны сильного государства, у него слабее выражены потребности в новизне, творчестве, свободе и самостоятельности, ему менее свойственны склонность к риску и стремление к веселью и удовольствиям. В отношении значимости перечисленных ценностей средний россиянин *похож на средних представителей ряда других стран*, прежде всего, постсоциалистических.

В отношении значимости другой группы ценностей средний россиянин более своеобразен и, как правило, похож на представителей лишь небольшого числа рассматриваемых стран. Речь идет о его сильном стремлении к богатству и власти, а также к личному успеху и социальному признанию (при этом ни желаемый успех, ни способы его достижения не ассоциируются с новациями и творчеством). Сильная ориентация на индивидуальное самоутверждение оставляет в сознании россиянина меньше, чем у представителей других стран, места для заботы о равенстве и справедливости в стране и мире, для толерантности, заботы о природе и окружающей

среде и даже для беспокойства и заботы о тех, кто его непосредственно окружает.

В итоге, сравнение России с другими странами показало, что по одной группе ценностей («Открытость изменениям — Сохранение») Россия сегодня близка ко многим европейским странам, а по другой группе ценностей («Выход за пределы своего “Я” — Самоутверждение») заметно отличается от большинства из них. Тот факт, что при межстрановых сравнениях у российского населения слабее, чем у жителей большинства других европейских стран, выражены надличные ценности и, наоборот, сильнее проявляются ориентации на конкурентные ценности личного успеха, власти и богатства, частично подтверждает обоснованность высказываемой моральной критики в адрес современных массовых российских ценностей и нравов. По мнению авторов, эмпирические данные сравнения стран по ценностям «Открытости — Сохранения» не подтверждают приписываемую «русскому национальному характеру» склонность к покорности и послушанию, как и сильное стремление следовать обычаям и традициям. Кроме того, в отношении всей этой группы ценностей не подтверждается представление об уникальности, «особости» российского общества (Магун, Руднев, 2008).

Вступление России в Европейское социальное исследование открывает специалистам широкие возможности для мониторинга динамики ценностей россиян и их сравнения с ценностями жителей других европейских стран.

Глава 3

ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ КУЛЬТУР

Г. ХОФСТЕДА

3.1. История и теория метода измерения культур Хофстеда

Одним из наиболее популярных подходов к измерению культурной вариативности в кросскультурной психологии и кросскультурном менеджменте стал подход, разработанный Г. Хофстедом. Первоначально масштабное исследование культурных ценностей он проводил по запросу компании IBM. Руководство фирмы обратилось к нему как специалисту в области менеджмента с просьбой выяснить, почему методы управления и мотивационные схемы в одних филиалах работают, а в других — нет. Хофстед предположил, что причина — в различных культурных ценностях сотрудников филиалов, расположенных в разных странах. Его исследование ценностей, проведенное в 1970-х гг., охватило 72 филиала транснациональной корпорации IBM в 40 странах, всего им было опрошено 116 тыс. человек.

В 1980 г. вышла книга Г. Хофстеда «Следствия культуры: международные различия трудовых ценностей» (Hofstede, 1980), в которой были описаны результаты исследования и четырех классических культурных измерений, полученных с помощью разработанной им методики. В методике рассчитывались индексы следующих культурных измерений: индивидуализм; дистанция власти; избегание неопределенности; маскулинность. Позднее к ним добавилась долгосрочная ориентация (первоначально этот показатель называли «конфуцианским динамизмом»). Каждая из исследованных стран получила оценки по этим пяти измерениям, которые варьируют в интервале от 0 до 100. Данные измерения были получены путем факторного анализа анкетных данных, и, соответственно, по своей сути являются биполярными конструктами:

- индивидуализм — коллективизм;
- большая дистанция власти — малая дистанция власти;
- высокий уровень избегания неопределенности — низкий уровень избегания неопределенности;

— маскулинность — фемининность (мужественность — женственность);

— долгосрочная временная ориентация — краткосрочная временная ориентация.

Рассмотрим психологический смысл данных культурных изменений.

Индивидуализм — коллективизм. Индивидуалистической можно назвать культуру, в которой индивидуальные цели ее членов не менее (если не более) важны, чем групповые. Коллективистская культура характеризуется тем, что в ней групповые цели превалируют над индивидуальными. В каждой культуре люди имеют как индивидуалистические, так и коллективистские тенденции сознания и поведения, однако относительно больший крен в сторону индивидуализма характерен для Запада, а в сторону коллективизма — для Востока и Юга (Африка).

Данные конструкторы популярны в социальных науках уже около 100 лет, но до недавнего времени не было систематических исследований в этом направлении. С 1970-х гг. было проведено много эмпирических исследований, подтвердивших существование этого конструкта во многих культурах, в том числе российской (Hofstede, 1980; Triandis H., 1994; Наумов, 1996; Латова и др., 2003). Таким образом, многие годы исследователи работали с разными опросниками как внутри одной культуры, так и в разных культурах, в результате в настоящее время мы имеем ряд определяющих характеристик этого культурного синдрома.

Считается, что индивидуалистические культуры способствуют самореализации их членов. Согласно иерархии потребностей А. Маслоу, главная цель жизни человека — это самоактуализация. Каждая личность рассматривается как обладающая индивидуальным набором талантов и возможностей. Актуализация этих возможностей рассматривается как высочайшая цель, которой человек должен посвятить свою жизнь. Стремление к самореализации обычно сопровождается субъективным чувством правоты и хорошего личностного самоощущения.

Ценности коллективистской культуры проиллюстрированы на примере Кении: «В кенийских племенах никто не является изолированным индивидом. Его (или ее) неповторимость и уникальность — вторичный факт. Прежде всего он (или она) — отдельный

представитель народа. Его (или ее) жизнь основана на этом факте экономически, социально и физически. В этой системе групповая деятельность — доминирующая, ответственность разделяется между членами группы, каждый из которых подотчетен коллективу. Гармония и кооперация в группе основаны на коллективной деятельности и ответственности сильнее, чем на индивидуальной» (цит. по: Gudykunst et al., 1988).

Считается, что в индивидуалистических культурах люди заботятся в первую очередь о себе и членах своей семьи, в то время как в коллективистских культурах люди принадлежат к определенным группам, которые в свою очередь должны заботиться о них в обмен на преданность членов группы ее интересам. В индивидуалистических культурах поведение личности определяется ее мотивацией к достижению, а в коллективистских — принадлежностью к группе.

Есть еще очень важное психологическое отличие между этими типами культур. Для членов индивидуалистических культур характерна универсальная шкала ценностей, которая используется при оценке как членов *ингруппы* (в которую входит индивид), так и членов *аутгруппы* (внешней по отношению к индивиду). Представителям коллективистского типа культур, наоборот, свойственны частные системы ценностей: при оценке членов *ингруппы* — одни, при оценке членов *аутгруппы* — другие, которые могут значительно различаться, как и поведение по отношению к «своим» и «чужим». Например, коллективисты могут помогать и опекать членов своей группы и в то же время эксплуатировать членов аутгрупп. Если, например, вы приглашены в дом традиционного коллективиста, вам будет подано лучшее угощение — такое, какое редко видят члены его семьи в обычной жизни. Индивидуалист подаст такое угощение для нескольких близких друзей или соседей, а если предполагается много не очень близких гостей, то угощение будет довольно скудным и ординарным. Индивидуалист будет вежлив с незнакомыми, общаясь в метро или по телефону, а коллективист может третировать незнакомца, воспринимая его как досадную помеху (Triandis H., 1994).

Гармония и сохранение мира — важные ценности коллективизма, поэтому любое несогласие в своей среде в данных культурах предпочитают тщательно скрывать («не выносить сор из избы»). В индивидуалистических культурах допускается конфронтация внутри

группы, иногда она воспринимается даже как желательная — необходимо «впустить свежий воздух».

Уверенность в себе — ценность, значимая в обоих типах культур, но в разных значениях: в коллективистских культурах это означает: «Я не являюсь обузой для своей группы», а в индивидуалистических: «Я могу делать то, что мне надо».

Раньше этот конструкт понимался как континуум с двумя полюсами: индивидуализм — коллективизм. Современные исследования доказывают его сложность и многомерность. Например, Триандис предполагает, что у индивидуализма существует четыре определяющих атрибута:

- 1) понимание собственной личности как индивидуалистической или коллективистской, независимой или зависимой от других;
- 2) приоритет личных целей по сравнению с целями группы (или наоборот);
- 3) нацеленность больше на отношения обмена, чем на социальные связи;
- 4) относительная важность личных установок в поведении личности по сравнению с социальными нормами.

Триандис с коллегами предложил дополнительные характеристики индивидуализма-коллективизма: уверенность в своих силах, соревновательность, эмоциональное дистанцирование от членов группы и гедонизм (для индивидуализма), взаимозависимость, нерушимость семьи и готовность подчиняться групповым нормам (для коллективизма).

Триандис и Гельфанд разделили индивидуализм и коллективизм по принципу иерархичности на два типа: *горизонтальный и вертикальный* (Triandis, Gelfand, 1998). Они выделили четыре формы индивидуализма-коллективизма:

- горизонтальный индивидуализм: «Я больше завишу от самого себя, чем от других»;
- вертикальный индивидуализм: «Для меня важно, что я делаю свою работу лучше других»;
- горизонтальный коллективизм: «Если мой коллега получит приз, я буду этим гордиться»;
- вертикальный коллективизм: «Для меня важно уважать решения, принятые моей группой (ее верхушкой)».

Между горизонтальными и вертикальными аспектами индивидуализма и коллективизма наблюдались отрицательные или слабо положительные корреляции, из чего был сделан вывод, что это разные формы данных конструктов, и в будущих исследованиях важно осмысливать и измерять их отдельно.

Происхождение индивидуализма — коллективизма. Главная предпосылка индивидуализма, по мнению Триандиса, — уровень благосостояния. Хофстед выявил значимую корреляцию (+0.82) между долей валового национального продукта на душу населения и выраженностью индивидуализма (Hofstede G., 1980). Считается, что финансовое благополучие ведет к социальной и психологической независимости. Наиболее состоятельные и образованные слои общества в любой культуре имеют тенденцию быть настроенными более индивидуалистически. Миграция, социальная мобильность и урбанизация также способствуют росту индивидуализма. В то же время проявление индивидуалистических или коллективистских тенденций зависит не только от культуры, но и от социального контекста: человек может демонстрировать коллективистские тенденции в семье и среди близких друзей и индивидуалистическое поведение — на работе или с незнакомыми людьми.

Преимущества коллективизма. В традиционных культурах обычно ниже уровень преступности, что связано с типом социализации: забота о детях, поощрение взаимной зависимости позволяют в большей степени избежать проблем, связанных с преступностью, алкоголизмом и наркоманией. Развитие экономики и резкая вестернизация общества способствует росту индивидуализма в его жестких и неприглядных формах, и так называемая «волчья» философия (угнетение слабых, неспособных конкурировать и выталкивание их на тропу криминала) воспринимается как неизбежная плата за успех тех, кто способен к конкуренции. Исследования Р. Неррола показали, что если у подростка есть хотя бы пять домов, где он может «без спроса» залезть в холодильник (показатель степени его принятия в этих домах), то вероятность того, что он станет на тропу преступления, равна нулю (цит. по: Лебедева, 1999).

Недостатки коллективизма. Авторитаризм и давление на личность в коллективистских культурах выше: детей часто заставляют выбирать не то, что нравится им самим, а то, что нравится родителям.

В масштабе общества выше вероятность авторитарных режимов, в которых имеет место преследование инакомыслящих. Ценность отдельной человеческой личности и даже человеческой жизни очень низкая. Для такого типа культур характерна высокая конкуренция между отдельными группами за власть, в результате никто не думает о народе в целом.

Преимущества индивидуализма. Акцент на правах отдельной личности, демократия, мультикультурализм. Наказывается один человек и только за свои проступки в соответствии с законом. Личность может развивать свои таланты и это выгодно всему обществу, так как экономика развивается в результате энергии отдельных людей.

Недостатки индивидуализма. Одиночество, семейные конфликты, разводы, нарциссизм. Свобода приводит к отчуждению, детской преступности, ранним беременностям, наркотикам, самоубийствам, убийствам, распространению СПИДа. Моральные авторитеты отсутствуют, все держится на законах. Возрастает риск сердечно-сосудистых заболеваний. Исследования показали, что высокая ценность и ожидание богатства негативно коррелируют с успехом и благосостоянием, если деньги — основной мотив поведения личности. Оказалось, что поведенческие нарушения и преступления выше среди материалистов. Сейчас многие международные корпорации осознали, что индивидуализм в какой-то степени тормозит развитие экономики: сложность обучения персонала требует больших затрат от компаний на подготовку служащих, которые в любой момент могут уйти в другую компанию, повинувшись психологии индивидуализма. Поэтому компании, не желая готовить персонал для своих конкурентов, часто не хотят тратить на достойное обучение своих сотрудников.

Необходим синтез полезного этих двух культурных синдромов. Следует отметить, что в мировом масштабе психология охотника (первичная основа индивидуализма) преобладает над психологией земледельца (основа коллективизма). Это неизбежно влечет хищническое отношение к Земле.

Согласно измерениям Хофстеда, к культурам *индивидуалистического* типа относятся культуры США, Австралии, Великобритании, Канады, Нидерландов, Новой Зеландии, Швеции, Бельгии, Дании, Франции, Италии, Ирландии, Германии и др. *Коллективистскими*

можно считать культуры Кореи, Пакистана, Перу, Тайваня, Колумбии, Венесуэлы, Коста-Рики, Гватемалы, Эквадора, Индонезии, Португалии, Японии, Китая и др. Традиционную русскую культуру также принято причислять к культурам коллективистского типа.

Избегание неопределенности. Культуры в исследовании Хофстеда были условно поделены на культуры с высоким и низким уровнями избегания неопределенности.

Культуры с высоким уровнем избегания неопределенности (в основном, культуры коллективистского типа) имеют очень низкий уровень толерантности к неопределенности, что выражается в высоком уровне тревожности и тенденции к «выбросу энергии» (агрессивному поведению). Индивидам из таких культур свойственна высокая потребность в формализованных правилах и нормах поведения, в «абсолютном доверии». Данные культуры также характеризуются низкой толерантностью к людям или группам с отличающимися идеями или поведением. В культурах с высоким уровнем избегания неопределенности индивидам «разрешается» агрессивное поведение, даже если при этом они предпочитают сдерживать агрессию, избегая конфликта и конкуренции. В таких культурах присутствует выраженная тенденция к внутригрупповому согласию. В то же время представители данных культуры характеризуются ярким проявлением эмоций. Индивиды из культур с высоким уровнем избегания неопределенности больше сопротивляются любым изменениям, больше беспокоятся о будущем, считают верность своему правительству (любым властным структурам) самой большой добродетелью, имеют низкую мотивацию к достижению, мало склонны к риску.

Культуры с низким уровнем избегания неопределенности имеют более низкий уровень стрессов, принимают разногласия в своей среде и характеризуются большей склонностью к риску.

Известно, что внутриэтнические связи и социальная поддержка способствуют снижению неопределенности, при их разрушении неопределенность резко возрастает. Высокий уровень избегания неопределенности характерен для культуры стран Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока, Греции, Бельгии, Франции, Испании, Израиля, Японии, Кореи, Португалии, Югославии и др. Низкий уровень избегания неопределенности характерен для культур

Дании, Великобритании, Гонконга, Ямайки, Сингапура, Малайзии, Ирландии и др.

Дистанция власти. Дистанция власти определяется как «степень неравномерности распределения власти с точки зрения членов данного общества». Индивиды из культур с большой дистанцией власти считают власть наиболее важной частью общественной жизни. А облеченные властью рассматривают своих подчиненных как сильно отличающихся от них самих, и наоборот. В культурах такого типа акцент делается, в основном, на принудительную власть, в то время как в культурах с низкой дистанцией власти господствует мнение, что только легитимная власть подлинна, и компетентная власть предпочтительнее, чем власть простой силы и принуждения.

Сравнивая показатели по шкале дистанции власти с результатами других кросскультурных измерений, Хофстед установил, что родители из культур с высоким уровнем дистанции власти поощряют в своих детях обязательность и исполнительность, а студенты в данных культурах демонстрируют более конформное поведение и более авторитарные установки, чем в культурах с низкой дистанцией власти. В социальных организациях культур с высокой дистанцией власти господствует более жесткий стиль управления; подчиненным свойствен большой страх перед выражением несогласия с начальством, потерей доверия сослуживцев, чем в культурах с низкой дистанцией власти.

Сравнивая это измерение с данными Триандиса, Хофстед пришел к выводу, что члены культур с низкой дистанцией власти рассматривают уважение к личности и равенство как условия «пути к благоденствию», а члены культур с высокой дистанцией власти рассматривают в качестве таких условий такт, услужливость и деньги. Иными словами, «путь к благоденствию» в понимании членов культур с низкой дистанцией власти включает знания, любовь и счастье, а в понимании членов культур с высокой дистанцией — родовитость, наследство, скупость, хитрость и, временами, нечестность.

Согласно данным Хофстеда, высокий уровень дистанции власти характерен для большинства африканских, латиноамериканских и арабских культур, а также для Индии, Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура, Турции, Таиланда, Югославии, Бельгии, Франции и др. Культуры с низкой дистанцией власти — это культуры Ав-

стрии, Дании, Израиля, Швеции, Швейцарии, Финляндии, Германии, Великобритании, Канады, США и др.

Маскулинность — фемининность. Высокая степень маскулинности (выраженности «мужского начала»), согласно Хофстеду, означает высокую ценность в данной культуре материальных вещей, власти и представительности. Культуры, в которых в качестве главных ценностей превалирует человек, его воспитание и смысл жизни, считаются фемининными (или основанными на «женском начале»).

В культурах маскулинного типа подчеркиваются различие в половых ролях, исполнительность, амбициозность и независимость. В культурах фемининного типа половые роли обычно не столь строго фиксированы и упор делается на взаимную зависимость и служение друг другу.

Хофстед сопоставлял измерение «маскулинность — фемининность» с результатами кросскультурных исследований. Он выявил, что, по сравнению с людьми из фемининных культур, люди в маскулинных культурах имеют более сильную мотивацию к достижению, в работе они видят смысл жизни, склонны считать интересы компании своими собственными интересами и центром своей личной жизни, способны очень напряженно работать. В данных культурах существуют значимые расхождения в оценке мужчин и женщин, занимающих одинаковое положение, в сторону более высокой оценки мужчин, а признание, успех и конкуренция рассматриваются как главные источники удовлетворенности работой.

Коммуникацию в фемининных культурах хорошо иллюстрирует описание эмоционального поведения в Иране, сделанное Холлом: «В Иране от мужчин ожидается проявление эмоций. Иранские мужчины читают стихи, они чувствительны и имеют хорошо развитую интуицию. Их часто можно увидеть обнимающимися или пожимающими руки. Женщины же, напротив, должны быть практически холодными. Они демонстрируют многие из черт, свойственных американским мужчинам. Один наблюдательный чиновник из Иностранной службы сказал: “Если Вы хотите сохранить американское представление об эмоциональных и интеллектуальных ролях, Вам лучше уехать отсюда”» (цит. по: Gudykunst et al., 1988). Чтобы дополнить эту иллюстрацию, необходимо добавить, что женщине в Иране предписывается при этом быть смиренной и покорной.

Иногда люди из разных культур смотрят друг на друга с взаимным пренебрежением: для представителей маскулинных культур люди из фемининных культур недостаточно деятельны, а для вторых первые недостаточно заботливы и щедры. Примерами могут служить Швеция (фемининная культура), которая помогает бедным странам больше других стран в мире, и Япония (маскулинная культура), которая по этому показателю «скупер» всех.

Культурами «маскулинного типа» считаются культуры Австралии, Австрии, Колумбии, Германии, Великобритании, Ирландии, Италии, Японии, Мексики, Филиппин, Южной Африки, Швейцарии, Венесуэлы, США, Канады и др. К культурам «фемининного типа» относятся культуры Чили, Коста-Рики, Дании, Нидерландов, Норвегии, Швеции, Югославии и др. Согласно мнениям некоторых зарубежных исследователей, традиционную русскую культуру можно считать культурой «фемининного» типа.

Используя данные измерения, необходимо помнить, что со временем общества и культуры, а также их отдельные сегменты претерпевают значительные изменения. Так, считается, что индивидуализм распространяется по миру пропорционально росту благосостояния. Согласно данным исследований, студенты в Японии в настоящее время больше индивидуалисты, чем коллективисты, хотя в целом японская культура — коллективистская (Triandis, Bontempo et al., 1988).

Рост миграции и социальной мобильности также способствует распространению индивидуализма в обществе. При исследовании мигрантов установлено, что одни культурные элементы в процессе аккультурации в новом обществе исчезают, другие — наоборот, укрепляются (Triandis, 1995; Berry, 1990). Ученые предполагают, что наибольшие заметные культурные отличия (например, в одежде) в процессе аккультурации исчезают, средне-заметные (обычаи питания) адаптируются и трансформируются, а наименее заметные, внутренние отличия (религиозные верования, ценности) утверждаются и усиливаются. Таким образом, не следует ожидать изменения всех культурных элементов в одном направлении.

Долгосрочная ориентация¹ показывает, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентировано на будущее, в про-

¹ Описание параметра приведено по научному отчету: Социокультурные факторы экономического развития: разработка и апробация теоретической кон-

тивоположность традиционализму и краткосрочной (тактической) ориентации.

В обществах с сильной долгосрочной ориентацией люди признают важность настойчивости, статусного принципа взаимоотношений, бережливости и чувства стыда. Все эти ценности способствуют предпринимательской активности. Так, упорство и настойчивость — это ключ к любой предпринимательской деятельности, гармоничная и устойчивая иерархия облегчает исполнение ролевых обязанностей, бережливость способствует накоплению капитала, который затем можно снова инвестировать в дело, и, наконец, чувство стыда ориентирует людей быть более чувствительными к социальным контактам и стремиться выполнять взятые на себя обязательства.

Низкий показатель конфуцианского динамизма, или краткосрочная ориентация, наоборот, тормозит предпринимательство. Стремление к устойчивости и стабильности при превышении определенной нормы препятствует инициативе, рискованности и гибкости, которые так необходимы предпринимателю в условиях постоянно меняющегося рынка. «Спасение лица», чрезмерное уважение традиций напрямую связано с неприятием всякого рода новшеств. А взаимный обмен подарками, поздравлениями и покровительством — это ритуал, который больше внимания уделяет безукоризненности манер, чем выполнению поставленных задач.

3.2. Россия в сравнении с другими странами мира по измерениям Хофстеда

Предложенный Хофстедом метод измерения ценностных приоритетов культур приобрел своих поклонников и в России. Помимо вышеупомянутых измерений, выявленных в ходе факторного анализа ценностей отношения к работе — дистанция власти (PDI), избегание неопределенности (UAI), индивидуализм (IDV), маскулинность (MAS), измерению подвергалась долговременная ориентация (LTO).

цепции и методов исследования // Отчет о научно-исследовательской работе лаборатории «Социально-психологические исследования» Центра фундаментальных исследований Государственного университета — Высшая школа экономики, 2008. УДК: 338:7 № госрегистрации: 0120.0 807643. С. 22.

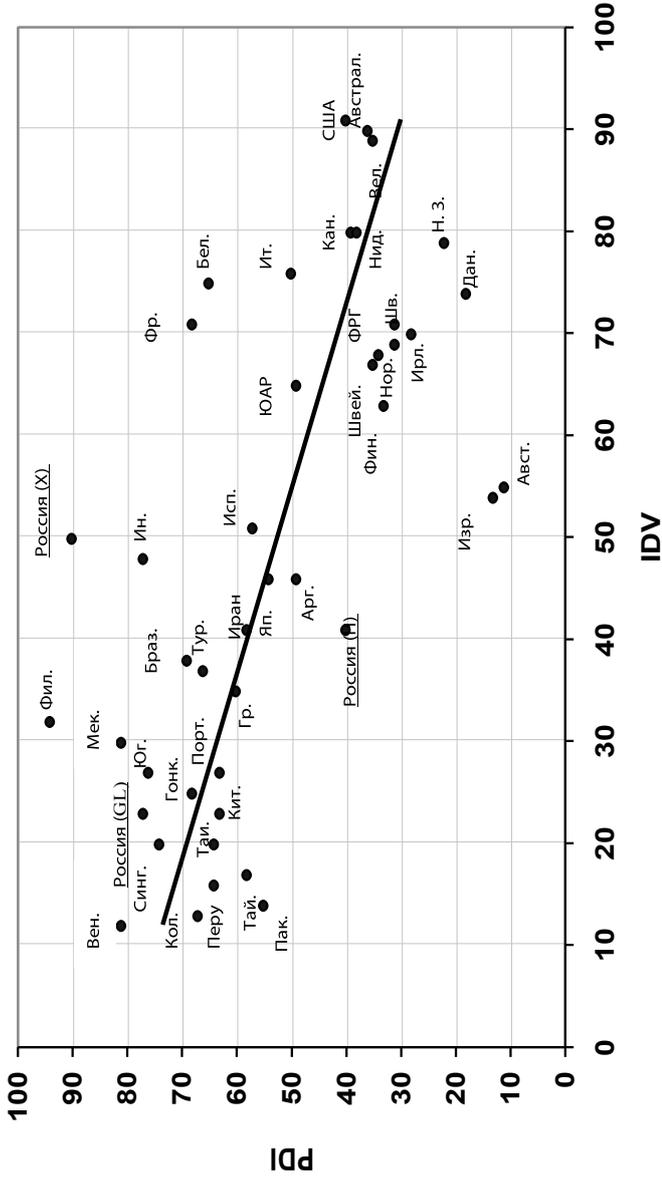


Рис. 3.1. Корреляция между рангами дистанции власти (PDI) и индивидуализмом (IDV) в различных культурах

Россия (X) — показатели России в оценке Хофстеда,
 Россия (Gl.) — показатели России в проекте GLOBE,
 Россия (Л) — показатели России по данным Латовой и др.

На рисунке 3.1 представлено расположение стран мира по таким измерениям Хофстеда, как дистанция власти (ось ординат) и индивидуализм (ось абсцисс) (Латова и др., 2005).

В результате анализа сходства и различия характеристик разных культур выявлено, что по показателям «индивидуализм» и «дистанция власти» страны мира весьма четко делятся на мегацивилизации Востока (высокие индексы PDI и низкие IDV) и Запада (низкие индексы PDI и высокие IDV).

Как мы видим, Россия занимает по уровню индивидуализма среднее положение между Западом и Востоком (по данным Хофстеда и Латовых), по уровню дистанции власти — одно из самых высоких (по данным Хофстеда и GLOBE), а по данным Наумова — среднее положение и находится на уровне США и Канады.

Таблица 3.1. Индексы российских выборок

Объект исследования/исследователи	Дистанция власти	Избегание неопределенности	Маскулиность/фемининность	Долгосрочная/ краткосрочная ориентация	Индивидуализм/ коллективизм
Российская культура по оценкам Г. Хофстеда (1993)	90	90	40	49	50
Российская культура по оценкам проекта GLOBE (1999)	77	98	—	—	23
Работники промышленных предприятий (Е. Данилова, М. Тарарухина, 2003)	28	121	2	42	55
Слушатели бизнес-школ (А. Наумов, 1996)	40	68	55	59	41
Сотрудники крупного полугосударственного учреждения Москвы (Суколов, 2005)	56	107	28	—	40
Выборка населения Москвы и Челябинска (О. Марковская, 2005)	62	55	60	—	50

Наибольшее расхождение наблюдается в оценках параметра «дистанция власти». Это может иметь несколько объяснений. Во-первых, различаются исходные теоретические позиции исследователей, а также направление и организация анализа. При расчете индексов Хофстеда на основе данных эмпирических исследований уровень дистанции власти намного ниже теоретически оцениваемого Хофстедом. Это может быть обусловлено демократизацией социальной, политической и экономической сфер в России за последнее десятилетие, что могло стимулировать процесс десакрализации власти и открытость к изменениям и риску. Кроме того, как указывают Данилова и Тарарухина (2003), показатель дистанции власти следует рассматривать не как отражающий уровень демократичности или авторитарности управления, а как образ представлений о социальной справедливости (в российской традиции социальная справедливость связана с категориями равенства/неравенства). При таких позициях интерпретация индекса дистанции власти должна основываться на учете характерного для России парадокса: с одной стороны, отсутствует уважение к власти и ее представителям, а с другой — ощущается глубокая зависимость от власти, основанная не столько на уважении к власти, сколько на страхе перед ней. Кроме того, согласно Хофстеду (это подтверждается и эмпирическими исследованиями российских ученых), значения этого индекса могут изменяться в зависимости от стратификационных и социально-профессиональных признаков.

Относительно индекса индивидуализма-коллективизма данные российских исследователей противоречат распространенному стереотипу о сильном «коллективизме» россиян. Однако можно отчасти согласиться с мнением Даниловой и Тарарухиной, что в российском и советском коллективизме весьма сильны индивидуалистические нотки, так как коллектив рассматривается российскими работниками как инструмент достижения индивидуальных целей, как возможность использовать неформальные отношения с выгодой для себя. В практическом плане, указывают авторы статьи «Российская производственная культура в параметрах Г. Хофстеда», из этого следует, что необходимо применять достаточно гибкие методы работы с персоналом, опираясь на профессиональные качества и опыт отдельных работников. Это означает, что следует преобразовывать идеологию и

психологию коллективизма в психологию и моральные нормы партнерства и корпоративизма (Данилова, Тарарухина, 2003).

Относительно параметров российской производственной культуры по индексу избегания неопределенности можно отметить выраженную ориентацию на определенность. Очевидно, что при общей нестабильности усиливается тревога работников по поводу неопределенности ситуации и их потребность в четких правилах. Поэтому установление правил, даже жестких, в целом приветствуется рабочими. Сильно выраженное стремление избежать неопределенности приводит к консерватизму, нежеланию изменять привычный уклад и стиль жизни.

Также были получены данные о большей выраженности ориентации на краткосрочную перспективу, что, в общем, типично для кризисного общества, и об ориентации на фемининные ценности.

Итак, полученные в исследованиях данные свидетельствуют о том, что российская культура не так уж радикально отличается от западноевропейских по параметрам, предложенным Хофстедом. В частности, близость по исследованным параметрам выявлена с Германией, Австрией, Финляндией, Швецией и Израилем. Эти страны отличаются активной социальной политикой, оказанием социальных услуг на уровне предприятий. Хофстед определяет адекватную такой культуре модель организации как «хорошо смазанная машина», для которой характерны стремление к согласию и разрешению конфликтов с помощью переговоров, стремление создать организационный тип как «бюрократию бизнес-процессов» и в которой более четко прописаны технологические правила, нежели правила взаимоотношений между людьми.

Методика Хофстеда уже нашла широкое применение в анализе разных областей и сфер жизнедеятельности — от менеджмента до поведения людей в теневой экономике. Созданная для решения практических проблем менеджмента транснациональных корпораций, методика Хофстеда по-прежнему большой популярностью пользуется в международных компаниях. Закономерно, что в качестве респондентов чаще всего выступают менеджеры. Реже встречаются исследования, затрагивающие другие группы населения.

По мнению Н.В. и Ю.В. Латовых, сравнительно мало исследований, которые изучали бы ментальность одной из самых важных со-

циальных групп, от которой зависит ближайшее и отдаленное будущее любой страны, — студентов. Далее мы представляем обзор исследований студенческих выборок, выполненный Н.В. Латовой с соавторами (Латова и др., 2003).

По их мнению, единственное исследование групп студентов из США и семи европейских стран, включая Россию, провела в 1989—1994 гг. группа ученых под руководством Хофстеда (Hofstede et al., 1996). Основными целями этого исследования было сравнение капиталистических и экс-социалистических стран, а также улучшение формул, которые применялись для вычисления культурных показателей.

В ходе этого исследования ученые обратили внимание, что показатели студентов часто отличались от показателей, рассчитанных для работников ИВМ из капиталистических стран (табл. 3.2): у студентов были, как правило, ниже индексы индивидуализма (особенно для США и Нидерландов) и маскулинности (особенно для Германии и Бельгии). Когда в 1990-е гг. база индексов Хофстеда была расширена, аналогичные расхождения выявлены и в экс-социалистических странах при сравнении с группами взрослых респондентов, хотя и менее ярко выраженные. Эти расхождения интерпретировались как следствие временной динамики, а также внутренней неоднородности малых выборок студентов.

Таблица 3.2. Индексы для студенчества и для стран в целом

Страны, год анкетирования студентов	Численность респондентов	Индивидуализм		Маскулинность	
		Для работников ИВМ (1970 г.)	Для студентов	Для работников ИВМ (1970 г.)	Для студентов
Капиталистические страны					
США (1989—1990 гг.)	89	91	30	62	62
Нидерланды англоязычные (1990) голландскоязычные (1992)	129 100	80	41 28	14	8 16
Бельгия голландскоязычные (1992) франкоязычные (1992)	100 100	78 72	53 63	43 60	37 36
Германия (1992)	100	67	70	66	29
Экс-социалистические страны					

Эстония (1989)	95	60*	53	30*	24
Россия (1989)	70	39*	39	36*	30
Чехия (1993)	101	58*	45	57*	39
Румыния (1994)	99	30*	23	42*	36

* Данные исследований 1990-х гг., не связанных с анкетированием работников ИВМ.

Составлено по: Hofstede G., Kolman L., Nicolescu O., Pajumaa I. Characteristics of the Ideal Job among Students in Eight Countries // Key Issues in Cross-Cultural Psychology. Lisse, Netherlands: Swets and Zeitlinger, 1996; Hofstede G. Culture's consequences. 2 ed. Sage Publications, 2001. P. 502 (цит. по: Латова и др., 2005).

В России широкомасштабные исследования по методологии Хофстеда, затрагивающие разные профессиональные слои общества, проводятся с 2000 г. В каждом случае студенты были обязательной группой в составе респондентов. В таблице 3.3 представлены индексы студенчества городов России и индексы респондентов изучаемых регионов.

Таблица 3.3. Индексы для студенчества и городов России*

Город	Число студентов	Дистанция власти		Индивидуализм		Маскулинность		Избегание неопределенности		Долгосрочная ориентация	
		город	студенчество	город	студенчество	город	студенчество	город	студенчество	город	студенчество
Данные исследования 2001 г.											
Нижний Новгород	68	48	38	44	52	45	48	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Ярославль	70	45	40	52	54	43	45	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Данные исследования 2004 г.											
Тула	73	48	51	50	77	33	60	104	77	38	49
Тюмень	40	н.д.	н.д.	45	53	78	84	н.д.	н.д.	45	54
Ставрополь	65	69	60	48	59	24	24	135	121	51	39

* Показатели даны с округлением до целых чисел.

Сравнение показателей демонстрирует следующую картину: для студентов характерны более низкая дистанция власти, более высокий показатель индивидуализма, более низкий уровень избегания неопределенности и, с меньшей долей вероятности, высокие маскулинность и долгосрочная ориентация. Эти данные свидетельствуют о ярко выраженной прозападной ориентации ментальности российских студентов. Если же рассмотреть показатели регионов, то они свидетельствуют о среднем положении российской ментальности между ментальностью стран Востока и Запада (Латова и др., 2003).

В исследовании Латовой с соавторами подтвердилась гипотеза о том, что высшее образование является в странах Востока «транслятором» западных ментальных ценностей. Однако, по данным исследования, в России разрыв между менее «вестернизированным» обществом и более «вестернизированным» студенчеством оказался меньше, чем в Турции, Казахстане и Киргизии. Впрочем, сами исследователи полагают, что этот разрыв может быть обусловлен более сильной «вестернизацией» России по сравнению с другими исследуемыми странами¹.

Еще одно интересное наблюдение сделано в этом исследовании: студенты стран Востока отличаются *повышенным* индивидуализмом (они «вестернизованнее» большинства своих сограждан), а студенты Запада, наоборот, отличаются *пониженным* индивидуализмом (они «остернизованнее»). Авторы предполагают, что это может свидетельствовать о конвергенции надконституционных правил институциональной среды стран Востока и Запада. Это согласуется с данными о том, что индивидуализм в странах Запада не способствует дальнейшему экономическому росту, поэтому, возможно, индивидуализм у молодого поколения снижается по сравнению с более старшим.

Можно констатировать на основе результатов исследований по методу Хофстеда, что в России в результате социально-экономиче-

ских и демократических реформ начался процесс изменения культурных ценностей. Изменения, способствующие социально-экономическому развитию, приводят к повышению показателей индивидуализма, маскулинности и долгосрочной ориентации. Это означает рост ориентации на индивидуальный успех, активность, амбициозность, планирование будущего, что формирует необходимый ценностно-мотивационный базис для развития рынка и предпринимательства.

¹ Авторы комментируют это так: в России система высшего образования за 300 лет существования в значительной степени выполнила свою модернизаторскую функцию, поэтому она уже не создает сильных отличий студенчества от общества; напротив, в трех других странах система высшего образования модернизирует общество менее столетия, поэтому отрыв «просвещенных» студентов от «непросвещенного» общества оказывается очень сильным.

Глава 4

ИЗМЕРЕНИЕ «СОЦИАЛЬНЫЕ АКСИОМЫ»

М. БОНДА И К. ЛЕУНГА

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

Однако поведенческие особенности далеко не всегда удается объяснить именно ценностями. По свидетельству кросскультурного психолога из Гонконга, Майкла Бонда, в его исследовании (Ip, Bond, 1995) различия в личностных чертах и социальных ролях китайцев и американцев не были связаны ни с одним из ценностных измерений Ш. Шварца. Поэтому, с его точки зрения, логично предположить существование других типов психологических конструкторов, которые могут обуславливать поведение: например, ожиданий и верований (Leung, 1987; Leung, Bond, Schwartz, 1995). Впоследствии Майкл Бонд и Квок Леунг разработали программу изучения общих верований, которые они обозначили как «социальные аксиомы».

4.1. Теория социальных аксиом Бонда и Леунга

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

Разделяемые верования. Верования по своей природе социальные и, следовательно, широко распространены в больших социальных группах — обществе или нации. Наиболее известный подход в рамках этой традиции — предложенная С. Московичи около 50 лет назад концепция социальных представлений, развивающая идеи Э. Дюркгейма о коллективных представлениях. Социальные представления,

разделяемые людьми в группе, позволяют им понимать друг друга и эффективно взаимодействовать; при этом представления динамичны по своей природе, могут варьировать по степени сложности и абстрактности в зависимости от контекста взаимодействия (Moscovici, 2001). Согласно точке зрения Московичи, социальные представления существуют не только в головах людей, но и в продуктах их творчества — в литературе, кино, архитектуре.

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

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

Вслед за Келли, исследования имплицитных теорий в различных областях психологии стали более когнитивно-ориентированными. Например, в области межгруппового восприятия понятие «воспринимаемая реальность» стало важной темой исследований и задало направление многих работ в данной области. Было показано, что степень воспринимаемой причастности к группе оказывает влияние на суждения и поведение людей. Подтверждением тому служат кросскультурные исследования атрибуции М. Морриса и его коллег (Morris, Peng, 1994; Morris, Menon, Ames, 2001), в кото-

рых понятие имплицитных представлений используется для понимания кросскультурных особенностей атрибуции. При изучении особенностей атрибуции у китайцев и американцев было высказано предположение, что китайцы с наибольшей вероятностью припишут причины поведения человека социальным факторам, а американцы — его внутренним установкам или характеру. Моррис с коллегами показали, что американцы чаще соглашаются со следующими высказываниями: «люди обладают свободной волей», «нужно поступать в соответствии с собственным мнением», а жители Сингапура — с аналогичными утверждениями, но высказанными в отношении группы.

Имплицитные представления интенсивно изучаются во многих сферах последние 30 лет, однако попыток выявить их базовую структуру не предпринималось.

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

Верования как индивидуальные различия. Верования рассматривались в качестве феноменов, характеризующих индивидуальные различия, с целью объяснить и предсказать социальное поведение. В этой традиции исследований были разработаны шкалы для измерения верований. Понятие «локус контроля» касается верований личности, связанных с одним из двух способов объяснения происходящих с ней событий: эти события либо контролируются личностью, либо нет (Rotter, 1966). Были показаны связи локуса конт-

роля с большим спектром поведенческих реакций (Lau, Leung, 1992; Spector, 1982).

Другой пример подобного рода исследований можно найти в работе Л. Райтсмана (Wrightsmann, 1992), посвященной изучению верований относительно человеческой природы. Он выделил шесть факторов: доверительность, альтруизм, сила воли, рациональность, сложность и изменчивость. Было показано, что верования относительно человеческой природы связаны со многими особенностями межличностных отношений.

Необходимо подчеркнуть, что пункты тестов, по своей сути являющиеся верованиями, встречаются во многих шкалах по изучению индивидуальных различий. Они предлагаются респондентам вместе с пунктами, измеряющими ценности и поведение. Такое объединение порождает неясность с теоретической точки зрения.

Обзор большинства исследований, касающихся верований, показывает, что верования выступают одним из ключевых конструктов в социальной психологии и существует значительная литература по изучению верований людей в различных сферах.

Итак, что такое верования? Существует немало определений данного понятия, в том числе простых и лаконичных, например, «суждение, которому человек приписывает наименьшую степень уверенности» (Bar-Tal, 1990. С. 14), и более общих и размытых: «если человек воспринимает некоторые отношения между двумя вещами или между чем-либо и его характеристиками, то говорят, что у него есть верования» (Vera, 1970. С. 4). Основываясь на этих определениях, Бонд и Леунг ввели понятие «**социальные аксиомы**» как «генерализованные верования о себе, социальной и физической среде, духовном мире, высказанные в форме утверждений об отношениях между реально существующими фактами или идеями» (Leung et al., 2002. С. 289).

Это определение означает, что социальная аксиома имеет следующую структуру: *A* связано с *B*; при этом *A* и *B* могут быть любыми сущностями, а связи могут носить причинный или корреляционный характер. Аксиомы отражают некую понятную для человека истину, но не оценивают степень стремления к достижению какой-либо цели. Например, утверждение «упорный труд всегда вознаграждается» указывает, что существует причинная связь между трудом

и его позитивными результатами (вознаграждением). Это общее утверждение, потому что существует множество видов тяжелой работы и множество видов наград. Это не ценность, поскольку респондент не оценивает желательность для себя тяжелой работы или вознаграждения. Ценность имеет следующую форму: «А есть хорошее (желательное, важное)». Если А есть ценность, то ее важность детерминирована степенью желательности, которую люди вкладывают в нее. Поскольку структура ценности и структура верования аналогичны, некоторые исследователи рассматривают ценность как *оценочное верование*.

Социальные аксиомы отличаются от норм, или *нормативных верований*, которые имеют характер предписания и принимают следующую форму: «А должен сделать X», где А — личность, X — акт. Утверждение «мы обязаны сохранять окружающую среду» — пример нормативного верования, но не социальной аксиомы, потому что оно предписывает действия, необходимые для соблюдения правильных отношений между двумя сущностями.

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

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

— психологические атрибуции: аксиомы относительно характеристик или направленности личности;

— ориентации в социальном мире: аксиомы относительно социальных характеристик групп, организаций и обществ;

— социальное взаимодействие: аксиомы относительно взаимодействия людей друг с другом;

— окружающая среда: аксиомы относительно особенностей окружающей среды, влияющих на социальное поведение.

Затем в этих широких категориях исследователи выделили 33 субкатегории. После тщательного анализа было отобрано 182 социальные аксиомы, каждая из которых представляла собой суждение, сформулированное одним предложением. Для выражения степени согласия с суждением использовалась пятибалльная шкала со следующими вариантами ответов: «абсолютно верю», «верю», «не знаю», «не верю», «абсолютно не верю». Были разработаны версии опросника на китайском, английском и испанском языках. Опросник предлагали заполнить студентам из Гонконга и Венесуэлы. Первоначально был проведен кластерный анализ данных для выявления основных групп пунктов и облегчения интерпретации результатов факторного анализа. После обработки были выделены и описаны пять измерений (Leung et al., 2002).

Первый фактор «*Социальный цинизм*» — входящие в него пункты отражали негативный взгляд на человеческую природу, продажность власти, предвзятое отношение к некоторым группам людей, недоверие к социальным институтам и игнорирование этики ради достижений.

Второй фактор «*Социальная сложность*» — вошедшие в этот фактор пункты указывали, с одной стороны, на отсутствие абсолютных правил, а с другой — на множество способов достижения результатов, а также на то, что противоречивость человеческого поведения вполне обычна в повседневной жизни.

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

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

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

На рисунке 4.1 представлена концептуальная схема «работы» социальных аксиом. По мнению Бонда и Леунга, социальные аксиомы призваны помочь людям в процессе выживания и адаптации к окружающему миру при обмане (на социальном уровне), при решении проблем (на надприродном, природном, и социальном уровнях) и при поиске смысла жизни (на личностном уровне).

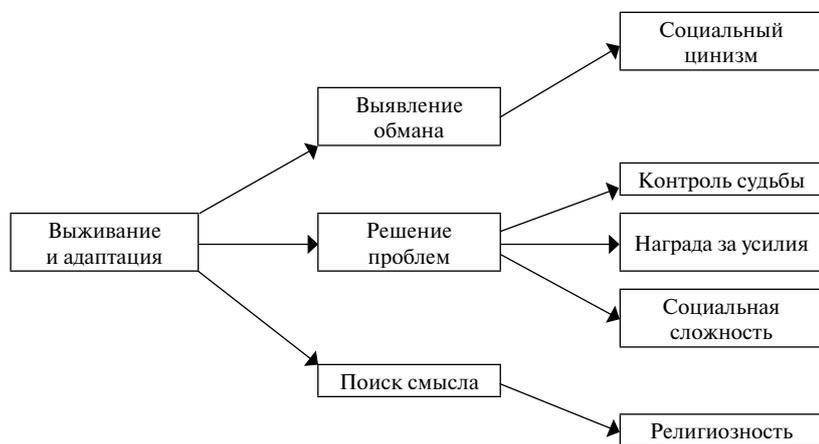


Рис. 4.1. Универсальная модель социальных аксиом Бонда и Леунга (Bond, Leung et al., 2004)

Первый шаг по обоснованию пяти приведенных измерений состоял в проверке их воспроизводимости в культурах США, Японии и Германии. США и Германия — преимущественно индивидуалистические культуры (Hofstede, 1980), они хорошо контрастируют с преимущественно коллективистскими культурами Гонконга и Венесуэлы, в которых первоначально были выделены социальные аксиомы. Предполагалось, что если эти пять измерений будут вос-

произведены во всех перечисленных культурах, то данные измерения универсальны.

На основе результатов первого исследования была разработана краткая форма опросника из 60 пунктов, предложенная студентам. Конфирматорный факторный анализ позволил выделить прежнюю структуру социальных аксиом. Однако полученные в Японии данные по Духовности (Религиозности) и Контролю судьбы показали низкую согласованность пунктов (0.68), как и полученные в США данные по Социальной сложности (0.70) и Контролю судьбы (0.52). Измерение Контроль судьбы оказалось проблемным в обеих группах, однако другие измерения имели вполне высокую согласованность. Леунг заключил, что эти пять факторов четко воспроизводятся в двух новых культурных группах, но ясность факторной структуры снижается из-за низкой согласованности внутри факторов (Leung et al., 2002).

На следующем этапе исследования Бонд и Леунг решили выяснить, насколько универсальны выделенные ими измерения социальных аксиом, одинакова ли структура социальных аксиом в разных культурах и можно ли проводить в разных культурах измерения с помощью одних и тех же вопросов? Был организован глобальный проект, в котором участвовали представители 40 культур. В исследовании использовали версию опросника, включающего 60 вопросов. Первоначально в опросник хотели включить также суждения, выделенные в особый фактор для Германии (Межличностная гармония), но не стали этого делать, так как в других культурах он не воспроизводился. Данные по студентам были собраны в 40 культурах, данные по взрослым — в 13. Выборка была сбалансирована по полу. Затем проводился факторный анализ отдельно для взрослых и для молодежи. Пятифакторная структура социальных аксиом в этом глобальном исследовании в целом подтвердилась. Затем авторы провели факторный анализ на уровне стран, с помощью которого получили двухфакторную модель, объясняющую 41.9% вариативности.

В первый фактор вошло 21 суждение: десять из фактора Награда за усилия, восемь — из Религиозности, два — из Контроля судьбы и одно — из Социальной сложности. Этот фактор получил название «Динамическая экстернатность». Термин «экстернатность» (обусловленность всего происходящего внешними факторами) обязан наличию элементов «Религиозность» и «Контроль судьбы», а акцент

на усилиях привносит в этот фактор качества динамизма (активности). Во второй фактор вошло 11 суждений из фактора Социальный цинизм, и его название не изменили.

Динамическая экстернатальность на уровне культуры отражает такие структуры верований, которые служат цели психологически мобилизовать человека на противодействие трудностям среды, негативным внешним силам (включая судьбу и высший разум). Высокие показатели по данному измерению характерны для социальных систем, в которых граждане готовы противостоять обстоятельствам и ожидают победы в этой борьбе. Ценностный профиль таких культур включает коллективизм, иерархию и консерватизм. Эти нации обычно беднее, и стремление к безопасности, материальной обеспеченности и долгой жизни помогает национальному объединению, нацеливая социальную активность и психологические ориентации на достижение будущего материального прогресса. Авторы исследования показали, что высокий уровень трудовой занятости, ограниченная свобода, низкий уровень прав человека, низкая доля в ВВП на здравоохранение облегчают совместное и энергичное решение гражданами проблем коллективного выживания в суровой среде.

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

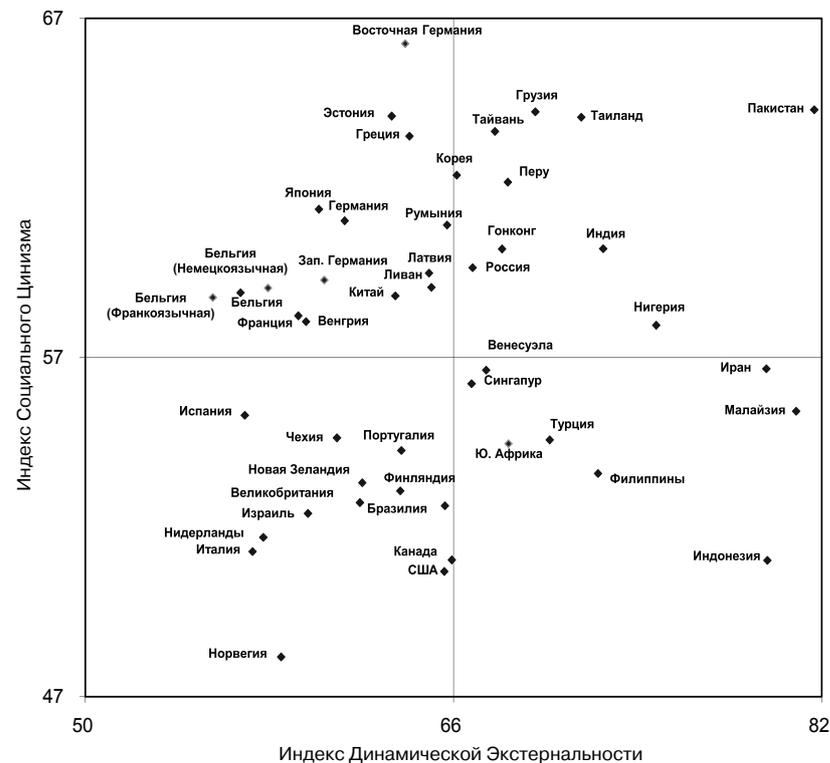


Рис. 4.2. Положение стран в пространстве культурных измерений Бонда и Леунга

Основываясь на своих измерениях, Бонд и Леунг построили гипотетическое пространство-карту, осями которого служат Динамическая экстернатальность и Социальный цинизм (рис. 4.2). Россия попадает в квадрант с высокими показателями Динамической экстернатальности и Социального цинизма. В этот квадрант, по измерениям Бонда и Леунга, помещены Гонконг, Перу, Индия, Нигерия, Тайвань, Таиланд, Пакистан, Грузия — страны, казалось бы, далекие от России по своим культурным особенностям (кроме Грузии). Однако, видимо, дело в данном случае не в культуре как таковой, а

в ее направленности: Россия попадает в группу стран, культура которых в настоящее время направлена на достижение, преодоление бедности, но жители этих стран верят в недружелюбность общества и государственной системы, т.е. в этих странах высокий уровень социального цинизма.

4.2. Исследования в России по методу «социальных аксиом»

Возникает закономерный вопрос — насколько универсальна факторная структура социальных аксиом аксиомы и как они связаны с различными поведенческими установкам, в частности у россиян? В 2001 г. О.А. Пономарева под руководством Н.М. Лебедевой провела «Социально-психологическое исследование верований в русской культуре (апробация опросника “Социальные аксиомы” М. Бонда и К. Леунга)» с целью проанализировать культурно-специфические социальные аксиомы, выделенные в русской культуре. В исследовании приняли участие 650 человек.

На первом этапе с целью выделения социальных аксиом русской культуры были опрошены около 300 человек разного возраста, уровня образования, материального и социального положения. В апробации опросника приняли участие 352 человека — студенты вузов Москвы (ГУ-ВШЭ, ГУГН, МГППУ) в возрасте 19—24 лет. (Опросник «Социальные аксиомы» перевели на русский язык Н.М. Лебедева, А.А. Выскочил и О.А. Пономарева. Для контроля качества перевода использовался метод обратного перевода.) В опросник добавлены социальные верования, специфические для русской культуры, отобранные на первом этапе. Всего было отобрано более 700 утверждений, из которых 48 включили в опросник Бонда и Леунга наряду с оригинальными утверждениями. Респонденты также заполняли опросник ценностей Шварца на культурном уровне.

Конфирматорный факторный анализ опросника «Социальные аксиомы» на российской выборке выявил пятифакторную модель верований.

1. Фактор **Религиозность** — вошли аксиомы факторов *Религиозность* и *Контроль судьбы*. Интересно, что у россиян эти два фактора

слились в один. Это объясняет смешение христианских верований с многочисленными суевериями, верой в примету, порчу, сглаз, гадания и т.д. Сравнение теоретической модели Бонда и Леунга с результатами на российской выборке показало, что в данный фактор не вошли социальные аксиомы, характеризующие убежденность в возможности человека вмешиваться в события, находящиеся под влиянием судьбы или высших сил, т.е. активное противостояние судьбе. Корреляционный анализ показал взаимосвязь аксиом этого фактора с ценностями Консерватизма и Гармонии (по Шварцу). Это позволило предположить, что специфической чертой когнитивной матрицы верований русских является так называемое «доверчивое смирение с судьбой» (о котором писал А.И. Солженицын).

2. Фактор **Награда за усилия** — почти полностью состоит из аксиом одноименного фактора Бонда и Леунга. В него также вошли две аксиомы из фактора *Контроль судьбы*: «Большинство несчастий можно предупредить» и «Есть конкретные способы, помогающие добиться удачи и избежать несчастья». В данном контексте эти аксиомы приобретают иное значение: избежать несчастий и неудач не только можно, но это по силам человеку, если успехи и неудачи напрямую зависят от его усилий, деловых и личностных качеств (трудолюбия, работоспособности и т.д.). Аксиомы этого фактора коррелируют с ценностями Мастерства, Интеллектуальной Автономии и Равноправия (по Шварцу). Это фактор веры в успешность личной активности человека.

3. Фактор **Социальный цинизм** — почти полностью соответствует одноименному фактору (по Бонду и Леунгу). Наиболее значимы для российских респондентов социальные аксиомы, связанные с представлениями о власти, материальном богатстве и их негативном влиянии на поведение и личность человека. Аксиомы этого фактора позитивно коррелируют с ценностями Аффективной автономии и Иерархии и негативно — с ценностями Консерватизма и Равноправия (по Шварцу).

4. Фактор **Социальная сложность** — состоит из аксиом одноименного фактора по Бонду и Леунгу, характеризующего пластичность поведения в зависимости от ситуации, и аксиомы фактора *Награда за усилия* «состязательность способствует прогрессу». Этот фактор позитивно коррелирует с ценностями Мастерство, Интеллектуальная

и Аффективная автономия, Иерархия, а негативно — с ценностями Равноправие, Консерватизм и Гармония (по Шварцу). Семантика данного фактора отражает мотивацию к развитию и изменению в соответствии с требованиями текущего момента, адаптивность человека к сложному социальному миру и стремление к личному преуспеваю.

5. Фактор **Межличностная гармония** — содержит аксиомы факторов *Межличностная гармония* и *Религиозность* (по Бонду и Леунгу) и коррелирует с ценностями Консерватизма, Гармонии и Равноправия (по Шварцу). Этот фактор отражает верования в то, что нравственное поведение на основе христианской морали приводит к гармоничным отношениям с людьми.

В исследовании также был проведен факторный анализ 48 культурно-специфических верований россиян, собранных на предварительном этапе (при опросе 600 респондентов разного возраста и рода занятий). В результате факторного анализа выделено пять культурно-специфических факторов.

1. **Социальная сложность** — верования относительно сложности и противоречивости взаимоотношений человека и социального окружения, неизбежности конфликтных ситуаций в обществе из-за разногласия во мнениях («Сколько людей — столько и мнений», «К каждому человеку нужен свой подход», «В тихом омуте черти водятся» и т.д.).

2. **Социальный цинизм** — тревожность, страх, замкнутость, бессилие и пассивное выживание («Никто никому ничего не должен», «Моя хата с краю, ничего не знаю», «Молчание — золото», «Чтобы сохранить душевный покой, не следует принимать все близко к сердцу» и т.д.).

3. **Христианское человеколюбие** — религиозное мировоззрение и верования относительно гармоничных отношений между людьми: любовь к ближнему, взаимопомощь, милосердие доброты («Не поступай с другими так, как не хочешь, чтобы поступали с тобой», «Отдавая, становишься богаче», «Без Бога ни до порога» и т.д.).

4. **Трудолюбие** — верования о пользе и важности труда («Не откладывай на завтра то, что можешь сделать сегодня», «Лучше сделать меньше, но лучше», «Делу время, потехе час» и т.д.).

5. **Самостоятельность** — верования, характеризующие вклад самого человека в свою судьбу («По одежке встречают, по уму прово-

жают», «Люди относятся к тебе так, как ты сам к себе относишься», «Человек сам творец своей судьбы» и т.д.).

Видны прямые смысловые пересечения факторов Бонда и Леунга и наших (Социальная сложность и Социальный цинизм), факторы Трудолюбие и Самостоятельность по смыслу близки к фактору Награда за усилия, а Христианское человеколюбие близко к Межличностной гармонии, выделенной для Германии. Таким образом, можно сказать, что культурно-специфические верования российских респондентов в целом соответствуют культурно-универсальной модели социальных аксиом Бонда и Леунга, хотя и имеют свою специфику.

В 2007 г. в рамках проекта Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ «Социальный капитал российского общества и его влияние на экономику: структура, функции и методы оценки» мы провели кросскультурное исследование на небольших выборках представителей разных культур, включив в анкету, помимо методов исследования социального капитала и экономических установок, новую версию опросника «Социальные аксиомы». Исследование имело целью выявить связи социальных аксиом с установками россиян. Общий объем выборки составил 300 человек. Этнический состав выборки был следующим: русские — 200 человек, башкиры — 50, чеченцы — 50, дагестанцы — 50, армяне — 50 человек. Анкета состояла из трех блоков.

1. Поскольку исследование носило пилотажный характер, анкета содержала открытые вопросы, направленные на выявление основных верований респондентов в следующих жизненных сферах: здоровье, любовь, брак, общество, политика, религия, работа, семья, власть, народ, окружающие люди, межэтнические отношения. Также респондентам предлагали в свободной форме написать 2—3 убеждения, которыми они руководствуются в своей жизни. Данные, полученные с помощью открытых вопросов, были подвергнуты контент-анализу с целью выявить основные верования, которыми руководствуются в жизни представители рассматриваемых этнических групп.

2. Второй блок анкеты включал новую версию методики «Социальные аксиомы» Бонда и Леунга. В опросник было включено 68 утверждений, направленных на выявление классических, универсальных социальных аксиом (Социальный цинизм, Контроль судьбы, Религиозность, Социальная сложность, Награда за усилия) и одной социальной аксиомы, выявленной при опросе в Германии (Меж-

личностная гармония). Респонденту предлагалось выразить степень своего согласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале: от 1 — абсолютно не согласен до 5 — полностью согласен.

3. В третий блок включены вопросы, позволяющие оценить социально-экономические, социально-политические представления респондентов, а также уровень их доверия:

а) общий уровень доверия — вычислялся как среднее арифметическое двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Вопросы заимствованы из World Values Survey Р. Инглхарта (<http://www.worldvaluessurvey.org>);

б) шкала оценки удовлетворенностью жизнью;

в) субъективное восприятие экономического положения. Анкета включала ряд вопросов, позволяющих оценить экономические установки респондента:

патернализм — самостоятельность в формировании своего материального благосостояния;

восприятие изменения своего благосостояния в последние два года;

прогноз изменений в собственном материальном благосостоянии.

Вопросы данного блока были заимствованы из исследовательских методик лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН (Журавлев, Позняков, 2002);

г) социально-политические представления. Использованы вопросы, позволяющие оценить следующие параметры:

- этническая интолерантность;
- позитивное отношение к культурному многообразию;
- ориентация на социальное равенство;
- негативное отношение к фактам дискриминации.

Обработка данных состояла в факторизации результатов опроса. Как уже указывалось, выборка состояла из русских, башкир, дагестанцев, армян и чеченцев. Поэтому факторизация данных всей выборки позволяет выделить универсальную факторную структуру социальных аксиом для всех пяти групп.

В таблице 4.1 представлен факторный анализ ответов респондентов на вопросы опросника «Социальные аксиомы» Бонда и Леунга.

Таблица 4.1. Факторная структура социальных аксиом на российской выборке ($N = 300$)

Утверждение	Название фактора						Сила
	Религиозность	Межличностная гармония	Социальный цинизм	Зависимость от судьбы	Социальная сложность	Контроль собственной судьбы	
Религиозная вера делает людей более счастливыми и здоровыми	0.793*	0.253	0.044	0.066	0.023	0.152	-0.027
Религия помогает людям преодолеть жизненные кризисы	0.767	-0.020	0.062	-0.135	0.178	0.124	0.051
Религиозная вера помогает людям сделать правильный выбор в сложной жизненной ситуации	0.754	0.172	0.113	0.056	-0.113	-0.006	0.006
Религиозная вера помогает человеку понять смысл жизни	0.722	0.221	-0.039	0.158	-0.006	-0.102	0.032
Скромный человек производит хорошее впечатление на людей	0.056	0.638	0.088	0.142	-0.178	-0.027	0.079
Бог помогает тем, кто помогает другим	0.408	0.574	0.094	-0.007	-0.118	0.071	0.062
Честность — предпосылка счастливой жизни	0.229	0.538	-0.230	-0.004	0.114	0.198	0.238
Если двое близких людей открыты и честны друг с другом, их отношения будут лучше и продолжительнее	0.009	0.505	-0.130	0.143	0.068	0.302	-0.156
Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха	-0.048	-0.102	0.691	0.054	0.010	-0.037	-0.004
Люди не любят успешных	0.024	0.110	0.535	0.101	-0.093	-0.058	0.243

Низам общества трудно получить поддержку от верхних слоев	0.024	-0.018	0.516	-0.033	0.052	0.080	-0.032
Наличие хороших связей более важно для успеха, чем усердная работа	0.099	0.036	0.480	0.434	0.214	-0.039	-0.044
Успехи и неудачи человека обусловлены судьбой	0.073	0.064	0.284	0.681	-0.020	-0.023	-0.034
Все во Вселенной предопределено	0.208	0.124	0.103	0.602	0.039	-0.053	-0.055
Несчастья не ходят поодиночке	0.065	-0.006	0.155	0.510	-0.215	-0.005	0.205
В жизни много горя и мало счастья	0.065	-0.061	0.349	0.510	-0.240	0.032	0.135
Сильно отличающиеся мнения могут быть оба правильными	0.043	-0.086	-0.140	0.035	0.649	0.134	-0.068
Даже в плохом человеке можно найти что-либо хорошее	0.033	0.131	-0.013	-0.075	0.599	-0.091	-0.039
В разных ситуациях люди могут вести себя абсолютно по-разному	-0.014	-0.053	0.052	0.092	0.514	0.025	-0.055
Плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей	0.190	-0.061	0.110	-0.166	0.468	0.182	0.227
Люди с течением времени могут очень сильно меняться	-0.050	0.232	0.175	0.325	0.077	0.518	-0.043
Существуют способы изменить свою судьбу	-0.037	0.058	-0.140	-0.134	0.172	0.497	0.251
Человек — творец своей судьбы	0.056	0.227	-0.100	-0.341	0.008	0.477	0.120
Человек может становиться лучше или хуже в зависимости от того, кто становится его другом	0.364	0.015	0.078	-0.039	0.042	0.450	-0.100

Поступая согласно принципам, избегаешь необходимости принимать трудные решения	0.107	0.122	0.098	0.210	0.009	-0.144	0.582
Суровые законы могут сделать людей послушными	0.103	0.022	0.101	0.034	-0.104	0.160	0.539
Быть всегда готовым к войне — лучший способ обеспечить мир	0.009	0.102	0.334	0.169	-0.210	0.143	0.438
Ничто в жизни не происходит случайно	0.193	0.211	-0.124	0.192	0.287	0.165	-0.335
Процент дисперсии, объясняемой фактором	11.26	8.59	7.13	7.03	6.4	6.2	5.3
Собственное значение фактора	6.3	4.5	3.5	3.4	3.0	2.8	2.3

* Полуширным выделены нагрузки суждений, которые были отнесены к определенному фактору.

Представленная в таблице факторная структура объясняет 52% дисперсии данных. Из таблицы видно, что, во-первых, факторный анализ позволил выявить три из пяти классических социальных аксиом — Религиозность, Социальный цинизм, Социальная сложность. Также выявлен фактор, полученный в исследовании для Германии, — Межличностная гармония. Утверждения, составившие в исследовании Бонда и Леунга фактор Награда за усилия, не имели достоверных нагрузок по факторам, а одно из таких утверждений попало в фактор Межличностная гармония.

При дальнейшем анализе использовались средние арифметические только по тем суждениям, которые вошли в соответствующий фактор с достаточно высокой нагрузкой.

Результаты факторного анализа показали, что не все суждения из опросника Бонда и Леунга достаточно хорошо «работают» на полиэтнической российской выборке. Кроме того, факторный анализ позволил, помимо классических блоков социальных аксиом, выделить новый, который мы назвали **Сила**. В данный фактор вошли социальные аксиомы, подчеркивающие важность силы и «сильных» поступков в общественной жизни: «Суровые законы могут сделать людей послушными», «Поступая согласно принципам, избегаешь необходимости принимать трудные решения», «Быть всегда готовым к войне — лучший способ обеспечить мир».

Утверждения, составившие фактор **Контроль судьбы** в исследованиях Бонда и Леунга, в нашем исследовании отнесены к двум факторам, которые были интерпретированы как **Зависимость от судьбы** и **Контроль собственной судьбы**.

Фактор **Зависимость от судьбы** характеризует набор социальных аксиом, указывающих на то, что человек и вся его жизнь подвержены влиянию неконтролируемой силы — судьбы. Примеры социальных аксиом, вошедших в данный фактор: «Успехи и неудачи человека обусловлены судьбой», «Все во Вселенной предопределено».

Фактор **Контроль собственной судьбы** включает социальные аксиомы, указывающие на то, что жизнью человека управляют не некие силы, а каждый сам властен над своей жизнью и судьбой. Примеры утверждений, вошедших в данный блок: «Существуют способы изменить свою судьбу», «Человек — творец своей судьбы».

В таблице 4.2 приведены средние значения по каждому блоку социальных аксиом в ответах представителей каждой этнической группы. Средние значения вычислялись только по ответам на утверждения, которые, согласно нашему факторному анализу, вошли со значительными нагрузками в соответствующий фактор.

Таблица 4.2. Средние значения блоков социальных аксиом

	Русские	Башкиры	Армяне	Дагестанцы	Чеченцы
Социальная сложность	4.2	3.9	3.8	3.8	4.1
Контроль собственной судьбы	4.1	3.8	3.7	3.7	3.9
Межличностная гармония	3.7	3.7	3.9	3.8	4.2
Религиозность	3.4	3.4	3.4	3.4	3.9
Социальный цинизм	2.9	3.2	3.5	3.4	3.7
Сила	2.8	3.0	3.1	2.9	3.5
Зависимость от судьбы	2.5	2.8	3.1	3.2	3.7

Затем с помощью критерия Колмогорова-Смирнова была оценена достоверность различий между блоками социальных аксиом (табл. 4.3).

Таблица 4.3. Достоверные различия между средними значениями блоков социальных аксиом

Этническая группа	Башкиры	Армяне	Дагестанцы	Чеченцы	Фактор
Русские	(2.9) (3.2)*	(2.9) (3.5)***	(2.9) (3.4)***	(2.9) (3.7)***	Социальный цинизм
Башкиры	—	—	—	(3.2) (3.7)**	
Русские	—	(2.5) (3.1)***	(2.5) (3.2)***	(2.5) (3.7)***	Зависимость от судьбы
Башкиры	—	—	—	(2.8) (3.7)***	
Армяне	—	—	—	(3.1) (3.7)***	
Дагестанцы	—	—	—	(3.2) (3.7)***	Межличностно-
Русские	—	—	—	(3.7) (4.2)***	
Башкиры	—	—	—	(3.7) (4.2)***	

Продолжение таблицы 4.3

Армяне	—	—	—	(3.9) (4.2)***	Стная гармония
Дагестанцы	—	—	—	(3.8) (4.2)***	
Русские	(4.2) (3.9)*	(4.2) (3.8)**	(4.2) (3.8)**	—	Социальная сложность
Армяне	—	—	—	(3.8) (4.1)*	
Русские	—	—	—	(2.8) (3.5)***	Сила
Башкиры	—	—	—	(3.0) (3.5)*	
Дагестанцы	—	—	—	(2.9) (3.5)**	
Русские	—	(4.1) (3.7)***	(4.1) (3.7)***	—	Контроль собственной судьбы
Русские	—	—	—	(3.4) (3.9)*	Религиозность

* Достоверность различий $p < 0.05$.

** Достоверность различий $p < 0.01$.

*** Достоверность различий $p < 0.001$.

Анализ достоверности различий в средних значениях по блокам социальных аксиом между этническими группами позволяет сказать, что существуют межэтнические различия в ориентации на те или иные блоки социальных аксиом. Причем межгрупповые различия существуют по всем блокам социальных аксиом.

Социальный цинизм. Наименьший показатель оказался у русских. Выявлены достоверные различия в средних значениях по блоку «Социальный цинизм» между русскими и представителями всех других этнических групп. Также обнаружены различия в показателях социального цинизма между башкирами и чеченцами.

Зависимость от судьбы. Наибольшими фаталистами оказались чеченцы. Их средние значения по блоку «Зависимость от судьбы» достоверно самые высокие по выборке. При этом самые низкие значения по данному фактору у русских.

Контроль собственной судьбы. Самые высокие значения по данному блоку у русских респондентов. При этом данные показатели у русских достоверно отличаются от аналогичных показателей армян и дагестанцев. Таким образом, в рамках данной выборки русские выглядят самой «не фаталистичной» культурой.

Межличностная гармония. Самые высокие значения (и достоверно отличающиеся от значений ответов других четырех этнических групп) по данному блоку социальных аксиом у чеченцев. Фактор «межличностная гармония» был обнаружен Г. Бирбрауером, соавтором и коллегой Бонда и Леунга на немецкой выборке, и не был выявлен в дальнейших исследованиях. Как видно, на российской выборке этот фактор выявлен, что означает стремление к гармонии в межличностных отношениях.

Социальная сложность. Самые высокие значения по выборке по данному блоку социальных аксиом выявлены у чеченцев. Их показатели по данному блоку социальных аксиом статистически значимо превышают аналогичные показатели представителей всех других этнических групп, принявших участие в исследовании.

Сила. Как уже отмечалось, данный фактор абсолютно новый и выявлен только на российской выборке. Самые высокие значения по данному фактору (и достоверно отличающиеся от значений ответов других четырех этнических групп) у чеченцев.

Анализ целостной картины выявленных различий показывает, что социальные аксиомы народов Кавказа сходны между собой и отличаются от социальных аксиом русских. Таким образом, мы можем видеть, что, несмотря на похожую структуру социальных аксиом, существуют межкультурные различия в степени выраженности тех или иных аксиом.

Исследование с помощью метода социальных аксиом расширило наши знания относительно когнитивных (ментальных) схем, на которых основаны культурные верования людей.

Глава 5

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОБЩЕСТВА И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ

Термин «социальный капитал» появился в начале XX в. Американский политолог Ф. Фукуяма пишет, что данное понятие впервые употребила Л. Ханифан в 1916 г. для описания общинных школ в сельской местности, а в 1980-е гг. в широкий оборот данный термин ввели социолог Д. Колмэн и политолог Р. Патнэм (Культура имеет значение, 2002).

Патнэм в книге «Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии» определяет социальный капитал как «уходящие в глубь истории традиции социального взаимодействия, предполагающие нормы взаимности и доверия между людьми, широкое распространение различного рода добровольных ассоциаций и вовлечение граждан в политику ради решения стоящих перед обществом проблем» (Патнэм, 1996. С. 224). В настоящее время существуют другие определения данного феномена (приводятся по: Демкив, 2004; Радаев, 2005):

- «клей», позволяющий мобилизовать дополнительные ресурсы человеческих отношений на основе доверия людей друг другу (М. Пелдэм);
- ресурсы, которые агенты получают из специфических социальных структур и используют, исходя из своих интересов (У. Бейкер);
- совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, связанных с наличием крепких сетей связей, более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания (П. Бурдье);
- дружеские контакты между коллегами по службе и более широкие контакты, благодаря которым можно использовать свой финансовый и человеческий капитал (Р. Барт);
- способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или более широкой социальной структуре (А. Портес);
- совокупность отношений, которые связаны с ожиданием, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций (В.В. Радаев).

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

Основу социального капитала составляют принадлежность к группе и внутригрупповое доверие. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен и облегчает производственную деятельность: он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Так, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить намного больше, чем группа, не обладающая данными качествами (Колмэн, 2001). При этом чем сильнее развита социальная сеть личных отношений, тем выше шансы воспроизводства экономического капитала. Следовательно, социальный капитал способен оказывать влияние на другие формы капитала.

Социальный капитал, наряду с другими формами капитала, способствует росту благосостояния и конкурентоспособности нации. Помимо этого, согласно данным Патнэма, полученным в США, существует высокозначимая положительная связь социального капитала с хорошим здоровьем, благополучием, ощущением счастья и отрицательная — со стремлением к уклонению от налогов (Putnam, 2001). Высокий социальный капитал общества не только способствует процветанию и повышению благосостояния нации, но и делает ее представителей более гармоничными, благополучными и социально-ответственными.

Феномен социального капитала активно разрабатывался в социологии, экономике и менеджменте. В психологии как целостное явление он не изучался, хотя психологи достаточно активно исследовали доверие, сети, организационную идентичность, ценности, толерантность к представителям иных групп, т.е. феномены, которые

социологи и экономисты включают в структуру социального капитала. Рассмотрим основные подходы к изучению социального капитала, существующие в социологии, экономике, а также наработки по данной проблематике в психологии. При этом уделим особое внимание сетевому подходу как направлению изучения социального капитала, который интегрирует работы социологов, экономистов, политологов и психологов.

5.1. Основные подходы к проблеме социального капитала в социологии

Как свидетельствует А. Портес (Portes, 1998), первый системный социологический анализ социального капитала был проведен Пьером Бурдьё. Исследователи выделяют пять основных подходов к рассмотрению феномена социального капитала: сетевой подход, ресурсная теория, коммунитарный, институциональный и синергетический (приводится по: Коньков, 2006).

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

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

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

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

к преобладанию групповой замкнутости, снижает общественное доверие на межгрупповом уровне.

В отечественной социологии проблема социального капитала рассматривается преимущественно с позиций сетевого подхода (см., например: Градосельская, 2004; Радаев, 2005). С точки зрения Радаева, социальный капитал связан с установлением и поддержанием связей с другими хозяйствующими агентами. Социальный капитал — это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданием, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций. Такая одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием «доверие». Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше вера в реципрокность, взаимность и, следовательно, тем выше уровень социального капитала. В отличие от культурного и человеческого капитала, социальный капитал не является атрибутом отдельного человека. Его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей складывается институциональная основа социального капитала — принадлежность к определенному *социальному кругу, членство в группе*. При этом последнее может подкрепляться формальными статусами, например члена ассоциации или клуба. Материальной формой воплощения социального капитала могут быть списки адресов и телефонов «нужных людей». Но степень формализации социального капитала относительно низка: передача адресной или телефонной книжки может помочь новичку или аутсайдеру понять состав и конфигурацию какой-то социальной сети, но вряд ли поможет войти в эту сеть (Радаев, 2005). Передача социального капитала невозможна также через транслирование знания, рассказы о сетях. Здесь необходимы знакомства и рекомендации инсайдеров, принадлежащих к данному кругу. В этом смысле социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают. Причем речь идет не об отдельном носителе знакомств, а о некоем сообществе, переплетенном устойчивыми связями. И измеряться социальный капитал может только через степень включенности в те или иные сети, а также через характеристики самих этих сетей: их размер и плотность, силу и интенсивность сетевых связей (Радаев, 2005).

В социологии существуют взгляды на структуру социального капитала, отчасти опирающиеся на системный подход. В качестве примера можно привести точку зрения И. Мачеринскене, Р. Мннкуте-Генриксон и Ж.С. Иманавичене. Эти авторы отмечают, что некоторые исследователи рассматривают четыре элемента социального капитала: социальные сети, общие нормы, ценности и доверие, а другие выделяют три элемента: социальные сети, общие нормы и убеждения, а также два обязательных для формирования социального капитала фактора: доверие и правила (на мезо- и макроуровнях). Мачеринскене, Мннкуте-Генриксон и Иманавичене обосновывают трехкомпонентную структуру социального капитала (Мачеринскене, Мннкуте-Генриксон, Иманавичене, 2006). В нее включены *общие нормы, убеждения*, опыт, которые поддерживают социальные сети и поощряют сотрудничество. Выделять нормы и убеждения как самостоятельные компоненты, по мнению авторов, нецелесообразно, поскольку не обоснованные общими убеждениями нормы не будут признаны всеми членами социальной сети. *Доверие* является третьим компонентом, без которого невозможен социальный капитал. Таким образом, структура социального капитала может быть проиллюстрирована моделью, изображенной на рис. 5.1. В вершинах треугольника, объединяющего компоненты, следует изобразить три уровня анализа, так как формирование и влияние социального капитала на каждом из них различаются.

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

5.2. Социальный капитал как объект исследований в экономической науке

Понятие «капитал» в экономике имеет много значений. В ранней классической традиции понятие капитала охватывало и объединяло два аспекта: собственность (контроль над средствами производства) и притязание на получение будущего дохода. Неоклассическая теория связывает понятие капитала с притязаниями на доход,

подразумевая под капиталовложениями любые затраты, влекущие за собой отказ от текущего потребления и обеспечивающие получение определенного дохода в будущем.

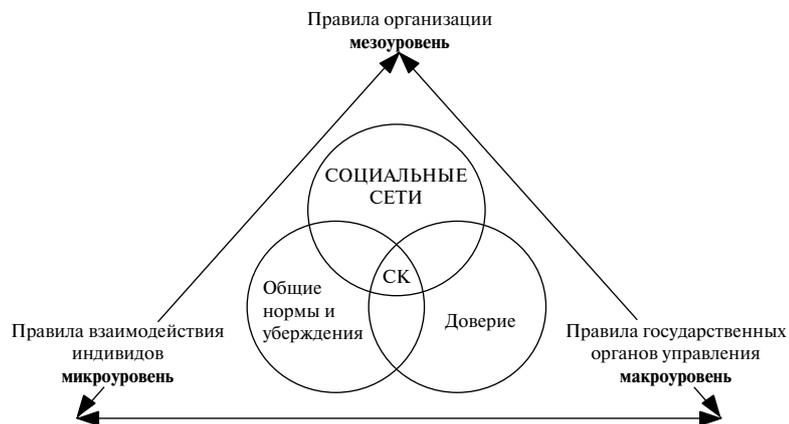


Рис. 5.1. Структура социального капитала (Мачеринскене, Минкуте-Генриксон, Иманавичене, 2006)

Понятие социального капитала в экономике стало логическим продолжением развития концепции человеческого капитала. Рассматривая понятие социального капитала в русле работ экономистов, можно отметить, что, прежде всего, он трактуется как *товар*. Так, К. Чарльз и П. Клайн определяют социальный капитал как товар, который индивиды используют в нерыночных социальных взаимодействиях, чтобы извлечь ценные ресурсы (совет, товарищеское отношение, финансовую поддержку, помощь в воспитании детей или в трудоустройстве). При этом социальный капитал двух индивидов увеличивается в результате инвестиций, сделанных каждым из участников пары (приводится по: Полищук, 2005). Экономисты полагают, что доверие как компонент социального капитала способствует минимизации транзакционных издержек. Доверие стимулирует частые и насыщенные информационные обмены, предотвращает ненужные расходы на защиту прав собственности и способствует согласованию различных интересов участников эко-

номического взаимодействия. Поэтому репутация становится ценным активом, поддерживающим и оправдывающим отношения доверия. Необоснованное доверие ведет к росту издержек, поскольку требует инвестиций в виде времени, денежных и материальных средств. Следовательно, сокращение транзакционных издержек можно рассматривать как результат инвестиций в доверие, а значит, в социальный капитал.

Классические работы по проблеме доверия как «ядра» социального капитала принадлежат Ф. Фукуяме. Социальный капитал он рассматривал как определенный потенциал общества или его части, возникающий при наличии доверия между его членами. Доверие является главным элементом социального капитала. Фукуяма понимает доверие как возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно, будут внимательны к потребностям окружающих, а также будут в согласии с некоторыми общими нормами. Часть норм относится к сфере фундаментальных ценностей (например, к пониманию Бога или справедливости), но в их число входят и светские вещи, например профессиональные стандарты и корпоративные кодексы поведения. Фукуяма подчеркивает значительное влияние, которое культура, социальный капитал, доверие оказывают на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует значительному снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике. В своей книге «Доверие» ученый доказывает, что особенности промышленной структуры страны — масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм — обусловлены ее культурой (Фукуяма, 2006).

Особым объектом приложения экономической теории социального капитала является рынок труда, поскольку поведение его участников нельзя объяснить без учета воздействия социального капитала на принимаемые решения. В докладе Всемирного банка о мировом развитии за 2003 г., посвященном проблемам преобразования институтов, изучению их влияния на экономический рост и качество жизни, приведена иллюстрация взаимосвязи социального капитала и институтов (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Общественные нормы, правила и организация для координации поведения человека (приводится по: Гурова, 2007. С. 528)

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

Социальный капитал — это сложное и многогранное понятие. В узком смысле оно означает горизонтальные взаимосвязи между людьми, включая социальные сети и сопряженные с ними нормы поведения, которые оказывают влияние на производительность сообщества и его благополучие. Социальные сети представляют собой группы индивидов, которые совместно используют особые коллективные неформальные ценности и нормы, способствующие росту производительности сообщества и сокращению его затрат в связи с более эффективной координацией и кооперацией. В более широком понимании социальный капитал включает не только горизонтальные, но и вертикальные взаимосвязи, т.е. нормы поведения не только внутри сообщества, но и за его пределами, которые связывают различные социальные деления (религиозные, этнические, социально-экономические и др.).

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

В экономической литературе описываются также такие формы социального капитала, как «социальные узы», «социальные мосты», «социальные связи». Социальные узы характеризуют систему связей внутри узкой группы близких людей, например членов семьи или этнической группы, с ограниченным радиусом межличностного доверия «среди своих», имеющего семейственный характер. Социальные мосты — это капитал, который возникает в отношениях между посторонними друг другу людьми; он характеризуется межличностным доверием среди «чужих». Социальный капитал в форме социальных связей характеризует отношения между различными социальными стратами, имеющими доступ к власти, экономическим ресурсам и социальному статусу (Гурова, 2007. С. 527—528).

Резюмируя, можно сказать, что в работах экономистов социальный капитал чаще всего рассматривается как товар или способ, позволяющий максимизировать полезность и снизить транзакционные издержки. При таком подходе акцент сделан на инвестиционных стратегиях

индивидуума в условиях альтернативных возможностей использования времени. В структуру социального капитала экономисты чаще всего включают такие компоненты, как доверие (системообразующий фактор социального капитала) и социальная сплоченность общества.

5.3. Сетевой подход к изучению социального капитала¹

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

1. Само явление «социальная сплоченность» динамичное и многомерное, что обуславливает постоянное расширение спектра индикаторов социальной сплоченности и появление новых определений данного понятия, которые практически невозможно привести к «единому знаменателю».

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

3. С предыдущим аспектом тесно связана проблема поиска детерминант социальной сплоченности: на каком уровне — индивидуальном или групповом — «зарождается» социальная сплоченность и каков характер влияния индивидуального уровня на групповой и наоборот? Хотя разные исследователи выдвигают различные показатели сплоченности на индивидуальном уровне, по сути, они предполагают диагностику привлекательности группы. Акцент при этом может быть на продолжительности членства в группе; идентификации с группой; интенсивности и качестве межличностных связей и влияний; участии в групповой деятельности, готовности к сотрудничеству и др. И здесь мы сталкиваемся с принципиальной проблемой: указанные аспекты следует рассматривать в качестве индикаторов социальной сплоченности или в качестве ее источников. В связи с этим Н. Фридкин пишет, что показателем социальной сплоченности на индивидуальном уровне следует считать наличие у индивида позитивных установок на членство в группе и соответствующее поведение, а все остальные перечисленные выше категории относятся к социальной сплоченности как причина к следствию (Friedkin, 2004).

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

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

¹ Данный параграф написан совместно с М.А. Козловой и Т.А. Нестиком.

членов определенных групп, не будучи включенными в непосредственные отношения с их представителями (Hogg, 1992).

Многие исследователи считают позитивные межличностные связи основой социальной сплоченности. Так, Н. Гросс и У. Мартин определили сплоченность как «устойчивость группы перед разрушительными воздействиями» и предположили, что она связана с силой отношений с членами группы (Gross & Martin, 1952. С. 553—554).

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

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

Наибольшее развитие в современной социологии получил структурный подход. В соответствии с ним, отправной точкой исследования может считаться категоризация связей между узлами сети, что позволяет оценить значимость происходящего в социальной сети для достижения определенных целей, например для повышения эффективности работы сотрудников. Такие связи могут быть прямыми или косвенными, сильными или слабыми, односторонними или двусторонними. Определение характеристик связей в сети позволяет перейти к оценке сети в целом, для чего используются следующие параметры: размер сети, сетевая плотность, централизация, сила связи, ранг сети.

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

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

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

3. Неоднозначность роли разного рода сетей в формировании социального капитала индивида и группы. Далеко не все сети способствуют развитию входящих в них индивидов и, что особенно важно, самой сети. Однако только такое сетевое взаимодействие, которое способствует развитию (т.е. укреплению доверия, формированию идентичностей, обеспечению доступа к прежде недоступным ресурсам и т.п.), можно рассматривать как значимое для формирования и развития социального капитала.

Определение социальной сплоченности в сетевых категориях используется для определения субгрупп внутри группы и описания индивидуальных различий в степени интегрированности в социальные

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

Существует взаимосвязь между положением индивидов в сети позитивных межличностных отношений и их удовлетворенностью групповыми процессами. Высокая теснота позитивных межличностных привязанностей показывает, что индивиды включены в вознаграждающие отношения с большим числом членов группы. В сетях с низкой плотностью индивид связан с небольшой частью группы, однако все эти связи могут быть вознаграждающими, и отсутствие большого числа связей не является показателем негативных отношений. В то же время наказывающие отношения между членами группы, особенно между членами, контролирующими недостаточный ресурс, приводят к негативным отношениям на уровне индивид — индивид и индивид — группа. Эта точка зрения предполагает, что изменения в системе поощрений/наказаний, получаемых индивидом от значимых для него членов группы, способны изменять привлекательность группы для индивида от негативной до позитивной и наоборот. Остается, однако, неясным, каким образом происходят эти изменения, определяется привязанность индивида к группе теснотой сети (долей людей,

с которыми человек имеет позитивные связи) или узлом позитивных связей, в которые включен каждый индивид. Структура индивидуального узла связей может оказывать более значительное влияние на привлекательность группы для индивида, чем общность связей в группе. Например, связь с индивидами, осуществляющими контроль за ограниченным ресурсом, может быть более значима для формирования привлекательности группы, нежели связи с рядовыми членами группы. Также непонятно, влияет ли привлекательность группы для ее членов на характер разрешения конфликтов внутри группы и достижение консенсуса. В некоторых работах указывается, что привязанность к группе влияет на чувствительность к межличностным отношениям, однако в других работах показана зависимость чувствительности от места индивида в групповой сети. Следовательно, связь между привлекательностью группы для индивида и чувствительностью к межличностным отношениям может быть результатом влияния на обе характеристики положения индивида в социальной сети.

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

Применение сетевого подхода к анализу социальной сплоченности позволяет приблизиться к решению ключевой проблемы — найти точки соприкосновения, переходы между индивидуальным и групповым уровнями ее существования и, соответственно, исследования. Базируясь на изучении структурных и коммуникативных аспектов развития социальных групп, сетевой подход дает возможность объяснить индивидуальные установки и поведение, связанные с членством в группе. Это становится возможным при анализе социальных процессов в сетях, влияющих на индивидуальные установки и поведение, поскольку именно структура во многом определяет характер социальных процессов. Кроме того, сетевой подход облегчает переход с микроуровня социального анализа на уровень макрогрупп. На макроуровне анализа социальной сплоченности больший вес, по сравнению с привлекательностью группы, приобретают другие параметры — сила социальных связей, разделяемые ценности и системы мировоззрения, чувство общей идентичности и принадлежности к одной общности, доверие.

5.4. Психологическая структура социального капитала

В социологии и экономике социальный капитал исследуется и анализируется преимущественно на социетальном (макро-) уровне, т.е. как социальный капитал государства, сообщества. В социальной психологии, помимо социетального уровня, изучение наиболее интенсивно ведется на уровне организаций и организационных групп: в компаниях, подразделениях, проектных командах, внутри- и межорганизационных социальных сетях. Это промежуточный (или мезо-) уровень анализа социального капитала.

Мы изучали социальный капитал на макроуровне, конкретно — на уровне государств (Россия, Китай) и отдельных этнических групп (китайцы, русские, башкиры, чеченцы, армяне, дагестанцы). Проанализировав существующие в социологии, экономике и социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы выявили наиболее «психологичные» компоненты социального капитала, которые не вызывают разногласий у большинства авторов:

- доверие;
- социальная сплоченность;
- взаимная толерантность.

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

Рассмотрим перечисленные составляющие психологической структуры социального капитала более подробно.

5.4.1. Доверие как ведущий показатель социального капитала

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

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

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

Известный российский специалист в области **психологии** доверия Т.П. Скрипкина разграничивает понятия **веры** и **доверия**. Она отмечает, что в основе веры лежит акт принятия чего-либо без достаточного основания (Скрипкина, 2001). Если обратиться к словарю русского языка, то доверие там обозначается как «убежденность в чьей-либо искренности, честности, добросовестности и основанное на них отношение к кому-либо, чему-либо» (Словарь русского языка. Т. 1, 1985. С. 412). **Уверенность** обозначена как «убежденность в чем-либо, твердая вера в кого-либо, во что-либо или спокойное осознание своей силы, своих возможностей решительность в действиях» (Словарь русского языка. Т. 2, 1985. С. 449). Таким образом, уверенность имеет место в условиях полноты информации, а вера — это убеж-

денность в чем-либо без опоры на прошлый опыт и достаточные, с точки зрения формальной логики, основания.

А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко отмечают, что большинство понятий, близких к доверию («расчет», «вера», «уверенность»), можно расположить в пространстве двух измерений: возможность/невозможность контроля и степень определенности (Журавлев, Купрейченко, 2003. С. 216—217). Это позволяет наглядно представить место доверия в системе наиболее близких к нему понятий (рис. 5.3). Однако, как замечают сами авторы, данная модель не включает все факторы, влияющие на формирование доверия, и не раскрывает структуру доверия.



Рис. 5.3. Доверие в системе других понятий (Журавлев, Купрейченко, 2003)

Проведенные в середине 1990-х гг. исследования представлений о доверии среди предпринимателей 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») (Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений, 1998. С. 260—261).

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

Социологический взгляд на природу доверия близок к психологическому. В большинстве случаев в социологии доверие определяют как элемент (или форму) веры (Экономика и социология доверия, 2004). Начиная с Зиммеля и заканчивая Гидденсом, социологи отмечали, что доверие — это уверенность в действиях других людей, основанная на чувстве, а не на рациональном понимании. Доверие связано с условиями неопределенности, которые присущи современному миру. Отношения между незнакомыми людьми имеют высокую степень неопределенности и связаны с риском.

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

Проблема доверия в концептуальном плане заключается в том, что этот сложный социальный феномен часто рассматривают упрощенно, без учета исторического и культурного контекста, как раз и навсегда данный. С таким «статическим» подходом связана и проблема определения доверия: некоторые ученые (например, Фукуяма и Гидденс) трактуют доверие как элемент веры («до-верие»), т.е.

как иррациональное отношение или социальную привычку; другие (Луман, Колман, Штомпка), наоборот, подчеркивают, что доверие — это рациональное отношение к будущему. Однако, несмотря на кажущееся противоречие указанных точек зрения, они могут быть интегрированы, если учитывать различную природу доверия в традиционных и современных обществах. Например, в средневековом обществе доверие выступает формой (бытием) веры, основанной на божественном предопределении судьбы. Доверие в данном случае носит личный характер, и, соответственно, его «радиус доверия» охватывает лишь тех людей, которых человек знает лично, в то время как все остальные заслуживают недоверия и к ним относятся с подозрительностью (особенно это касается иноверцев и инородцев). Доверие в современных обществах имеет другую природу: это уже не «слепое доверие», не просто вера, а уверенность, основанная на знании; это форма рационального отношения к действительности и действиям людей в условиях неопределенности. Доверие, таким образом, выступает рациональным механизмом снижения риска в отношениях безличных агентов рыночного общества (Экономика и социология доверия, 2004).

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

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

Доверие способно «накапливаться» как на личностном, так и на социальном уровне. Это накопление успешного опыта социальных взаимодействий может использоваться как некий социальный ресурс, который 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 потеря — быстро. Основное правило здесь заключается в том, что доверие легче трансформируется в недоверие, чем недоверие в доверие (Экономика и социология доверия, 2004). Таким образом, каждый неудачный или безответственный шаг государственной власти ведет к уменьшению доверия и социального капитала в обществе.

Доверие связано с понятием экономической эффективности. В экономическом плане это различные виды транзакционных издержек в отношении обмена. Если индивиды не доверяют друг другу, взаимодействие требует больших издержек — по времени, усилиям, денежным затратам и т.д. Например, в обществе, где можно спокойно доверять другим, меньше времени тратится на поиск необходимого контрагента или информация о контрагентах не требует тщательной перепроверки; меньше ресурсов отвлекается на поддержание силовых ведомств, охранных организаций и т.д.

Доверие среди членов определенного общества влияет на продолжительность и уровень демократии в стране, а также на ее экономическое развитие (Inglehart, 1990). Поэтому предприняты попытки классифицировать страны по уровню доверия и развития экономики. Первую группу составляют США, Япония и Германия как страны с самым высоким уровнем социальной кооперации и доверия. Высочайшее развитие экономики в этих странах Фукуяма объясняет ролью, которую играет доверие в их экономической жизни (Fukuyama, 1999). Во вторую группу входят Китай, Италия и Франция, где доверие поддерживается семейными структурами или структурами, построенными по типу семейных. Уровень доверия здесь значительно ниже, чем в первой группе. Третья группа объединяет посткоммунистические страны, где уровень доверия самый низкий, что, отчасти, объясняет их экономическую отсталость. Тем не менее, некоторые исследователи 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* (Sztompka, 1999. P. 99).

Радиус доверия — категория, определяющая круг лиц (или социальных групп), входящих в единую систему доверительных отношений. Фукуяма отмечает, что, хотя определенным запасом социального капитала обладает любое общество, значительные различия между ними обусловлены именно радиусом доверия (Культура имеет значение, 2002). Коллективные нормы — честность, взаимность — могут либо практиковаться в отношении небольших групп людей, либо затрагивать более широкий круг людей данного общества. Фукуяма объясняет более интенсивное развитие экономики Японии по сравнению с экономикой Китая более широким радиусом доверия у японцев: в то время как среди китайцев наблюдался недостаток доверия за пределами семейного круга, японцев с детства воспитывали в духе сотрудничества с «чужаками».

Для общества с низким уровнем доверия характерен фамилизм — акцент на семейных связях, которые представители такого общества считают единственной опорой индивида, основой всех социальных взаимодействий. В таких обществах люди доверяют только родственникам и не доверяют людям вне семьи. Потому эти общества испытывают трудности в институционализации компаний, когда компании разрастаются, и члены одной семьи уже не в состоянии регулировать их деятельность. Страх перед чужаком мешает переходу от семейного бизнеса к профессиональному менеджменту, как это происходит в странах с высоким уровнем доверия, что ограничивает пределы роста компании и приводит к снижению ее эффективности. Классическим примером воплощения фамилизма выступает китайская культура; преимущественный акцент на семейных связях делается также в культурах Италии и Франции. В этих обществах недоверие к посторонним имеет разные истоки, однако общей чертой социумов с низким уровнем доверия является сильная централизованная политическая власть, сознательно стремящаяся подорвать всевозможные добровольные объединения, промежуточные между семьей и государством, которые могли бы вступить в соперничество с ней за расположение индивида (Фукуяма, 1999). В наиболее выраженной форме деструктивное влияние тоталитарного государ-

ства на отношения доверия проявилось в странах бывшего СССР и Восточной Европы, где государство целенаправленно и планомерно разрушало гражданское общество, видя в нем возможного соперника в борьбе за власть. В результате сформировались общества, которые Фукуяма обозначает как атомизированные, страдающие полным отсутствием социального капитала.

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

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

из Англии, не подчинившимися авторитету англиканской церкви (Fukuяama, 1999).

При изучении социального капитала общества, помимо уровня доверия, необходимо также учитывать круг социальных групп, которым индивид доверяет, т.е. радиус доверия.

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

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

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

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

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

Подобный подход реализовали А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко в методике оценки доверия личности другим людям (Журавлев, Купрейченко, 2003. С. 218). Авторы выделили три компонента доверия и разработали шкалы для их измерения (каждая содержит по пять утверждений).

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 ли другой человек оказать помощь, поддержать в трудной ситуации.

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

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

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

Наиболее известные и популярные социологические шкалы для оценки доверия входят в «Всемирный обзор ценностей» (World Values Survey, сокращенно — WVS). Данный опросник включает девять крупных блоков вопросов по различным темам. Во втором блоке «Восприятие окружающей действительности» содержится вопрос, позволяющий оценить **межличностное доверие**: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или что нужно быть осторожным с людьми?» Далее даны два варианта ответа: «Большинству людей можно доверять» и «Нужно быть осторожным с другими людьми». В шестом блоке «Политика и общество» содержится набор вопросов, позволяющих оценить **институциональное доверие**, т.е. уровень доверия людей к различным институтам — правительству, парламенту, прессе, церкви, полиции, армии, образовательные учреждения, общественные организации и др. Респондент должен оценить по пятибалльной шкале, насколько он доверяет данным социальным институтам.

Поскольку в нашем исследовании проводилось изучение социального капитала на уровне общества, мы использовали вопросы

из «Всемирного обзора ценностей», с помощью которых оценивали *межличностное доверие* — доверие личности другим людям и *институциональное доверие* — доверие личности различным социальным институтам.

Доверие в России. Представление о доверии в России и о его динамике дают исследования, выполненные с применением «Всемирного обзора ценностей». Так, под руководством Инглхарта начиная с 1989 г. проводятся регулярные срезы, позволяющие оценить состояние обществ, принимающих участие в его исследовании¹. В России такие опросы проводятся с 1990 г.

Мы провели сравнительный анализ межличностного и институционального доверия в России и ряде других стран. Для анализа были выбраны результаты опросов в 1989—1990 гг. и 1999—2000 гг. На рисунке 5.4 представлены данные, характеризующие уровень межличностного доверия в Японии, Китае, России, Швеции и США в эти годы.

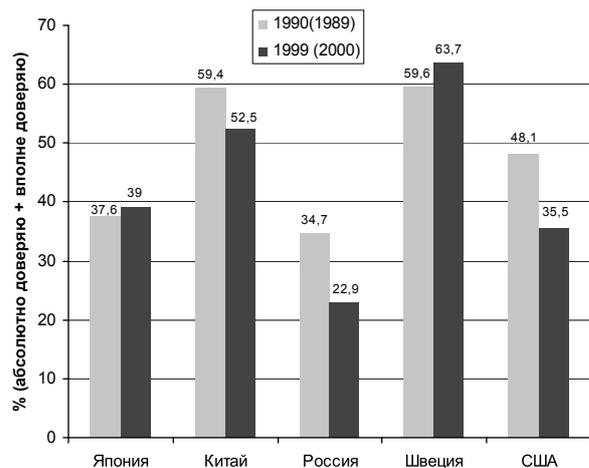


Рис. 5.4. Уровень межличностного доверия в различных странах

¹ Методика «Всемирного обзора ценностей» (World Values Survey) и данные опросов по странам, принимающим участие в исследовании, представлены на Интернет-сайте <http://margaux.grandvinum.se/SebTest/wvs>

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

Довольно высокий уровень доверия в странах со стабильной демократией, таких как Швеция, США (рис. 5.4). Однако в США за последние десять лет уровень доверия несколько снизился. По всей видимости, индивидуализм, который, как указывалось выше, в период бурного экономического развития способствует процветанию и формированию доверия, на последующих этапах развития общества начинает препятствовать формированию доверительных отношений. При достижении обществом высокого уровня экономического развития нарушается связь «индивидуализм — высокое доверие». Отметим, что данный феномен наблюдается не только в США, но и в других экономически развитых индивидуалистических странах.

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

Рассмотрим некоторые аспекты *институционального доверия*. На рисунке 5.5 представлены данные, характеризующие уровень доверия церкви. Доверие этому институту в России в 1990 г. было относительно высоким (около 60%), несмотря на советское прошлое и мощную атеистическую пропаганду. С 1990 по 1999 г. этот показатель снизился на 3%, но такие изменения можно считать незначительными.

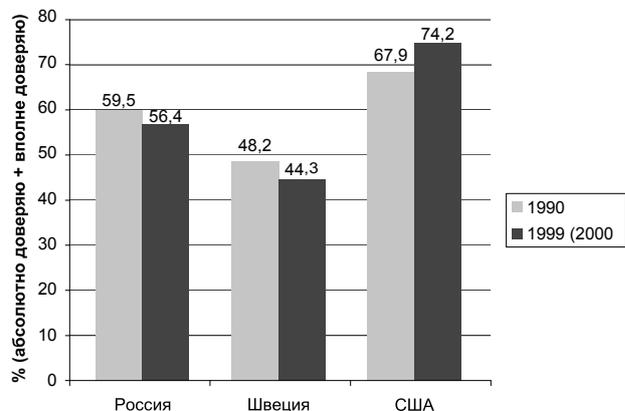


Рис. 5.5. Уровень доверия церкви в различных странах

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

На рисунке 5.6 представлены сравнительные данные, характеризующие уровень доверия прессе.

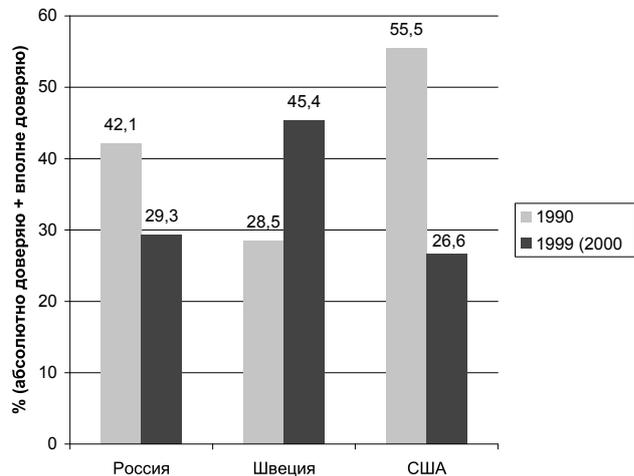


Рис. 5.6. Уровень доверия прессе в различных странах

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

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

В Швеции уровень доверия прессе значительно вырос за период 1990—1999 гг. (с 28,5 до 45,4%). Шведы полагают, что самую правдивую информацию (по сравнению с радио, телевидением, электронными СМИ) можно получить именно из прессы¹. В настоящее время 84% шведов ежедневно читают газеты², что также свидетельствует о доверии печатным СМИ.

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

¹ По данным Интернет-портала печатных СМИ: http://www.witrina.ru/witrina/ratings/?file_body=20031120sveden.htm

² По данным статьи В. В. Тулупова «Региональные СМИ как фактор демократизации российского общества», представленной на сайте «Библиотека Центра экстремальной журналистики» (http://library.cjes.ru/online/?a=con&b_id=475)

В 2004 г. исследовательская компания «Ромир Мониторинг» провела мониторинг на территории стран СНГ. В состав применявшейся анкеты входили вопросы из WVS, позволяющие оценить уровень доверия. Согласно результатам исследования, наибольшим доверием населения в России пользовался президент¹. (Вновь забегая вперед, отметим, что, по результатам нашего исследования, полученного с помощью той же методики, в 2005 г. россияне больше всего доверяли образовательным учреждениям, затем церкви, а президент по уровню доверия граждан занял третье место.)

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

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

5.4.2. Социальная сплоченность²

Исследователи многократно пытались выделить основания для измерения социальной сплоченности. В проектах канадских исследователей (Canadian Policy Research Network и the Policy Research Initiative of the Canadian Government) выделены следующие критерии (Jenson, 1998):

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

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

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

Другие авторы выделили иные категории, формирующие концепт социальной сплоченности:

- связи, обеспечиваемые ценностями, идентичностью, культурой;
- различия и социальные барьеры (неравенство и несправедливость, культурные различия, географическая изолированность);
- «социальный клей», способствующий созданию ассоциаций и сетей, инфраструктуры, ценностей и идентичности (O'Connor, 1998. С. 2).

Кроме того, направления измерения социальной сплоченности имеются в описательных эмпирических работах, где социальная сплоченность рассматривается:

- как отсутствие социального отвержения (исключения);
- как взаимосвязи и взаимодействия, базирующиеся на социальном капитале;
- как разделяемые ценности и общность мировоззрения, базирующиеся на групповой идентичности (Woolley, 1998. С. 2—5).

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

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

¹ <http://romir.ru>

² Данный параграф написан совместно с М.А. Козловой.

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

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

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

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

5.4.3. Гражданская идентичность как компонент социального капитала

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

Единая гражданская идентичность имеет большое значение для экономического развития общества. По свидетельству специали-

стов, «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 выполняет интегрирующую функцию в процессе экономического развития.

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

Определенность групповой (гражданской, этнической) идентичности чрезвычайно важна для человека как социального существа. Д. Тейлор считает, что Я-концепция личности является важнейшим конструктом для объяснения успешности или неуспешности различных групп в обществе. При этом коллективная (гражданская, этническая) идентичность — центральный компонент Я-концепции личности. Последствия «размывания» групповой идентичности катастрофичны и для группы как для целостного субъекта, и для индивида как личности. Разрушение гражданской идентичности ведет к коллективной демотивации, которая характеризуется пассивностью, отчуждением от общественной жизни, отсутствием долговременной перспективы (Taylor, 2002).

Помимо определенности, важной характеристикой гражданской идентичности является ее **валентность** (степень позитивности-негативности). Во многих социально-психологических исследованиях показано, что позитивная групповая идентичность сопряжена с позитивным отношением к представителям инокультурных и иноэтнических групп (см.: Этническая толерантность..., 2002). Таким образом, позитивность гражданской идентичности улучшает социальное взаимодействие. Она способствует самоуважению личности, национальной гордости, а значит, и желанию работать над развитием своей страны, что без сомнения является социальным капиталом. Однако, пожалуй, самый важный момент тот, что позитивная гражданская идентичность объединяет и сплавливает. Можно полагать, что

это первостепенное условие процветания любого поликультурного общества, в том числе России.

Ясная и позитивная гражданская идентичность придает осмысленность жизни, позволяет сформировать долговременные цели, т.е. выполняет мотивационную функцию на пути к экономическому и духовному развитию.

5.4.4. Толерантность как компонент социального капитала

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

Существует несколько точек зрения на понятие толерантности. В.Н. Павленко, рассмотрев и проанализировав их, приходит к выводу, что «типология основных точек зрения на понятие “толерантность” может быть построена с учетом двух основных критериев: отношения к чему-то непохожему, несовпадающему, несогласующемуся и способа разрешения данного противоречия. Что касается отношения к непохожему, то возможно три варианта отношения: отрицательное, нейтральное и положительное. Что касается способа разрешения данного противоречия, то они лежат в диапазоне от интолерантного (выражающегося в неприятии каких-либо отличий, в разных формах дискриминирующего поведения, в избегании взаимодействия с такими людьми и т.п.) до максимально толерантного поведения (состоящего в принятии другого человека таким, какой он есть)» (Павленко, Таглин, 2004). Таким образом, стреем понимая «толерантность» в социально-психологическом смысле является принятие всего иного и непохожего, а также отсутствие негативного отношения к нему.

Этническая толерантность проявляется в отношении к представителям других этнических и культурных групп. «Она представляет своего рода психологическую установку (или систему установок), которая позволяет ценить другое этническое “они” равнозначно собственному “мы”» (Малхозова, 1999). Это терпимость к иной культуре, системе ценностей, принятие иных логик существования и иных

способов мировосприятия. Можно сказать, что толерантность во взаимодействии между этносами отражает уровень культуры межнационального общения, является средством достижения межнационального согласия, урегулирования межнациональных конфликтов и снижения межэтнической напряженности (Малхозова, 1999).

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

По мнению Н. Лебедевой, для этнической толерантности характерно существование позитивного образа представителей иной культуры при наличии позитивного образа своей культуры. Это значит, что этническая толерантность не следствие ассимиляции как отказа от собственной культуры, а характеристика межэтнической интеграции, которой свойственно «принятие» или позитивное отношение как к своей этнической культуре, так и к этническим культурам групп, с которыми данная группа вступает в контакт. Такое понимание адекватности группового восприятия базируется на постулате ценностного равенства этнических культур и отсутствия в этом плане преимущества одной культуры перед другой.

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

5.5. Исследование социального капитала россиян

В наших предыдущих исследованиях оценивались следующие компоненты социального капитала: уровень межличностного доверия, уровень институционального доверия, «сила» и позитивность гражданской идентичности (Лебедева, Татарко, 2007).

Согласно опросам, проведенным с помощью методики World Values Survey (вопрос «Считаете ли вы, что большинству людей можно

доверять?»), в России в 1990 г. 34.7% опрошенных полагали, что большинству людей можно доверять, в 1999 г. так считали уже 22.9%. Согласно результатам нашего опроса, представленным в табл. 5.1, положительно на этот вопрос в 2005 г. ответили только 22% россиян. Таким образом, уровень межличностного доверия россиян с начала 1990-х гг. не только не вырос, но и несколько снизился.

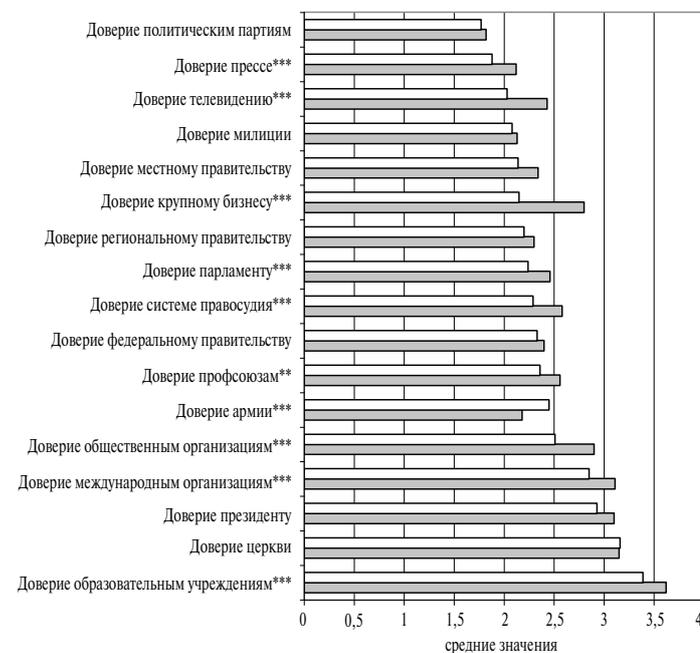
Таблица 5.1. Уровень межличностного доверия россиян

Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять?	Молодежь	Взрослые	Регионы	Центр	Всего по выборке
Не согласен	57.1	47.5	53.6	51.6	53.1
Не знаю, не уверен	23.9	24.8	23.7	25.0	24.3
Согласен	19.0	26.1	22.2	22.2	22.0
Считаете ли Вы, что большинство людей при малейшей возможности будут использовать Вас в своих целях или они будут относиться к Вам по-честному?	Молодежь	Взрослые	Регионы	Центр	Всего по выборке
Будут использовать в своих целях	43.3	42.2	39.5	46.8	42.8
Не знаю, не уверен	34.3	28.9	33.6	30.2	32.0
Будут относиться по-честному	22.4	27.3	26.4	21.8	24.5

Результаты, приведенные в табл. 5.1, позволяют отметить, что в целом *уровень межличностного доверия* у молодежи несколько ниже, чем у взрослых, однако статистически эти различия не значимы. У жителей регионов и центра России уровень межличностного доверия примерно одинаковый. Таким образом, в основном уровень доверия различается у представителей разных поколений и мало зависит от региона проживания.

Рассмотрим уровень *институционального доверия*. На рисунке 5.7 представлены средние значения уровня доверия молодежи и взрослых к различным социальным институтам, все статистически достоверные различия выделены звездочками. Отметим, что при оценке уровня доверия к каждому из социальных институтов респонденты использовали следующие варианты ответов: 1 — совсем не доверяю; 2 — не особенно доверяю; 3 — доверяю в средней степени; 4 — вполне доверяю; 5 — абсолютно доверяю.

Результаты позволяют говорить, что уровень доверия к большинству социальных институтов у молодежи выше, чем у взрослых. Таким образом, можно заключить, что *уровень институционального доверия у молодежи выше, чем у взрослых*. По сравнению со взрослыми молодежь больше доверяет прессе, телевидению, крупному бизнесу, парламенту, системе правосудия, профсоюзам, общественным организациям, образовательным учреждениям. Взрослые, по сравнению с молодежью, больше доверяют только одному социальному институту — армии.



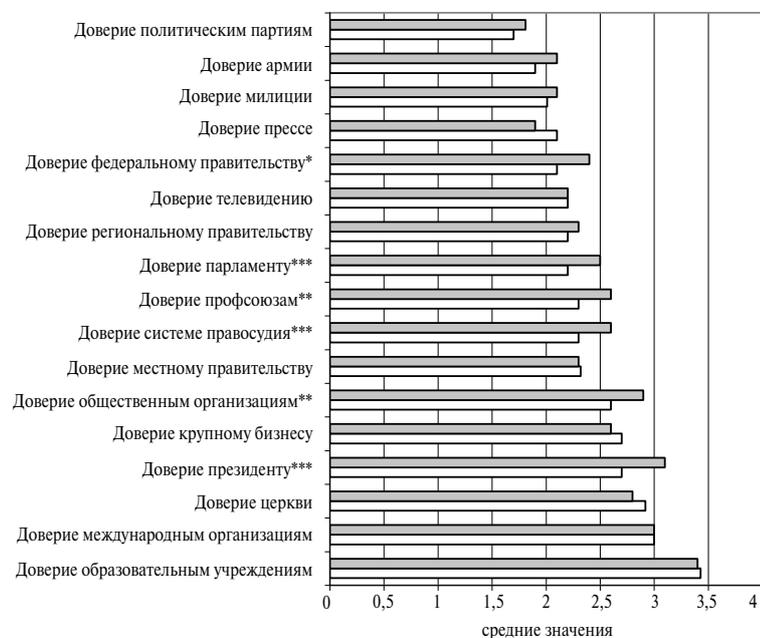
* Достоверность различий $p < 0.05$.

** Достоверность различий $p < 0.01$.

*** Достоверность различий $p < 0.001$.

Рис. 5.7. Характеристика уровня институционального доверия молодежи и взрослых

Данные рис. 5.8 позволяют судить об уровне институционального доверия жителей регионов и центра России. Данные показывают, что жители регионов в большей степени доверяют федеральному правительству, парламенту, профсоюзам, системе правосудия, общественным организациям и президенту. Таким образом, жители регионов склонны больше доверять *государственным* органам управления (федеральное правительство, президент, парламент, система правосудия). Возможно, на них жители регионов возлагают надежды, которые не оправдывают местные органы управления (либо это психологическое следствие централизации власти и управления).



* Достоверность различий $p < 0.05$.

** Достоверность различий $p < 0.01$.

*** Достоверность различий $p < 0.001$.

Рис. 5.8. Характеристика уровня институционального доверия жителей центра и регионов

Для удобства дальнейшего анализа институты объединены в группы социальных институтов, имеющих общие черты. Для этой цели был использован факторный анализ. В результате было выделено четыре фактора, объясняющих 54,2% дисперсии.

1. «Доверие государственным органам управления». Этот фактор включает доверие региональному правительству, федеральному правительству, местному правительству, парламенту, президенту, системе правосудия, политическим партиям, милиции.

2. «Доверие средствам массовой информации». В этот фактор вошли показатели, характеризующие доверие прессе и телевидению.

3. «Доверие неправительственным организациям и крупному бизнесу». В него вошли показатели доверия общественным организациям, международным организациям, крупному бизнесу.

4. «Доверие *открытым* социальным институтам», т.е. социальным институтам, в которые на той или иной стадии жизненного пути включен *каждый* человек. Он содержит показатели, характеризующие доверие церкви, армии, профсоюзам, образовательным учреждениям.

В процессе дальнейшего анализа было проведено сопоставление с помощью t-критерия Стьюдента факторных оценок (или выраженности факторов) в подвыборках молодежи и взрослых, жителей центра и регионов России.

Сопоставление факторных оценок подвыборок *молодежи и взрослых* позволило сделать выводы о *достоверном* различии следующих факторов:

— у взрослых, по сравнению с молодежью, больше выражено значение фактора «Доверие открытым социальным институтам»;

— у молодежи, по сравнению со взрослыми, больше выражены значения факторов «Доверие неправительственным организациям и бизнесу» и «Доверие средствам массовой информации».

Значения фактора «Доверие государственным органам управления» у молодежи и взрослых не отличались и, в целом, были невысокими.

Молодежь больше, чем взрослые, доверяет неправительственным организациям и бизнесу, что позволяет говорить о том, что молодежь больше, чем взрослые, ориентирована на негосударственный сектор и бизнес, это благоприятно для экономического развития. При этом

молодежь больше, чем взрослые, доверяет средствам массовой информации: с одной стороны, это позитивный факт (когда СМИ борются за права человека в случае их узурпации властью или чиновничеством), с другой — делает ее уязвимой для разного рода манипулятивных технологий.

Сопоставление факторных оценок эмпирических данных **жителей регионов и центра** позволяет отметить, что жители регионов имеют статистически достоверно большую выраженность показателей фактора «Доверие открытым социальным институтам». Склонность жителей регионов больше доверять «открытым» социальным институтам свидетельствует о большем стремлении жителей регионов к некоей социальной базе доверительности, которая создает ощущение уверенности и «почвы под ногами» (церковь, профсоюзы, образовательные учреждения).

В теоретической части работы мы выделили два вида доверия — горизонтальное и вертикальное. Если соотнести выделенные нами факторы с данными видами доверия, то факторы «Доверие государственным органам управления» и «Доверие средствам массовой информации» характеризуют *вертикальное* доверие. Факторы «Доверие неправительственным организациям и крупному бизнесу» и «Доверие открытым социальным институтам» характеризуют *горизонтальное* доверие. Если принять такое деление, то у взрослых больше, чем у молодежи, выражено горизонтальное доверие. Большую выраженность горизонтального доверия демонстрируют также жители регионов.

Чтобы понять, насколько россияне в целом доверяют различным социальным институтам, были вычислены средние значения по всей выборке, характеризующие уровень доверия к каждому из социальных институтов (рис. 5.9).

Как показывают данные, все социальные институты по уровню доверия им со стороны россиян можно разделить на три категории.

Первая категория — социальные институты, которым россияне мало доверяют. Это политические партии, пресса, милиция, местное правительство, региональное правительство, телевидение, армия, федеральное правительство, парламент.

Вторая категория — социальные институты, пользующиеся средним уровнем доверия россиян: система правосудия, профсоюзы, крупный бизнес.

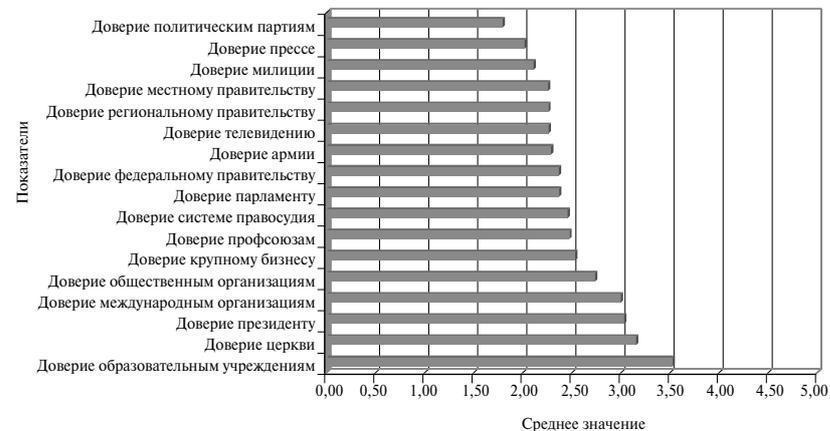


Рис. 5.9. Институциональное доверие россиян

Третья категория — социальные институты, уровень доверия к которым выше среднего. Это общественные и международные организации, президент, церковь, образовательные учреждения.

Если взять полярные по критерию доверия россияне социальные институты, то на полюсе недоверия окажутся *политические партии, пресса и милиция*, а на противоположном полюсе максимального доверия — *образовательные учреждения, церковь и президент*.

Обращает на себя внимание также тот факт, что общественные и международные организации пользуются значительно большим доверием россиян, чем правительство (местное, региональное, федеральное) и парламент, т.е. общественным организациям россияне доверяют больше, чем государственным органам управления. Поэтому можно отметить, что в сознании наших респондентов общественные организации составляют некую конкуренцию государственным органам. Россияне придерживаются мнения, что правду и защиту можно найти скорее в общественных организациях, чем в государственных органах.

Примечательно, что россияне в большей степени демонстрируют «горизонтальное» доверие (образовательным учреждениям, церкви, международным организациям) и в меньшей степени «вертикальное» (политическим партиям, милиции, правительству, армии, парламенту).

Выше мы сравнивали доверие со «смазкой» механизма социальных отношений. **Гражданскую идентичность** можно образно назвать «социальным клеем», скрепляющим детали этого механизма, и роль этого «клея» тем важнее, чем более поликультурно общество. Россия, на территории которой проживают представители более 150 этнических групп, несомненно, принадлежит к поликультурным странам.

В исследовании рассматривались две характеристики гражданской идентичности: ее «сила» (четкость, выраженность) и валентность (в данном случае степень позитивности). В таблице 5.2 приведены характеристики гражданской идентичности при делении выборки на следующие категории: молодежь — старшее поколение; жители центра — жители регионов.

Таблица 5.2. Характеристики гражданской идентичности россиян

«Сила» (выраженность)	Молодежь	Взрослые	Регионы	Центр	Всего по выборке
«Слабая» идентичность	25.2	39.4	31.4	32.3	30.9
Средние показатели	35.7	31.7	35.3	33.1	34
«Сильная» идентичность	37.8	28.6	32.6	33.9	34.2
Валентность	Молодежь	Взрослые	Регионы	Центр	Всего по выборке
Негативная идентичность	17.8	38.5	27.4	26.2	26.3
Нейтральная идентичность	33.8	32	35.3	33.1	33.0
Позитивная идентичность	47.3	28	36	39.5	39.4

Результаты указывают на то, что однозначно судить о состоянии гражданской идентичности россиян довольно сложно. Конечно, в выборке преобладали люди с позитивной и четкой идентичностью. Однако это преобладание незначительно. Молодежь имеет более позитивную и «сильную» гражданскую идентичность по сравнению со взрослыми. Жители центра России имеют несколько большую позитивную гражданскую идентичность, чем жители регионов.

Для оценки достоверности вышеуказанных различий вычислены средние значения показателей характеристик идентичности и оценена достоверность их различия (табл. 5.3).

Таблица 5.3. Средние значения показателей характеристик гражданской идентичности россиян

Переменные	Молодежь	Старшее поколение	Центр	Регионы
«Сила» (выраженность) гражданской идентичности (min = 1 балл; max = 5 баллов) ¹	3.2***	2.9***	3.07	3.07
Валентность гражданской идентичности (min = 1 балл; max = 5 баллов)	4.7***	3.3***	4.07	4.27

*** Достоверность различий $p < 0.001$.

Достоверных различий между показателями характеристик идентичности у жителей регионов и центра России не выявлено. Как видно из таблиц, среднее значение «силы» гражданской идентичности россиян (и в регионах и в центре) примерно равно 3 баллам. На шкале значение 3 балла соответствует амбивалентному варианту ответа: «Иногда я ощущаю себя представителем своего государства, а иногда — нет», — т.е. гражданскую идентичность россиян нельзя назвать четкой и сформированной. Природу этой «слабости» гражданской идентичности можно объяснить тем, что все респонденты относительно недавно были гражданами другого государства — СССР. Поэтому российская идентичность у нынешнего поколения россиян не до конца сформирована.

Валентность идентичности жителей регионов и центра в целом позитивна и также не имеет статистически достоверных различий (см. табл. 5.3). В наших предыдущих исследованиях показано, что эти характеристики идентичности не связаны между собой, они независимы. Поэтому позитивность гражданской идентичности россиян может вполне сочетаться с ее неопределенностью.

Сравнительный анализ характеристик гражданской идентичности молодежи и взрослых позволил выявить межпоколенные различия характеристик. Молодежь имеет, во-первых, более «сильную» гражданскую идентичность и, во-вторых, значительно более позитивную, чем взрослые. Это благоприятные показатели

¹ Указаны максимальное и минимальное значения шкалы, чтобы читатель мог судить о величине среднего по выборке значения показателя.

для формирования социального капитала, который способствует экономическому развитию.

5.6. Особенности психологического подхода к исследованию социального капитала

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

Рассмотрев существующие в экономике, социологии и социальной психологии подходы к составляющим социального капитала общества, можно предложить следующий, наиболее релевантный, с психологической точки зрения, перечень его структурных компонентов:

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

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

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

По нашему мнению, в таком «двунаправленном» рассмотрении состоит *психологическая* специфика методологии изучения социаль-

ного капитала общества. Одни и те же структурные элементы рассматриваются в двух плоскостях: выраженность этих элементов у группы и восприятие группой выраженности этих элементов у социальных институтов общества. Синтезируя результаты приведенных оценок, можно получить представление о состоянии социального капитала общества как интегрального образования.

Результаты авторских эмпирических исследований социального капитала россиян позволяют сделать следующие выводы.

1. Уровень межличностного и институционального доверия в целом у россиян в настоящее время низкий.

2. Уровень институционального доверия у молодежи выше, чем у взрослых, по уровню межличностного доверия достоверные различия между указанными группами респондентов не выявлены.

3. Больше всего россияне доверяют таким социальным институтам, как образовательные учреждения, церковь, президент. Наименьшим доверием россияне пользуются политические партии, пресса, милиция.

4. Молодежь демонстрирует более высокие показатели выраженности и позитивности этнической идентичности по сравнению со взрослыми.

Глава 6

ВЗАИМОСВЯЗИ КУЛЬТУРНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Авторы большинства изложенных нами выше теоретических подходов к измерению культур — Г. Хофстед, Ш. Шварц, М. Бонд и К. Леунг — на эмпирических данных по ответам респондентов из разных стран и культур на вопросы их анкет исследовали взаимосвязи измеряемых культурных параметров с рядом показателей социально-экономического развития этих стран, взятых из мировой статистики. В этой главе мы предлагаем вашему вниманию некоторые выявленные взаимосвязи.

6.1. Связь измерений Хофстеда с показателями социально-экономического развития

Для понимания связи культурных измерений с развитием общества Хофстед прокоррелировал полученные им индексы в организациях корпорации «Гермес» с социально-экономическими, демографическими и политическими показателями 40 исследованных стран (табл. 6.1). Сначала в таблице даны корреляции по всем 40 странам, а потом — по группам стран с разным уровнем ВВП на душу населения.

Таблица 6.1. Корреляция измерений Хофстеда с социально-экономическими и демографическими показателями

Индикаторы	Дистанция власти	Избегание неопределенности	Индивидуализм	Маскулинность
<i>Все 40 стран</i>				
Уровень благосостояния	-.65***	-.30*	.82***	
Экономический рост				
Свобода действий	-.65***		.75***	-.31*

6.1. Связь измерений Хофстеда с показателями социально-экономического развития

Размер популяции	.38*			.29*
Рост популяции	.51***		-.63***	
<i>21 бедная страна</i>				
Уровень благосостояния				
Экономический рост				
Свобода действий	-.39*	.51***	.51***	-.48*
Размер популяции				
Рост популяции		-.41*		.47*
<i>19 богатых стран</i>				
Уровень благосостояния			.45*	
Экономический рост		.57**	-.67***	
Свобода действий		-.44*		-.63**
Размер популяции	.58**			.42*
Рост популяции				

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

Мы видим, что уровень благосостояния в выборке из 40 стран значимо коррелирует с Индивидуализмом (позитивно), Дистанцией власти и Маскулинностью (негативно). При контроле по уровню ВВП значимых корреляций культурных измерений с уровнем благосостояния в группе бедных стран не выявлено, в группе богатых стран есть значимая позитивная корреляция с Индивидуализмом. В этой же группе стран выявлена значимая позитивная корреляция экономического роста с уровнем Избегания неопределенности и негативная — с уровнем Индивидуализма. Это может свидетельствовать о том, что в экономически развитых странах, для которых характерен высокий уровень Индивидуализма, экономический рост замедляется по сравнению с развивающимися странами.

Характеристика «Свобода действий» показала значимые корреляции с Индивидуализмом (позитивная), с Дистанцией власти и Маскулинностью (негативные) в выборке из 40 стран. В группе бедных стран выявились точно такие же связи. В группе богатых стран были выявлены значимые негативные корреляции этой характеристики с Избеганием неопределенности и Маскулинностью. Можно высказать предположение, что свобода действий связана

(и подвержена влиянию) Индивидуализма в культуре, но находится в противоположных отношениях с уровнем Маскулинности и Дистанции власти.

Размер популяции позитивно коррелирует с Дистанцией власти и Маскулинностью в выборке из 40 стран и в группе богатых стран. Рост популяции позитивно связан с Дистанцией власти и низким Индивидуализмом (в выборке из 40 стран), в группе бедных стран он связан позитивно с Маскулинностью и негативно — с уровнем Избегания неопределенности. Это свидетельствует о том, что высокая численность и прирост населения не способствуют распространению ценностей индивидуализма, а увеличивают ценность власти и амбициозности.

В таблице 6.2 приведены значимые корреляции измерений Хофстеда с некоторыми социально-политическими показателями.

Таблица 6.2. Корреляция измерений Хофстеда с социально-политическими показателями

Индикаторы	Дистанция власти	Избегание неопределенности	Индивидуализм	Маскулинность
Свобода прессы	-.38**	-.40*	.51***	
Процент профессионально занятых женщин	-.41**		.46**	
Уровень политического насилия	.71***	.44**	-.52***	
Неравномерность развития секторов	.54***		-.60***	-.34*
Обязательность удостоверений личности		.85***		
Смертность от дорожных аварий		.56*	-.61**	.51*
Неравенство в доходах	.86***	.80**	-.60*	
Количество нобелевских лауреатов	-.50*	-.46*		

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

Показатели Дистанции власти позитивно связаны с уровнем политического насилия, неравенством развития секторов и неравенством в доходах, негативно — со свободой прессы, профессиональной занятостью женщин и количеством нобелевских лауреатов в культуре. Уровень Избегания неопределенности позитивно связан с уровнем политического насилия, обязательностью удостоверений личности, смертностью на дорогах, неравенством в доходах, негативно — со свободой прессы и количеством нобелевских лауреатов в культуре. Уровень Индивидуализма позитивно связан со свободой прессы и профессиональной занятостью женщин, негативно — с уровнем политического насилия, неравенством развития секторов и в доходах, смертностью от дорожных аварий. Уровень Маскулинности позитивно коррелирует со смертностью на дорогах и негативно — с неравномерностью развития секторов.

Таким образом, психологические измерения культуры по Хофстеду значимо коррелируют с социально-экономическими и политическими показателями. Выявлены значимые позитивные взаимосвязи Индивидуализма с уровнем экономического и политического развития, при этом с ростом благосостояния Индивидуализм обратно пропорционален экономическому росту. Избегание неопределенности и Дистанция власти, в целом, имеют негативные корреляции с показателями экономического и политического развития. Это можно объяснить характеристиками популяции: высокая численность и прирост населения не способствуют распространению ценностей Индивидуализма и увеличивают значимость ценностей Дистанции власти и Маскулинности. Избегание неопределенности коррелирует с уровнем недоверия и подозрительности в культуре и не способствует политическим свободам и самореализации личности.

6.2. Связь измерений Инглхарта с показателями экономического развития

По мнению Инглхарта и Бейкера, экономическое развитие двигает общества в одном направлении независимо от их культурного наследия, а именно от Традиционных ценностей к Секулярно-рациональным и от ценностей Выживания к ценностям Самовыражения. Тем не менее,

культурные ареалы (культурное наследие) сопротивляются этому уже два столетия после начала индустриальной революции (Inglehart, Baker, 2000). В таблице 6.3 представлены регрессионные коэффициенты взаимосвязи измерений Инглхарта с показателями экономического развития для каждого из выделенных им культурных ареалов.

Таблица 6.3. Коэффициенты регрессии измерений ценностей по Инглхарту и показателей экономического развития для культурных ареалов

Независимые переменные	Традиционные/ Секулярно-рациональные ценности	Ценности Выживания/ Самовыражения
Протестантская Европа		
ВВП на душу населения (1980)	.370**	.232*
% занятых в индустриальном секторе	.025	.362*
% занятых в сфере услуг	.553***	—
R2	—	.331*
	.50	.63
Англоязычные страны		
ВВП на душу населения (1980)	-.300**	.146
% занятых в индустриальном секторе	.394**	.434**
% занятых в сфере услуг	468***	—
R2	—	.319*
	.47	.61
Латиноамериканские страны		
ВВП на душу населения (1980)	-.342**	.108
% занятых в индустриальном секторе	.195	.602**
% занятых в сфере услуг	.448***	—
R2	—	.224
	.51	.60
Страны Африки		
ВВП на душу населения (1980)	-.189	.021
% занятых в индустриальном секторе	.211	.502**
% занятых в сфере услуг	.468***	—
R2	—	.320
	.43	.59
Страны Южной Азии		
ВВП на душу населения (1980)	.070	.212*
% занятых в индустриальном секторе	258*	.469**
% занятых в сфере услуг	.542***	—
R2	—	.455**
	.40	.62
Посткоммунистические страны		
ВВП на душу населения (1980)	.424**	-.393***
% занятых в индустриальном секторе	.496***	.575***
% занятых в сфере услуг	.216	—
R2	—	.098
	.50	.73

Православные страны	.152	-.467***
ВВП на душу населения (1980)	.304*	.567***
% занятых в индустриальном секторе	.432**	—
% занятых в сфере услуг	—	.154
R2	.42	.80
Конфуцианские страны		
ВВП на душу населения (1980)	.397***	-.020
% занятых в индустриальном секторе	.304**	.491*
% занятых в сфере услуг	.505***	—
R2	—	.323*
	.56	.59
Количество стран	49	49

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

Мы видим, что разные культурные ареалы имеют разные взаимосвязи с измерениями Инглхарта: лишь культуры стран протестантской Европы показывают значимые положительные взаимосвязи с Секулярно-рациональными ценностями и ценностями Самовыражения, в культурах стран Южной Азии направление связей то же, но они малозначимые. Культуры англоязычных и латиноамериканских стран демонстрируют негативные взаимосвязи с Секулярно-рациональными ценностями и позитивные — с ценностями Самовыражения. Такие же связи, но слабее, выявлены для культур африканских стран. Культуры посткоммунистических стран демонстрируют обратный паттерн: значимые позитивные связи с Секулярно-рациональными ценностями и значимые негативные — с ценностями Самовыражения. Примерно такие же связи, но чуть более слабые, выявлены для культур православных и конфуцианских стран.

Теперь проанализируем характер связей ценностей с уровнем ВВП в разных культурных ареалах. Культуры стран протестантской Европы показали значимую позитивную связь ценностей Самовыражения и уровня ВВП, такая же связь выявлена для культур стран Африки и Латинской Америки. Все другие культурные ареалы показали значимую позитивную связь с уровнем ВВП ценностей Самовыражения и Секулярно-рациональных ценностей. Можно сказать, что Секулярно-рациональные ценности и ценности Самовыражения способствуют (и сопутствуют) экономическому развитию.

Согласно теории Инглхарта, фазе индустриального развития (модернизации) соответствует определенная доля занятости в индустриальном секторе экономики, а фазе постиндустриального развития — доля занятости в сфере услуг. Данные табл. 6.3 достаточно ярко демонстрируют значимые позитивные связи Секулярно-рациональных ценностей и занятости в индустриальной сфере и ценностей Самовыражения с долей занятости в сервисной экономике. Значимые связи выявлены в культурных ареалах стран протестантской Европы, англоязычных и конфуцианских стран, т.е. эти культурные ареалы входят в зону постиндустриального развития и значительных ценностных изменений.

В таблицах 6.4 и 6.5 представлены корреляции ценностей Самовыражения с показателями социально-экономического и политического развития наций в целом и при контроле уровня ВВП.

Таблица 6.4. Корреляции между ценностями Самовыражения и индикаторами социально-экономического развития обществ

Индикаторы	Общества с высоким уровнем дохода ^{а)}	Все доступные общества ^{б)}
ВВП на душу населения (2002) (World Bank)	+ .43* (29)	+ .81*** (86)
Доля занятых в сфере услуг, 1990 (World Bank)	+ .47* (29)	+ .72*** (86)
Индекс человеческого развития, 2000 (UNDP)	+ .75*** (29)	+ .75*** (77)
Индекс социального развития, 2005 (World Bank)	+ .71*** (21)	+ .79*** (79)
Индекс развития Общества знаний, 2005 (UN)	+ .65** (22)	+ .80*** (39)
Индекс общей креативности (Global Creativity Index) 2000, (Florida)	+ .57** (24)	+ .75*** (45)
Индекс социальной сплоченности, 2005 (World Bank)	+ .54** (21)	+ .77*** (79)
Использование Интернета, 2003 (World Bank)	+ .25 (23)	+ .75*** (65)
Общая корреляция	+ .57 (30) (SD: .16)	+ .77 (72) (SD: .06)

а) ВВП на душу населения в 2002 г. 13 500 — 65 000 дол.

^{б)} ВВП на душу населения в 2002 г. — 500 — 65 000 дол.

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

Корреляция ценностей Самовыражения с уровнем ВВП наиболее сильно выражена на всем массиве исследуемых стран, чем в странах с высоким доходом, такой же паттерн связей характерен для корреляций ценностей Самовыражения с долей занятых в сфере услуг, индексами развития Общества знаний, общей креативности, социальной сплоченности, уровнем пользования Интернетом. Равные корреляции характерны для связи ценностей Самовыражения и Индексов человеческого и социального развития. С учетом веса общей корреляции можно высказать предположение, что в общий вес корреляции ценностей Самовыражения с показателями социально-экономического развития значительный вес вносят общества с невысоким уровнем ВВП на душу населения, т.е. ценности Самовыражения способствуют социально-экономическому развитию общества и, в свою очередь, стимулируются этим развитием. Экономическая польза этих ценностей гораздо более очевидна для развивающихся стран, а не уже развитых.

Таблица 6.5. Корреляции ценностей Самовыражения и индикаторов социально-политического развития обществ

Индикаторы	Общества с высоким уровнем дохода ^{а)}	Все доступные общества ^{б)}
Отсутствие коррупции и верховенство закона 2000-6 (World Bank)	+ .64** (29)	+ .82*** (91)
Индекс эффективности правительства 2000-6 (World Bank)	+ .60** (29)	+ .81*** (91)
Индекс прав человека 2000-3 (Cingraneli & Richards)	+ .57** (25)	+ .75*** (73)
Гражданские права и политические свободы 2000-4 (Freedom House)	+ .54** (21)	+ .70*** (91)
Эффективность демократии 2000-6 (Inglehart & Welzel)	+ .81*** (29)	+ .85*** (90)
Общий индекс гражданского общества 2000 (Anheier et al.)	+ .73** (18)	+ .84*** (33)

Продолжение таблицы 6.5

Суммарный индекс демократии 2000-4 (Welzel)	+ .69*** (25)	+ .80*** (71)
Индекс женского равноправия 2007 (UNDP)	+ .68*** (28)	+ .75*** (68)
Общая корреляция	+ .66 (26) (SD: .10)	+ .79 (79) (SD: .04)

а) ВВП на душу населения в 2002 г. — 13 500 — 65 000 дол.

б) ВВП на душу населения в 2002 г. — 500 — 65 000 дол.

* p < 0.05.

** p < 0.01.

*** p < 0.001.

Согласно данным табл. 6.5, корреляции ценностей Самовыражения с отсутствием коррупции в обществе, индексом эффективности правительства, индексом прав человека, уровнем политических прав и гражданских свобод, индексом гражданского общества сильнее для всех обследованных стран, чем для стран с высоким ВВП. Нет различий в значимости корреляции ценностей Самовыражения с эффективностью демократии, суммарным индексом демократии и индексом женского равноправия. Таким образом, ценности Самовыражения тесно связаны с показателями как экономического, так и социально-политического развития обществ, и связь эта сохраняется при контроле ВВП, т.е. универсальна для всех типов обществ.

По мнению Инглхарта и Бейкера, изменения в ВВП и структуре занятости оказывают большое влияние на доминирующее мировоззрение, но традиционные культурные влияния продолжают существовать (Inglehart, Baker, 2000).

6.3. Связь измерений Шварца с социально-экономическими, политическими и демографическими показателями

По мнению Шварца, культура и социальная структура общества влияют друг на друга. Культурные ориентации стоят за структур-

ным устройством общества и предоставляют лидерам, созидającym социальные институты, как цели их деятельности, так и аргументы для обоснования этой деятельности. В то же время функционирование социальных институтов оказывает обратное влияние на культуру. Успех какого-либо социального института подкрепляет культурные ценности, согласующиеся с его способом деятельности. Провал социального института приводит к потере легитимности связанных с ним ценностей и оправдывает выдвижение альтернативных. Для иллюстрации этих положений Шварц приводит примеры.

Если капиталистическая рыночная система, которая реализует больше ценность **Мастерства**, чем **Гармонии** или **Равноправия**, успешно справляется с производством и справедливым распределением благ, то ценность **Мастерства** укрепляется, а ценности **Гармонии** и **Равноправия** ослабевают (именно это, по мнению Шварца, и происходит сейчас во многих бывших коммунистических странах, том числе и в России). Если же рыночная система терпит крах, маятник культуры может качнуться в противоположную сторону.

Различие образовательных систем разных стран связано с тем, насколько их идеология и практика основаны на ценностях **Иерархии** и **Принадлежности** или **Равноправия** и **Автономии**. Если школам удастся решать важные задачи общества, то ценности, которые стоят за их образовательным подходом, будут усиливаться, а противоположные им — ослабевать.

Практика воспитания детей существенно различается в разных странах и может отражать разные ценностные ориентации. Культурные ориентации, стоящие за воспитательной практикой в стране (будь то авторитарная, иерархически ориентированная практика или ориентированная на **Автономию** и **Равноправие**), будут подкрепляться в той мере, в какой семьям удастся воспитывать детей в соответствии с социальными потребностями общества и требованиями закона (Шварц, 2008).

Многие ученые рассматривают культуру во многом как результат социоэкономического развития. Другие, наоборот, рассматривают национальное благосостояние как решающий фактор, обуславливающий различия в развитии культур. Позиция Шварца заключается в следующем: социально-экономический статус и культура взаимно обуславливают друг друга. В таблице 6.6 представлены ре-

зультаты корреляционного анализа связи культуры и характеристик национального развития.

Таблица 6.6. Корреляция культурных ориентаций Шварца с социоэкономическими показателями

	№	Автономия минус Принадлежность	Равноправие минус Иерархия	Гармония минус Мастерство
<i>Социоэкономическое развитие</i>				
1985 ВНД	75	0.59**	0.41**	0.26*
1995 ВНД	75	0.74**	0.47**	0.20
2004 ВНД	75	0.76**	0.53**	.021
<i>Демократизация</i>				
1985	75	0.55** (.40**)	0.43** (.30*)	-.02 (-.14)
1995	75	0.73** (.65**)	0.49** (.37**)	0.29* (-.20)
2002	75	0.72** (.66**)	0.54** (.45**)	0.33** (.25*)
Уровень коррупции	75	-.74** (-.61**)	-.51** (-.37**)	-.21** (-.08)
Соревновательный тип капитализма	20	-.55*^ (-.55*)	-.52* (-.57*)	-.79** (-.79**)
Гендерное равенство	58	.51**	.41**	.41**
<i>Характеристики популяции</i>				
Этническое разнообразие (1990)	67	-.53**	-.33*	-.43**
1985 Средний размер семьи	75	-.72** (-.60**)	-.60** (-.49**)	-.38** (-.31**)
2001 Средний размер хозяйства	75	-.76** (-.66**)	-.41** (-.24*)	-.35** (-.24*)

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

Корреляции в скобках — при контроле ВВП (the World Bank).

Хозяйство/размер семьи: Encyclopaedia Britannica Almanac.

Уровень коррупции: Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. (2006).

По мнению Шварца, экономическое развитие предоставляет людям финансовые (и другие) ресурсы. Для индивидов это означает как возможность, так и средства выбирать, позволяя им добиваться автономии и принимать на себя ответственность. Для общества

в целом экономическое развитие делает желательным развитие индивидуальной уникальности и личной ответственности. Обществу необходимы разнообразные умения, знания, интересы, инновационность, чтобы успешно справляться с многочисленными задачами, новыми вызовами и скоростью изменений, сопутствующей развитию. В результате экономическое развитие стимулирует **Автономию** и **Равноправие**, но приводит к ослаблению **Принадлежности** и **Иерархии**. В то же время культура влияет на экономическое развитие. Культуры, которые упорно воспроизводят Принадлежность и Иерархию, сдерживают индивидуальную инициативность и креативность, необходимую для экономического развития.

В таблице 6.6 приведены показатели корреляции измерений культуры с социально-экономическим уровнем. Культурные ценности **Автономии** и **Равноправия** сильно и позитивно коррелируют со средним доходом на душу населения за десять лет до измерения ценностей, в момент этого измерения и десять лет спустя. Соответственно, культурные **Принадлежность** и **Иерархия** сильно и отрицательно коррелируют с этими показателями благосостояния. **Гармония/Мастерство** слабо связаны с экономическим развитием. Другие индикаторы развития (например, уровень образования, продолжительность жизни, потребление энергии, телефонизация, грамотность) показывают близкие связи с культурными ориентациями.

Политическая система — это другой аспект социальной структуры, который находится в отношениях взаимовлияния с культурой. Строки 4, 5 и 6 табл. 6.6 показывают связь культурных ориентаций с предшествующими, одновременными и последующими индексами демократизации в 75 странах (Freedom House, различные годы). Индекс демократизации относится как к гражданским свободам, так и к политическим правам. Демократизация сильно зависит от социально-экономического развития (Welzel, Inglehart, & Klingemann, 2003). В скобках показана корреляция культуры и демократизации при контроле национального благосостояния. **Автономия** и уровень демократии связаны между собой независимо от национального богатства, **Принадлежность** противостоит демократии. Следовательно, чем более желательно и допустимо для индивида в данной культуре следовать собственным идеям и чувствам и выражать их, тем выше уровень демократии в стране. Чем в большей степени культура тре-

бует от индивида жить согласно традициям группы и сохранять эти традиции, тем ниже уровень демократии.

Равноправие положительно, а **Иерархия** отрицательно коррелируют с демократией независимо от национального богатства. Культура, поощряющая людей общаться с другими людьми как с равными и добровольно участвовать в общественных делах, ведет к демократии и способствует ей. Культура, которая требует от людей беспрекословного исполнения ролей в иерархической структуре, противостоит демократии. Четких взаимосвязей **Гармонии** и **Мастерства** с демократией не установлено.

Один из важнейших аспектов политической системы — масштабы взяточничества и коррупции в стране. В этой таблице использован индекс из базы данных Всемирного банка (Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, 2006), который оценивает коррумпированность чиновников и частоту «доплат» чиновникам за то, чтобы «дело было сделано».

Строка 7 показывает корреляцию культурных ориентаций с индексом коррупции 2004 г. Коррупция сильно и отрицательно связана с социально-экономическим развитием ($r = -0.54$) в 75 проанализированных странах. Поэтому в скобках показана корреляция культуры и коррупции при контроле национального богатства. Корреляция показывает, что распространение взяточничества и коррупции связано с **Принадлежностью** и **Иерархией**. Коррупция меньше в культурах, которым свойственны **Автономия** и **Равноправие**. Корреляция ослабевает при контроле национального дохода, но все равно остается значимой. Среди десяти наиболее коррумпированных стран в этом индексе присутствуют четыре восточноевропейских: Украина, Грузия, Россия и Болгария. Все четыре страны находятся ниже общемирового среднего уровня по показателям Автономии и Равноправия. Корреляция показывает, что чем больше культура делает акцент на идентификацию с собственной группой и выполнение обязанностей в иерархизированном социуме, тем выше в стране коррупции. **Принадлежность** и **Иерархия** заставляют людей предпочитать свой клан или начальника в ущерб рациональному управлению.

Обнаруживается ли связь культурных ценностей и доминирующего в стране типа экономической системы? Теории капитализма выстраивают экономическое устройство различных стран по оси от «либеральных» до «управляемых» рыночных систем (Hall, Soskice,

2001). Рыночное соревнование — главный способ регулирования в либеральных экономиках. В идеологии подобных экономических систем заложена предпосылка, что общество достигает наилучшего качества и количества услуг и товаров, когда все люди соревнуются, преследуя свои интересы на свободном рынке. В более координируемых экономических системах стратегическое взаимодействие между фирмами играет центральную роль. Наилучший результат достигается, когда различные хозяйствующие субъекты совместно работают для достижения своих целей. Они формируют взаимное доверие и обязательство через обмен информацией, переговоры, контроль и санкции.

Был разработан специальный индекс, с помощью которого различные страны располагаются на континууме типов рыночных систем (Hall, Gingerich, 2004). США превосходят всех в плане конкурентности экономики, другие англоязычные страны также имеют высокие показатели. Экономические системы Австрии и Германии в наибольшей степени основываются на сотрудничестве. Показатели по этому индексу не коррелируют с богатством страны. Таким образом, отношения этих показателей к культуре не опосредованы возможным влиянием различий в объеме национального дохода.

Преследование собственных интересов, увеличение выгоды и экономический рост находятся в центре идеологии и повседневной практики соревновательных экономик (Kasser, Cohn, Kanner, Ryan, 2007). Эксплуатация ресурсов и людей в целях развития превалируют над сохранением природных богатств и защитой благополучия людей. Соревновательный тип экономики соответствует культурам с высоким **Мастерством** и низкой **Гармонией**. В восьмой строке табл. 6.6 показана корреляция культурных ориентаций с конкурентностью в экономике в 20 развитых индустриальных странах. Корреляция между **Гармонией** и конкурентностью экономики в размере -0.79 хорошо соответствует теоретическим ожиданиям.

Соревновательная экономическая система также соответствует **иерархической** культуре в противоположность культуре **равноправия**. Капиталисты, трудящиеся, потребители, начиная с разных исходных уровней ресурсов, стараются увеличить свои доходы на конкурентном рынке, даже если это происходит в ущерб другим. Неизбежным

результатом становится неравномерное распределение ресурсов, оправдываемое в соревновательных сообществах. Корреляция в размере -0.52 с **Равноправием/Иерархией** подтверждает теоретические ожидания в отношении этого культурного измерения.

Кессер с соавторами в противоположность распространённому мнению утверждают, что соревновательная экономическая система скорее разрушает, чем создает личную свободу (Kasser et al., 2007). Она превозносит финансовый успех, создает идеалы, которым мало кто может соответствовать, рекламирует продукты, к обладанию которыми необходимо стремиться, и заставляет людей работать больше, тяжелее и с меньшим выбором, чем они хотели бы. Такая практика стимулирует зависимость от внешних ожиданий и лишает людей возможность культивировать собственные интересы. Это вступает в противоречие с ценностью **Интеллектуальной** (но не **Аффективной**) **автономии**.

По мнению Шварца, тип экономической системы в промышленно развитых странах (различия в соревновательности/сотрудничестве в рамках капиталистической системы) в целом сильно коррелирует с культурными ориентациями этих стран. Корреляционный анализ не может оценить направление причинно-следственных связей, однако вероятным представляется взаимное влияние. Правдоподобно и то, что культура в чем-то поддерживает, а в чем-то сдерживает идеологию, стоящую за экономической системой.

Степень гендерных отличий — другой важнейший аспект социальной структуры, на который может воздействовать культура. Измерение равенства по гендерному признаку производится по следующим параметрам: социальное равенство, здоровье, трудоустройство (показатели Women's social equality, 1988). Девятый ряд в таблице показывает корреляцию ценностей и гендерного равенства. Неудивительно, что равенство по гендерному признаку характерно в большей степени для стран с выраженными **Равноправием, Автономией и Гармонией**. Гендерное равенство больше характерно для стран с высоким уровнем благосостояния. Данные говорят в пользу следующей гипотезы: национальное благосостояние влияет на равенство по гендерному признаку (если вообще влияет) через его влияние на культуру. Гендерные роли значительно изменились за последние 25 лет, а культура изменилась не столь сильно. Однако, похоже, что

культура может ускорять или замедлять изменение полоролевых отношений. **Равноправие и Автономия** поощряют отношение к людям как к независимым субъектам, принимающим самостоятельные решения и способным добровольно взять на себя обязательства. Это совокупное влияние может служить причиной гендерного равенства в культуре.

Взаимоотношения между культурными ценностными ориентациями и демографическими показателями отражают показатели строки 10 табл. 6.6. Чем больше разных этнических групп (составляющих 5% и больше населения в стране), тем сильнее влияние таких измерений, как **Принадлежность** и **Мастерство**. Если какая-либо этническая группа увеличивает свою численность, то этническая идентичность членов этой группы становится более выраженной и осознаваемой (такие процессы наблюдаются сегодня в США, Европе и России). Это приводит к тому, что люди идентифицируют себя и других по этническому признаку. Лидеры используют этничность для мобилизации группы в свою поддержку, при этом социальные институты могут быть также организованы по этническому признаку. Повышается значимость группового членства, уникальность индивида отходит на второй план. В результате повышается идентификация с целями группы, символами, традициями, возникает чувство «общей судьбы», поэтому в таких культурах **Принадлежность** выражена сильнее, чем **Автономия**.

Мастерство преобладает над **Гармонией** в силу существования конкуренции между разными группами. При существовании двух или трех групп стабильное преобладание одной из них может сохраняться довольно длительное время. Когда существует много групп, доминирование какой-либо из них не так стабильно. Группы конкурируют за возможность подняться вверх по социальной лестнице, а также за ресурсы. Поощрение **Мастерства** в культуре выражается в разрешении активно использовать ресурсы и среду для достижения групповых целей, что перерастает в конкуренцию между группами.

Институт семьи больше всего связан с такими культурными измерениями, как **Принадлежность** и **Иерархия**. В целом, культурные ценностные ориентации связаны именно с размером семьи. При этом размер семьи не влияет непосредственно на ценности членов этой семьи. Причина заключается в социальных нормах, регулирующих

семейные отношения. Эти нормы отражают прототип семейных отношений и домашнего хозяйства, а именно способ организации семьи, воспитания детей и взаимодействия членов семьи. Большинство людей руководствуются именно этими нормами. Когда типичной является большая семья, с большим количеством маленьких детей, очень важно, чтобы поведение ее членов было предсказуемым. Такая семья требует большего контроля со стороны общества. Подчинение авторитетам, нормам, безоговорочное выполнение ролей и соответствие ожиданиям делает жизнь даже большой семьи достаточно отлаженной. Такие нормы семейных отношений способствуют закреплению в обществе ценностей **Принадлежности** и **Иерархии**. Большие семьи, как правило, плохо сочетаются с **Автономией** и **Равноправием**. Требования, существующие в больших семьях, не позволяют относиться к ее членам как к индивидуумам, отстаивающим свою точку зрения и свои права. В таких семьях часто обесцениваются попытки отстоять свою точку зрения, свои чувства и стремления.

Однако и культура оказывает свое воздействие на семью. Ценности **Автономии** ратуют за рождение небольшого количества детей, чтобы каждый из них мог иметь свою точку зрения, проявить свои стремления, интересы и способности, т.е. самореализоваться. Ценности **Автономии** и **Равноправия** поощряют развитие женщины не только в лоне семьи, но и в социальном плане (построение карьеры), что также ведет к уменьшению количества детей в семье. Ценности **Принадлежности** поощряют ориентацию на группу, на продолжение рода, отсюда ориентация на многодетность. **Автономия** «пропагандирует» карьеру, отсюда — ориентация на малодетную семью. Таким образом, все три культурные ориентации, выделенные Шварцем, вносят свой вклад в объяснение важнейших социальных феноменов.

6.4. Корреляция социальных аксиом и показателей социально-экономического развития

В таблице 6.7 представлены корреляции социальных аксиом с показателями социально-экономического и политического развития (Bond et al, 2004).

Таблица 6.7. Корреляции социальных аксиом с социально-экономическими и политическими характеристиками обществ

Переменная	Источник	№	Динамическая экстер-нальность	Социальный цинизм
ВВП на душу населения в 2000 г.	Отчет ООН о человеческом развитии, 2002; Мировая книга фактов, 2002	41	-0.65	-0.40
Средняя дневная температура	Национальный географический атлас мира, 1990	38	0.47	
Соотношение полов (мужчин к женщинам)	Отделение статистики ООН, 2001	38	0.56	
Среднее число человек на комнату	Отделение статистики ООН	23	0.65	0.47
Темп роста населения в 2000–2005 гг.	Отделение статистики ООН	37	0.59	
Средняя продолжительность жизни	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	40	-0.44	
Количество неграмотных взрослых в 2000 г.	Отделение статистики ООН	24	0.44	
Индекс роста конкурентоспособности в 2002 г.	Мировой экономический форум	37		0.36
Индекс человеческого развития в 1999 г.	Отчет ООН о человеческом развитии 2001	40	-0.55	
Права человека	Humana, 1992	36	-0.54	
Относительный статус женщин	Комитет кризиса населения, 1988	36	-0.60	
Политические права и гражданские свободы в 1992–2001 гг.	Freedom House	40	-0.52	
Уровень безработицы	Отделение статистики ООН	37	-0.70	
Количество рабочих часов в неделю	Международная организация труда	28	0.60	
Доля ВВП на реализацию образовательных программ	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	40	-0.32	
Доля ВВП на реализацию программ здравоохранения	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	33	-0.68	
Потребление алкоголя в 1996 г.	Отчет ООН о человеческом развитии, 2001	37	-0.50	0.38

Продолжение таблицы 6.7

Снижение человеческой уязвимости (индекс устойчивости окружающей среды)	Мировой экономический форум	33	-0.42	
Социальные и институциональные возможности (индекс устойчивости окружающей среды)	Мировой экономический форум	33	-0.42	
Явка на последних выборах	Отчет ООН о человеческом развитии, 2000	32	-0.38	-0.36
Число телезрителей на 1000 жителей	Группа Всемирного банка «WDI Online»	37	-0.37	
Доля пользующихся Интернетом	Taylor Nelson Sofres, 2001	29		0.43
Удовлетворенность работой	Международное обзорное исследование, 1995	22		-0.53
Удовлетворенность компаниями	Международное обзорное исследование, 1995	22		-0.60
Удовлетворенность жизнью	Всемирный обзор ценностей, 1990–1993	25		-0.65
Индекс качества жизни	Diener, 1995	30	-0.61	
Темп жизни	Levine, Norenzayan, 1999	19		0.79
Добросовестность/честность	McCrae, 2002	25		-0.47
Акцент на взаимном притяжении при выборе партнера	Shackelford, Schmidt, 2002	25	-0.52	
Внутригрупповое несогласие	Smith, Dugan, Peterson, Leung, 1998	19		0.48
Доля опрошенных, считающих, что «работа — это деловая сделка»	Inglehart, Basaéz, Moreno, 1998	23		0.51
Доля опрошенных, считающих, что новые научные разработки помогут человечеству	Inglehart et al., 1998	23	0.56	
Доля опрошенных среди взрослого населения, посещающих церковь раз в неделю	Мировой обзор ценностей, 1990–1993 (цитируется в Swanbrow, 1997)	27	0.46	-0.49

Доля опрошенных, считающих, что религия очень важна в их жизни	Inglehart et al., 1998	24	0.62	
Шкала конкурентоспособности (Spence—Helmreich)	Lynn, 1991	23	0.64	

Примечание. Все шкалы составлены так, что более высокий балл означает более высокий уровень соответствующего понятия.

Все корреляции значимы на 5-процентном уровне значимости, а выделенные жирным шрифтом — на 1-процентном.

Как мы видим из табл. 6.7, корреляция ВВП на душу населения с «Динамической экстернальностью» (ДЭ) составляет $r = -0.65$; с «Социальным цинизмом» $r = -0.40$. Контролируемые по уровню ВВП на душу населения страны с высоким уровнем ДЭ имеют более высокие показатели дневной температуры (расположены в жарком поясе), большую численность мужчин в популяции, большее количество иждивенцев на долю трудоспособного населения, большую плотность населения, высокий прирост популяции, низкую ожидаемую продолжительность жизни, высокий уровень неграмотности взрослых, низкий уровень человеческого развития, низкий уровень прав человека, низкий статус женщин, низкий уровень политических прав и свобод, низкий уровень безработицы, низкий процент трат ВВП на образование и здоровье, низкий уровень потребления алкоголя, низкие показатели здоровья и устойчивости развития, низкий уровень явки на политические выборы и низкую распространенность телевидения. Эти данные позволяют предполагать, что высокий уровень «Динамической экстернальности» в целом соотносится с менее развитым образовательным, социальным и политическим уровнем нации даже в условиях контролируемого уровня ВВП на душу населения.

Что касается корреляций с психологическими показателями, то в условиях контроля ВВП на душу населения «Динамическая экстернальность» коррелирует со склонностью граждан страны ладить с другими людьми, стремиться к высокому статусу, быть внимательными и отзывчивыми к своему социальному окружению, активно религиозными и не любить «чужаков». С другой стороны, «Динамическая экстернальность» связана с низким качеством жизни, более соревновательной мотивацией и большей верой в научный прогресс. В на-

циях с высоким уровнем «Динамической экстернальности» преобладают люди, психологическая ориентация которых по отношению к другим отличается механистичностью (нормативностью) и приспособляемостью. Такой набор характеристик отражает менее благоприятную социально-экономическую и политико-образовательную среду, в которой жители стран с высокой «Динамической экстернальностью» существуют. Это довольно трудные для человека культурные условия.

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

Этот профиль показывает, что даже при контроле уровня благосостояния нации с высоким «Социальным цинизмом» имеют более высококонкурентную экономику, но их жители имеют более низкий уровень внутренней мотивации к работе и удовлетворенности ею. Они также характеризуются более автономным, расчетливым и менее ориентированным на достижения стилем межличностного взаимодействия.

6.5. Связь индикаторов социального капитала с экономическим развитием

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, что с увеличением

доверия в большинстве стран увеличивались темпы экономического роста. На рисунке 6.1 представлена выявленная Наком и Кифером взаимосвязь экономического роста и доверия.

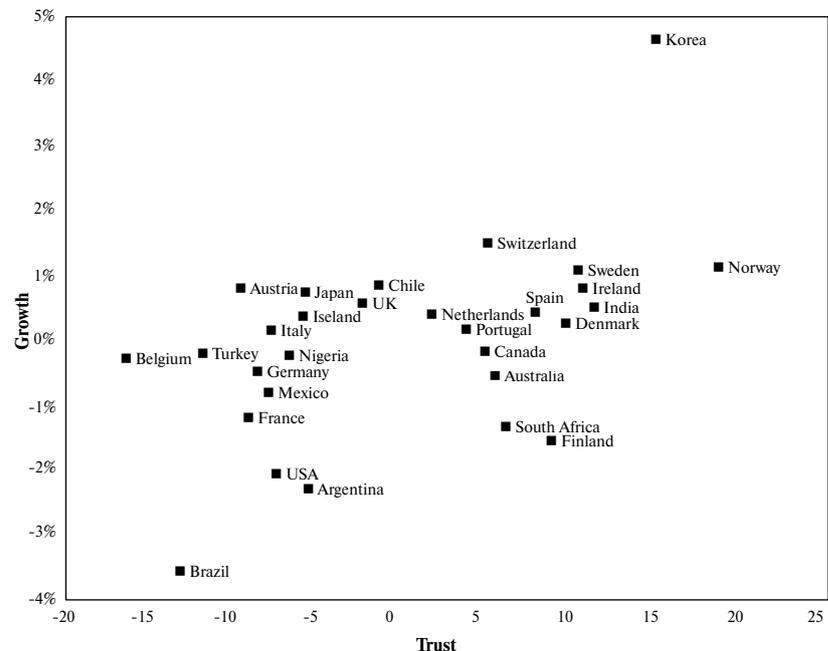


Рис. 6.1. Экономический рост (1980—1992) и доверие (Knack, Keefer, 1997. P. 1256)

Еще более высокую связь при помощи регрессионного анализа получили авторы между доверием и долей инвестиций в ВВП (в выборке стран с 1960 по 1992 гг.). На рисунке 6.2 показана данная взаимосвязь.

Нак и Кифер показали, что существует объективная связь между доверием и экономическим ростом, а также между доверием и долей инвестиций в ВВП.

Авторы подходов к измерению культур особое внимание уделяли выявлению связей культурных измерений с показателями социально-экономического и политического развития наций. В исследовании

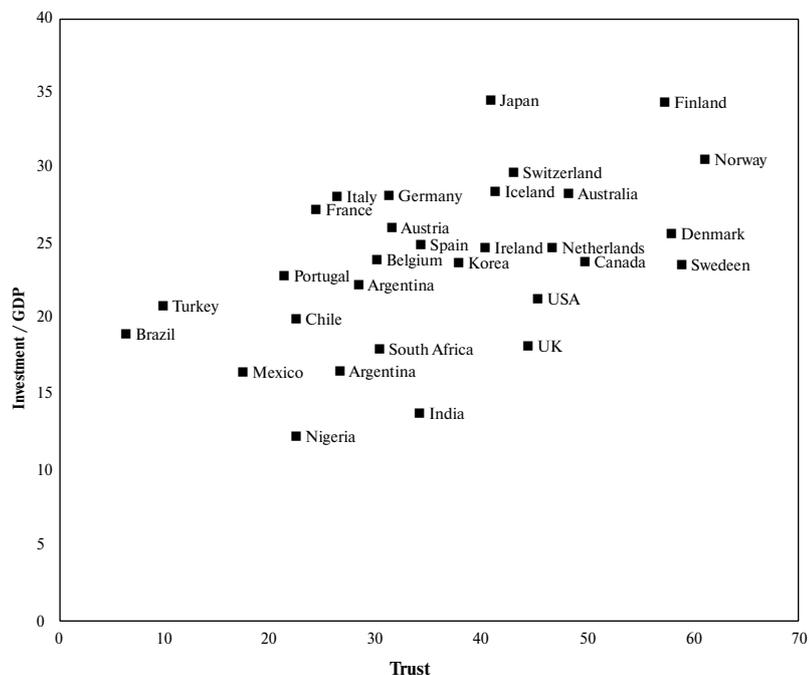


Рис. 6.2. Инвестиции/ВВП (1960—1992) и доверие (Knack, Keefer, 1997. Р. 1268)

Хофстеда выявлены значимые позитивные взаимосвязи Индивидуализма с уровнем экономического и политического развития, при этом с ростом благосостояния Индивидуализм обратно пропорционален экономическому росту. Избегание неопределенности и Дистанция власти имеют негативные корреляции с показателями экономического и политического развития.

Из измерений Инглхarta видно, что ценности выживания и традиционные ценности свойственны более бедным и менее демократичным странам, а ценности самовыражения и секулярно-рациональные — более богатым странам с более развитой демократией. Расчеты показывают, что связь ценностей Самовыражения с показателями экономического и социально-политического развития обществ универсальна и не зависит от экономического развития страны.

В измерениях Шварца показатели экономического развития позитивно коррелируют с Автономией и Равноправием и негативно — с Принадлежностью (Консерватизмом) и Иерархией. Уровень демократизации позитивно коррелирует с Автономией, Равноправием, Мастерством и с уровнем национального благосостояния. Автономия, Равноправие и Гармония связаны с отсутствием коррупции, а Принадлежность, Иерархия и Мастерство позитивно связаны с высокой коррупцией в обществе. Гендерное равенство характерно для стран с выраженным Равноправием, Автономией, Гармонией и Мастерством. Этническая гетерогенность общества связана с сильным влиянием Принадлежности и Мастерства, а также — с уровнем ВВП на душу населения.

Согласно измерениям «социальных аксиом» Бонда и Леунга, высокий уровень Динамической экстернатности (оптимистичной борьбы с внешними трудностями) соотносится с менее развитым образовательным, социальным и политическим уровнем нации в условиях контролируемого уровня ВВП на душу населения. Нации с высоким уровнем Социального цинизма имеют высококонкурентную экономику, но их жители имеют более низкий уровень внутренней мотивации к работе и удовлетворенности ею. Они также характеризуются более автономным, расчетливым и менее ориентированным на достижения стилем межличностного взаимодействия. С помощью математико-статистических расчетов была выявлена важная связь между доверием как компонентом социального капитала и экономическим ростом, а также между доверием и долей инвестиций в ВВП.

Многие ученые рассматривают культуру во многом как предиктор социоэкономического развития. Другие рассматривают национальное благосостояние как решающий фактор, обуславливающий различия и развитие культур. Очевидно, что культура и социально-экономическое развитие взаимно влияют и обуславливают друг друга. По мнению Инглхarta, по мере экономического развития складываются культурные предпосылки, поддерживающие демократию.

Результаты исследований, проведенных в России в рамках подходов Хофстеда, Шварца и Инглхarta, продемонстрировали место России на культурных картах мира и динамику ценностей россиян с конца 1980-х гг. до первой декады XXI в.

На основе результатов исследований по методу Хофстеда можно сделать вывод, что в России в результате социально-экономических и демократических реформ начался активный процесс изменения культурных ценностей. Изменения, способствующие прогрессу, приводят к повышению значимости ценностей Индивидуализма, Маскулинности и Долгосрочной ориентации. Это означает рост ориентации на индивидуальный успех, активность, амбициозность, планирование будущего, что обуславливает необходимый ценностно-мотивационный базис для развития рынка и предпринимательства.

В рамках исследований по методу Инглхарта были сделаны выводы, что Россию в настоящее время можно назвать «материалистической» страной.

Согласно результатам исследования по измерениям Шварца, на рубеже XX—XXI вв. по Мастерству и Интеллектуальной автономии российские студенты обогнали не только восточноевропейских, но и западноевропейских сверстников, российские учителя сравнялись по ценностям Мастерства с западноевропейскими коллегами, что свидетельствует о хорошем ценностном базисе для развития экономики.

В исследовании социальных аксиом на российской выборке было выявлено, что культурно-специфические верования (социальные аксиомы) российских респондентов в целом укладываются в культурно-универсальную модель социальных аксиом Бонда и Леунга, хотя и имеют свою культурную специфику.

Обобщая данные разных исследователей о том, какие культурные характеристики в наибольшей мере способствуют социально-экономическому развитию обществ, можно сделать следующие выводы.

1. В целом, уровень благосостояния позитивно связан с Индивидуализмом (Хофстед), Автономией, Равноправием (Шварц), Секулярно-рациональными ценностями и ценностями Самовыражения (Инглхарт), т.е. ценность автономии личности, ее самореализации и равноправия людей в обществе — наилучший двигатель прогресса данного общества.

2. При контроле ВВП связь между Индивидуализмом и благосостоянием сохраняется только для богатых стран, связь ценностей Самовыражения с показателями экономического развития сохраняется для всех стран, при этом экономический рост позитивно свя-

зан с уровнем Избегания неопределенности и негативно — с Индивидуализмом.

Это говорит о том, что выявленные связи отражают европейский (прежде всего протестантский) **культурно-экономический синдром**. Рискнем высказать предположение, что на разной стадии социально-экономического развития (и с учетом культурно-исторических особенностей) в качестве *мотиваторов и стимуляторов* развития в разных странах могут быть свои ценности, образующие собственные культурно-экономические синдромы. Например, для Китая такими стимуляторами могут быть высокий уровень социального капитала и долговременная ориентация (конфуцианский динамизм).

Однако при этом существуют универсальные культурно-экономические синдромы, которые связаны не столько с уникальным культурно-историческим опытом стран, сколько с универсальной человеческой природой (например, универсальное влияние ценностей Самовыражения как универсальной потребности человека в творческом самораскрытии и создании нового).

В последние два десятилетия мы наблюдаем значительные перемены в социально-экономической жизни России, которые не могут не быть связаны с ценностными приоритетами ее граждан. Насколько экономические установки и представления молодых россиян обусловлены их ценностями, какая динамика ценностей молодого поколения россиян и какой **культурно-экономический синдром** характерны для современной России — об этом пойдет речь в следующих главах этой книги.

Глава 7

МЕТОДИКА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

7.1. Методологические основы исследования

В данной главе мы обозначим методологию, цели, гипотезы данной работы и подробно рассмотрим инструментарий исследования, включая выборку.

Цели исследования. Проведенное в 2008 г. сотрудниками Лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ эмпирическое исследование имело две основные цели.

1. Выявить взаимосвязь социально-экономических установок и представлений разных социальных категорий россиян с социокультурными измерениями современного российского общества (ценности по Хофстеду и Шварцу, социальные аксиомы Бонда и Леунга, характеристики социального капитала).

2. На основе исследования разработать теоретическую концепцию социокультурных предикторов экономического сознания и поведения.

Согласно нашей методологии, социально-экономическое поведение представителей различных социальных категорий можно объяснить и в определенной мере прогнозировать, если рассмотреть социально-экономическое сознание личности на трех уровнях.

Первый уровень включает базовые культурные конструкты. В нашем исследовании на этом уровне ценности будут рассматриваться как основополагающие и культурно обусловленные жизненные принципы (измерения Шварца и Хофстеда). Этот уровень личностью не осознается, но он сильно детерминирует ее сознание и поведение. Культурно-психологические явления данного уровня очень слабо подвержены изменениям.

Второй уровень экономического сознания включает различные социально-экономические установки, представления, отношения. Эти

явления частично осознаются и более подвержены измерениям, нежели явления первого уровня. В качестве *отношений*, влияющих на продуктивность экономического поведения, на данном уровне может рассматриваться, например, социальный капитал (уровень доверия, гражданская идентичность, толерантность и др.). Экономические *представления* — это представления граждан о том, как нужно вести себя в различных ситуациях, связанных с производством, финансами, торговлей и др. Это, например, представления об организационной культуре предприятий, этике ведения бизнеса и др. *Социально-экономические установки* — это готовность вести себя определенным образом в определенных ситуациях, связанных с производством, финансами, торговлей. Например, готовность инвестировать, а не тратить средства, готовность рисковать, работая трейдером, а не держать деньги в банках и т.п.

Третий уровень представлен установочными образованиями и самоотчетами реального поведения, которые можно рассматривать как модели социального и экономического поведения в конкретных ситуациях. Эти модели могут быть как стабильными (если они детерминированы культурными предписаниями), так и изменчивыми. Модели могут меняться, когда меняется экономическая ситуация (например, при стабильности фондового рынка часть граждан, доверяющих деньги банкам, могут вложить их в ценные бумаги, так как это более доходно).

Модели поведения, находящиеся на третьем уровне, наиболее лабильны, по сравнению с явлениями второго и первого уровней, но в то же время зависят от культурных и социально-психологических явлений первых двух уровней.

Инструментарий нашего исследования включал методики, позволяющие осуществить диагностику на первых двух уровнях.

Гипотезы исследования. Базовая теоретическая гипотеза исследования состояла в том, что существуют взаимосвязи между социокультурными параметрами общества и социально-экономическими установками и моделями экономического поведения граждан.

Частные гипотезы.

1. Такие измерения культурных ценностей, как Индивидуализм, низкая Дистанция власти, Достижение, Самостоятельность, способствующие личной активности индивида, будут связаны с продуктивными социально-экономическими установками.

2. Культурные измерения, способствующие росту доверия и социальной сплоченности в обществе, будут взаимосвязаны с продуктивными экономическими установками.

3. Культура отношения к деньгам, особенности инвестиционного и сберегающего поведения граждан связаны с уровнем доверия, ценностями Самостоятельности.

Выборка исследования. Исследование проводилось в 2008 г. в три серии социально-психологических опросов.

В первой серии исследования приняли участие молодежь и взрослые, всего 605 человек. Молодежная выборка включала 473 респондента, из них 148 мужчин и 325 женщин возраста 19 лет (медиана). Выборка взрослых включала 132 респондента, из них 45 мужчин и 87 женщин, возраст респондентов 36 лет (медиана).

Во второй серии исследования приняли участие две группы респондентов — русские и китайцы. Выборка русских включала 150 человек, возраст опрошенных составил 27 лет (медиана). Китайцы опрашивались в Пекине, объем китайской выборки составил 105 человек, возраст респондентов в Китае 24 года (медиана). Обе выборки были уравнены по полу.

В третьей серии исследования приняли участие 175 российских сотрудников международной компании Ernst & Young. Возраст опрошенных составил 26 лет (медиана), в выборку вошли 70 мужчин и 105 женщин.

Таким образом, общий объем выборки исследования составил 1035 человек.

7.2. Инструментарий исследования

Анкеты, используемые во всех трех сериях исследования, включали набор методик, позволяющих оценить различные социокультурные факторы (ценности, социальные аксиомы, социальный капитал) и экономико-психологические характеристики личности. Ниже приведено последовательное описание всех методик, которые были включены в анкету.

7.2.1. Методика исследования ценностей по Шварцу

Полная анкета, в которую входили описываемые ниже методики, приведена в *Приложении 1*. В *Приложении 2* приведен второй ва-

риант анкеты на китайском языке, использованный для исследования в Китае, г. Пекин.

1. Культурный уровень.

Для исследования был взят переведенный Н. М. Лебедевой на русский язык и адаптированный в серии исследований (Лебедева, 2000; Лебедева, Татарко, 2007) опросник Шварца для изучения ценностей на культурном уровне (SVS).

Опросник Шварца включает 57 ценностей, отобранных таким образом, чтобы представлять каждый описанный им тип ценностей. Чтобы избежать прозападного уклона, ценности были взяты из всех основных мировых религий и вопросников, разработанных в Азии и Африке, а также на Западе. Коллеги из многих стран добавляли свои ценности в этот вопросник. Во избежание зависимости от языка одновременно разрабатывались версии на иврите, финском и английском языках. (После этого коллеги в 54 странах собрали данные 144 тыс. респондентов по двум выборкам: школьные учителя и студенты. Учителям был отдан приоритет перед другими профессиональными группами, поскольку они играют ключевую роль в социализации ценностей.) Респонденты ранжируют ценности по степени важности как руководящие принципы в их жизни. Шкала ранжирована от –1 (отвергаемая ценность) до 7 (наиболее важная ценность). Шкала включает и негативные значения, так как ценности, важные в одной культуре, могут отвергаться в другой. Инструкция респондентам была дана такая: «При ответе на этот опросник Вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?» Эти ценности взяты из разных культур. В скобках после каждой ценности есть слова, которые могут помочь Вам лучше понять ее значение. Ваша задача — указать, в какой степени каждая ценность является для вас ведущим принципом в Вашей жизни. Используйте цифровую шкалу, приведенную ниже.

0 — ценность совсем не значима для вас и не является ведущим принципом Вашей жизни,

3 — ценность важна для вас,

6 — ценность очень важна для вас.

Чем больше цифра (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6), тем более важна для вас эта ценность как ведущий принцип в ВАШЕЙ жизни.

Кроме этого, могут использоваться цифры:

–1 — для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам Вашей жизни,

7 — для обозначения ценности, *важнейшей* для вас и являющейся руководящим принципом в Вашей жизни; обычно таких ценностей не более двух.

В пустой ячейке перед каждой ценностью укажите балл (-1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), отражающий важность этой ценности лично для вас. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно).

В соответствии с ключом рассчитывается средний балл по 7 шкалам, соответствующим семи блокам ценностей, выделенных Шварцем. Далее приведены названия шкал, в скобках рядом с каждой шкалой дано значение коэффициента α -Кронбаха, показывающего согласованность пунктов шкалы на российской выборке «Мастерство» ($\alpha = 0.66$), «Гармония» ($\alpha = 0.64$), «Интеллектуальная Автономия» ($\alpha = 0.60$), «Аффективная Автономия» ($\alpha = 0.51$), «Принадлежность» ($\alpha = 0.80$), «Иерархия» ($\alpha = 0.52$), «Равноправие» ($\alpha = 0.68$) (Schwartz, 2004).

2. Индивидуальный уровень.

Помимо культурных измерений, изучались ценности индивидуального уровня. Для этого был использован вариант ключей к методике Шварца (SVS) для оценки 10 блоков индивидуальных ценностей: «Власть» ($\alpha = 0.70$), «Конформность» ($\alpha = 0.61$), «Благожелательность» ($\alpha = 0.68$), «Безопасность» ($\alpha = 0.64$), «Традиция» ($\alpha = 0.66$), «Универсализм» ($\alpha = 0.66$), «Самостоятельность» ($\alpha = 0.66$), «Стимуляция» ($\alpha = 0.70$), «Гармония» ($\alpha = 0.52$), «Достижение» ($\alpha = 0.65$) (Schwartz, 1992). Данные 10 блоков индивидуальных ценностей складываются из тех же ценностных индикаторов, что и блоки культурных ценностей, но в другом сочетании.

Ниже приведен текст опросника Шварца.

Руководящий принцип в моей жизни — ценность:

Противоположна моим ценностям	Не важна	Почти не важна	Мало важна	Имеет некоторую важность	Относительно важна	Важна	Очень важна	Наиважнейшая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7

ЦЕННОСТИ (группа 1)

- 1 ___ РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)
- 2 ___ ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)
- 3 ___ ВЛАСТЬ (контроль над другими, доминирование, господство)
- 4 ___ УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)
- 5 ___ СВОБОДА (свобода мыслей и поступков)
- 6 ___ ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не на материальных вещах)
- 7 ___ ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (я не безразличен другим людям)
- 8 ___ СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность в обществе)
- 9 ___ ИНТЕРЕСНАЯ ЖИЗНЬ (захватывающие приключения)
- 10 ___ СМЫСЛ ЖИЗНИ (наличие жизненных целей)
- 11 ___ ВЕЖЛИВОСТЬ (хорошие манеры)
- 12 ___ БЛАГОСОСТОЯНИЕ (деньги, материальное благополучие)
- 13 ___ НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность моей страны от врагов)
- 14 ___ САМОУВАЖЕНИЕ (уверенность в ценности своей личности, достоинство)
- 15 ___ ВЗАИМОУСЛУЖЛИВОСТЬ (стремление не остаться в долгу)
- 16 ___ ТВОРЧЕСТВО (изобретательность, уникальность, неповторимость)
- 17 ___ МИР НА ЗЕМЛЕ (отсутствие войн и конфликтов)
- 18 ___ УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение обычаев, обрядов)
- 19 ___ ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость)
- 20 ___ САМОДИСЦИПЛИНА (сдержанность, сопротивляемость соблазнам)
- 21 ___ УЕДИНЕНИЕ (право на частную жизнь)
- 22 ___ ЗАЩИТА СЕМЬИ (безопасность тех, кого мы любим)
- 23 ___ СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ (одобрение и уважение со стороны других)

- 24___ ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ («растворение» в природе, соединение с ней)
25___ РАЗНООБРАЗИЕ ЖИЗНИ (новизна, изменения, вызовы судьбы)
26___ МУДРОСТЬ (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни)
27___ АВТОРИТЕТНОСТЬ (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения)
28___ НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА (близость, дружеская поддержка)
29___ МИР ПРЕКРАСНОГО (красота природы и искусства)
30___ СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (устранение несправедливости, забота о слабых)

ЦЕННОСТИ (группа 2)

- 31___ НЕЗАВИСИМОСТЬ (уверенность в своих силах, самостоятельность)
32___ УМЕРЕННОСТЬ (избегание крайностей в чувствах и поступках)
33___ ВЕРНОСТЬ (преданность друзьям, своим близким)
34___ ЧЕСТОЛЮБИЕ (усердие в работе, целеустремленность)
35___ ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям)
36___ СКРОМНОСТЬ (умеренность, стремление держаться в тени)
37___ ОТВАГА (поиск приключений, стремление к риску)
38___ ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (сохранение природы)
39___ ВЛИЯНИЕ (воздействие на события, других людей)
40___ УВАЖЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, СТАРШИХ (почтение)
41___ ВЫБОР СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (самостоятельность в выборе)
42___ ЗДОРОВЬЕ (отсутствие физических и душевных недугов)
43___ УМЕЛОСТЬ (компетентность, эффективность, продуктивность)
44___ ДОВОЛЬСТВО СВОИМ МЕСТОМ В ЖИЗНИ (смирение с жизненными обстоятельствами)
45___ ЧЕСТНОСТЬ (подлинность, искренность)

- 46___ СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ПУБЛИЧНОГО ОБРАЗА (защита своего «лица»)
47___ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ (осознание своего долга, обязательств)
48___ ИНТЕЛЛЕКТ (логика, мышление)
49___ ПОЛЕЗНОСТЬ (приносить пользу другим людям)
50___ НАСЛАЖДЕНИЕ ЖИЗНЬЮ (получать удовольствие от еды, любви, отдыха и т.д.)
51___ БЛАГОЧЕСТИЕ (хранение веры, следование религиозным убеждениям)
52___ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (надежность, верность в деле и слове)
53___ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ (интерес ко всему, исследовательская жилка)
54___ УМЕНИЕ ПРОЩАТЬ (готовность простить ошибки других)
55___ ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА (стремление к достижению целей)
56___ ЧИСТОПЛОТНОСТЬ (аккуратность, стремление к чистоте)
57___ ПОТАКАНИЕ СЕБЕ (делать то, что приятно)

7.2.2. Методика измерения культур по Хофстеду

Для измерения культур по Хофстеду использован Модуль Исследования Ценностей 1994 (Values Survey Module 1994). Данная методика включает 20 вопросов, позволяющих выявить у респондента степень ориентации на следующие культурные измерения: Индивидуализм, Маскулинность, Уровень избегания неопределенности, Дистанция власти. Опросник можно найти в Интернете по адресу <http://feweb.uvt.nl/center/hofstede/VSM.html>.

Ниже приведен текст опросника.

Инструкция. В следующих вопросах речь идет об идеальном (наилучшем для вас) месте работы и спрашивается, насколько описанная в вопросах ситуация важна для вас в целом, независимо от того, где вы сейчас работаете. В том случае, если Вы пока нигде не работали, то отвечайте в зависимости от тех требований, которые Вы будете

предъявлять к желаемому месту работы. При ответе обводите номер ответа, который наиболее для вас подходит.

	На идеальной работе	Очень важно	Скорее важно	Затрудняюсь ответить	Скорее не важно	Совсем не важно
1	Иметь достаточно времени на личную или семейную жизнь	1	2	3	4	5
2	Иметь благоприятные условия работы (хорошая вентиляция и освещение, просторное помещение и т.п.)	1	2	3	4	5
3	Иметь хорошие деловые отношения с вашим непосредственным начальником	1	2	3	4	5
4	Быть уверенным, что Вы смените работу только по собственному желанию	1	2	3	4	5
5	Работать с людьми, которые умеют сотрудничать	1	2	3	4	5
6	Работать с начальником, который советуется с Вами при принятии решений	1	2	3	4	5
7	Иметь возможность продвигаться по службе	1	2	3	4	5
8	Иметь такую работу, в которой присутствуют элементы риска и разнообразия	1	2	3	4	5

Отвечая на вопросы 9–12, отметьте, насколько важны для вас вне работы, в Вашей частной жизни, следующие черты характера.

		Очень важно	Скорее важно	Затрудняюсь ответить	Скорее не важно	Совсем не важно
9	Личная уравновешенность и стабильность	1	2	3	4	5
10	Бережливость	1	2	3	4	5
11	Упорство (настойчивость)	1	2	3	4	5
12	Уважение традиций	1	2	3	4	5

13. Как часто вы нервничаете или чувствуете напряжение на работе (на учебе)? (Обведите номер ответа.)

1. Никогда.
2. Редко.
3. Время от времени.
4. Часто.
5. Постоянно.

14. Судя по Вашему опыту, как часто Вы замечаете, что подчиненные боятся выразить свое несогласие с начальником? (Обведите номер ответа.)

1. Очень редко.
2. Редко.
3. Время от времени.
4. Часто.
5. Очень часто.

В какой степени Вы можете согласиться или не согласиться со следующими утверждениями?

		Полностью согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее не согласен	Совершенно не согласен
15	Большинству людей можно доверять	1	2	3	4	5
16	Можно быть хорошим руководителем, не имея точных ответов на большинство вопросов, которые могут задать подчиненные	1	2	3	4	5
17	Нельзя допускать, чтобы у подчиненного было два руководителя	1	2	3	4	5
18	Конкуренция между служащими обычно приносит больше вреда, чем пользы	1	2	3	4	5
19	Правила, принятые в организации, не должны нарушаться, даже если работник	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

	думает, что нарушение в интересах организации					
20	Если люди терпят неудачу в жизни, чаще всего это следствие их собственных ошибок	1	2	3	4	5

7.2.3. Методика «Социальные аксиомы» (М. Бонд, К. Леунг)

Методика «Социальные аксиомы» Бонда и Леунга, (Bond, Leung et al., 2004) направлена на оценку пяти культурно-универсальных социальных аксиом: «Социальный цинизм», «Контроль судьбы», «Религиозность», «Социальная сложность», «Награда за усилия». Согласованность данных шкал на российской выборке следующая:

- «Религиозность» $\alpha = 0.8$;
- «Контроль судьбы» $\alpha = 0.7$;
- «Социальная сложность» $\alpha = 0.6$;
- «Награда за усилия» $\alpha = 0.6$;
- «Социальный цинизм» $\alpha = 0.6$.

Ниже приведен текст опросника «Социальные аксиомы Бонда и Леунга».

Инструкция. Следующие фразы представляют собой утверждения, относящиеся к тому, во что мы верим. Внимательно прочитайте каждую фразу и отметьте цифрой ту, которая лучше всего отражает Ваше мнение.

Утверждения	Абсолютно не согласен	Не согласен	Не знаю	Согласен	Абсолютно согласен
Люди перестанут усердно работать, когда достигнут комфортной жизни	1	2	3	4	5
Человек достигнет успеха, если он действительно старается	1	2	3	4	5
Люди прикладывают чересчур много усилий к решению проблем, которые трудно разрешимы	1	2	3	4	5
Религия помогает людям преодолевать жизненные кризисы	1	2	3	4	5

Неприятности могут быть преодолены с помощью усилий	1	2	3	4	5
Чья-то прибыль — это потеря другого человека	1	2	3	4	5
Религиозная вера помогает человеку понять смысл жизни	1	2	3	4	5
Человек получает от жизни ровно столько, сколько тратит на нее сил	1	2	3	4	5
Люди, получающие помощь от других, становятся ленивыми	1	2	3	4	5
Мудрые люди могут понимать и изменять свою судьбу к лучшему	1	2	3	4	5
Индивидуальные характеристики, например внешность и день рождения, влияют на судьбу	1	2	3	4	5
Люди верят в высшую силу, только когда им нужна помощь	1	2	3	4	5
Жизнь постоянно несет людям страдания	1	2	3	4	5
Успех человека в жизни зависит от судьбы	1	2	3	4	5
Обычно есть только один способ решения проблемы	1	2	3	4	5
Лень приносит вместе с собой другие пороки	1	2	3	4	5
Религиозная вера помогает людям сделать правильный выбор в сложной жизненной ситуации	1	2	3	4	5
Успех требует значительной силы воли	1	2	3	4	5
Любям нравятся наблюдать за тем, как другие борются друг с другом	1	2	3	4	5
За несчастьем всегда следует удача	1	2	3	4	5
Скромный человек производит хорошее впечатление на людей	1	2	3	4	5
Поведение человека может противоречить его истинным чувствам	1	2	3	4	5
Поведение человека меняется в зависимости от социальных условий	1	2	3	4	5
Бог помогает тем, кто помогает другим	1	2	3	4	5
Честность — предпосылка счастливой жизни	1	2	3	4	5
Высшая сила иногда помогает людям в нужде	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Умение находить общий язык с другими людьми важнее любых знаний и навыков	1	2	3	4	5
Обычно все происходит в соответствии с ожиданиями людей	1	2	3	4	5
Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха	1	2	3	4	5
Религиозная вера дает надежду страдающим людям	1	2	3	4	5
Неудачи могут сделать людей мудрее	1	2	3	4	5
Старики обычно упрямы и имеют предубеждения	1	2	3	4	5
Люди создают преграды, чтобы помешать другим в успехе	1	2	3	4	5
Можно добиться успеха, идя к нему шаг за шагом	1	2	3	4	5
Люди внезапно могут потерять все, что имеют	1	2	3	4	5
Люди недолюбливают тех, кто преуспевает в жизни	1	2	3	4	5
Богатые люди становятся богаче, бедные люди становятся беднее	1	2	3	4	5
Люди, которые работают ради своей мечты, часто бывают разочарованы	1	2	3	4	5
Занятие общественными делами приносит только проблемы	1	2	3	4	5
Люди, которые больше всех работают, в итоге оказываются ни с чем	1	2	3	4	5
Люди, обладающие властью, склонны эксплуатировать других	1	2	3	4	5
У людей нет способа улучшить свою судьбу	1	2	3	4	5
Религиозная вера способствует душевному здоровью	1	2	3	4	5
Религия часто вызывает предубеждения	1	2	3	4	5
Для успеха необходимы знания	1	2	3	4	5
Религия противоречит науке	1	2	3	4	5
Поведение человека находится под влиянием многих факторов	1	2	3	4	5
Различные версии одной реальности могут быть верными	1	2	3	4	5

Влюбленные обычно слепы	1	2	3	4	5
Люди могут избежать своей судьбы	1	2	3	4	5
Невежество приводит людей к вере в высшие силы	1	2	3	4	5
Люди, которых человек будет любить в своей жизни, predeterminedены судьбой	1	2	3	4	5
Различные социальные институты в обществе расположены к богатым	1	2	3	4	5
Амбиции никак не влияют на успех	1	2	3	4	5
Существуют способы изменить свою судьбу	1	2	3	4	5
В реальной жизни редко встретишь счастливый финал	1	2	3	4	5
Люди не могут предвидеть того, что с ними случится	1	2	3	4	5
Уменьшение социального неравенства — это пример развития общества	1	2	3	4	5
Следование религии объединяет людей с другими	1	2	3	4	5
Промедление — это главная причина неудачи	1	2	3	4	5
Состязательность способствует прогрессу	1	2	3	4	5
Приспособление к другим не означает потери и неудачи	1	2	3	4	5
Низам общества трудно получить поддержку от верхних слоев	1	2	3	4	5
Осторожность помогает избежать ошибок	1	2	3	4	5
Каждый человек уникален	1	2	3	4	5
Религиозная практика ограничивает мышление человека	1	2	3	4	5
Власть и статус делают людей надменными.	1	2	3	4	5
Провал — начало успеха	1	2	3	4	5
Социальные проблемы редко бывают простыми и легко решаемыми	1	2	3	4	5
Судьба не имеет отношения к жизненным трагедиям	1	2	3	4	5
Многие вещи кажутся намного более сложными, чем они есть на самом деле	1	2	3	4	5
Религия способствует невежеству	1	2	3	4	5
Большинство несчастий можно предупредить	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Религия замедляет человеческий прогресс	1	2	3	4	5
Религия делает людей более здоровыми	1	2	3	4	5
Существует Верховный разум, управляющий вселенной	1	2	3	4	5
Люди, становясь богатыми и успешными, забывают тех, кто помогал им в жизни	1	2	3	4	5
Трудности можно преодолеть усердной работой и упорством	1	2	3	4	5
Все во Вселенной предопределено	1	2	3	4	5
Сильно отличающиеся мнения могут быть оба правильными	1	2	3	4	5
Возможность обогащения порождает у людей нечестность	1	2	3	4	5
Гибкость никак не связана с успехом	1	2	3	4	5
Только слабые люди нуждаются в религии	1	2	3	4	5
Религия делает людей счастливее	1	2	3	4	5
Люди могут контролировать свое будущее	1	2	3	4	5
Похвала — это лишь льстивый способ для людей получить от других то, что они хотят	1	2	3	4	5
Неприятности и тяжелые времена делают людей сильнее	1	2	3	4	5
Усердно работающие люди в итоге достигнут большего	1	2	3	4	5
Жизнь не улучшится, даже если ты знаешь людей во власти	1	2	3	4	5
Даже в плохом человеке можно найти что-либо хорошее	1	2	3	4	5
Формирование будущего — дело собственных рук человека	1	2	3	4	5
Люди с различными мнениями могут быть правыми в одинаковой мере	1	2	3	4	5
Один свод правил может быть применим для большинства ситуаций	1	2	3	4	5
У людей есть принципы, и они не будут делать что-то ради денег	1	2	3	4	5
Успехи и неудачи человека обусловлены судьбой	1	2	3	4	5
Добрых людей легко запугать	1	2	3	4	5
Жизнь полна счастливых моментов	1	2	3	4	5

Для достижения цели важно видение разных путей к ней	1	2	3	4	5
Поступая согласно принципам, избегаешь необходимости принимать трудные решения	1	2	3	4	5
Тот, кто не умеет планировать свое будущее, когда-нибудь потерпит неудачу	1	2	3	4	5
В разных ситуациях люди могут вести себя абсолютно по-разному	1	2	3	4	5
Люди, которые не заботятся о своих собственных интересах, все равно могут преуспевать в жизни	1	2	3	4	5
Многие проблемы не имеют решения	1	2	3	4	5
Выносливость и решительность — ключ к достижению целей	1	2	3	4	5
Трудолюбивые люди хорошо вознаграждаются	1	2	3	4	5
Религия помогает людям делать правильный выбор в жизни	1	2	3	4	5
Трудно встать на ноги после полной неудачи в жизни	1	2	3	4	5
Хорошие связи с людьми, которые наделены властью, более важны, чем тяжелый труд	1	2	3	4	5
Высшая сила иногда вмешивается в события нашей жизни	1	2	3	4	5
Плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей	1	2	3	4	5
Удача приходит, когда меньше всего ее ожидаешь	1	2	3	4	5
Некоторые люди рождены везунчиками	1	2	3	4	5
Быть гибким в жизни — путь к счастью	1	2	3	4	5
Люди с деньгами правят миром	1	2	3	4	5
Внешность человека отражает его характер	1	2	3	4	5
Единственный путь преуспеть — это использовать преимущество над другими	1	2	3	4	5
Благотворительность способствует бедности	1	2	3	4	5
Человек может радикально поменяться в короткий промежуток времени	1	2	3	4	5
Люди всегда ожидают чего-то взамен оказанной услуги	1	2	3	4	5
Человек является либо хорошим, либо злым, и обстоятельства не имеют никакого отношения к этому	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Верховный разум очевиден во всем для того, кто ищет знаки его присутствия	1	2	3	4	5
Молодые люди импульсивны и ненадежны.	1	2	3	4	5
Люди, подчиняющиеся судьбе, глупы и невежественны	1	2	3	4	5
Религия — это средство манипулирования людьми	1	2	3	4	5
Человек должен действовать в соответствии с конкретными обстоятельствами	1	2	3	4	5
Суровые законы могут сделать людей послушными	1	2	3	4	5

7.2.4. Методы исследования экономического сознания личности

В данный блок вошли три набора переменных: а) экономические представления и установки личности; б) отношение к экономическим реалиям; в) ассоциации, связанные с понятием «деньги».

Ниже дано описание индикаторов, вошедших в каждый из наборов, и описание способов их измерения. Часть вопросов, входящих в данный блок, была разработана сотрудниками лаборатории Социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ, другая часть заимствована из разработок лаборатории Социальной и экономической психологии Института психологии РАН (Журавлев, Журавлева, 2002; Журавлев, 2002; Журавлев, Позняков, 2002; Экономическое самоопределение..., 2007). Некоторые из заимствованных вопросов частично модифицированы, но большинство взяты для исследования в неизменном виде.

I. Экономико-психологические характеристики личности

1) Экономические представления личности.

Здесь были рассмотрены четыре вида экономических представлений личности.

1.1. Готовность к риску в инвестиционном поведении. Для оценки готовности к риску в инвестиционном поведении респонденту задавали вопрос: «Представьте, что Вы накопили 500 тыс. рублей и не собираетесь пока эти деньги тратить. Как бы Вы поступили с этой суммой?». Далее предлагались следующие варианты ответов:

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

Нарастание готовности к риску идет по мере нарастания значений шкалы. Данная шкала подразумевает градуальное увеличение готовности к риску в инвестиционном поведении личности.

Данный вопрос разработан сотрудниками лаборатории Социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ.

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

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

Увеличение временной перспективы идет по мере увеличения количества баллов.

Данный вопрос разработан сотрудниками лаборатории Социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ.

1.3. Представление о конкуренции. В соответствии с направленностью шкалы оценивалась *позитивность* отношения к конкуренции. Респондентам задавали вопрос: «Как лично Вы относитесь к конкуренции (соревнованию) с другими людьми в своей деятельности?». Для ответа предлагалась градуально нарастающая 5-балльная шкала:

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

Чем выше балл, тем позитивнее отношение респондента к конкуренции. Вопрос заимствован из разработок лаборатории Социально-

ной и экономической психологии Института психологии РАН (Журавлев, Журавлева, 2002. С. 37).

1.4. *Представление о величине усилий, которые необходимо затрачивать при работе в бизнесе.* Для оценки данного представления респондентам задавали вопрос: «Сколько, по-вашему, сил и энергии нужно вкладывать в бизнес?». Для ответа предлагалась 5-балльная шкала:

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

Высокий балл по данной шкале свидетельствует о том, что респондент придерживается мнения, что бизнес — тяжелый труд; низкий балл соответствует представлению о том, что бизнес это легкий способ заработать деньги. Вопрос разработан сотрудниками лаборатории Социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ.

2) *Экономические установки личности.*

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

2.1. *Установка на экономическую самостоятельность.* Респонденту предлагали вопрос: «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий». Далее требовалось выразить степень своего согласия с данным утверждением по 5-балльной шкале.

2.2. *Установка на экономический патернализм* Данная установка оценивалась с помощью суждения «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от экономического положения моей страны», с которым было необходимо выразить степень согласия по 5-балльной шкале.

Данные вопросы предложены сотрудниками лаборатории и впервые опубликованы в работе Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко «Ценности культуры и развитие общества» (Лебедева, Татарко, 2007).

3) *Удовлетворенность материальным положением* оценивалась при помощи следующего утверждения: «Меня устраивает уровень моего материального благосостояния», с которым требовалось выразить степень согласия в соответствии с 5-балльной шкалой, построенной по типу шкалы Лайкерта. Данное утверждение заимствовано из методики А.Л. Журавлева и Н.А. Журавлевой (Журавлев, Журавлева, 2002) и модифицировано.

II. Отношения личности к экономическим реалиям

Все вопросы этого блока заимствованы из работы А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2007). Для оценки отношения к экономическим реалиям респонденту предлагали ответить на 16 вопросов. Перечень вопросов приведен ниже.

1. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для вас?	Совсем не значимы	1	2	3	4	5	Очень значимы
2. Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?	Очень низкие	1	2	3	4	5	Очень высокие
3. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время	Очень низкий	1	2	3	4	5	Очень высокие
4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)	Очень слабое	1	2	3	4	5	Очень сильное
5. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов	Очень слабое	1	2	3	4	5	Очень сильное
6. Оцените оптимальную для вас степень экономического риска	Очень низкая	1	2	3	4	5	Очень высокая
7. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	Низкий интерес	1	2	3	4	5	Высокий интерес
8. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	Низкий интерес	1	2	3	4	5	Высокий интерес

Продолжение таблицы

9. Как Вы относитесь к экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?	Отрицательно	1	2	3	4	5	Положительно
10. Как Вы относитесь к экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?	Отрицательно	1	2	3	4	5	Положительно
11. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	Очень редко	1	2	3	4	5	Очень часто
12. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к богатым, материально состоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
13. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
14. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
15. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
16. Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?	Очень слабое	1	2	3	4	5	Очень сильное

Респондент должен был ответить на эти вопросы, используя 5-балльную шкалу. Напротив каждого вопроса указывались предлагаемые варианты ответов. Далее ответы подвергались факторному анализу. По итогам факторизации было выделено четыре фактора:

Фактор 1 — «Интерес к экономике и готовность к риску» (вопросы № 7, 11, 8, 5, 6);

Фактор 2 — «Значимость денег и собственности» (вопросы № 16, 1, 4, 2);

Фактор 3 — «Отношение к богатству и бедности» (вопросы № 15, 14, 12, 13);

Фактор 4 — «Позитивное отношение к экономическим изменениям» (№ 10, 9).

Данная факторная структура легла в основу шкал, использованных в анализе. Для оценки согласованности по данным шкалам вычислены коэффициенты α Кронбаха.

Для шкалы «Интерес к экономике и готовность к риску» $\alpha = 0.8$.

Для шкалы «Значимость денег и собственности» $\alpha = 0.7$.

Для шкалы «Позитивное отношение к экономическим изменениям» $\alpha = 0.7$.

Четыре суждения, вошедшие в фактор «Отношение к богатству и бедности», были разбиты на 2 пары, получились 2 диагностические шкалы, имеющие направленность в сторону увеличения. Эти шкалы получили следующие названия.

«Позитивное отношение к бедности» (вопросы № 14 и 15) $\alpha = 0.6$.

«Позитивное отношение к богатству» (вопросы № 12 и 13) $\alpha = 0.3$.

Как видно, коэффициент α Кронбаха для шкалы «Позитивное отношение к богатству» неудовлетворительно низка, поэтому в дальнейшем анализе данная шкала не использована.

III. Ассоциации, связанные с понятием «деньги»

Для изучения ассоциаций, связанных с деньгами, использован опросник «Нравственная оценка денег» Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2007. С. 455). Респонденту давалась инструкция следующего содержания: «Оцените, пожалуйста, насколько в Ваших представлениях понятие “деньги” связано с понятиями, перечисленными ниже. Для этого обведите на шкале цифру, соответствующую Вашему мнению, где 1 — степень связи самая низкая, 5 — степень связи самая высокая». Далее предлагался для оценки список из 15 понятий.

Понятие	Степень связи с понятием «деньги»				
	1	2	3	4	5
Правдивость	1	2	3	4	5
Беспринципность	1	2	3	4	5
Ответственность	1	2	3	4	5
Достижения	1	2	3	4	5
Справедливость	1	2	3	4	5
Свобода	1	2	3	4	5
Здоровье	1	2	3	4	5
Терпимость	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Зависимость	1	2	3	4	5
Комфорт	1	2	3	4	5
Развлечения	1	2	3	4	5
Цинизм	1	2	3	4	5
Власть	1	2	3	4	5
Сила	1	2	3	4	5
Безопасность	1	2	3	4	5

В оригинальном варианте методики респонденту предлагается список из 25 понятий, но в исследовании мы сократили его до 15. Далее ответы подвергались факторному анализу. В результате было выделено четыре фактора:

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

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

7.2.5. Методы исследования социального капитала

Общий уровень доверия личности. Данный показатель вычисляется как среднее арифметическое ответов на два вопроса, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Данные вопросы заимствованы из опросника Всемирного обзора ценностей (*World Values Survey*).

Характеристики гражданской идентичности. В исследовании по пятибалльной шкале оценивались две характеристики гражданской идентичности (12).

2.1. «Сила» гражданской идентичности (респонденту задавали вопрос: «*В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства*» и для ответа давалась пятибалльная шкала).

2.2. Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности. Задавали вопрос «*Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства (РФ)?*». Варианты ответов:

- 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.

Воспринимаемая толерантность. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое четырех вопросов, позволяющих оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие его люди к представителям определенных групп. Для ответа предлагалась следующая форма.

Насколько терпимо относятся окружающие Вас люди к представителям	С ненавистью	С раздражением	Равнодушно	Терпимо	С полным принятием
этнических меньшинств	1	2	3	4	5
иных вероисповеданий	1	2	3	4	5
сексуальных меньшинств	1	2	3	4	5
инакомыслящих (людям с иными политическими взглядами)	1	2	3	4	5

Коэффициент согласованности шкалы $\alpha = 0.6$.

Воспринимаемый социальный капитал. Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое четырех вопросов, позволяющих оценить толерантность к представителям различных групп. Респонденту необходимо было по пятибалльной шкале отметить, насколько типичны для окружающих людей определенные виды поведения. Виды поведения окружающих, предлагаемые для оценки: а) доверять друг другу; б) вести себя уважительно друг по отношению к другу; в) относиться к окружающим людям как к равным; г) быть готовым поделиться материальными вещами с нуждающимися; д) быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других лю-

дей, нуждающихся в этом; е) стремиться понимать и поддерживать других людей. Ниже методика приведена так, как она была оформлена в анкете.

Насколько типичны для окружающих Вас людей приведенные ниже виды поведения	Совсем не типично	Не типично	Затрудняюсь ответить	Типично	Очень типично
1. Доверять друг другу	1	2	3	4	5
2. Вести себя уважительно по отношению друг к другу	1	2	3	4	5
3. Относиться к окружающим людям как к равным	1	2	3	4	5
4. Быть готовым поделиться материальными вещами (деньгами, одеждой, домашним имуществом) с нуждающимися	1	2	3	4	5
5. Быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом	1	2	3	4	5
6. Стремиться понимать и поддерживать других людей	1	2	3	4	5

Надежность-согласованность шкалы для русской выборки $\alpha = 0.81$, для китайской $\alpha = 0.78$.

Обработка данных проводилась с помощью пакета *SPSS 11.0* с использованием множественного регрессионного анализа (метод *stepwise*), корреляционного анализа (использован коэффициент τ -Кендалла). Для определения внутренней согласованности психологических оценок использована процедура Reliability, вычислен коэффициент α Кронбаха; для определения достоверности различий применяли Z -критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок, а также t -критерий Стьюдента. Также вычислена парциальная корреляция с контролем по полу и возрасту. При построении итоговых моделей, целью которых был поиск универсальных культурных измерений, использованы методы многомерной статистики: факторный анализ, кластерный анализ, многомерное шкалирование.

Глава 8 ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ МОЛОДЫХ РОССИЯН¹

Социальные установки и представления позволяют оценить изменение психологических отношений в экономической и политической сферах. Социальные установки, связанные с экономическими объектами, а также социальные представления об экономических объектах являются частью экономического сознания личности.

В настоящее время существует множество вариантов структуры экономического сознания, предлагаемых различными авторами и имеющих различные основания. Например, О.С. Дейнека включает в структуру экономического сознания следующие компоненты: 1) экономические эмоции и чувства; 2) перцептивную сферу экономического поведения; 3) экономические представления и экономическое мышление; 4) экономические мотивы; 5) экономические нормы; 6) экономический интерес (приводится по: Журавлев, Купрейченко, 2007. С. 172—173). А.С. Филиппов и С.К. Ковалев выделяют шесть подструктур в структуре экономического сознания: 1) конструкторы, обобщенно отражающие экономический порядок, экономическое устройство, существующие как отношения между человеком и обществом; 2) конструкторы, объясняющие воспринимаемый субъектом экономический порядок в самом общем виде; 3) конструкторы идеальных экономических отношений, «экономическая мечта»; 4) конструкторы долговременной ориентации, обеспечивающие поведение в конкретных повторяющихся ситуациях и регулирующие повседневные отношения; 5) конструкторы достижения целей экономической деятельности как самооценности; 6) конструкторы экономических измерений, которые лучше всего могут быть представлены при анализе экономического мышления (приводится по: Журавлев, Купрейченко, 2007. С. 173—174).

Е.В. Улыбина отводит отдельную роль социальным установкам в структуре экономического сознания (Улыбина, 2001). По мнению автора, экономическое сознание имеет два уровня — теоретический

¹ Глава написана совместно с М.В. Ефремовой.

и обыденный, различающиеся по степени осмысления и отражения экономической жизни. Сформированные социальные установки личности вместе с приобретенными экономическими знаниями и жизненным опытом составляют обыденное экономическое сознание.

В работах В.А. Хашченко анализируется экономическая идентичность личности как феномен экономического самосознания. Согласно данным теоретическим предпосылкам экономическая идентичность изучается в рамках формирования социальной идентичности личности. Соответственно, экономическая идентичность выражает осознание человеком своей принадлежности к конкретной социальной общности, определяемой экономическими признаками. Отличие экономической идентичности заключается в том, что это «часть экономического Я личности» — продукта экономического самосознания, представляющая экономико-психологическую категорию, которая относится к результату определения человеком своего положения в системе экономических отношений (Хашченко, 2004). В результате эмпирического исследования был выявлен основной механизм формирования экономической идентичности — социальная категоризация в биполярной системе представлений о «богатстве — бедности». Экономическая идентичность регулирует экономическое поведение личности, межличностные и межгрупповые отношения, вследствие чего выступает фактором социально-психологической, социальной и материальной стабильности личности.

Анализ результатов психологических исследований Института психологии РАН, выполненный А.Л. Журавлевым и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2007. С. 176), показал, что компонентами экономического сознания личности выступают:

- представления человека о себе как экономическом субъекте;
- представления о богатстве и бедности;
- отношение к богатым и бедным людям;
- отношение к деньгам;
- отношение личности к собственности;
- социальные установки и формы хозяйствования (экономического поведения, способы достижения материального благополучия);
- отношение к партнерству и конкуренции;
- ориентации на экономические ценности.

В нашем эмпирическом исследовании мы придерживались последней точки зрения на экономическое сознание, изучая большинство из обозначенных выше экономических представлений. Исследование проводилось с помощью методики, описанной в предыдущей главе. Опрашивалась молодежь, преимущественно это были студенты, взрослые и сотрудники международной компании «Эрнст энд Янг».

Результаты ответов на вопросы, характеризующие представления о различных экономических реалиях, обрабатывались при помощи факторного анализа. При факторизации использован метод главных компонент с последующим вращением факторной структуры методом «Вэримакс». Результаты факторного анализа приведены в табл. 8.1.

Таблица 8.1. Факторная структура экономических представлений россиян

Экономико-психологические характеристики личности	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	0.841			
Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	0.799			
В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	0.765			
Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов	0.604			
Оцените оптимальную для вас степень экономического риска	0.549			
Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?		0.781		
Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для вас?		0.722		
Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)		0.661		
Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?		0.593		
Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?			0.747	

Продолжение таблицы 8.1

Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к бедным, несостоятельным людям?			0.662	
Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к богатым, материально состоятельным людям?			0.545	
Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?			0.466	
Как Вы относитесь к экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?				0.848
Как Вы относитесь к экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?				0.751
Процент дисперсии	18.3	14.0	10.7	10.4
Собственное значение фактора	2.9	2.2	1.7	1.6

Данная факторная структура легла в основу шкал, которые использованы далее в регрессионном и корреляционном анализе. Для оценки согласованности по данным шкалам вычислены коэффициенты α Кронбаха.

Первый фактор «Интерес к экономике и готовность к риску» (надежность-согласованность шкалы, построенной на основе фактора, — $\alpha = 0,8$). Он объединил вопросы, касающиеся степени интереса к экономике страны и города, и вопросы, измеряющие отношение к экономическому риску.

Второй фактор «Значимость денег и собственности» (надежность-согласованность шкалы, построенной на основе фактора, — $\alpha = 0,7$). Он включает представления о степени значимости денег, отношение к собственности.

Третий фактор «Отношение к богатству и бедности». Данный фактор объединил представления, характеризующие отношение к богатству и бедности. На основе данного фактора была сконструирована шкала «Позитивное отношение к богатству» (надежность-согласованность шкалы $\alpha = 0,6$).

Четвертый фактор «Позитивное отношение к экономическим изменениям» (надежность-согласованность шкалы, построенной на основе фактора, — $\alpha = 0,7$) включил социальные представления, характеризующие интерес личности к экономике страны и города.

Данные, полученные в результате изучения ассоциаций, связанных с деньгами, также обрабатывались с помощью факторного анализа (табл. 8.2).

Таблица 8.2. Факторная структура ассоциаций, связанных с понятием «деньги»

Ассоциации с деньгами	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Сила	0.749			
Власть	0.689			
Достижения	0.633			
Цинизм	0.432			
Здоровье		0.674		
Безопасность		0.638		
Комфорт		0.623		
Свобода		0.622		
Правдивость			0.659	
Справедливость			0.656	
Ответственность			0.544	
Терпимость			0.513	
Зависимость				0.784
Беспринципность				0.487
Процент дисперсии	14.7	14.1	12.4	10.0
Собственное значение фактора	2.2	2.1	1.9	1.5

Первый фактор «Деньги как власть» включает такие ассоциации с деньгами, как сила, власть, достижение, цинизм.

Второй фактор «Деньги как безопасность». В этот фактор вошли такие ассоциации с деньгами, как здоровье, безопасность, комфорт, свобода.

Третий фактор «Деньги как ответственность» объединят такие ассоциации с деньгами, как правдивость, справедливость, ответственность, терпимость.

Четвертый фактор «Зависимость от денег». В этот фактор вошли такие ассоциации с деньгами, как зависимость, беспринципность.

Факторные оценки, полученные в результате факторного анализа, были сохранены как данные и использованы при дальнейшей обработке данных как четыре самостоятельных переменных.

Далее был произведен подсчет средних показателей по разработанным шкалам, характеризующим экономические представления (табл. 8.3).

Таблица 8.3. Средние значения по шкалам экономических представлений

Переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение
Интерес к экономике и готовность к риску	2.90	.81
Значимость денег и собственности	3.94	.68
Позитивное отношение к богатству	3.21	.64
Позитивное отношение к экономическим изменениям	2.98	.84

Как видно из таблицы, среднее значение шкалы «Интерес к экономике и готовность к риску» равно примерно 3 баллам. По пятибалльной шкале это соответствует среднему (или амбивалентному) интересу к экономике и средней степени готовности к риску. Мы наблюдаем у московской молодежи отсутствие большей заинтересованности в экономической политике страны и города.

Среднее значение шкалы «Значимость денег и собственности» примерно 4 балла по пятибалльной шкале, т.е. в среднем по всей выборке представлена выраженная заинтересованность в деньгах и стремление быть собственником. Следует отметить, что этот показатель самый высокий из всех представленных средних значений по экономическим установкам. Аналогичный результат был получен И.М. Осипенко при изучении экономического самоопределения студентов в процессе профессионализации (Журавлев, Купрейченко, 2007).

Средний показатель шкалы «Позитивное отношение к богатству» составляет 3,24 балла. Мы наблюдаем интересный феномен: большинство опрошенных студентов хотят быть собственниками, обладать денежными средствами, но столь же выраженного позитивного отношения к богатству мы не наблюдаем. Вероятнее всего, здесь можно говорить о присущем русской культуре *нестяжательстве*. Молодые люди просто хотят экономической стабильности, уверенности в завтрашнем дне, но стремления к обладанию богатством не выражают.

Опираясь на средние значения шкалы «Позитивное отношение к экономическим изменениям», можно заметить, что в целом у молодежи не наблюдается резко отрицательного отношения к происходящим в стране и городе экономическим изменениям, однако и в сторону позитивного полюса большинство оценок тоже не склоняется. В исследовании Осипенко было обнаружено, что на протяжении всего процесса получения образования студентов в «средней степени» интересуют социально-экономические процессы в государстве (Журавлев, Купрейченко, 2007).

Рассмотрим показатели характеристик экономических установок — на экономическую самостоятельность и экономический патернализм, удовлетворенность уровнем материального благосостояния, на инвестиционное поведение и отношение к конкуренции. Поскольку по данным показателям была очень высокая дисперсия, мы пришли к заключению, что анализ средних значений будет нецелесообразным, и решили прибегнуть к анализу процентных распределений ответов на вопросы, характеризующие данные показатели (табл. 8.4).

Таблица 8.4. Показатели экономических установок личности

Утверждение / измеряемая установка	Абсолютно не согласен	Не согласен	Не знаю	Согласен	Абсолютно согласен
Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от экономического положения моей страны (установка на экономический патернализм)	7	35	22	31	4
Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий (установка на экономическую самостоятельность)	3	18	6	50	22
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния (удовлетворенность материальным положением)	7	42	12	33	4

Результаты, представленные в табл. 8.4, показывают, что в целом по выборке у студентов присутствуют установки как на экономическую самостоятельность, так и на экономический патернализм. Однако установка на экономическую самостоятельность значительно преобладает над установкой на экономический патернализм: 50% респондентов «согласны», 22% «абсолютно согласны» с утверждением, оценивающим установку на экономическую самостоятельность, и 31% «согласно», 4% «абсолютно согласно» с утверждением, оценивающим установку на экономический патернализм. Таким образом, мы наблюдаем преобладающее стремление студентов к экономической самостоятельности.

Что касается удовлетворенности материальным положением, то здесь респонденты разделились на две группы: 42% не удовлетворены своим материальным положением, 33% удовлетворены. В целом по выборке преобладает неудовлетворенность своим материальным положением. В предыдущем исследовании 2005 г. также была выявлена неудовлетворенность материальным положением у россиян различных возрастных когорт (Лебедева, Татарко, 2007).

Рассмотрим отношение московских студентов к конкуренции. Результаты ответов на вопрос, характеризующий отношение к конкуренции среди студентов, представлены в табл. 8.5.

Таблица 8.5. Отношение московских студентов к конкуренции

Переменная	Мне чуждо это чувство	Я не люблю соревнования	Бывает всякое: и соревнуюсь, и нет	Мне нравится соревноваться с людьми	Предпочитаю жить и работать в условиях конкуренции
Как лично Вы относитесь к конкуренции с другими людьми в своей деятельности? (Отношение к конкуренции)	2	14	51	26	7

Из таблицы можно видеть, что превалирует амбивалентный вариант ответа (51%), т.е. отношение к конкуренции нейтральное, при

этом позитивное отношение к конкурентной модели поведения присутствует у 26% студентов.

На рисунке 8.1 приведены показатели отношения студенческой молодежи к конкуренции по сравнению с аналогичными показателями взрослых и сотрудников международной компании «Эрнст энд Янг».

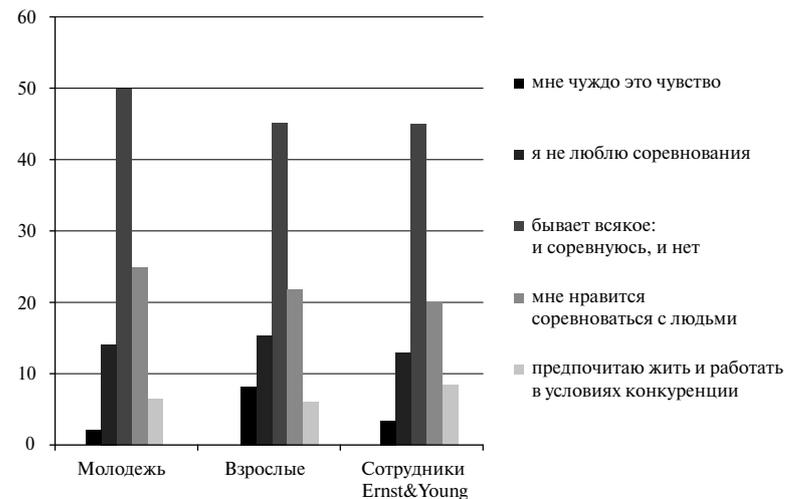


Рис. 8.1. Отношение к конкуренции

На рисунке видно, что принципиальных различий между этими тремя группами нет. Единственное небольшое различие состоит в том, что в группе взрослых 8% указывают, что им чуждо чувство конкуренции, а среди молодежи таких всего 2%.

Для оценки готовности к риску в инвестиционном поведении для получения высокой прибыли респонденту задавали вопрос: «Представьте, что Вы накопили 500 тыс. рублей и не собираетесь пока эти деньги тратить. Как бы Вы поступили с этой суммой?». Ответы приведены в табл. 8.6.

Среди студентов отмечен разный уровень готовности к риску в инвестиционном поведении. Только незначительная часть студентов не готова к риску в инвестиционном поведении (6%). Четверть оп-

Таблица 8.6. Готовность к риску в инвестиционном поведении

Показатель	Держал бы дома в долларах или евро	Сделал бы вклад в Сбербанке под 8% годовых	Сделал бы вклад в каком-нибудь коммерческом банке, входящем в систему страхования вкладов, под 12% годовых	Приобрел бы паи в паевом инвестиционном фонде	Самостоятельно вложил бы в акции какого-либо предприятия
Готовность к риску в инвестиционном поведении	6	16	26	15	21

рошенных предпочитают вклад под хорошие проценты в коммерческом банке, входящем в систему страхования вкладов (26%), т.е. четверть выборки предпочитает умеренный доход с умеренной степенью риска. Однако второе место (21%) по предпочтительности занимает самый рискованный и способный принести максимальную прибыль вариант инвестиций — самостоятельное вложение денег в акции какого-либо предприятия. Примерно одинаковое количество респондентов предпочитают хранить деньги в Сбербанке и вложить деньги в паевой инвестиционный фонд, хотя по уровню риска и уровню доходности эти варианты инвестирования заметно различаются. В таблице 8.6 видно, что нет градуальности в уменьшении или увеличении числа респондентов, дающих утвердительные ответы на вопрос по мере увеличения риска и доходности инвестиций.

На рисунке 8.2 приведено процентное распределение ответов на вопрос об изменении своего материального благосостояния за последние два года. Наблюдается довольно заметная разница в оценке изменения уровня своего благосостояния молодежью и взрослыми. Если большинство молодых людей отмечают, что уровень их материального благосостояния улучшился (55%), а меньшинство (11%) — что ухудшился (опрос проводился с марта по сентябрь 2008 г.), то у старшего поколения наблюдается прямо противоположенная тенденция. Среди взрослых 34% респондентов отмечают, что уровень их материального благосостояния ухудшился, а 22% — что улучшился. Большая доля старшего поколения (40%) по сравнению с молодежью (30%) полагают, что их материальный уровень остался неиз-

менным. Таким образом, налицо довольно четкая тенденция: старшее поколение полагает, что уровень их материального благосостояния остался неизменным, либо отмечает явную тенденцию к ухудшению своего материального положения с 2006 по 2008 г., а молодежь (преимущественно студенты) фиксирует улучшение своего материального положения.

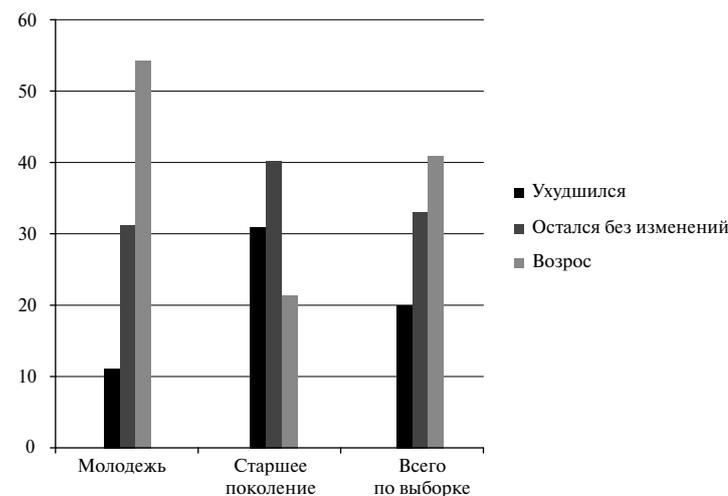


Рис. 8.2. Представления об изменении благосостояния за последние два года

Чем вызваны данные различия в восприятии изменения своего материального благосостояния между представителями двух возрастных когорт? Вероятнее всего, различиями в доминирующих сферах деятельности. У молодежи основная сфера деятельности — учебная. Важно отметить, что в выборке было много студентов Государственного университета — Высшей школы экономики, а также Российской экономической академии им. Плеханова, как правило, это были студенты 3—4 курсов. Большинство студентов этих вузов на старших курсах работают, соответственно, это приводит к улучшению их материального положения по сравнению с положением двумя годами ранее. Что касается взрослых, то, вероятно, многие из них уже начали чувствовать приближение экономического кризиса,

который в России особенно явно проявился осенью 2008 г. Поэтому мы и наблюдаем различия в представлениях об изменении материального положения данных возрастных когорт.

На рисунке 8.3 приведено процентное распределение ответов на вопрос об изменении в собственном материальном благосостоянии в будущем году. В данном случае тенденция абсолютно та же, что в предыдущем. Большинство молодых людей ожидают улучшения своего материального положения и в дальнейшем, а старшее поколение не столь оптимистично: 40% взрослых полагают, что их материальное положение, вероятнее всего, не изменится, 32% — ухудшится. Улучшения ожидали 21% взрослых, а в молодежной выборке 56% опрошенных ожидали улучшения своего материального положения в 2009 г. Мы полагаем, что объяснение здесь аналогично объяснению в предыдущем случае. Молодые люди ожидают, что скоро они окончат вуз, их карьера «пойдет в гору» и материальный уровень значительно поднимется. Взрослые, пережившие обнищание в начале 1990-х, дефолт в 1998 г., не столь оптимистичны в своих ожиданиях.

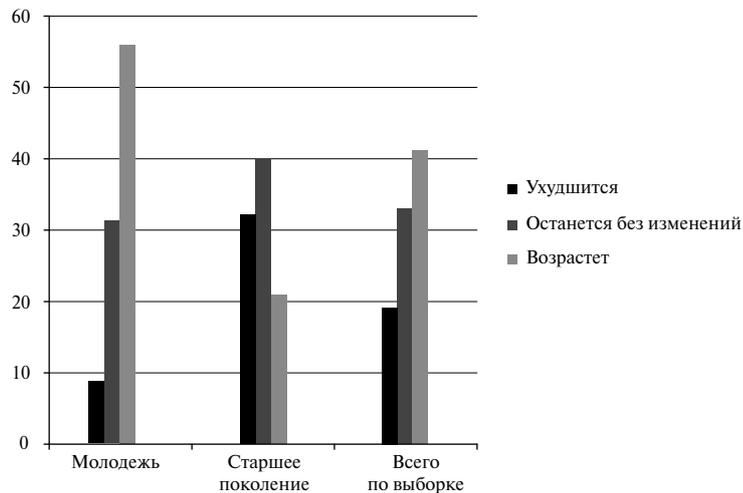


Рис. 8.3. Представления об изменении собственного материального благосостояния в будущем году

На рисунке 8.4 приведены ответы респондентов на вопрос, характеризующий их представления о бизнесе, точнее, о величине усилий, которые требует бизнес. Отметим, что сильных, статистически значимых различий между молодежью, старшим поколением и сотрудниками международной компании «Эрнст энд Янг» не выявлено.

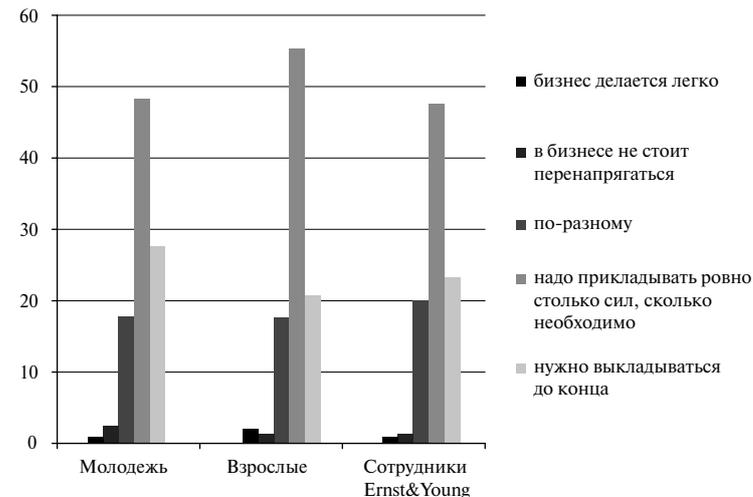


Рис. 8.4. Представления о бизнесе

Большинство респондентов во всех трех выборках полагают, что в бизнесе нужно прикладывать ровно столько сил, сколько это необходимо. На втором месте по количеству ответов во всех трех группах оценка, что в бизнесе нужно выкладываться до конца, т.е. бизнес требует полной самоотдачи. И примерно 1/5 всех выборок предпочитают срединный вариант ответа, т.е. полагают, что в бизнесе «бывает по-разному». Представления о том, что «в бизнесе не стоит перенапрягаться» или что «бизнес делать легко», не распространены во всех трех группах. Поскольку во всех трех столь различных группах мы видим столь близкое распределение ответов, можно утверждать, что данные представления о бизнесе характерны для россиян вообще, т.е. их можно назвать социальными представлениями.

Итак, приведем основные выводы, полученные в результате изучения экономического сознания наших респондентов.

Значимость денег и собственности для студентов довольно высока и в целом они позитивно относятся к богатству. Однако при этом столь же высокого интереса к экономике не наблюдается, он «средний». Был обнаружен интересный феномен: с одной стороны, большинство опрошенных студентов хотят быть собственниками, иметь денежные средства, но с другой — такого же выраженного позитивного отношения к богатству не наблюдается. Вероятнее всего, можно говорить о присущем русской культуре нестяжательстве.

Факторный анализ ассоциаций, связанных с понятием денег, позволил выявить четыре фактора: «Деньги как власть», «Деньги как безопасность», «Деньги как ответственность», «Зависимость от денег». Наибольший вес имеют факторы «Деньги как власть» и «Деньги как безопасность». Следовательно, в сознании опрошенных студентов деньги ассоциируются с определенным ресурсом, который обеспечивает власть и безопасность.

Установки на экономическую самостоятельность у опрошенных студентов преобладают над установками на экономический патернализм. Студенты полагают, что их благосостояние в большей мере зависит от их собственных усилий, нежели от экономического положения страны.

Как и в предыдущих исследованиях, выявлена присущая молодежи в целом неудовлетворенность своим материальным положением. Большинство молодых людей отмечают улучшение своего материального положения в период 2006—2008 гг. и ожидают его улучшения в дальнейшем. В группе старшего поколения респонденты продемонстрировали противоположную позицию: большинство респондентов отмечают, что в указанный период их материальное положение либо не изменилось, либо ухудшилось, доля респондентов, отмечающих улучшение своего материального положения, невысока. Такая же тенденция сохраняется при оценке старшим поколением перспектив изменения своего материального положения в будущем году (на момент опроса это был 2009 г.).

В экономическом сознании молодежи преобладает нейтральное отношение к конкуренции.

У студентов отмечается разный уровень готовности к риску в инвестиционном поведении. Незначительная часть студентов не готовы к такому риску, 1/4 выборки предпочитает умеренный доход с умеренной степенью риска. На втором месте (21%) по предпочтительности находится самый рискованный и способный принести максимальную прибыль вариант инвестиций — самостоятельное вложение денег в акции какого-либо предприятия. Примерно одинаковое количество респондентов предпочитают хранить деньги в надежном Сбербанке и вложить деньги в паевой инвестиционный фонд.

Глава 9

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КУЛЬТУРНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

В нашем проекте «Социокультурные факторы экономического развития: разработка и апробация теоретической концепции и методов исследования» **основной целью эмпирического исследования** было выявление взаимосвязи социально-экономических установок и представлений разных социальных категорий россиян с социокультурными измерениями современного российского общества (ценности по Хофстеду и Шварцу, социальные аксиомы Бонда и Леунга, характеристики социального капитала).

9.1. Динамика культурных ценностей студентов (по методу Шварца) и их взаимосвязь с экономическими установками

Цели исследования ценностей с помощью метода Шварца были следующие:

а) выявление динамики базовых блоков ценностей российских студентов по Шварцу путем сравнения показателей 1999, 2005 и 2008 гг. и сопоставления с усредненными показателями стран Западной и Восточной Европы;

б) определение взаимосвязей блоков ценностей с социально-экономическими установками студентов.

Методы исследования. Для исследования был взят переведенный Н.М. Лебедевой на русский язык и адаптированный в серии исследований (Лебедева, 2000; Лебедева, Татарко, 2007) опросник Шварца для изучения ценностей на культурном уровне.

Обработка данных проводилась с помощью пакета SPSS с использованием t-критерия Стьюдента и множественного регрессионного анализа (метод enter).

Сначала приведем средние показатели ценностей по Шварцу и показатели согласованности блоков базовых ценностей куль-

турного уровня по Шварцу с помощью коэффициента α Кронбаха (табл. 9.1).

Таблица 9.1. Средние и показатели согласованности блоков ценностей культурного уровня по методу Шварца

Ценность	М (сред.)	α Кронбаха
Иерархия	3.67	0.52
Мастерство	4.76	0.66
Аффективная автономия	4.55	0.51
Интеллектуальная автономия	4.86	0.66
Равноправие	4.69	0.68
Гармония	3.93	0.64
Принадлежность (консерватизм)	4.14	0.80

Из данных таблицы видно, что показатели российских студентов по блокам ценностей находятся в диапазоне от «ценность важна для меня» до «ценность очень важна для меня». Наиболее важны для студентов блоки ценностей **Интеллектуальной автономии** и **Мастерства**, наименее важны — блоки ценностей **Иерархии** и **Гармонии**.

Наивысшей согласованностью отличается блок ценностей **Принадлежности**, а наименьшей — блоки ценностей **Аффективной автономии** и **Иерархии**.

Здесь необходимо учитывать особенности подхода Шварца к измерению ценностей на культурном уровне. Согласно этому методу, отношения между различными ценностями на культурном уровне отражают социальную динамику конфликта и согласия, возникающую в ситуации, когда социальные институты общества реализуют свои цели. Например, одновременные акценты на власти и подчинении несовместимы на индивидуальном уровне, но они совместимы на уровне культуры. Социальная система будет более согласованной, если люди рассматривают власть как желательную основу для организации человеческих отношений, а подчинение — как соответствующее поведение по отношению к тем, кто облечен властью. Таким образом, в один блок могут входить разнонаправленные ценности, поэтому согласованность таких блоков будет ниже. К таким блоками в методике Шварца относятся блоки **Иерархии** и **Аффективной автономии**, что объясняет их низкие

коэффициенты согласованности (α Кронбаха), полученные в нашем исследовании.

Далее мы сравнили показатели российских студентов, полученные в исследованиях 1999 г. (Лебедева, 2000, Лебедева, Татарко, 2007), с показателями данного исследования и результатами исследования в Европе (Schwartz & Bardi, 1997).

Таблица 9.2. Ценностные приоритеты студентов

Блок ценностей	Восточная Европа	Западная Европа	Россия (1999)	Россия (2005)	Россия (2008)
Принадлежность (консерватизм)	3.83	3.32	3.69	3.88***	4.14***
Иерархия	2.23	2.01	3.17	3.17***	3.67***
Гармония	4.11	4.05	3.57	3.59***	3.93***
Равноправие	4.63	5.21	4.16	4.40***	4.69***
Интеллектуальная автономия	4.23	4.61	4.42	4.37***	4.86***
Аффективная автономия	3.78	4.23	3.97	4.02***	4.55***
Мастерство	4.22	4.27	4.46	4.54***	4.76***

*** $p < 0.001$.

** $p < 0.01$.

* $p < 0.05$.

В рамках нашего предыдущего проекта «Динамика базовых ценностей россиян и их взаимосвязь с установками экономического поведения» было выявлено, что у студентов в 2005 г. наблюдался значимый рост ценностей **Принадлежности** (выше аналогичных показателей стран Западной и Восточной Европы) и ценностей **Равноправия** (ниже западноевропейских и восточноевропейских усредненных значений) по сравнению с 1999 г. (Лебедева, Татарко, 2007).

Какие изменения ценностей мы можем наблюдать в период 2005—2008 гг.? Виден рост важности практически всех блоков ценностей культурного уровня, особенно значим рост ценностей **Иерархии**, **Интеллектуальной** и **Аффективной автономии**, что довольно неожиданно.

По мнению Шварца, акцент общества на одном полюсе культурного измерения обычно сопровождается игнорированием дру-

го полюса, что чревато внутренними конфликтами. Так, в американской культуре существует высокая значимость ценностей **Мастерства** и **Аффективной Автономии** и низкая ценность Гармонии, а культура Сингапура делает акцент на **Иерархии** в ущерб **Равноправию**.

У нас практически все ценности находятся в одном диапазоне значимости, и абсолютные значения всех блоков ценностей увеличились. На наш взгляд, это может говорить о том, что российское общество по-прежнему находится в состоянии «брожения» в сфере ценностей и самоидентификации, затрудняясь расставить свои приоритеты и выбрать цель движения и развития. Мы можем констатировать, однако, что наиболее «весомыми» блоками ценностей российских студентов в 2008 г. стали ценности **Интеллектуальной автономии** и **Мастерства**.

Возможно, следует посмотреть не только на абсолютные значения по противоположным блокам ценностей, но и на их арифметическое соотношение. Остается ли оно неизменным на протяжении почти 10 лет? Как отличается соотношение блоков ценностей студентов в России и странах Западной и Восточной Европы? Чтобы ответить на этот вопрос, мы вычли средние значения противоположных по методологии Шварца блоков ценностей (средние показатели **Принадлежности** вычли из средних показателей **Интеллектуальной** и **Аффективной автономии**, средние показатели **Иерархии** — из показателей **Равноправия**, показатели **Гармонии** — из показателей **Мастерства**). Полученные цифры свидетельствуют о величине преобладания одного из противоположных блоков (табл. 9.3).

Таблица 9.3. Расхождение средних значений противоположных блоков ценностей в России и странах Западной и Восточной Европы

Различия в блоках ценностей		Зап. Европа	Вост. Европа	Россия, 1999	Россия, 2005	Россия, 2008
Интеллектуальная автономия	Принадлежность	1.29	.40	.73	.49	.72
Аффективная автономия	Принадлежность	.91	.05	.28	.14	.41
Равноправие	Иерархия	3.20	2.40	.99	1.23	1.02
Мастерство	Гармония	.22	.11	.89	.95	.83

Средние показатели **Интеллектуальной автономии** превышают показатели **Принадлежности** в России за 1999 и 2008 гг. практически на одну величину (0.72—0.73), в странах Западной Европы расхождение более существенное (1.29), а в странах Восточной Европы — менее существенное (0.40). Средние показатели **Аффективной автономии** выше показателей **Принадлежности** в России за 1999, 2005 и 2008 гг. соответственно на 0.28; 0.14 и 0.41, при этом в Западной Европе это расхождение равно 0.91, а в Восточной Европе — 0.05.

Если сравнивать расхождение между ценностями **Равноправия** и **Иерархии**, то в России оно составляет 0.99 (1999 г.), 1.23 (2005 г.) и 1.02 (2008 г.), в Западной Европе — 3.20, а в Восточной — 2.40. Различия в значимости ценностей **Мастерства** и **Гармонии** в России равны 0.89 (1999 г.), 0.95 (2005 г.) и 0.83 (2008 г.), в Западной Европе — 0.22, а в Восточной Европе — 0.11.

О чем может говорить это сопоставление? Прежде всего о том, что в целом соотношение противоположных блоков ценностей в России на протяжении последних 10 лет остается довольно стабильным (за исключением «провала» ценностей **Автономии** в 2005 г.).

И в этой стабильности есть свои закономерности — по значимости ценностей **Автономии** наши студенты приближаются к средне-европейским значениям. При этом у нас есть серьезные отличия от стран Европы в очень высоких значениях **Иерархии** и **Мастерства**, не свойственных культурам европейского континента.

Учитывая стабильное соотношение блоков ценностей, одновременный рост значимости ценностей на противоположных полюсах можно объяснить стремлением культуры к гомеостазу: если увеличивается один полюс, то будет происходить увеличение и в другом направлении. В результате соотношение этих значений остается прежним. Тогда, даже если поменялись абсолютные значения противоположных блоков ценностей, а их соотношение осталось примерно прежним, то нельзя говорить об изменении ценностей культуры, а можно говорить только об изменении, например, экономических или институциональных отношений в культуре, которые привели к этим вариациям в ценностях. Об изменении культуры можно говорить только, если изменяется отношение блоков ценностей. Культура наша по сути не изменилась, поменялся так называемый «верх-

ний слой» — отношения и установки индивидов в определенный момент развития общества.

Чем наши студенты отличаются от своих европейских сверстников? Как мы уже отмечали, прежде всего, высокими значениями **Иерархии**, **Принадлежности**, **Мастерства** и более низкими — **Равноправия** и **Гармонии**. Абсолютные показатели **Интеллектуальной** и **Аффективной автономии** впервые значимо превысили показатели стран Западной и Восточной Европы.

Что это означает для социально-экономического развития?

По мнению западных ученых, ценностную базу свободного предпринимательства составляют ценности **Мастерства** и **Автономии**. Ценности **Равноправия** и **Автономии** важны для поддержания демократии, поскольку составляют ценностную и моральную базу широкой социальной ответственности (Diamond, Linz. & Lipset, 1990; Schwartz & Bardi, 1997).

Согласно данным нашего исследования, средние данные по блокам ценностей **Мастерства** и **Автономии** у российских студентов в 2008 г. превысили средние данные их сверстников в Восточной и Западной Европе в 1996 г. Более сложная картина с ценностями **Равноправия**, которые не «догоняют» до показателей Западной Европы. Это говорит о том, что ценности российских студентов являются прекрасной базой для ускоренного экономического развития, при этом ценности **Равноправия** для них более значимы, чем ценности **Иерархии**, что дает надежду на демократический путь развития России.

Можно сделать вывод, что по значимости ценностей, важных для экономического развития (**Автономия**, **Мастерство**), Россия практически не уступает странам Западной и Восточной Европы. Существенное отличие наблюдается в выраженности ценностей **Иерархии** и **Принадлежности** и недостаточной значимости ценностей **Равноправия**, важных для развития демократии в стране. Однако при этом не следует забывать о культурных особенностях нашей страны и ее местоположении между Европой и Азией.

В таблице 9.4 и на рис. 9.1 представлены средние значения по блокам ценностей, полученные в России в 1999, 2005 и 2008 гг., и средние значения для Швейцарии и Китая.

Таблица 9.4. Средние значения блоков ценностей

Блок ценностей	Швейцария	Китай	Россия (1999)	Россия (2005)	Россия (2008)
Принадлежность (Консерватизм)	3.04	3.74	3.71	3.88	4.14
Иерархия	2.06	3.49	3.10	3.17	3.67
Гармония	4.40	3.78	3.69	3.59	3.93
Равноправие	5.06	4.28	4.27	4.40	4.69
Интеллектуальная автономия	5.32	4.18	4.65	4.37	4.86
Аффективная автономия	4.33	3.30	3.98	4.02	4.55
Мастерство	3.74	4.41	4.43	4.54	4.76

Попытаемся на основе сравнения средних значений по блокам ценностей Шварца определить, к какому — европейскому или азиатскому — полюсу в своем развитии больше тяготеет Россия.

Сначала рассмотрим блоки «коллективистского» полюса, отражающие примат *ценностей группы* над ценностями индивида (**Принадлежность, Иерархия, Гармония**).

По ценностям **Консерватизма** или **Принадлежности** (*социальный порядок, уважение традиций, безопасность семьи, самодисциплина, вежливость, национальная безопасность, взаимоуслужливость, мудрость, умеренность, уважение старших, сохранение своего публичного образа, обязательность, благочестие, умение прощать, чистоплотность*) показатели России превышают показатели Швейцарии и Китая, а в период с 1999 по 2008 гг. значимость этих ценностей возросла.

По ценностям **Иерархии** (*власть, благосостояние, авторитетность, скромность*), традиционно низким в Европе, Россия занимала в 1999—2005 гг. срединное положение между Швейцарией и Китаем, тяготея к азиатскому полюсу, в 2008 г. ее показатели превзошли китайские.

По ценностям **Гармонии** (*мир на Земле, единство с природой, мир прекрасного, защита окружающей среды*), традиционно высоким в Европе, Россия также занимает срединное положение между Швейцарией и Китаем (ближе к Китаю).

Теперь обратимся к другому полюсу, отражающему ценности индивида (**Равноправие, Интеллектуальная и Аффективная автономия, Мастерство**).

По ценностям **Равноправия** (*равенство, социальная справедливость, верность, честность, полезность, ответственность*), также характерным для Европы, показатели России в 1999 г. были очень близки к показателям Китая, а в 2005—2008 гг. заметно сдвинулась в направлении европейского полюса.

По ценностям **Интеллектуальной автономии** (*свобода, творчество, широта взглядов, любознательность*) Россия уступает странам развитой Европы, но превосходит Китай.

Ценности **Аффективной автономии** (*удовольствие, интересная жизнь, разнообразие жизни, наслаждение жизнью, потакание себе*) в России 1999 г. ценились больше, чем в Китае, в 2005 г. их значимость возросла, а в 2008 г. показатели России по этому блоку ценностей превысили показатели Швейцарии.

Ценности **Мастерства** (*социальное признание, независимость, честолюбие, отвага, влияние, выбор собственных целей, умелость, достижение успеха*) в России 1999 г. были выше, чем в Швейцарии, и такими же, как в Китае, а в 2005 и особенно в 2008 г. превзошли показатели Китая.

Таким образом, по блокам ценностей «коллективистского» полюса (**Принадлежность, Иерархия и Гармония**) Россию можно отнести к странам развивающейся Азии, а по блокам ценностей «индивидуалистического» полюса (**Равноправие и Автономия**) — к странам развивающейся Европы. Ценности **Мастерства** стоят особняком и, по данным Шварца, больше выражены в странах, борющихся с бедностью (странах Дальнего Востока, Латинской Америки, Африки), и в англоязычных странах, нежели в Европе. Усиление ценностей «коллективистского» блока будет означать доминирование «азиатского» тренда России, а усиление «индивидуалистического» полюса будет свидетельствовать о ее движении по «европейскому» пути.

Как видно из данных табл. 9.4 и рис. 9.1, в период 1999—2008 гг. в России усилились как «азиатский» (ценности **Принадлежности, Иерархии, Мастерства**), так и «европейский» (ценности **Интеллектуальной и Аффективной Автономии, Равноправия, Гармонии**) тренды.

По теории Шварца, ценности **Автономии** и **Мастерства** являются необходимой базой для развития свободного рынка, а ценности **Автономии** и **Равноправия** — для развития демократии. Для развития по европейскому пути в России недостаточно развиты ценности

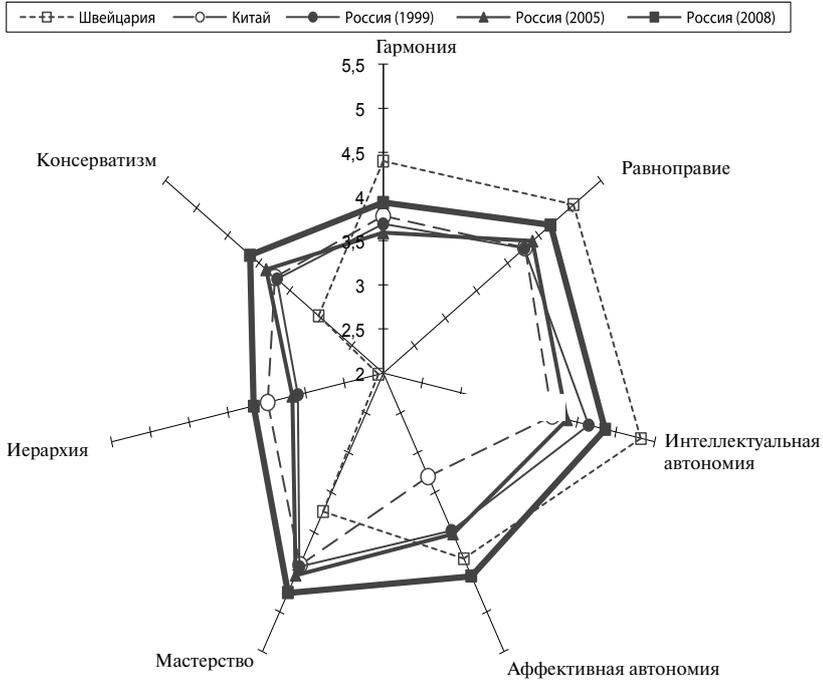


Рис. 9.1. Средние значения по блокам ценностей в России, Швейцарии и Китае

Интеллектуальной автономии и Равноправия и слишком велики ценности **Принадлежности и Иерархии**.

Согласно исследованиям Шварца, **Автономия, Равноправие и Гармония** связаны с отсутствием коррупции в обществе, а высокие индексы **Принадлежности, Иерархии и Мастерства** — с высоким уровнем коррупции. По мнению Шварца, посредством этого механизма культура поощряет коррупцию.

Россия, по измерениям Шварца, в настоящее время находится в поле пересечения **Принадлежности, Иерархии и Мастерства**, и эти ценности значимо выросли в последние годы. Известно, что по уровню коррупции наша страна занимает одно из первых мест в мире, что является серьезным вызовом российскому обществу.

Далее мы сравнили культурные ценности по Шварцу у представителей трех групп внутри нашей выборки: студентов, взрослых и сотрудников международной компании Эрнст и Янг (рис. 9.2).

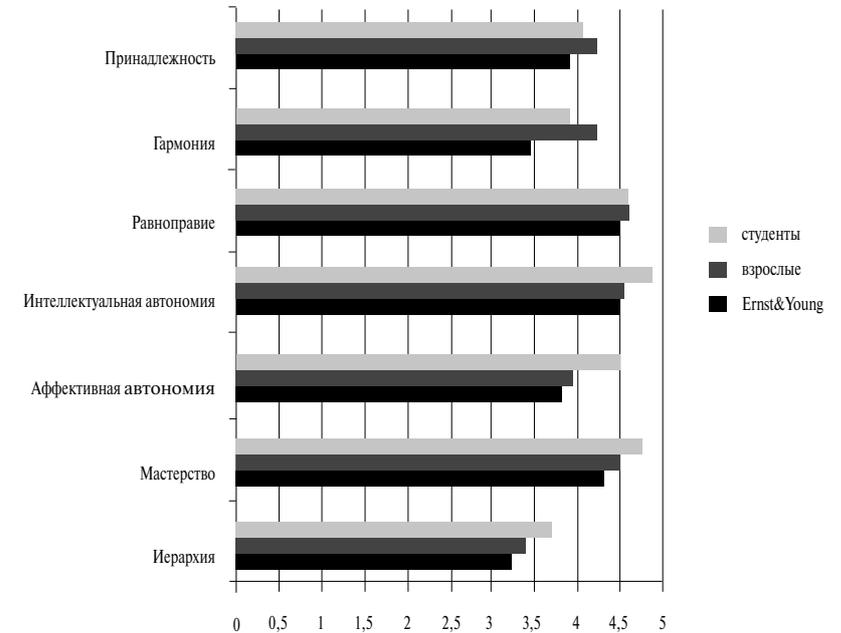


Рис. 9.2. Соотношение ценностей Шварца (культурный уровень)

Видно, что ценности коллективистской направленности (Принадлежность, Гармония, Равноправие) сильнее выражены у взрослых респондентов, а ценности, выражающие интересы индивида (Интеллектуальная и Аффективная автономия, Мастерство), сильнее выражены у молодежи. У молодежи сильнее выражены и ценности Иерархии по сравнению с группой взрослых и, особенно, с сотрудниками Эрнст и Янг, что, на наш взгляд, отражает ценности эгалитарной корпоративной культуры этой международной компании.

Далее посмотрим, как ценности культуры (по Шварцу) связаны с социально-экономическими установками и представлениями молодых россиян. Мы решили проверить данную связь с помощью мно-

жественного регрессионного анализа при контроле демографических переменных и взаимодействия (интеракции) независимых переменных. В таблицах 9.5 и 9.6 представлены результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязи ценностей и экономических установок и представлений.

Таблица 9.5. Взаимосвязь ценностей Иерархии, Равноправия и Гармонии с социально-экономическими установками и представлениями студентов (2008 г.)

Установка	Иерархия β	Равноправие β	Гармония β	R ²
Интерес к экономике и готовность к риску	.25***		-.13*	.08
Значимость денег и собственности	.36***	-.16**		.13
Деньги как власть	.19***		-.16*	.06
Деньги как безопасность	.16**			.02
Отношение к конкуренции	.17**			.03
Уровень деловой активности	.24***			.06

* $p \leq 0.05$.

** $p \leq 0.01$.

*** $p \leq 0.001$.

Из данных табл. 9.5 видно, что ценности **Иерархии** позитивно связаны с интересом к экономике и готовностью к риску, со значимостью денег и собственности, с представлениями о деньгах как власти и безопасности, с позитивным отношением к конкуренции и высоким уровнем деловой активности. Ценности **Равноправия** негативно связаны со значимостью денег и собственности, ценности **Гармонии** негативно связаны с интересом к экономике и готовностью к риску, а также — с социальным представлением о деньгах как о власти.

Следует сделать однозначный вывод: ценности **Иерархии** (власть, благосостояние, авторитетность, скромность) в настоящее время в наибольшей степени способствуют продуктивным для экономического развития установкам российских студентов.

Таблица 9.6. Взаимосвязь ценностей Мастерства, Интеллектуальной и Аффективной автономии с социально-экономическими установками и представлениями студентов (2008 г.)

Установка	Мастерство β	Аффективная автономия β	Интеллектуальная автономия β	R ²
Интерес к экономике и готовность к риску	.26***			.06
Значимость денег и собственности	.19**	.19**		.08
Позитивное отношение к богатству	.14*		.20***	.09
Деньги как власть			-.13*	.03
Деньги как безопасность		.15*		.04
Установки на инвестиционное поведение			.16**	.02
Отношение к конкуренции	.18**			.03
Уровень деловой активности	.12*			.01

Согласно данным табл. 9.6 ценности **Мастерства** позитивно связаны с такими экономическими установками, как интерес к экономике и готовность к риску, значимость денег и собственности, позитивное отношение к богатству и конкуренции, а также — с высоким уровнем деловой активности. Ценности **Аффективной автономии** также позитивно связаны со значимостью денег и собственности и с социальным представлением о деньгах как безопасности. Ценности **Интеллектуальной автономии** положительно связаны с позитивным отношением к богатству и установками на инвестиционное поведение, но негативно связаны с представлением о деньгах как о власти. Таким образом, ценности **Мастерства, Аффективной и Интеллектуальной автономии способствуют продуктивным экономическим установкам студентов**, что, согласно теории Шварца, составляет необходимый ценностный базис для развития рыночной экономики.

На рисунках 9.3 и 9.4 представлены построенные по результатам общей множественной регрессии связи между культурными ценностями Шварца и продуктивными и непродуктивными экономическими установками молодых респондентов.

Ценности Шварца, культурный уровень и продуктивные экономические установки (молодежь, 2008)

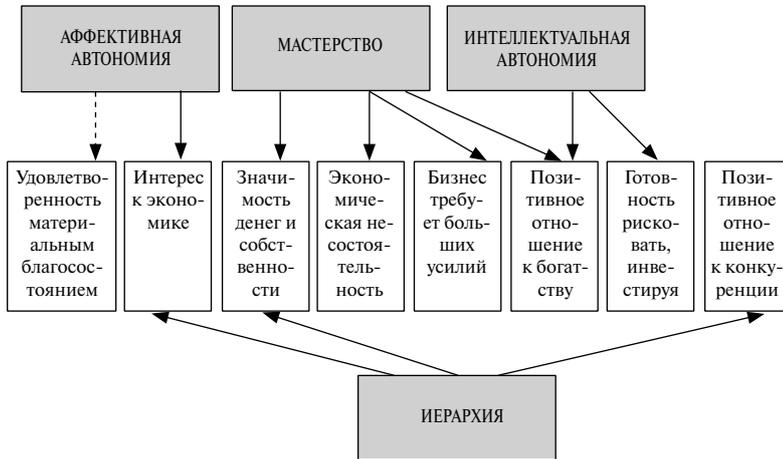


Рис. 9.3. Взаимосвязи ценностей Шварца (культурный уровень) и продуктивных экономических установок (молодежь, 2008)

Шварц, культурный уровень и непродуктивные экономические установки (молодежь, 2008)



Рис. 9.4. Взаимосвязи ценностей Шварца (культурный уровень) и непродуктивных экономических установок (молодежь, 2008)

Можно сделать вывод, что в настоящее время продуктивным экономическим установкам молодежи (и развитию экономики в целом) способствуют ценности Интеллектуальной и Аффективной автономии, Иерархии и Мастерства, а не способствуют ценности Принадлежности, Гармонии и Равноправия.

9.2. Динамика индивидуальных ценностей студентов (по Шварцу) и их связь с экономическими установками

Сначала мы сгруппировали отдельные ценности в блоки индивидуальных ценностей (типы мотиваций) согласно теоретической модели Шварца и Билски (рис. 9.5) и подсчитали средние значения для общей и отдельных выборок (табл. 9.7).



Рис. 9.5. Структура индивидуальных ценностей и отношений между ними (Schwartz, Bilsky, 1987)

Таблица 9.7. Сравнение средних значений по блокам ценностей индивидуального уровня (мотивационным типам) у студентов в 2000 и 2008 гг.

Блок ценностей (мотивационный тип)	Студенты (2000)	Студенты (2008)
Универсализм	3.08	3.58
Благожелательность	2.22***	4.44***
Традиция	4.1**	2.66**
Конформность	3.56	3.9
Безопасность	2.53**	3.94**
Власть	3.27	3.46
Достижение	2.59***	4.16***

Продолжение таблицы 9.7

Гедонизм	2.83**	3.98**
Стимуляция	2.8**	3.85**
Самостоятельность	2.25***	4.59***

* $p \leq 0.05$.

** $p \leq 0.01$.

*** $p \leq 0.001$.

Сравнение результатов исследований ценностей студентов за 2000 и 2008 гг. показало, что наблюдаются существенные изменения в индивидуальных ценностях студентов. Значимо возросла важность ценностей **Благожелательности, Безопасности, Достижения, Гедонизма, Стимуляции и Самостоятельности**, снизилась — ценностей **Традиции**. Значимость ценностей **Универсализма, Конформности и Власти** возросла незначительно.

О чем это говорит? Согласно теории Шварца, ценности **Сохранения (Безопасность, Конформность, Традиция)** противоречат ценностям **Открытости изменениям (Стимуляция, Самостоятельность)**. Как мы видим, у студентов в 2008 г. значимо выросли ценности **Открытости изменениям** и в меньшей степени изменились ценности **Сохранения** (ценности **Безопасности** выросли, ценности **Традиции** снизились, а ценности **Конформности** остались прежними). Это означает, что в оппозиции между важностью автономии взглядов и действий индивида и важностью сохранения традиций, поддержания стабильности общества побеждает важность автономии.

В оппозиции ценности **Самопреодоления** — выхода за пределы собственного Я (**Универсализм, Благожелательность**) — ценности **Самоутверждения**, акцентировании «самости» (**Власть, Достижение, Гедонизм**) — оба полюса расширяются за счет роста ценностей **Благожелательности**, с одной стороны, и ценностей **Достижения и Гедонизма** — с другой.

Если суммировать изменения всех измерений, то заметным становится движение ценностей в сторону автономии личности, ее стремление к самоутверждению и самопреодолению, т.е. молодые люди в 2008 г. стали больше ценить собственную независимость и самостоятельность, стремятся к личным достижениям и наслаждениям, но также готовы преодолевать собственные эгоистичные интересы.

Далее мы сравнили индивидуальные ценности по Шварцу у представителей трех групп внутри нашей выборки: студентов, взрослых и сотрудников международной компании Эрнст и Янг (рис. 9.6).

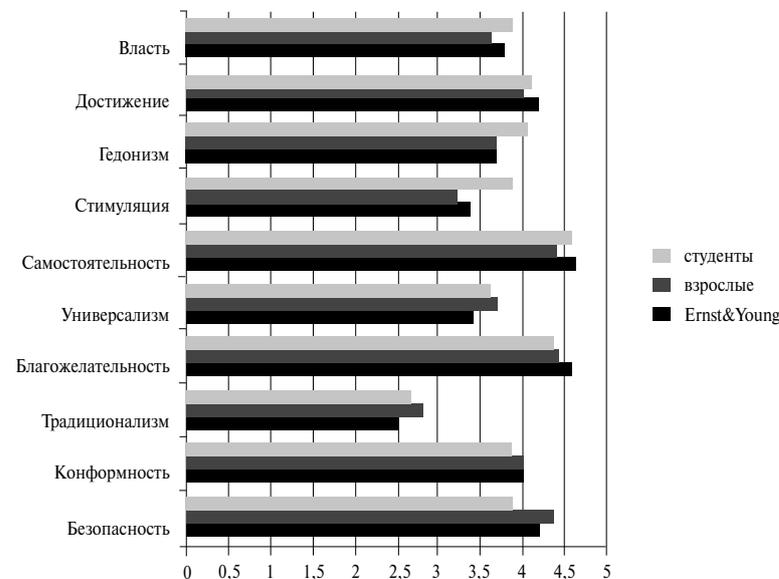


Рис. 9.6. Соотношение ценностей по Шварцу (индивидуальный уровень)

Видно, что ценности **Самоутверждения (Власть, Достижение, Гедонизм)** и **Открытости изменениям (Стимуляция, Самостоятельность)** сильнее выражены у молодежи и сотрудников международной компании Эрнст и Янг, чем у взрослых респондентов. Ценности **Сохранения (Безопасность, Традиция, Конформность)** и **Самопреодоления (Благожелательность, Универсализм)** преобладают у более «взрослой» части выборки (взрослых и сотрудников Эрнст и Янг), чем у студентов.

Далее посмотрим, как индивидуальные ценности по Шварцу связаны с социально-экономическими установками и представлениями молодых россиян. Мы решили проверить данную связь с помощью множественного регрессионного анализа при контроле демографических переменных и взаимодействия (интеракции) независимых переменных. В таблицах 9.8—9.10 представлены результаты множест-

венного регрессионного анализа связи ценностей и экономических установок и представлений.

Таблица 9.8. Связь ценностей *Власти, Традиции и Безопасности* с экономическими установками и представлениями студентов (2008 г.)

Установка	Власть β	Традиция β	Безопасность β	R ²
Интерес к экономике и готовность к риску	.31***			.09
Позитивное отношение к экономическим изменениям	.12*			.02
Деньги как власть	.24***			.07
Инвестиционное поведение		-.12*		.02
Установка на экономическую самостоятельность		-.14*		.02
Отношение к конкуренции	.23***		-.12*	.06
Уровень деловой активности	.25***	.19***		.08

* $p \leq 0.05$.
 ** $p \leq 0.01$.
 *** $p \leq 0.001$.

В наибольшей степени с экономическими установками связаны ценности **Власти** (с интересом к экономике и готовностью к риску, позитивным отношением к экономическим изменениям, социальным представлением о деньгах как о власти, позитивным отношением к конкуренции и высоким уровнем деловой активности). Ценности **Традиции** негативно связаны с инвестиционным поведением и установкой на экономическую самостоятельность и позитивно — с высоким уровнем деловой активности (что довольно неожиданно). Ценности **Безопасности** негативно связаны с позитивным отношением к конкуренции.

Согласно данным табл. 9.9, ценности **Конформности** никак не связаны с экономическими установками и представлениями. Ценности **Универсализма** негативно связаны со значимостью денег и собственности и с представлением о деньгах как о власти, а позитивно связаны с представлением о деньгах как о зависимости. Ценности **Благожелательности**

Таблица 9.9. Связь ценностей *Конформности, Универсализма, Благожелательности* с экономическими установками и представлениями студентов

Установка	Конформность β	Универсализм β	Благожелательность β	R ²
Значимость денег и собственности		-.23***	.26***	.12
Позитивное отношение к экономическим изменениям			-.15**	.02
Деньги как власть		-.24***	-.14**	.07
Деньги как зависимость		.18**		.01
Установка на экономический патернализм			-.15***	.03
Отношение к конкуренции			-.12*	.03
Уровень деловой активности			-.14*	.03

* $p \leq 0.05$.
 ** $p \leq 0.01$.
 *** $p \leq 0.001$.

Таблица 9.10. Связь ценностей *Стимуляции, Достижения, Самостоятельности* с экономическими установками и представлениями студентов

Установка	Стимуляция β	Достижение β	Самостоятельность β	R ²
Интерес к экономике и готовность к риску	.19***	.23***		.07
Значимость денег и собственности		.15**		.03
Позитивное отношение к богатству	.13*	.13*		.04
Позитивное отношение к бедности	.16**		-.12*	.03
Позитивное отношение к экономическим изменениям	.14*			.02
Деньги как власть		.17**		.04
Инвестиционное поведение	.13*			.03
Отношение к конкуренции		.15**		.03
Представление о необходимости приложения усилий для ведения бизнеса		.14*		.02

* $p \leq 0.05$.
 ** $p \leq 0.01$.
 *** $p \leq 0.001$.

позитивно связаны со значимостью денег и собственности, а негативно — с позитивным отношением к экономическим изменениям в стране, с установкой на экономический патернализм, позитивным отношением к конкуренции и высоким уровнем деловой активности.

Согласно данным табл. 9.10, ценности **Стимуляции** позитивно связаны с экономическими установками и представлениями (интересом к экономике и склонностью к риску, позитивным отношением к богатству и бедности, позитивным отношением к экономическим изменениям и инвестиционным поведением). Ценности **Достижения** также демонстрируют положительные связи с экономическими установками: интересом к экономике и склонностью к риску, значимостью денег и собственности, позитивным отношением к богатству, с представлением о деньгах как о власти, позитивным отношением к конкуренции и представлением о необходимости приложения усилий для ведения бизнеса. Ценность **Самостоятельности** имеет негативную связь с позитивным отношением к бедности.

Продуктивным экономическим установкам молодежи (экономическому развитию) способствует значимость индивидуальных ценностей **Власти**, **Стимуляции**, **Достижения**, **Самостоятельности** (ценности *Открытости к изменениям* и *Самоутверждения*, выражающие интересы индивида) и не способствует — значимость ценностей **Традиции**, **Безопасности**, **Универсализма** и **Благожелательности** (ценности *Сохранения* и *Самопреодоления*), выражающие интересы группы. В индивидуальном исследовательском проекте Н.М. Лебедевой «Влияние культуры на отношение к инновациям в России и Китае» (проект № 09-01-0069) было выявлено, что у российских студентов с инновативными установками позитивно связаны ценности **Самостоятельности**, **Стимуляции**, **Универсализма** и **Власти**, негативно — ценности **Традиции**. Это позволяет сделать вывод о том, что развитию экономики и позитивному отношению к инновациям у молодежи России способствуют во многом одни и те же индивидуальные ценности: **Власти**, **Стимуляции**, **Достижения**, **Самостоятельности**. Как мы видим, именно эти ценности значительно выросли в период 2000—2008 гг., что составляет хорошую ценностно-мотивационную базу для развития экономики и инноваций.

На рисунках 9.7 и 9.8 представлены построенные по результатам общей множественной регрессии связи между культурными ценностями Шварца и продуктивными и непродуктивными экономическими установками молодых респондентов.

Связь ценностей Шварца с продуктивными экономическими установками

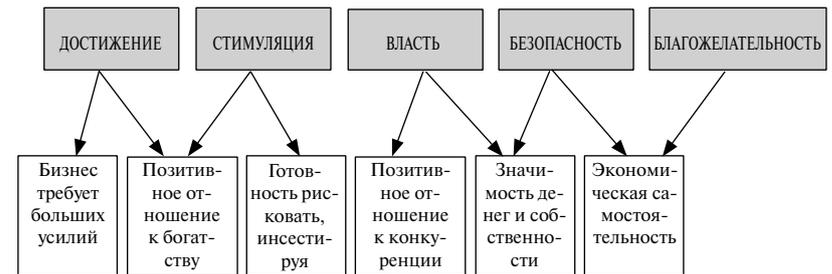


Рис. 9.7. Связь ценностей Шварца (индивидуальный уровень) и продуктивных экономических установок (молодежь, 2008)

Связи ценностей Шварца (индивидуальный уровень) с непродуктивными экономическими установками

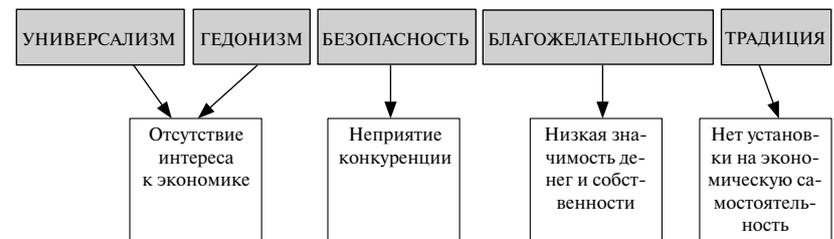


Рис. 9.8. Связи ценностей Шварца (индивидуальный уровень) и непродуктивных экономических установок (молодежь, 2008)

9.3. Результаты исследования взаимосвязей культурных измерений по Хофстеду

Сначала мы сравнили культурные измерения по Хофстеду у представителей трех групп внутри нашей выборки: студентов, взрослых и сотрудников международной компании Эрнст и Янг (рис. 9.9).

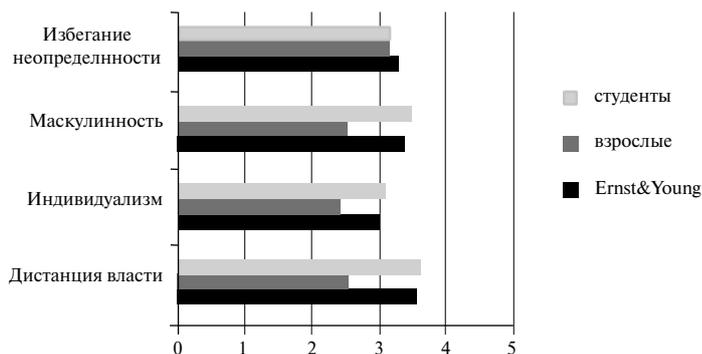


Рис. 9.9. Соотношение культурных измерений Хофстеда

Такие измерения Хофстеда, как Маскулинность, Индивидуализм и Дистанция власти, сильнее выражены у молодежи и сотрудников компании Эрнст и Янг, чем у взрослых респондентов. Различия по уровню Избегания неопределенности между группами респондентов не выявлены.

Для выявления связей между измерениями Хофстеда и экономическими установками и представлениями российских студентов был проделан множественный регрессионный анализ, результаты которого представлены в табл. 9.11 и 9.12.

Индивидуализм негативно связан с представлениями студентов о деньгах как о власти и зависимости. **Маскулинность** имеет позитивные связи с установками на экономическую самостоятельность, значимостью денег и собственности, интересом к экономике и готовностью к риску, представлением о деньгах как о власти, а негативные — с представлением о деньгах как о безопасности. **Долго-**

временная ориентация имеет позитивные связи с представлениями о деньгах как о власти и безопасности.

Таблица 9.11. Связь культурных измерений Хофстеда с экономическими установками и представлениями студентов

Экономические установки как зависимые переменные	Предикторы			R ²
	Индивидуализм β	Маскулинность β	Долговременная ориентация β	
Удовлетворенность материальным положением			0.10***	0.07
Установка на экономическую самостоятельность		0.22***		0.06
Значимость денег и собственности		0.19**		0.04
Позитивное отношение к богатству				
Уровень деловой активности				
Интерес к экономике и готовность к риску		0.13*		0.03
Деньги как власть	-0.12*	0.15**	0.18**	0.08
Деньги как безопасность		-0.12*	0.16**	0.04
Деньги как зависимость	-0.13*			0.02

* $p \leq 0.05$.
 ** $p \leq 0.01$.
 *** $p \leq 0.001$.

Таблица 9.12. Связь культурных измерений Хофстеда с экономическими установками и представлениями студентов

Экономические установки как зависимые переменные	Предикторы		R ²
	Дистанция власти β	Избегание неопределенности β	
Удовлетворенность материальным положением		-0.13*	0.03
Установка на экономическую самостоятельность		0.19***	0.03
Значимость денег и собственности	0.14*		0.02
Позитивное отношение к богатству		-0.12*	0.02

Продолжение таблицы 9.12

Уровень деловой активности		0.13*	0.05
Интерес к экономике и готовность к риску			
Деньги как власть	0.18***	0.11*	0.05
Деньги как безопасность			
Деньги как зависимость			

* $p \leq 0.05$.
 ** $p \leq 0.01$.
 *** $p \leq 0.001$.

Измерение **Дистанция власти** позитивно связано со значимостью денег и собственности и представлением о деньгах как о власти. **Избегание неопределенности** позитивно связано с установкой на экономическую самостоятельность, уровнем деловой активности и представлением о деньгах как о власти, а негативно — с удовлетворенностью материальным положением и позитивным отношением к богатству. **Избегание неопределенности** способствует экономической активности, но не ради богатства как такового, а ради повышения статуса.

На рисунке 9.10 представлены построенные по результатам общей множественной регрессии связи между культурными измерениями Хофстеда и продуктивными экономическими установками молодых респондентов.

Взаимосвязь культурных измерений (Хофстед) и экономических установок (молодежь, 2008)

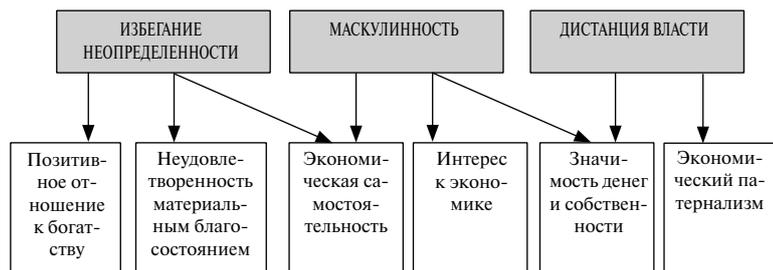


Рис. 9.10. Связь культурных измерений Хофстеда и продуктивных экономических установок (молодежь, 2008)

9.4. Результаты исследования связи социальных аксиом и экономико-психологических характеристик личности

В исследовании, проведенном авторами в 2007 г., были выявлены взаимосвязи социальных аксиом с различными социально-экономическими и социально-политическими представлениями россиян (табл. 9.13).

Таблица 9.13. Взаимосвязи социально-экономических и социально-политических представлений с блоками социальных аксиом

Зависимые переменные	Религиозность	Межличностная гармония	Социальный цинизм	Зависимость от судьбы	Социальная сложность	Контроль собственной судьбы	R ²	F
Уровень доверия			-.19*	-.17*			.10	9.5**
Удовлетворенность жизнью		.23***	.15*	-.28***			.15	10.8***
Экономическая самостоятельность			-.14*		-.21**	.30***	.12	8.8***
Экономический патернализм	.24***				-.24***		.10	10.3***
Восприятие улучшения своего благосостояния за последние 2 года				-.18*			.03	6.2*
Ожидание улучшения своего благосостояния в будущем году				-.27***		.18*	.11	12.3***
Этническая интолерантность			.19**				.04	7.3**

Продолжение таблицы 9.13

Позитивное отношение к культурному многообразию		.18**				.03	6.7**
Ориентация на социальное равенство		.29***			-.15*	.10	10.2***

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

Данные множественного регрессионного анализа, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что все блоки социальных аксиом, выделенных на российской выборке, взаимосвязаны с рассмотренными в исследовании социально-экономическими и социально-политическими представлениями россиян. Самым «продуктивным» для социальных отношений оказался блок «Межличностная гармония». Социальные аксиомы данного блока положительно связаны с удовлетворенностью жизнью, позитивным отношением к культурному многообразию и ориентацией на социальное равенство. Данный блок оправдывает свое название: социальные аксиомы, входящие в этот блок, способствуют гармонии в социальных и межэтнических отношениях, а результатом хороших отношений с окружающими выступает удовлетворенность жизнью.

Самым «непродуктивным» блоком социальных аксиом является «Социальный цинизм». Данный блок отрицательно связан с уровнем доверия, экономической самостоятельностью и положительно — с этнической интолерантностью. Однако примечательна положительная связь этого фактора с уровнем удовлетворенности жизни. Это в какой-то мере свидетельствует о том, что людям, которые разделяют социальные аксиомы, входящие в блок «Социальный цинизм», вполне комфортно в нашей культуре, такие люди в целом будут удовлетворены своей жизнью.

Блок социальных аксиом «Зависимость от судьбы» отрицательно связан с уровнем доверия, удовлетворенностью жизнью, с социально-экономическими представлениями — восприятием улучшения своего благосостояния за последние два года и ожиданием улуч-

шения своего благосостояния в будущем. Данный блок социальных аксиом по своей «непродуктивности» можно сравнить с «Социальным цинизмом». Однако «Социальный цинизм» положительно связан с удовлетворенностью жизнью, а «Зависимость от судьбы» имеет высокозначимую отрицательную связь с уровнем удовлетворенности жизнью.

Противоположный блок социальных аксиом — «Контроль собственной судьбы» — самый продуктивный для установок экономического развития: он положительно связан с экономической самостоятельностью и ожиданием улучшения своего благосостояния в будущем.

«Социальная сложность» имеет амбивалентный характер связей с социально-экономическими представлениями. С одной стороны, наблюдается отрицательная связь с экономической самостоятельностью и ориентацией на социальное равенство, а с другой — отрицательная связь с экономическим патернализмом. Блок «Социальная сложность» отражает набор социальных аксиом, указывающих на то, что результаты нынешней ситуации не могут предсказать результаты в будущем в подобных ситуациях. Логика происходящих событий не ясна, и повседневная жизнь требует некоей сложной теории, чтобы люди могли эффективно взаимодействовать в постоянно меняющихся ситуациях. По всей вероятности, потому и действие данного конструкта на социальные представления людей неоднозначно. Представления о сложности социального мира препятствуют ориентации на социальное равенство, так как понятно, что все люди не могут быть равными. А отрицательная связь с экономическим патернализмом и экономической самостоятельностью свидетельствует о неоднозначности восприятия данных феноменов людьми, понимающими сложность социального мира.

Блок социальных аксиом «Религиозность» положительно связан с экономическим патернализмом.

Представленное ниже исследование 2008 г. было проведено с использованием валидизированной версии опросника «Социальные аксиомы», т.е. для каждого блока социальных аксиом использованы утверждения, вошедшие в соответствующий фактор с большой нагрузкой и имеющие высокую согласованность по коэффициенту α Кронбаха.

Методика исследования. Использована анкета, состоящая из методик, направленных на изучение различных культурных измерений, экономических установок и представлений, а также социального капитала.

1. Социальные аксиомы.
2. Социально-психологические феномены экономического сознания личности.
3. Экономико-психологические характеристики личности:
 - 3.1. Экономические представления личности (готовность к риску в инвестиционном поведении, временная перспектива в инвестиционном поведении, представление о конкуренции, представление о величине усилий, которые необходимо затрачивать при работе в бизнесе).
 - 3.2. Экономические установки личности (установка на экономическую самостоятельность, установка на экономический патернализм, удовлетворенность материальным положением).
 - 3.3.. Отношение личности к экономическим реалиям.
 - 3.4. Ассоциации, связанные с понятием «деньги». (Описание методик представлено в гл. 7).

В таблице 9.14 приведены описательные статистики, характеризующие степень разделения тех или иных социальных аксиом российской молодежью. Поскольку использованы пятибалльные шкалы, значения по всем блокам могут варьировать в диапазоне от 1 до 5 баллов. Как видно из таблицы, средние показатели по трем из пяти блоков социальных аксиом составляют примерно 3 балла: «**Религиозность**» — 3.1 балла; «**Социальный цинизм**» — 3.2 балла и «**Награда за усилия**» — 3.6 балла. Эти результаты говорят о средней степени распространенности в обществе социальных аксиом, относящихся к данным блокам. За границы срединных значений выходят показатели по блокам «**Контроль судьбы**» — 2.3 балла и «**Социальная сложность**» — 4.1 балла. Эти результаты позволяют отметить, что нынешняя российская молодежь слабо разделяет верования о том, что многое в жизни человека предопределено судьбой, т.е. не подвержена идее фатализма.

Что касается блока «**Социальная сложность**», то российские студенты склонны в значительной мере разделять верования этого блока. Напомним, что в теории социальных аксиом блок «**Социальная**

сложность» показывает, насколько глубоко люди судят о вариативности индивидуального поведения и количестве факторов, влияющих на результаты социального поведения, насколько они осознают сложность отношений в социальном мире. Разделяя верования данного блока, студенты демонстрируют поддержку представлений о сложности социального поведения и свою социально-когнитивную сложность.

Таблица 9.14. *Дескриптивные статистики по блокам социальных аксиом (пятибалльные шкалы)*

Блок социальных аксиом	Статистические показатели	
	Среднее	Стандартное отклонение
Религиозность	3.1	0.9
Социальный цинизм	3.2	0.6
Контроль судьбы	2.3	0.7
Социальная сложность	4.1	0.5
Награда за усилия	3.6	0.7

Далее рассмотрим, как связаны социальные аксиомы российской молодежи с различными социально-психологическими феноменами экономического сознания личности. В таблице 9.15 представлены результаты корреляционного анализа (парциальные корреляции), демонстрирующего связь социальных аксиом с экономическими установками и представлениями российской молодежи. Наибольшее количество связей с «продуктивными» экономическими установками и представлениями имеет блок «Социальная сложность».

Таблица 9.15. *Связь социальных аксиом с экономическими установками и представлениями*

Экономические установки и представления личности	Блок социальных аксиом				
	Религиозность	Социальный цинизм	Контроль судьбы	Социальная сложность	Награда за усилия
Готовность к риску в инвестиционном поведении	0.005	-0.085	-0.179***	0.130*	0.177**

Продолжение таблицы 9.15

Временная перспектива в инвестиционном поведении	0.041	0.090	0.071	0.123*	0.089
Удовлетворенность материальным положением	0.090	-0.034	-0.035	0.130*	0.034
Установка на экономическую самостоятельность	-0.012	0.027	-0.082	0.123*	0.248***
Установка на экономический патернализм	0.160**	0.066	0.096	0.014	0.150**
Позитивное отношение к конкуренции	-0.026	0.075	-0.070	0.152**	0.145*
Представление о величине усилий, которые необходимо затрачивать при работе в бизнесе	0.090	0.195***	0.034	0.195***	0.177**

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

Рассматривая ситуацию финансового кризиса 2008 г., можно сделать некоторые предположения относительно поведения людей. Если большинство граждан разделяет верования из блока «Социальная сложность», то, скорее всего, они не будут спешно забирать деньги из банков (что провоцирует банкротство банков и последующее снижение производства в стране по причине отсутствия

его кредитования банками) и скупать валюту (что может привести к девальвации российского рубля). Если граждане мало разделяют социальные аксиомы, входящие в рассматриваемый блок, односторонне воспринимают социальный мир и не верят, что «плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей», они будут вести себя противоположным образом. При таком прогнозировании, однако, нельзя недооценивать и другие факторы: слухи, информацию СМИ, прежний опыт.

Блок «Социальная сложность» положительно связан с *удовлетворенностью материальным положением и установкой на экономическую самостоятельность*. Таким образом, чем выше распространенность среди российской молодежи верований, относящихся к данному блоку, тем более вероятно, что молодые люди будут демонстрировать экономическую самостоятельность (а не полагаться на государство) и будут больше удовлетворены своим материальным положением.

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

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

Важно, что, помимо высокозначимой связи с установкой на экономическую самостоятельность, данный блок социальных ак-

сиом связан (пусть слабо, но статистически достоверно) с установкой на экономический патернализм. Вероятно, в этом проявляется специфика российского менталитета. Иерархичность российского общества способствует тому, что мы зависим от оценки вышестоящих. Для нас важно, чтобы наши усилия были оценены теми, кто занимает более высокое положение на иерархической лестнице. В данном случае таким «оценщиком» индивидуальных усилий выступает государство. Это и порождает связь между усилиями и патерналистскими установками. Многие привыкли ожидать, что за наши усилия нас вознаградит не кто-то извне (Бог или судьба), а конкретное государство (или начальство), которое «заметит» и «оценит». Поэтому мы можем видеть связь между верованиями блока «**Награда за усилия**» и установками на экономический патернализм (готовностью ждать материальной помощи «сверху»). С экономико-психологической точки зрения, это не очень продуктивная связь, поскольку ожидание, что за предпринятые усилия от государства «положено», не способствует развитию предприимчивости граждан, их ответственности и финансовой самостоятельности. С нашей точки зрения, показательно в этом отношении используемое в просторечии слово «получка»: оно происходит от «получать», а не «зарабатывать». Человек не воспринимает заработную плату как продукт своих усилий, он видит, что эти деньги «получил» от кого-то из вышестоящих. Такого рода патерналистские представления контрпродуктивны для развития экономической самостоятельности, ответственности, стремления к достижениям и, в конечном счете, для экономического развития.

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

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

«**Социальный цинизм**» связан с *представлениями о том, что бизнес требует значительных усилий*. Данный блок социальных аксиом отражает веру в социальную несправедливость и неизбежность прова-

ла добрых и благих намерений (примеры суждений: «Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха», «Наличие хороших связей важнее для успеха, чем усердная работа», «Люди не любят успешных»). Мы полагаем, что за верованиями этого блока может скрываться неверие в успех трудолюбия. «Бизнес требует значительных усилий, а потом останешься ни с чем» — пожалуй, именно такое суждение отражает связь социального цинизма с представлениями о том, что бизнес требует значительных усилий.

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

В таблице 9.16 приведены результаты корреляционного анализа связи социальных аксиом с отношением личности к экономическим реалиям.

Таблица 9.16. Связь социальных аксиом с отношением личности к экономическим реалиям

Отношение личности к экономическим реалиям	Блок социальных аксиом				
	Религиозность	Социальный цинизм	Контроль судьбы	Социальная сложность	Награда за усилия
Интерес к экономике и готовность к экономическому риску	0.075	0.061	-0.040	0.172**	0.240***
Значимость денег и собственности	-0.012	0.153**	0.034	0.095	0.159**
Позитивное отношение к бедности	0.142 *	-0.064	0.018	0.209***	0.112
Позитивное отношение к экономическим изменениям	0.087	0.058	0.093	0.064	0.094

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

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

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

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

В таблице 9.17 приведены корреляционные связи социальных аксиом и ассоциаций, относящихся к деньгам.

Из таблицы 9.17 видно, что все блоки социальных аксиом (за исключением блока «**Религиозность**») коррелируют с теми или иными ассоциациями, связанными с деньгами, и все обнаруженные корреляции положительные. «**Социальный цинизм**» коррелирует с ас-

Таблица 9.17. Корреляция социальных аксиом и ассоциаций, связанных с деньгами

Блок ассоциаций	Блок социальных аксиом				
	Религиозность	Социальный цинизм	Контроль судьбы	Социальная сложность	Награда за усилия
Деньги как источник власти	0.045	0.218***	0.075	0.114*	0.140*
Деньги как источник безопасности	0.022	0.003	-0.057	0.066	0.133*
Деньги как ответственность перед окружающими	0.100	-0.019	0.143*	0.051	0.071
Деньги как источник зависимости	0.114	0.218***	0.119*	0.130*	0.104

социациями «Деньги как источник власти» и «Деньги как источник зависимости». «**Контроль судьбы**» связан с ассоциациями «Деньги как ответственность перед окружающими» и «Деньги как источник зависимости». «**Социальная сложность**» связана с ассоциациями «Деньги как источник власти» и «Деньги как источник зависимости». «**Награда за усилия**» связана с ассоциациями «Деньги как источник власти» и «Деньги как источник безопасности».

Таким образом, конструктор социальных аксиом имеет достаточно много связей с различными социально-психологическими феноменами экономического сознания личности. В первую очередь, это связи с реальными экономическими показателями развития стран, что было выявлено в исследованиях Бонда и Леунга. Они показали наличие множества связей социально-экономических показателей стран с измерениями «**Социальный цинизм**» и «**Динамическая экстернатальность**» (в которую объединены после вторичного факторного анализа оставшиеся четыре блока социальных аксиом). Кроме того, социальные аксиомы связаны с конкретными поведенческими установками личности. Через эти установки они, по-видимому, обуславливают экономическое поведение людей, которое, в свою очередь, ведет к определенным экономическим отношениям внутри культуры.

Можно сказать, что социальные аксиомы обладают объяснительной и прогностической ценностью при понимании социально-эко-

номического и социально-политического поведения людей. Данные социальные аксиомы являются культурно-универсальными, поэтому особый интерес представляет выявление культурно-специфических коллективных верований и их связей с различными социальными представлениями и установками представителей разных этнических групп России. Мы предполагаем, что такие культурно-специфические верования будут обладать высоким объяснительным потенциалом для понимания причин поведения представителей различных этнических групп, в том числе и причин особенностей их экономического поведения.

Выводы исследования

Согласно данным исследования 2008 г., наблюдается рост значимости практически всех блоков ценностей культурного уровня по Шварцу. В период 1999—2008 гг. в России усилились как «азиатский» (ценности **Принадлежности, Иерархии, Мастерства**), так и «европейский» (ценности **Интеллектуальной и Аффективной Автономии, Равноправия, Гармонии**) ценностные тренды. Это может свидетельствовать о том, что, несмотря на «брожение» в сфере ценностей и самоидентификации российской молодежи, ценностное ядро российской культуры в исследуемый период остается практически неизменным.

Российские студенты отличаются от своих европейских сверстников высокими значениями **Иерархии, Принадлежности, Мастерства** и более низкими — **Равноправия и Гармонии**. Показатели **Интеллектуальной и Аффективной автономии** впервые значимо превысили показатели стран Западной и Восточной Европы. Для развития по европейскому пути в России недостаточно развиты ценности **Интеллектуальной Автономии и Равноправия** и слишком велики ценности **Принадлежности и Иерархии**.

По значимости ценностей, важных для экономического развития (**Автономия, Мастерство**), наши студенты практически не уступают странам Западной и Восточной Европы. Существенное отличие наблюдается в выраженности ценностей **Иерархии и Принадлежности** и недостаточной значимости ценностей **Равноправия**, важных для развития демократии в стране.

Ценности **Принадлежности, Иерархии и Мастерства** способствуют высокой коррупции в обществе, согласно теории Шварца. Таким образом, высокий уровень коррупции в современной России можно объяснить тем, что Россия, по измерениям Шварца, в настоящее время находится в поле пересечения **Принадлежности, Иерархии и Мастерства**, и эти ценности значимо выросли в последние годы.

Согласно результатам регрессионного анализа ценности **Иерархии, Мастерства, Аффективной и Интеллектуальной автономии** связаны с продуктивными экономическими установками молодежи и, следовательно, способствуют экономическому развитию России.

Сравнение результатов исследования ценностей студентов по Шварцу (на индивидуальном уровне) в 2000 и 2008 гг. показало, что значимо возросла важность ценностей **Благожелательности, Безопасности, Достижения, Гедонизма, Стимуляции и Самостоятельности**, снизилась — ценностей **Традиции**. Это означает движение ценностей в сторону автономии личности, ее стремление к самоутверждению, т.е. молодые люди в 2008 г. стали больше ценить собственную независимость и самостоятельность, стремятся к личным достижениям и наслаждениям, но в то же время готовы к преодолению собственных эгоистичных интересов.

Продуктивным экономическим установкам молодежи (следовательно, экономическому развитию) способствует значимость индивидуальных ценностей **Власти, Стимуляции, Достижения, Самостоятельности** (ценности *Открытости к изменениям и Самоутверждения*, выражающие интересы индивида) и не способствует значимость ценностей **Традиции, Безопасности, Универсализма и Благожелательности** (ценности *Сохранения и Самопреодоления*, выражающие интересы группы).

Тот факт, что выросла значимость ценностей, выражающих интересы как индивида, так и группы, может говорить о наличии ценностно-мотивационной основы как для развития экономики и инноваций, так и для коллективной мобилизации в критических для выживания страны ситуациях (например, в условиях экономического кризиса). Это хорошо сбалансированная, по-своему уникальная и благоприятная для устойчивого развития страны конstellляция ценностей на уровне индивидуального сознания, сочетающая в себе как

готовность к «рывку» и риску, так и необходимую взвешенность, осторожность и заботу об интересах всего общества.

На современном этапе развития российского общества экономическому развитию России в наибольшей степени способствуют такие ценности российского студенчества (по измерениям Хофстеда), как **Маскулинность** и **Избегание неопределенности**.

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

Блок **«Награда за усилия»** связан с общим интересом личности к экономическим феноменам. Однако данный блок демонстрирует и контрпродуктивную связь с установкой на экономический патернализм. Мы предполагаем, что в основе этой связи лежит рудиментарное представление о награде за усилия как некоем поощрении со стороны вышестоящих, в частности государства.

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

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

По результатам исследования взаимосвязи культурных измерений (ценностей и социальных аксиом) с экономическими установками и представлениями у российских студентов, наряду с характерными для европейского паттерна связями экономического развития с ценностями Автономии и Мастерства, явственно просматривается специфический для России **культурно-экономический синдром** связи ценностей Иерархии и Власти с продуктивными экономическими установками.

Глава 10 СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ РОССИЙСКИХ И КИТАЙСКИХ СТУДЕНТОВ: КРОССКУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ

В исследованиях экономистов доказана связь социального капитала с объективными показателями экономического развития обществ. Например, с помощью регрессионного анализа показана связь экономического роста и доверия в различных странах, а также доверия и доли инвестиций в ВВП (Knack, Keefer, 1997). Взаимосвязь социального капитала с установками и представлениями, способствующими развитию организаций, обсуждалась в научных работах (Нестик, 2009), а исследования взаимосвязи социального капитала и экономических представлений на социетальном уровне только начинаются (Лебедева, Татарко, 2007; Татарко, Лебедева, 2009).

С нашей точки зрения, продвинуться в направлении раскрытия механизма влияния социального капитала на экономическое поведение можно, если рассмотреть связь социального капитала с экономическими установками представителей разных этнических групп в странах с разным уровнем социального капитала и различными темпами прироста ВВП. С этой целью выполнено описанное ниже исследование.

Почему важно изучить взаимосвязь социального капитала именно с экономическими установками и представлениями? Потому что именно экономические установки и представления связаны с экономическим поведением, лежащим в основе экономической активности населения, следствием которой и является экономическое благополучие обществ.

Существуют исследования связи доверия (межличностного и институционального) с экономическими и политическими установками (Татарко, Лебедева, 2009), но в структуру социального капитала (на макроуровне) входят и другие компоненты (гражданская идентичность, толерантность, социальная сплоченность), связь которых с экономическими установками не изучалась. Чрез-

вычайно продуктивным было бы выявить взаимосвязь компонентов социального капитала и экономических установок не только у российских респондентов, но и у респондентов другой страны, значительно отличающейся от России как по уровню социального капитала, так и по темпам роста ВВП. По этим показателям от России значительно отличается Китай. У китайцев очень 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/>). Также в Китае один из самых высоких в мире темпов прироста ВВП. По уровню ВВП китайская экономика в 2008 г. занимала 3-е в мире место, после США и Японии. В 2008 г. ВВП Китая составил 4326 млрд дол. США. Для сравнения: в России этот показатель за 2008 г. составил 1607 млрд дол. США (World Development Indicators database, World Bank, 7 October 2009; <http://siteresources.worldbank.org/>). Но важно отметить, что российский ВВП обеспечивается преимущественно экспортом сырья, а китайский — производством. Исходя из этих соображений, Китай был выбран для сравнительного исследования взаимосвязи социального капитала и экономических представлений. Таким образом, кросскультурное изучение связей социального капитала с экономическими представлениями позволит глубже понять механизм влияния разных компонентов социального капитала на различные виды экономического поведения и экономической активности россиян.

В представленном ниже социально-психологическом опросе приняли участие 250 респондентов, 150 русских, проживающих в различных регионах России: в Москве, в Южном федеральном округе (г. Ставрополь), в Республике Башкортостан (г. Сибай). В каждом из регионов было опрошено по 50 человек. В Китае было опрошено 105 человек, проживающих в Пекине. Средний возраст опрошенных составил в России 27 лет, средний возраст опрошенных в Пекине составил 24 года. Выборки были уравнены по гендерному составу.

Процедура исследования. Участникам предложен для заполнения опросник, в который входил набор методик, позволяющих оценить социальный капитал, экономические представления и социальные аксиомы (см. гл. 4). В исследовании задействованы утверждения из двух блоков социальных аксиом: *социальный цинизм* и *награда за уси-*

лия. В анализ включены утверждения из двух блоков, касающихся представлений человека об экономических отношениях, финансовых, а также отношении к труду.

Русские заполняли анкету на русском языке, китайцы — на китайском. Бланки анкеты предъявлялись исследователем очно, как индивидуально, так и небольшим группам респондентов (10—20 человек), каждый респондент заполнял анкету самостоятельно. Таким образом, порядок предъявления методик для обеих выборок был одинаковым. Описание инструментария исследования приведено в гл. 7, здесь перечислим основные показатели, которые фигурировали в данном исследовании.

1. Социальный капитал.

- Общий уровень доверия личности.
- Характеристики гражданской идентичности.
- Толерантность к представителям иных групп.
- Воспринимаемый социальный капитал.

2. Социальные аксиомы (два блока).

Эта часть анкеты включала методику «Социальные аксиомы» Бонда и Леунга. При анализе данных использованы 12 утверждений, входящие в два блока социальных аксиом «Социальный цинизм» и «Награда за усилия». Используемые утверждения касались представлений человека об экономических отношениях, финансовых, а также отношении к труду.

3. Представления личности об экономических реалиях.

Обработка данных проводилась с помощью пакета SPSS 11.0 с использованием факторного анализа (по методу максимального правдоподобия, вращение факторной структуры осуществлялось методом «Веримакс»), множественного регрессионного анализа (метод *stepwise*), корреляционного анализа (использован коэффициент τ -Кендалла). Для определения внутренней согласованности психологических оценок использована процедура Reliability, вычислен коэффициент α Кронбаха; для определения достоверности различий применен Z-критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок, а также t-критерий Стьюдента.

В таблице 10.1 приведены средние значения измерений социального капитала у русских и китайцев и указана значимость различий между данными измерениями по Z-критерию Колмогорова-Смир-

нова. Для большей полноты картины приведены значения по каждому из показателей, входящих в индекс толерантности и индекс воспринимаемого социального капитала.

Таблица 10.1. Различия в измерениях социального капитала русских и китайцев

Измерения социального 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. Общий индекс толерантности к другим	3.3	3.4
4.1. Толерантность к этническим меньшинствам	3.3***	4.8***
4.2. Толерантность к людям иных вероисповеданий	3.5***	4.4***
4.3. Толерантность к сексуальным меньшинствам	2.9	2.6
4.4. Толерантность к инакомыслящим	3.5***	1.9***
5. Индекс воспринимаемого социального капитала	3.7***	3.3***
5.1. Доверять друг другу	3.7***	3.1***
5.2. Вести себя уважительно по отношению друг к другу	3.9***	3.4***
5.3. Относиться к окружающим как к равным	3.7	3.3
5.4. Быть готовым поделиться материальными вещами (деньгами, одеждой, домашним имуществом) с нуждающимися	3.4**	2.9**
5.5. Быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом	3.5	3.6
5.6. Стремиться понимать и поддерживать других людей	3.7***	3.3***

* Различия между группами значимы на уровне $p < 0.05$.

** Различия между группами значимы на уровне $p < 0.01$.

*** Различия между группами значимы на уровне $p < 0.001$.

Данные табл. 10.1 свидетельствуют о том, что существуют различия в выраженности различных показателей социального капитала у русских и китайцев. Рассмотрим каждый показатель.

По показателю выраженности *гражданской идентичности* не выявлено различий между русскими и китайцами, а показатель позитивности гражданской идентичности статистически значимо выше у русских.

Уровень *межличностного доверия* статистически значимо выше у китайцев, при этом среднее составляет 3.5 балла по пятибалльной шкале у китайцев и 2.5 балла — у русских. Межличностное доверие рассматривается во многих работах в качестве главного измерения социального капитала (Колмен, 2001; Шихирев, 2003). 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 Всемирного обзора ценностей (World Values Survey) (Inglhart, Baker, 2000), а также в предыдущих исследованиях авторов этой книги с коллегами (Лебедева, Чирков, Татарко, Лю, 2007; Лебедева, Чирков, Татарко, 2007). Новыми стали результаты оценки различий в характеристиках гражданской идентичности, толерантности к представителям иных групп, а также различия в показателях воспринимаемого социального капитала. По выраженности гражданской идентичности между русскими и китайцами не выявлено достоверных различий, но у русских более высокие показатели позитивности гражданской идентичности. Однако не выявлены взаимосвязи позитивности гражданской идентичности с экономическими представлениями.

Общий индекс *толерантности* не продемонстрировал достоверных различий между группами русских и китайцев. Однако рассмотрение отдельных показателей, входящих в данный индекс, показывает, что различия в видах толерантности у русских и китайцев есть. Разные индикаторы «перекрывают» друг друга из-за своей разнонаправленности в группах, и в итоге результирующие показатели не отличаются. Как видно из табл. 10.1, толерантность к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий выше у китайцев, а толерантность к инакомыслящим значимо выше у русских (1.9 балла у китайцев и 3.5 балла у русских). Китайцы более толерантны к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий, т.е. к представителям инокультурных групп. Русские продемонстрировали большую толерантность не к представителям инокультурных групп, а к представителям групп, обычно отвергаемых тоталитарным обществом, — инакомыслящим.

Индекс *воспринимаемого социального капитала* имеет статистически значимые различия у русских и китайцев, данный параметр выше у русских. Если рассмотреть различия по показателям, входя-

щим в данный индекс, то видно, что четыре из шести показателей статистически значимо выше в группе русских.

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

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

В таблице 10.2 приведены средние значения ответов на вопросы, характеризующие экономические представления русских и китайцев, а также оценку достоверности различий средних по Z-критерию Колмогорова-Смирнова. Как видно из таблицы, статистически значимые различия между выборками присутствуют, однако нельзя сказать, что эти различия очень существенные. Так, китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов и проявляют больший интерес к экономике города по сравнению с русскими. Также китайцы выбирают меньшую сте-

пень экономического риска в качестве его оптимальной величины по сравнению с русскими.

Таблица 10.2. Экономические представления русских и китайцев

Представления и установки (все шкалы 5-балльные)	Русские	Китайцы
1. Значимость денег (Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для вас?)	3.8	3.9
2. Оценка собственных возможностей в повышении доходов (Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?)	3.6*	3.9*
3. Сила желания иметь деньги (Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?)	3.8	4.0
4. Степень желания быть собственником (Оцените степень Вашего желания быть собственником)	4.1	4.0
5. Готовность к экономическому риску (Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов)	3.0	3.0
6. Оптимальная степень экономического риска (Оцените оптимальную для вас степень экономического риска)	3.0*	2.8*
7. Интерес к экономике страны (в какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?)	3.2	3.2
8. Интерес к экономике города (в какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?)	2.9*	3.2*
9. Интерес к передачам об экономической политике страны (Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?)	3.2	3.1
10. Позитивное отношение к богатым людям (Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?)	3.4	3.5
11. Позитивное отношение к бедным (Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?)	3.5*	3.9*

* Различия между группами значимы на уровне $p < 0.05$.

На следующем этапе анализа данных были выявлены более общие психологические конструкты, в которые комбинируются экономические представления. Наиболее глубокие и сильные отличия между группами могут наблюдаться именно по блокам экономиче-

ских представлений. Для этой цели был использован факторный анализ. Дополнительно, помимо экономических представлений, факторизации подлежали суждения из опросника Бонда и Леунга «Социальные аксиомы». Для исследования из опросника были отобраны только суждения из блоков «Награда за усилия» и «Социальный цинизм». Суждения касались отношения к труду и к деньгам. Факторизация осуществлялась методом максимального правдоподобия с последующим вращением корреляционной матрицы методом «Вэримакс». Полученная семифакторная структура описывала 66.5% дисперсии и была оценена на пригодность с помощью теста сферичности Бартлета (показатели которого значимы на уровне $p < 0.001$) и Критерия КМО (значение составило 0.70). Можно сделать заключение, что реконструированная факторная структура вполне адекватно описывает данные. Ниже дана краткая характеристика каждого из полученных факторов. В таблице 10.3 приведены результаты факторного анализа.

Таблица 10.3. Факторный анализ экономических представлений и социальных аксиом

Суждение	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Ф6	Ф7
В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?	0.89						
В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	0.87						
Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	0.77						
Усердно работающие люди в итоге достигнут большего		0.76					
Трудолюбивые люди хорошо вознаграждаются		0.76					
Трудности можно преодолеть усердной работой и упорством		0.73					
Хорошие связи с людьми, которые наделены властью, более важны, чем тяжелый труд			0.78				

Закон можно купить			0.75				
Люди с деньгами правят миром			0.70				
Возможность обогащения порождает у людей нечестность			0.54				
Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для вас?				0.80			
Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?				0.74			
Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)				0.53			
Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов					0.89		
Оцените оптимальную для вас степень экономического риска					0.85		
Состязательность способствует прогрессу						0.70	
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния						-0.63	
Деньги портят людей							0.86
Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?							-0.62
Показатель дисперсии	12.1	11.2	10.9	9.4	9.1	7.0	6.8

Первый фактор (12.1% дисперсии) «Интерес к экономике» (Ф1). В него вошли следующие вопросы: «В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны», «В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?», «Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?».

Второй фактор (11.2% дисперсии) «Награда за трудовые усилия» (Ф2). Его составили суждения из опросника «Социальные аксиомы», относящиеся к блоку «Награда за усилия»: «Усердно работающие люди в итоге достигнут большего», «Трудолюбивые люди хорошо вознаграждаются», «Трудности можно преодолеть усердной работой и упорством». Данные суждения касаются только обязательности вознаграждения за упорный труд, таким образом, дан-

ный фактор характеризует степень веры представителей культуры в то, что упорный труд обязательно будет вознагражден.

Третий фактор (10.9% дисперсии) «Социально-экономический цинизм» (Ф3). В него вошли суждения из опросника «Социальные аксиомы», относящиеся к блоку «Социальный цинизм»: «Люди с деньгами правят миром», «Закон можно купить», «Хорошие связи с людьми, которые наделены властью, более важны, чем тяжелый труд», «Возможность обогащения порождает у людей нечестность». Фактор характеризует, насколько представители культуры верят в то, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими.

Четвертый фактор (9.4% дисперсии) «Материальное благополучие» (Ф4). В него вошли следующие вопросы: «Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для вас?», «Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?», «Оцените степень Вашего желания быть собственником».

Пятый фактор (9.1% дисперсии) «Готовность к экономическому риску» (Ф5). Фактор представлен вопросами: «Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов», «Оцените оптимальную для вас степень экономического риска».

Шестой фактор (7.0% дисперсии) «Готовность к конкуренции» (Ф6). В него вошли следующие суждения: «Состязательность способствует прогрессу», с отрицательным значением суждение «Меня устраивает уровень моего материального благосостояния». Таким образом, фактор характеризует, насколько респондент принимает состязательность и при этом не удовлетворен своим материальным положением. Мы охарактеризовали данный психологический конструкт как потенциальную готовность к конкуренции.

Седьмой фактор (6.8% дисперсии) «Негативное отношение к богатству» (Ф7). В фактор вошли суждения: «Деньги портят людей» и с отрицательным весом вопрос: «Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?» (нарастание шкалы шло в сторону позитивного полюса).

Далее факторные оценки были сохранены как отдельные переменные и сопоставлены с помощью t-критерия на достоверность различий между группами русских и китайцев. Значимые различия были выявлены по факторам «Социально-экономический цинизм» и «Материальное благополучие» (табл. 10.4).

Таблица 10.4. Выраженность факторов, характеризующих экономические представления русских и китайцев

Фактор	Русские				Китайцы				Ур. знач. p	d-Коэф на
	M	σ	Me	min / max	M	σ	Me	min / max		
Интерес к экономике	-0.05	1.02	-0.03	-2.38 / 2.23	.09	.95	.05	-2.34 / 1.83	>0.05	0.15
Награда за трудовые усилия	.05	.98	.17	-2.93 / 2.20	-.09	1.03	-.05	-3.55 / 2.02	>0.05	0.16
Социально-экономический цинизм	.30	.76	.38	-2.45 / 2.58	-.59	.95	-.63	-2.86 / 2.37	<0.001	1.13
Материальное благополучие	-.08	1.03	.03	-3.52 / 2.23	.17	.92	.24	-2.64 / 2.35	<0.05	0.29
Готовность к экономическому риску	.07	1.03	.02	-2.57 / 2.95	-.13	.93	-.14	-2.79 / 2.17	>0.05	0.22
Готовность к конкуренции	.04	1.0	.17	-2.82 / 2.74	-.08	.99	-.04	-3.11 / 2.10	>0.05	0.15
Негативное отношение к богатству	-.08	.89	.03	-2.41 / 2.26	.15	1.18	.18	-2.61 / 2.54	>0.05	0.27

В последнем столбце таблицы приведены значения коэффициента d-Коэна, позволяющего установить, не являются ли выявленные достоверные различия статистическим артефактом, возникшим вследствие объема выборок. Из данных табл. 10.4 можно видеть, что у русских в значительно большей мере, чем у китайцев, выражены значения по фактору «Социально-экономический цинизм», различия достоверны на высоком уровне $p < 0,001$. У китайцев выше, на уровне значимости $p < 0.05$, оценки по фактору «Материальное благополучие». Однако заметим, что величина коэффициента d-Коэна довольно низкая по данному фактору. Следует учитывать, что данное различие может носить случайный характер и быть статистическим артефактом, поэтому к нему нужно относиться с осторожностью.

Оценка различий в факторных структурах, объединяющих экономические представления и социальные аксиомы, связанные с экономическим поведением, позволила выявить достоверные различия между русскими и китайцами в выраженности двух факторов из семи. Самые мощные различия наблюдаются по фактору «Социально-экономический цинизм». Как было отмечено, данный фактор характеризует, насколько представители культуры верят и принимают то, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими. Такие представления составляют основу коррупционного поведения. Для подтверждения данного заключения можно обратиться к электронным ресурсам Центра изучения коррупции (http://www.icgg.org/corruption.cpi_2008.html). На сайте выложены результаты оценки по Индексу восприимчивой коррупции (CPI). Из 180 стран, по которым приведены показатели данного индекса (по 2008 г.), Россия по уровню коррупции находится на 147-м месте, а Китай на 72-м месте. Для справки: наименьшая коррупция в Дании — 1-е место в рейтинге, а максимальный уровень коррупции в Сомали — 180-е место.

Второй фактор, по которому обнаружены различия между русскими и китайцами, — «Значимость материального благополучия» — больше выражен у китайцев. Желание иметь высокий достаток и собственность лежит в основе экономической активности населения.

Таким образом, можно предположить, что более низкий социально-экономический цинизм и высокая значимость материально-

го благополучия являются факторами, способствующими экономической успешности китайцев.

Для выявления взаимосвязи измерений социального капитала с отдельными экономическими представлениями был проведен корреляционный анализ, результаты которого представлены в табл. 10.5 и 10.6.

Таблица 10.5. Корреляция измерений социального капитала с экономическими представлениями русских

Экономические представления	Выраженность гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности	Межличностное доверие	Общий индекс толерантности к другим	Общий индекс восприимчивости социального капитала
Значимость денег				-0.10*	
Оценка собственных возможностей в повышении доходов	0.17**				0.14*
Степень желания быть собственником	0.13*			-0.14**	0.12*
Готовность к экономическому риску	0.11*				
Оптимальная степень экономического риска	0.13*				0.13*
Интерес к экономике страны			0.17**		
Интерес к передачам об экономической политике страны	0.11*				
Позитивное отношение к богатым людям	0.24***		0.13*		0.16**
Позитивное отношение к бедным					0.15**
Сила желания иметь деньги	0.12*			-0.14*	

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

Как видно из данных табл. 10.5, у русских наибольшее количество связей с экономическими представлениями демонстрируют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. Все обнаруженные связи положительные.

Межличностное доверие — один из главных и общепринятых показателей социального капитала — показало только две корреляционные связи на выборке русских: с интересом к экономике страны и позитивным отношением к богатым людям.

Толерантность к другим людям имеет мало корреляций с рассматриваемыми экономическими представлениями, кроме того, обнаруженные корреляции отрицательные.

Важно обратить внимание на величину коэффициентов корреляции — самый большое значение 0.24.

Таблица 10.6. Корреляция измерений социального капитала с экономическими представлениями китайцев

Экономические представления	Выраженность гражданской идентичности	Позитивность гражданской идентичности	Межличностное доверие	Общий индекс толерантности к другим	Общий индекс воспринимаемого социального капитала
Значимость денег	-0.22*				
Степень желания быть собственником			-0.18*		
Готовность к экономическому риску					0.20*
Оптимальная степень экономического риска					0.20**
Интерес к экономике страны	0.26**		0.27***		0.27***
Интерес к экономике города	0.26**		0.19*		0.23**
Интерес к передачам об экономической политике страны	0.26**		0.18*		0.18*

Позитивное отношение к богатым людям			0.16*	-0.18*	0.23**
Сила желания иметь деньги			-0.18*		

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

У китайцев в связях измерений социального капитала и экономических установок прослеживаются отчасти те же тенденции, что и у русских, но есть и отличия. Говоря о сходствах, можно отметить, что параметры выраженность гражданской идентичности и воспринимаемый социальный капитал, как и у русских, имеют множество связей с экономическими установками. Валентность гражданской идентичности (степень позитивной эмоциональной окрашенности) не показала связей с экономическими установками ни у китайцев, ни и у русских. Величина коэффициентов корреляции у китайцев также в пределах 0.3, как и у русских. Самое заметное межгрупповое различие в структуре корреляций состоит в том, что у китайцев межличностное доверие имеет значительно больше связей с экономическими представлениями, чем у русских. Общий индекс толерантности к представителям других групп у китайцев продемонстрировал только одну отрицательную связь — с позитивностью отношения к богатым людям, в то время как у русских таких отрицательных связей три.

Корреляционный анализ измерений социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев показал, что наибольшее количество взаимосвязей с социально-экономическими представлениями имеют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. В целом можно предположить, что действия данных конструктов «продуктивны» по отношению к экономическим представлениям. У китайцев выраженность гражданской идентичности имеет положительные связи с интересом к экономике страны, города, к экономическим передачам, т.е., связана, по большому счету, с интересом к экономике. У русских данный конструкт связан с представлениями, характеризующими значимость материального благополучия (желание быть соб-

ственником, иметь деньги, позитивное отношение к богатым людям и т.д.). Несмотря на то что показатель выраженности гражданской идентичности в группах русских и китайцев не имеет статистически значимых различий, именно для него выявлено наибольшее количество связей с экономическими представлениями. Позитивность гражданской идентичности, показатели которой имеют достоверные различия в группах русских и китайцев, не продемонстрировала связей с экономическими представлениями ни в одной из групп. Поэтому в данном случае можно предположить, что для формирования продуктивных экономических представлений наибольшее значение имеет «сила» или выраженность гражданской идентичности, чем ее валентность или эмоциональная окрашенность.

Взаимосвязь воспринимаемого социального капитала с экономическими представлениями, по сути, тоже «продуктивна», т.е. чем позитивнее оценивается социально-психологический климат в обществе, тем выше интерес к экономике, выше желание иметь деньги, выше готовность идти на экономический риск. Данный феномен универсален для обеих групп.

Интересные связи с экономическими представлениями выявлены для межличностного доверия. У россиян оно слабо связано с экономическими представлениями. Данный феномен проявлял себя и в предыдущих наших исследованиях (Лебедева, Татарко, 2007). Были выявлены только две положительные взаимосвязи — с интересом к экономике страны и позитивным отношением к богатым людям.

В китайской выборке доверие имело максимальное количество связей с экономическими представлениями. В целом характер выявленных связей позволяет говорить об «альтруистической» роли доверия в китайской выборке: оно отрицательно связано с силой желания иметь деньги, быть собственником и положительно — с позитивным отношением к богатым людям и интересом к экономике.

На следующем этапе анализа были выявлены взаимосвязи изменений социального капитала с конструктами более высокого порядка — блоками экономических представлений, включающих социальные аксиомы, полученные с помощью факторного анализа.

Поскольку факторные оценки были сохранены в виде стандартизированных регрессионных остатков, в данном случае для выявления взаимосвязей использован множественный регрессионный

анализ. При вычислениях использован контроль по полу и возрасту, т.е. при определении R^2 его величина сокращалась на величину дисперсии, возникающей за счет влияния вариации по полу и возрасту. Таким образом, данные табл. 10.7 и 10.8 «очищены» от влияния пола и возраста R^2 .

Измерения социального капитала русских имеют взаимосвязи с шестью из семи факторов (табл. 10.7) и объясняют от 5 до 21% дисперсии этих факторов. Валентность гражданской идентичности опять не показала ни одной связи, а наибольшее количество связей имеет выраженность гражданской идентичности.

Таблица 10.7. Взаимосвязь измерений социального капитала с блоками экономических представлений у русских

Факторы, характеризующие экономические установки и представления	Измерения социального капитала				R^2
	Выраженность гражданской идентичности β	Межличностное доверие β	Общий индекс толерантности к другим β	Общий индекс воспринимаемого социального капитала β	
Социально-экономический цинизм	-.14*	-.15*			.15
Награда за трудовые усилия	.20**				.21
Значимость материального благополучия	.16*		-.26***		.05
Готовность к экономическому риску				.20*	.07
Готовность конкурировать			-.18*		.04

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

β — стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R^2 — доля дисперсии;

Значение критерия толерантности $\text{toler} = 0.05$.

У китайцев всего три из семи факторов показали взаимосвязи с измерениями социального капитала (табл. 10.8). Параметры социального капитала объясняют от 10 до 20% дисперсии по факторам.

Можно отметить, что в результатах регрессионного анализа эмпирических данных китайцев сохранилась та же тенденция, которая была получена в результате корреляционного анализа: наибольшее количество связей имеет межличностное доверие. Выраженность гражданской идентичности имеет только одну связь — с фактором «Интерес к экономике». С этим фактором связан и общий индекс воспринимаемого социального капитала, который демонстрирует положительную взаимосвязь и с фактором «Готовность к экономическому риску». Валентность гражданской идентичности и индекс толерантности к другим не обнаружили взаимосвязей с факторами, характеризующими блоки экономических представлений китайцев.

Таблица 10.8. Взаимосвязь измерений социального капитала с блоками экономических представлений у китайцев

Факторы, характеризующие экономические установки и представления	Измерения социального капитала			R ²
	Выраженность гражданской идентичности β	Межличностное доверие В	Общий индекс воспринимаемого социального капитала β	
Интерес к экономике	.28**	.20*	.25*	.20
Социально-экономический цинизм		-.27		.13
Готовность к экономическому риску		.25*	.29**	.10

* $p < 0.05$.

** $p < 0.01$.

*** $p < 0.001$.

β — стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R² — доля дисперсии;

Значение критерия толерантности $toler = 0.05$.

Результаты регрессионного анализа показали, что в обеих выборках межличностное доверие имеет отрицательные связи с «социально-экономическим цинизмом». Если учесть, что у китайцев доверие значительно выше, чем у русских, то можно предположить, что это один из факторов, понижающих «социально-экономический цинизм» у китайцев (напомним, что у них он ниже, чем у русских).

В целом, опираясь на результаты регрессионного анализа, можно заключить, что у китайцев социальный капитал связан с интересом к экономике, готовностью к экономическому риску и препятствует социально-экономическому цинизму.

У русских показатели социального капитала (доверие и выраженность гражданской идентичности) также отрицательно связаны с социально-экономическим цинизмом. Наибольшее количество связей с блоками экономических представлений у русских имеет выраженность гражданской идентичности, т.е. сохраняется та же тенденция, что и в результатах корреляционного анализа. Индекс воспринимаемого социального капитала у россиян, как и у китайцев, положительно связан с готовностью к экономическому риску. Как уже отмечалось, данный индекс характеризует социально-психологический климат в обществе. Поэтому можно предположить, что чем позитивнее оценивается такой климат, тем больше люди готовы на рискованные экономические операции. В отличие от китайцев у русских индекс толерантности к представителям других групп обнаружил две отрицательные взаимосвязи — со значимостью материального благополучия и готовностью конкурировать.

Социальный капитал действительно позитивно связан с «продуктивными» экономическими представлениями, но эти связи слабые, если судить по величине коэффициентов корреляции и величине β-коэффициентов уравнений регрессии. Исходя из этого, можно предположить, что социальный капитал напрямую не влияет на экономические установки и представления, вероятнее всего, он способствует созданию условий, в которых могли быть реализованы уже существующие продуктивные экономические представления.

Большинство взаимосвязей социального капитала с экономическими представлениями очень близки у русских и китайцев. Тем не менее, существуют и некоторые различия.

1. Доверие не только отличается по своему уровню у русских и китайцев, но и имеет заметные различия во взаимосвязи с экономическими представлениями. Доверие у русских мало связано с экономическими представлениями, а у китайцев доверие имеет множество таких взаимосвязей. Вероятнее всего, доверие является основным компонентом социального капитала китайцев, способствующим эко-

номическому развитию, а у русских доверие низкое и мало связано с экономическими установками.

2. Очень заметно, что у русских основным компонентом социального капитала, связанным с продуктивными экономическими представлениями, является выраженность гражданской идентичности, а у китайцев таких связей меньше.

3. У китайцев больше, чем у русских, интерес к экономике и меньше «социально-экономический цинизм», т.е. совокупность представлений о том, что финансовое превосходство позволяет обходить закон, поступать нечестно и дает преимущество над другими людьми.

Данное исследование проведено также в рамках индивидуального исследовательского проекта при поддержке Научного фонда ГУ-ВШЭ. Индивидуальный исследовательский проект № 09-01-0053 «Влияние социального капитала на экономические установки и представления в России и Китае» выполнен при поддержке Программы «Научный Фонд» ГУ-ВШЭ.

Выводы

Были выявлены различия в социальном капитале россиян и китайцев. Китайцы демонстрируют более высокое доверие и более высокий уровень толерантности к представителям иноэтнических и иноконфессиональных групп. Русские превосходят китайцев по уровню позитивности гражданской идентичности и толерантности к инакомыслящим. Значения показателей воспринимаемого социального капитала общества также выше у россиян.

Выявлены различия в экономических представлениях русских и китайцев. Китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов и проявляют больший интерес к экономике города, а также выбирают меньшую степень экономического риска в качестве его оптимальной величины, чем русские.

Оценка различий в факторных структурах, объединяющих экономические представления и социальные аксиомы, связанные с экономическим поведением, позволила выявить достоверные раз-

личия между русскими и китайцами в выраженности двух факторов из семи. Самые сильные различия наблюдаются по фактору «Социально-экономический цинизм», его оценки выше у русских. Вторым фактором, по которому обнаружены различия между россиянами и китайцами, — «Значимость материального благополучия» — имеет большую выраженность у китайцев.

Социальный капитал позитивно взаимосвязан с «продуктивными» экономическими представлениями в обеих этнических группах, но коэффициенты, характеризующие величину взаимосвязей, невысокие. Корреляционный анализ измерений социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев показал, что наибольшее количество взаимосвязей с социально-экономическими представлениями имеют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала.

Согласно результатам регрессионного анализа, у китайцев социальный капитал положительно связан с интересом к экономике, готовностью к экономическому риску, но отрицательно — с социально-экономическим цинизмом. У русских показатели социального капитала (доверие и выраженность гражданской идентичности) также отрицательно связаны с социально-экономическим цинизмом.

Глава 11

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И ИХ СВЯЗЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОЗНАНИЕМ РОССИЯН

Одной из основных целей нашего исследования был поиск универсальных, т.е. не зависящих от методологии исследователя, измерений культуры, точнее — поиск таких измерений, которые имплицитно присутствуют в каждой из предложенных авторами культурных типологий. Другой целью было выявление взаимосвязей между измерениями культуры и экономическими установками.

Сначала рассмотрим, как авторы использованных нами подходов к измерению культур сопоставляли свои измерения с подходами других авторов.

11.1. Сравнение измерений культурных ценностей Шварца с измерениями Хофстеда и Инглхарта

Сравнение с измерениями Хофстеда. Шварц выявил корреляцию измерений своих и Хофстеда по 57 нациям (Schwartz, 2004). Национальные индикаторы **Индивидуализма** по Хофстеду коррелируют с национальными показателями **Принадлежности** (-.59), **Аффективной Автономии** (.63) и **Интеллектуальной Автономии** (.49) по Шварцу. Это поддерживает явное эмпирическое пересечение между данными измерениями Хофстеда и Шварца. Однако 63% национальных вариаций по этим двум измерениям не совпадают. Например, хотя США занимают первое, а Венесуэла — последнее место среди 57 наций по уровню **Индивидуализма**, на шкале **Автономии** — **Принадлежности** США занимают 30-е место, а Венесуэла — 33-е, т.е. близки и почти не отличаются.

Полюс **Иерархии** по измерению **Иерархия — Равноправие** концептуально пересекается с измерением **Дистанция власти** по Хофстеду. Оба концепта касаются социального неравенства. **Дистанция власти** относится к принятию неравенства людьми, не обладающими

ми властью, и отражает их страх перед авторитетами. Измерение **Иерархия — Равноправие** относится к другой проблеме — обеспечение ответственного, кооперативного поведения для выполнения общих социальных задач. Иерархическая система предписанных ролей получает свою легитимность благодаря способности обеспечить это ответственное поведение. **Иерархия** не обязательно влечет за собой страх перед авторитетами у обычных людей. **Равноправие** утверждает моральное равенство индивидов, их способность прийти к согласию в интересах блага других людей и к добровольной кооперации с ними. Эти ключевые элементы **Равноправия** отсутствуют в понимании Хофстедом низкой дистанции власти. Эмпирически в 57 культурах **Дистанция власти** коррелирует (.30) с **Иерархией** и (-.46) с **Равноправием**.

Полюс **Мастерства** по измерению **Мастерство — Гармония** также имеет концептуальное пересечение с **Маскулинностью** по Хофстеду. Оба акцентируются на достижениях и амбициозности. Хофстед противопоставляет **Маскулинность** (выраженность мужского начала) **Фемининности** (выраженность женского начала — нежность, забота о других). Это ведет к предположению, что **Маскулинность** «отрицает» интересы других людей. Шварц противопоставляет **Мастерство Гармонии** (жизни в согласии с другими и с окружающей средой). **Мастерство** призывает к активной, иногда даже разрушительной позиции, но оно не подразумевает эгоцентризма. Эмпирически **Мастерство** и **Маскулинность** коррелируют слабо (.15), что означает их независимость. **Гармония**, на первый взгляд, концептуально пересекается с измерением **Избегание неопределенности**, поскольку оба в идеале стремятся к гармоничному, согласованному порядку вещей. Однако **Гармония** подчеркивает, что люди и природа должны сосуществовать комфортно друг с другом без применения контроля, а **Избегание неопределенности** предполагает контроль двойственности и непредсказуемости посредством институтов и верований, обеспечивающих ясность и определенность. Слабая эмпирическая корреляция между этими измерениями (.24) подтверждает их частичное пересечение.

Были выявлены три дополнительные корреляции свыше .30 между двумя видами измерений. **Индивидуализм** коррелирует с **Равноправием** (.52) и с **Гармонией** (.32). Можно предположить, что

Индивидуализм по Хофстеду включает элементы **Автономии**, **Равноправия** и **Гармонии** по Шварцу. Теоретики редко связывают **Индивидуализм** с **Гармонией** и **Равноправием** (Kagitcibasi, 1997; Triandis, 1995). **Дистанция власти** по Хофстеду коррелирует с **Принадлежностью** по Шварцу (.57). Концептуально это имеет смысл: если дистанция власти высокая, большинство людей должны быть зависимыми, занимать предназначенное им место, их должен защищать социальный порядок, в который они встроены. Ожидается, что люди согласовывают свое поведение и стремления с предписанными им ролями и рассматривают ограничения их автономии как законные. Поэтому **Дистанция власти** негативно коррелирует с **Автономией** и позитивно — с **Принадлежностью**.

Сравнение с измерениями Инглхарта. Предложив два измерения ценностей для сравнения мировых культур — «**Традиционализм — Секулярный рационализм**» и «**Выживание — Самовыражение**», Инглхарт получил данные по этим измерениям в 72 культурах, 57 из которых совпадают с культурами, исследованными Шварцем.

Традиционализм — Секулярный рационализм в сути своей касаются ориентаций по отношению к власти. Эти измерения позволяют сравнивать общества, в которых религия, нация и семья очень важны, с обществами, в которых они менее ценны. Общества с ценностями **Традиционализма — Секулярного рационализма** имеют прямо противоположные предпочтения в этих областях (Inglehart & Baker, 2000. P. 25).

Эти измерения концептуально пересекаются с измерениями **Автономии — Принадлежности (Консерватизма)** по Шварцу. Оба касаются степени, в которой индивид связан сетью взаимных обязательств. Описание Инглхарта предполагает, что в традиционных культурах люди связаны с религией, нацией, семьей, которые в высокой степени влияют на мнения и суждения человека, в этом же заключается суть **Принадлежности**. Слабое влияние на индивида со стороны нации, религии и семьи в обществах Секулярного рационализма делают индивида свободным в его суждениях и поведении, в этом заключается суть **Автономии**. Эмпирически измерение **Традиционализм — Секулярный рационализм** коррелирует с **Интеллектуальной автономией** (.55), **Аффективной автономией** (.42) и **Принадлежностью** (-.51).

Измерение **Традиционализм — Секулярный рационализм** имеет концептуальное пересечение и с измерением **Равноправие — Иерархия**. Оба касаются уважения авторитетов (власти). Однако эмпирически пересечение очень мало. Измерение **Традиционализм — Секулярный рационализм** коррелирует с измерением **Равноправие — Иерархия** (.20).

Неожиданно, что при отсутствии видимого концептуального пересечения измерение **Традиционализм — Секулярный рационализм** имеет положительную корреляцию с **Гармонией** (.48) и отрицательную с **Мастерством** (-.15). Так, более секулярно-рациональные общества стремятся войти в гармонию с миром таким, какой он есть, и в меньшей степени пытаются преобразовывать, изменять мир. Нации, обладающие особенно высокими показателями и по **Гармонии**, и по **Секулярному рационализму**, находятся в Западной Европе.

Измерения Инглхарта **Выживание — Самовыражение** различают общества, в которых люди сосредоточены на экономической и физической безопасности (выживание), и общества, в которых безопасность высока и центральной является проблема качества жизни (самовыражение). Это измерение также пересекается с измерением **Автономии — Принадлежности**. Они касаются степени, в которой индивид поощряется за демонстрацию своей уникальности и независимости в суждениях, действиях, чувствах. Эмпирически они тесно связаны: **Выживание — Самовыражение** коррелирует с **Принадлежностью** (-.71), с **Аффективной автономией** (.61) и **Интеллектуальной автономией** (.58).

Измерения **Равноправие — Иерархия** имеют концептуальное пересечение с измерениями **Выживание — Самовыражение**. Политическая активность и несогласие с общепринятыми ролевыми позициями противоречат **Иерархии**. Эмпирическая корреляция подтверждает этот факт: **Выживание — Самовыражение** коррелирует с **Равноправием** (.73) и с **Иерархией** (-.41).

11.2. Сравнение социальных аксиом Бонда и Леунга с культурными измерениями Хофстеда, Инглхарта и Шварца

Согласно расчетам Бонда и Леунга (Bond, Leung et al, 2004), Динамическая экстернальность значимо коррелирует с обоими

измерениями Инглхарта и Бейкера (2000) — **Традиционализмом** и ценностями **Выживания**; двумя измерениями Хофстеда (1980) — **Дистанцией власти** и **Индивидуализмом** (негативно); четырьмя измерениями Шварца — **Принадлежность (Консерватизм)**, **Интеллектуальная автономия** (негативно), **Равноправие** (негативно) и **Гармония** (негативно).

Эти корреляции означают, что *Динамическая экстерналность (ДЭ)* в целом соотносима с **Дистанцией власти**, **Коллективизмом** и **Консерватизмом**. Интересно, что культурные группы с высоким уровнем ДЭ обладают также высоким уровнем **Избегания неопределенности**, высокой ориентацией на будущее и низким гендерным равноправием. Кроме того, культуры с высоким уровнем ДЭ менее развиты в социально-экономическом плане. Возможно, проживание в трудных, но менее институционально-сложных условиях порождает общие верования в предсказуемость и многообещающее будущее. Низкий уровень гендерного равноправия может отражать сохраняющееся влияние консерватизма.

Социальный цинизм (СЦ) значимо коррелирует лишь с одним измерением Инглхарта и Бейкера (2000) — ценностями **Выживания**; измерениями Хофстеда (2001) — **Индивидуализмом** (негативно) и **Долгосрочной/Краткосрочной ориентацией**; **Избеганием неопределенности** и гендерным равенством (негативно). Тенденция для культур с высоким уровнем СЦ: склонность к определенности может отражать веру в то, что определенность — это положительная характеристика среды. **Социальный цинизм** связан с низким стремлением к качественному исполнению, что является следствием общей подозрительности по отношению к социальной системе и ожиданием от нее лишь негативного воздействия.

11.3. Эмпирическое исследование взаимосвязи культурных измерений на российской выборке

Мы решили в нашем исследовании на российской выборке выявить эмпирические взаимосвязи между измерениями Шварца, Хофстеда, Бонда и Леунга. Сначала мы выполнили корреляционный анализ (парциальные корреляции с контролем по полу и воз-

расту) между измерениями Шварца (культурный уровень), Хофстеда и Бонда (табл. 11.1).

Таблица 11.1. Корреляции между измерениями Шварца, Хофстеда и Бонда

	Иерархия	Мастерство	Аффективная Автономия.	Интеллектуальная Автономия	Равноправие	Гармония	Принадлежность
Дистанция власти							
Индивидуализм				.16*			-.24**
Маскулинность	.16*	.15*			-.16*	-.16*	
Избегание неопределенности							.16*
Религиозность					.15*	.19*	.35***
Межличностная гармония					.22**	.18*	.31***
Социальный цинизм					-.24**	-.16*	-.22**
Контроль судьбы							.17*
Социальная сложность							-.15*
Награда за усилия		.23**					.24**

Согласно данным табл. 11.1, **Иерархия** (Шварц) имеет позитивную корреляцию с **Маскулинностью** (Хофстед). **Мастерство** (Шварц) позитивно коррелирует с **Маскулинностью** (Хофстед) и **Наградой за усилия** (Бонд и Леунг). **Интеллектуальная автономия** (Шварц) позитивно коррелирует с **Индивидуализмом** (Хофстед). **Равноправие** и **Гармония** (Шварц) позитивно коррелируют с **Религиозностью**, **Межличностной гармонией** (Бонд и Леунг) и негативно — с **Маскулинностью** (Хофстед) и **Социальным цинизмом** (Бонд и Леунг). **Принадлежность** (Шварц) позитивно коррелирует с **Избеганием неопределенности** (Хофстед), **Религиозностью**, **Межличностной гармонией**, **Контролем судьбы**, **Наградой за усилия** (Бонд и Леунг) и негативно — с **Индивидуализмом** (Хофстед), **Социальным цинизмом** и **Социальной сложностью** (Бонд и Леунг).

Насколько выявленные нами корреляции между измерениями Шварца и Хофстеда совпадают с корреляциями, выявленными Шварцем для 57 наций? Согласно расчетам Шварца, национальные индикаторы **Индивидуализма** по Хофстеду коррелируют с национальными показателями **Принадлежности** (негативно), **Аффективной автономии** и **Интеллектуальной автономии** (позитивно). Согласно нашим данным, выявлены близкие корреляции между Индивидуализмом и Принадлежностью (негативно), **Индивидуализмом** и **Интеллектуальной автономией** (позитивно). **Корреляции Индивидуализма с Аффективной автономией** не выявлено. Таким образом, две из трех корреляций, выделенных Шварцем, у нас совпадают.

Далее, согласно расчетам Шварца, в 57 культурах **Дистанция власти** коррелирует с **Иерархией** и с **Равноправием** (негативно). У нас корреляций между **Дистанцией власти** и **Иерархией** не выявлено.

Согласно расчетам Шварца, эмпирически **Мастерство** и **Маскулинность** коррелируют слабо, наши данные также подтверждают наличие слабой корреляции между этими измерениями. Эмпирическая корреляция между **Гармонией** и **Избеганием** неопределенности в расчетах Шварца равна .24, у нас такой корреляции не выявлено.

В расчетах Шварца выявлены три дополнительные корреляции выше .30 между двумя видами измерений: **Индивидуализм** коррелирует с **Равноправием** (.52) и с **Гармонией** (.32). У нас таких корреляций не выявлено. У Шварца **Дистанция власти** коррелирует с **Принадлежностью** (.57), у нас такая корреляция также отсутствует.

Какие дополнительные корреляции выделены у нас? Согласно нашим эмпирическим данным, **Маскулинность** имеет позитивную корреляцию с **Иерархией** и негативные — с **Равноправием** и **Гармонией**, **Избегание неопределенности** имеет позитивную корреляцию с **Принадлежностью**.

Таким образом, можно вычлениить некоторые блоки измерений, совпадающие и противоположные по направленности. Так, **Индивидуализм** пересекается с **Интеллектуальной Автономией** и противоположен **Принадлежности**. **Маскулинность** пересекается с **Иерархией** и **Мастерством** и противоречит **Равноправию** и **Гармонии**. **Избегание неопределенности** пересекается с **Принадлежностью**.

Таким образом, на наших эмпирических данных явно просматриваются два измерения. На одном полюсе первого измерения — **Ин-**

дивидуализм и **Интеллектуальная Автономия**, на другом — **Принадлежность** и **Избегание неопределенности**. На одном полюсе второго измерения — **Маскулинность**, **Иерархия**, **Мастерство**, на втором полюсе — **Равноправие** и **Гармония**.

Условно эти измерения можно назвать так: **Индивидуальный риск** — **Групповое согласие**, **Активность властных** — **Гармония равных**. Это, на наш взгляд, культурно-специфические оси измерения, характерные для российской культуры.

Далее мы провели факторный анализ культурных измерений по методу главных компонент путем вращения корреляционной матрицы по типу вэримакс. У нас выделено восемь основных факторов, объясняющих 56% дисперсии. Результаты факторного анализа культурных измерений представлены в табл. 11.2.

Таблица 11.2. Факторный анализ культурных измерений

Переменная	Фактор							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Социальная сложность	0.96							
Социальный цинизм	0.96							
Награда за усилия	0.96							
Межличностная гармония	0.94							
Религиозность	0.76							
Дистанция власти	0.67							
Контроль судьбы	0.52							
Иерархия		0.87						
Принадлежность		0.87						
Власть		0.73						
Конформность		0.32						
Гедонизм			0.91					
Аффективная автономия			0.89					
Избегание неопределенности			0.46					
Универсализм				0.90				
Гармония				0.84				
Равноправие					0.87			

Продолжение таблицы 11.2

Благожелательность					0.74			
Стимуляция					0.44			
Мастерство						0.66		
Достижение						0.55		
Индивидуализм						0.53		-0.32
Самостоятельность							0.68	
Интеллектуальная автономия				0.37			0.61	
Маскулинность							0.41	
Традиция								0.62
Безопасность								0.57

В первый фактор «Зависимость от социума» (вес 5.02, дисперсия — 15.7%) вошли измерения Социальная сложность, Социальный цинизм, Награда за усилия, Межличностная гармония, Религиозность, Контроль судьбы и Дистанция власти.

Во второй фактор «Вертикальный коллективизм» (вес 2.46, дисперсия 7.7%) вошли измерения Иерархия, Принадлежность, Власть, Конформность.

В третий фактор «Поиск удовольствий» (вес 2.15, дисперсия 6.7%) вошли Гедонизм, Аффективная автономия, Избегание неопределенности.

В четвертый фактор «Мудрость» (вес 1.90, дисперсия 5.9%) вошли Универсализм, Гармония и Интеллектуальная автономия.

В пятый фактор «Равноправие» (вес 1.70, дисперсия 5.3%) вошли Равноправие, Благожелательность и Стимуляция.

В шестой фактор «Индивидуальное достижение» (вес 1.67, дисперсия 5.2%) вошли с положительным весом Мастерство, Достижение, Индивидуализм.

В седьмой фактор «Самостоятельность личности» (вес 1.45, дисперсия 4.5%) вошли с положительным весом, Самостоятельность, Интеллектуальная автономия, Маскулинность.

В восьмой фактор «Традиционализм» (вес 1.4, дисперсия 4.4%) вошли с положительным весом Традиция, Безопасность, а с отрицательным весом — Индивидуализм.

Итак, выделено восемь основных факторов: «Зависимость от социума». «Вертикальный коллективизм» «Поиск удовольствий». «Мудрость» «Равноправие». «Индивидуальное достижение». «Самостоятельность личности», «Традиционализм».

На основании факторизации можно выделить противоположные оси измерений:

Зависимость от социума — Самостоятельность личности,
Вертикальный коллективизм — Равноправие,
Поиск удовольствий — Мудрость,
Традиционализм — Индивидуальное достижение.

Далее, мы провели кластерный анализ, в результате которого также выделено восемь кластеров (табл. 11.3).

Таблица 11.3. Результаты кластерного анализа культурных измерений

Переменные	Кластеры
Религиозность	1
Межличностная гармония	1
Социальный цинизм	1
Контроль судьбы	2
Социальная сложность	1
Награда за усилия	1
Безопасность	2
Конформность	2
Традиция	2
Благожелательность	3
Универсализм	4
Самостоятельность	5
Стимуляция	3
Гедонизм	6
Достижение	7
Власть	8
Иерархия	8
Мастерство	7
Аффективная автономия	6
Интеллектуальная автономия	5

Продолжение таблицы 11.3

Равноправие	3
Гармония	4
Принадлежность	8
Дистанция власти	1
Индивидуализм	7
Маскулинность	2
Избегание неопределенности	2

В кластер 1 «*Зависимость от социума*» вошли измерения: Религиозность, Межличностная гармония, Социальный цинизм, Социальная сложность, Награда за усилия, Дистанция власти.

В кластер 2 «*Традиционализм*» вошли: Контроль судьбы, Безопасность, Конформность, Традиция, Маскулинность, Избегание неопределенности.

В кластер 3 «*Равноправие*» вошли: Благожелательность, Стимуляция, Равноправие.

В кластер 4 «*Мудрость*» вошли: Универсализм и Гармония.

В кластер 5 «*Самостоятельность личности*» вошли: Самостоятельность и Интеллектуальная автономия.

В кластер 6 «*Поиск удовольствий*» вошли: Гедонизм, Аффективная автономия.

В кластер 7 «*Индивидуальное достижение*» вошли: Достижение, Мастерство, Индивидуализм.

В кластер 8 «*Вертикальный коллективизм*» вошли: Власть, Иерархия, Принадлежность.

В заключение мы провели многомерное шкалирование культурных измерений. Результаты шкалирования представлены в табл. 11.4.

Таблица 11.4. Результаты многомерного шкалирования культурных измерений

Переменные	Финальные измерения	
	1	2
Религиозность	.402	.617
Межличностная гармония	.201	.192

Социальный цинизм	-.128	.115
Контроль судьбы	-.848	-1.274
Социальная сложность	.026	.138
Награда за усилия	.024	.176
Безопасность	.019	.061
Конформность	.104	.061
Традиция	1.970	-.087
Благожелательность	.037	.064
Универсализм)	.102	.012
Самостоятельность	.035	.065
Стимуляция	.041	.273
Гедонизм	-.039	-.096
Достижение	.023	.073
Власть	-.190	.360
Иерархия	.007	.544
Мастерство	.031	.068
Аффективная автономия	.034	.019
Интеллектуальная автономия	.035	.066
Равноправие	.049	.062
Гармония	.465	-.084
Принадлежность	.082	.087
Дистанция власти	.023	.047
Индивидуализм	-.138	-.030
Маскулинность	-.005	.020
Избегание неопределенности	.118	-.147

В результате этой процедуры выделено два финальных мегаизмерения. В первое измерение с наибольшим положительным весом вошли Традиция и Гармония, с отрицательным — Контроль судьбы. Это измерение мы назвали «**Традиционализм**». Во второе измерение с наибольшим положительным весом вошли Религиозность и Иерархия, с отрицательным весом — Контроль судьбы. Это измерение получило название «**Индивидуальная ответственность**». Графическое расположение культурных переменных в пространстве этих двух измерений представлено на рис. 11.1.

Традиционализм	Традиционализм Безопасность	Контроль судьбы Безопасность Конформность Традиция Универсализм Маскулинность Избегание неопределенности				Индивидуальное достижение	Поиск удовольствий
			Универсализм Гармония				
						Мастерство Достижение (ШВ) Индивидуализм	Гедонизм Аффективная автономия
						Мастерство Достижение Индивидуализм	Гедонизм Аффективная автономия Избегание неопределенности

Эмпирически с помощью разных видов математико-статистической обработки выделено четыре оси культурных измерений. Закономерен вопрос: насколько выделенные нами эмпирические оси измерений универсальны или это культурно-специфические оси измерений?

Е. Ясин, опираясь на существующие культурные измерения, предложил следующие пары измерений:

Индивидуализм — коллективизм,
Свобода (равноправие) — иерархия (порядок),
Открытость изменениям — консерватизм (традиционность),
Самореализация (достижимость) — гармония (равновесие).

Соотношение этих пар ценностей с типологическими ценностями ESS показано на рис. 11.2 (Ясин, 2008).

Мы видим, что из предложенных Ясиным пар измерений с выделенными нами эмпирически абсолютно две совпадают, а две пары измерений присутствуют, но скомпонованы иначе. Эти различия мы объясняем культурной спецификой России. В нашем предыдущем исследовании также эмпирически была выявлена ось Поиск удовольствий — Духовность, которая воспроизведена полностью в данном исследовании как ось Поиск удовольствий — Мудрость.

Конечной целью нашего исследования была проверка взаимосвязей культурных измерений и экономического развития.

11.5. Взаимосвязь культуры и экономических установок российской молодежи

«Ценности индивидуализма, свободы/равноправия, открытости изменениям, самореализации особенно важны для конкурентной рыночной экономики, для инноваций, спрос на которые рождает конкуренция, для утверждения частной собственности, формирующей сильные мотивации у рыночных агентов. Более того, институты свободного рынка, конкуренции, спроса на инновации способствуют утверждению и повышению значимости этих ценностей. Поэтому они в большей степени характерны для европейской (включая Америку) цивилизации и во многом обеспечили ее культурную экспансию по всему миру.

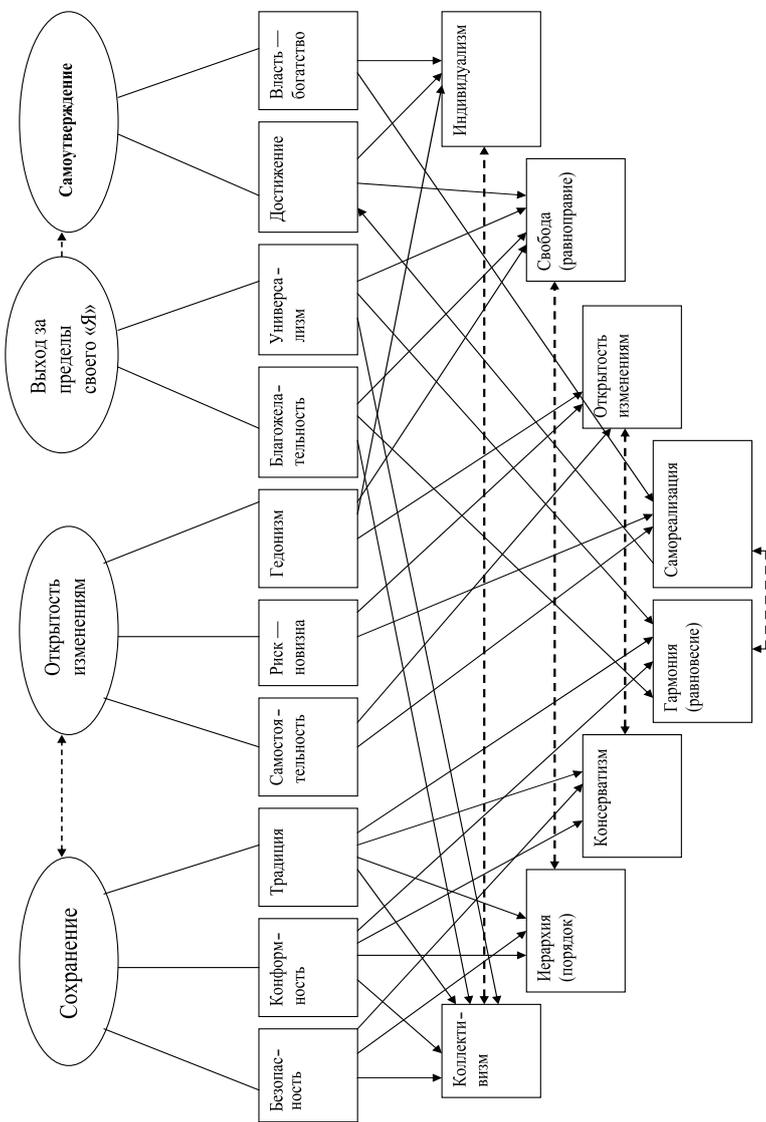


Рис. 11.2. Соотношение типологических ценностей ESS и предлагаемых базовых ценностей

Ей противостоит другой ряд ценностей, важных, но в большей мере доминирующих в других культурах — восточных, а точнее, чтобы не было этнической или цивилизационной привязки, более традиционных, не приведших в отличие от Европы к порождению развитой рыночной экономики и капитализма. Представители этих культур хотят сохранить свою самобытность. Но в то же время им нужно меняться, чтобы адаптироваться к новым условиям и повысить конкурентоспособность в условиях глобализации» (Ясин, 2008).

Россия, по данным многих исследований, занимает среднее положение между Западом и Востоком и, как многие страны, имеет свою культурную специфику. Как же наши ценности соотносятся с экономическими установками? Для ответа на этот вопрос мы провели факторный анализ ценностей, социальных аксиом, компонент социального капитала и экономических установок и представлений студентов по методу главных компонент путем вращения корреляционной матрицы по типу вэримакс. В результате выделено 12 основных факторов, объясняющих 52% дисперсии. Результаты факторного анализа культурных измерений, социального капитала и экономических установок представлены в табл. 11.6—11.7.

Таблица 11.6. Взаимосвязь ценностей, социального капитала и экономических установок

Переменная/Фактор	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Мастерство	.875											
Иерархия	.727											
Власть	.586		-.444						.342			
Достижение	.574		-.457									
Значимость денег и собственности	.453											
Интерес к экономике и готовность к риску	.422			.344								
Позитивное отношение к конкуренции	.338											
Стимуляция	.596					.330						
Самостоятельность	.585				-.358							
Индивидуализм	.583											
Традиция	-.517			.402								
Принадлежность	.426			.389	.331							
Социальная сложность	.491			.347								
Безопасность	-.476				.428							
Конформность	-.390			.355		-.372						
Гармония	.833											
Универсализм	-.415			.768								
Интеллектуальная автономия	.314	.370	.609									
Межличностная гармония				.735								
Религиозность				.676								

Награда за усилия				.396								
Сила гражданской идентичности					.731							
Позитивность гражданской идентичности				.651								
Доверие					-.445							
Аффективная автономия						.853						
Гедонизм						.813						
Межличностное доверие							.785					
Маскулинность							.764					
Избегание неопределенности							.320					
Толерантность								.572				
Позитивное отношение к бедности								.509				
Долгосрочное прогнозирование								.409				
Позитивное отношение к богатству	.317								.396			-.302
Долгосрочное инвестирование									.349			
Деньги как власть									.338			
Экономическая самостоятельность							.310		.335			
Благожелательность										-.768		
Равноправие				.483								-.623

Продолжение таблицы 11.7

6. «Индивидуальный гедонизм»	вес 2.44 дисперсия 3.88%	<i>Положительный вес</i> Стимуляция, Аффективная автономия, Гедонизм, Контроль судьбы <i>Отрицательный вес</i> Конформность	Не вошли
7. «Экономика доверия»	вес 2.30 дисперсия 3.49%	<i>Положительный вес</i> Межличностное доверие, Маскулинность, Избегание неопределенности,	Экономическая самостоятельность
8. «Долгосрочная ориентация»	вес 2.14 дисперсия 3.44%	Не вошли	— толерантность, долгосрочное прогнозирование, позитивное отношение к богатству, долгосрочное инвестирование, деньги как власть, экономическая самостоятельность
9. «Экономика власти»	вес 2.08 дисперсия 3.31%)	<i>Положительный вес</i> Власть <i>Отрицательный вес</i> Благожелательность, Равноправие	— позитивное отношение к экономическим изменениям
10. «Богатство власти»	вес 1.9 дисперсия 3.03%	<i>Положительный вес</i> Дистанция власти	— удовлетворенность материальным положением, величина среднемесячного дохода на члена семьи, экономическая самостоятельность
11. «Боязнь риска»	вес 1.86 дисперсия 2.94%	<i>Положительный вес</i> Контроль судьбы, Социальный цинизм <i>Отрицательный вес</i>	— готовность к риску в инвестиционном поведении (<i>отрицательный вес</i>), — деньги как безопасность (<i>отрицательный вес</i>)
12. «Боязнь ответственности»	вес 1.86 дисперсия 2.94%	<i>Положительный вес</i> Социальный цинизм	Деньги как ответственность (<i>отрицательный вес</i>) Величина усилий, необходимых в бизнесе

В фактор 1 «**Богатство для избранных**» (вес 3.67, дисперсия 5.82%) с положительным весом вошли: Мастерство, Иерархия, Власть, Достижение, Принадлежность, Интеллектуальная автономия, значимость денег и собственности, интерес к экономике и готовность к риску, позитивное отношение к конкуренции, позитивное отношение к богатству, а с отрицательным весом — Универсализм.

В фактор 2 «**Самореализация**» (вес 3.67, дисперсия 5.82%) с положительным весом вошли: Стимуляция, Самостоятельность, Индивидуализм, Социальная сложность, Интеллектуальная автономия, а с отрицательным — Традиция, Принадлежность, Безопасность, Конформность, Избегание неопределенности. Связи с экономическими установками не выявлены.

В фактор 3 «**Интеллектуальная независимость**» (вес 3.14, дисперсия 4.98%) с положительным весом вошли: Гармония, Универсализм, Интеллектуальная автономия, Равноправие, а с отрицательным — Власть, Достижение, Конформность. Связи с экономическими установками не выявлены.

В фактор 4 «**Межличностная гармония**» (вес 2.67, дисперсия 4,25%) с положительным весом вошли: Межличностная гармония, Религиозность, Традиционализм, Принадлежность, Социальная сложность, Конформность, Награда за усилия. Связи с экономическими установками не выявлены.

В фактор 5 «**Готовность к коллективному риску**» (вес 2.49, дисперсия 3.96%) с положительным весом вошли: Интерес к экономике и готовность к риску Принадлежность, Безопасность, Сила гражданской идентичности, Позитивность гражданской идентичности, Позитивное отношение к экономическим изменениям, а с отрицательным — Самостоятельность, Доверие.

В фактор 6 «**Индивидуальный гедонизм**» (вес 2.44, дисперсия 3.88%) с положительным весом вошли: Стимуляция, Аффективная автономия, Гедонизм, Контроль судьбы, а с отрицательным — Конформность. Связи с экономическими установками не выявлены.

В фактор 7 «**Экономика доверия**» (вес 2.30, дисперсия 3.49%) с положительным весом вошли: Межличностное доверие, Маскулинность, Избегание неопределенности, Экономическая самостоятельность.

В фактор 8 «**Долгосрочный горизонт**» (вес 2.14, дисперсия 3.44%) с положительным весом вошли: Толерантность, Позитивное отношение

к бедности, Долговременное прогнозирование, Позитивное отношение к богатству, Долгосрочное инвестирование, Деньги как власть, Экономическая самостоятельность.

В фактор 9 «**Экономика власти**» (вес 2.08, дисперсия 3.31%) с положительным весом вошли: Власть, Позитивное отношение к экономическим изменениям, а с отрицательным — Благожелательность, Равноправие.

В фактор 10 «**Богатство власти**» (вес 1.9, дисперсия 3.03%) с положительным весом вошли: Дистанция власти, Удовлетворенность материальным положением, Величина среднемесячного дохода на каждого члена семьи, Экономическая самостоятельность.

В фактор 11 «**Боязнь риска**» (вес 1.86, дисперсия 2.94%) с положительным весом вошли: Контроль судьбы, Социальный цинизм, а с отрицательным — Готовность к риску в инвестиционном поведении, Деньги как безопасность.

В фактор 12 «**Боязнь ответственности**» (вес 1.86, дисперсия 2.94%) с положительным весом вошли: Социальный цинизм, Величина усилий, необходимых в бизнесе, а с отрицательным — Деньги как ответственность.

Итак, выделено 12 факторов, отражающих взаимосвязь культуры и экономических установок: «**Богатство для избранных**», «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**», «**Гармония**», «**Готовность к коллективному риску**», «**Индивидуальный гедонизм**», «**Экономика доверия**», «**Долговременный горизонт**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**», «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**».

Из этих факторов способствующими экономическому развитию можно считать «**Богатство для избранных**», «**Готовность к коллективному риску**», «**Экономика доверия**», «**Долгосрочный горизонт**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**».

Препятствующими экономическому развитию можно считать факторы «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**».

Никак не связаны с экономическим развитием факторы «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**», «**Гармония**», «**Индивидуальный гедонизм**».

Картина складывается не слишком оптимистичная: в сознании нашей молодежи экономическое развитие и его плоды напрямую связаны с принадлежностью к власти: из 12 факторов прямо гово-

рят об этом три («**Богатство для избранных**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**»).

Сами люди не верят в возможность самореализации в экономической сфере. Факторы «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**» и «**Индивидуальный гедонизм**» не связаны с экономическими установками. Это говорит о том, что индивидуальная энергия, усилия самореализации практически «не работают» на экономическое развитие, не востребованы в современной российской экономике. Психологические, субъективные объяснения этого факта убедительно раскрываются в таких факторах, как «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**», «**Готовность к коллективному риску**». Следовательно, необходимо так развивать социально-экономические институты в России, чтобы люди могли преодолеть эти психологические барьеры и взять на себя риск и ответственность за собственное экономическое благополучие.

Проведенный поиск универсальных культурных измерений и выявление их связи с экономическими установками позволяет прийти к следующим выводам:

Результаты корреляционного анализа культурных измерений Хофстеда, Шварца и Бонда показали, что на наших эмпирических данных просматриваются два измерения: на одном полюсе первого измерения — Индивидуализм и Интеллектуальная Автономия, на другом — Принадлежность и Избегание неопределенности, на одном полюсе второго измерения — Маскулинность, Иерархия, Мастерство, на другом — Равноправие и Гармония. Условно эти измерения были названы: **Индивидуальный риск — Групповое согласие, Активность властных — Гармония равных**. Это, на наш взгляд, культурно-специфические оси измерения, характерные для российской культуры.

Результаты факторного и кластерного анализа культурных измерений позволили выделить четыре пары противоположных осей измерений культуры: **Зависимость от социума — Самостоятельность личности, Вертикальный коллективизм — Равноправие, Поиск удовольствия — Мудрость, Традиционализм — Индивидуальное достижение**.

Результаты многомерного шкалирования позволили выделить два мегаизмерения: Первое измерение «**Традиционализм**» предполагает опору на существующие традиции и правила, раз и навсегда установленные в обществе. От человека ожидается следование традиционным путем, его личная воля и индивидуальное видение не

берутся в расчет. Второе измерение «**Индивидуальное достижение**» противоположно первому.

Результаты факторного анализа всех переменных, включая культурные измерения и экономические установки, позволили выделить 12 основных факторов: отражающих взаимосвязь культуры и экономических установок: «**Богатство для избранных**», «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**», «**Гармония**», «**Готовность к коллективному риску**», «**Индивидуальный гедонизм**», «**Экономика доверия**», «**Долгосрочный горизонт**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**», «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**».

Факторами, способствующими экономическому развитию, можно считать «**Богатство для избранных**», «**Готовность к коллективному риску**», «**Экономика доверия**», «**Долгосрочный горизонт**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**». Препятствующими экономическому развитию можно считать факторы «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**». Никак не связаны с экономическим развитием факторы «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**», «**Гармония**», «**Индивидуальный гедонизм**».

В сознании российской молодежи экономическое развитие и его плоды напрямую связаны с принадлежностью к власти, при этом люди не верят в возможность самореализации в экономической сфере, т.е. индивидуальная энергия, усилия самореализации практически «не работают» на экономическое развитие, не востребованы в современной российской экономике. Психологические, субъективные объяснения этого факта раскрываются в факторах «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**» «**Готовность к коллективному риску**».

Исследование показало, что культурные особенности России больше способствуют коллективной (общенациональной) модели экономического развития. Однако невостребованность личной энергии и самореализации существенно тормозит ускоренное экономическое развитие и означает мощный барьер на пути инновационного развития экономики России.

Отсюда следуют рекомендации: необходимо так развивать социально-экономические институты в России, чтобы люди могли преодолеть культурные и психологические барьеры и взять на себя риск и ответственность за собственное экономическое благополучие, которое служит залогом успешного экономического развития всей страны.

Глава 12 АВТОРСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследования связей культуры и экономики становятся все более и более популярными среди социологов, экономистов, социальных психологов, социальных антропологов (Altman, 2001; Dayton-Johnson, 2001; Harrison, 1992; Harrison & Huntington, 2000; Inglehart, 1990, 1999; Banken, 1999; Helliwell & Putnam, 2004 и др.). В данной книге мы привели ряд популярных моделей измерения культур: измерения Г. Хофстеда (Hofstede, 1980), ценности Ш. Шварца (Schwartz, 1992; 1994), Инглхарта (Inglehart, 1997, 2000), социальные аксиомы М. Бонда и К. Леунга (Bond, Leung et al. 2004) и др. В рамках каждого из вышеперечисленных подходов были предприняты попытки выявить соотношение объективных экономических показателей с предложенными культурными измерениями (см. гл. 6).

Поскольку конструкты, выделяемые указанными авторами, различаются, то сопоставление эмпирических данных и их корреляций с показателями развития вызывает затруднения. Кроме того, вышеперечисленные авторы ставили целью своих исследований выявление связей разработанных ими культурных измерений с объективными экономическими показателями, а не с социально-экономическими представлениями и установками людей, что затрудняет анализ и прогноз экономического поведения.

Все это ставит вопрос о разработке нового теоретико-методического подхода к измерению культур, который синтезировал бы наиболее известные подходы и методы разных авторов. Работа в этом русле ведется уже несколько лет. В 2006 г. сотрудники Лаборатории социально-психологических исследований Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ провели теоретико-эмпирическое исследование динамики ценностей, а также влияния ряда социокультурных факторов на экономические и социально-политические установки и психологическое благополучие двух поколений россиян, проживающих в мегаполисах (Москва, Санкт-Петербург) и в провинциальных городах Центральной России (Пенза, Балашов Саратовской обл.). На основе факторного анализа ценностей российской

выборки авторы предложили и теоретически обосновали новый, культурно-специфический подход к группировке ценностей опросника Шварца в следующие блоки: Стабильность жизни — Самореализация, Доминирование — Равенство, Поиск удовольствий — Духовность (Лебедева, Татарко, 2007).

В 2008 г. нами было проведено комплексное исследование связи социокультурных факторов и экономических установок с помощью блока существующих методик, направленных на измерение культур: методика ценностей Ш. Шварца, опросник Г. Хофстеда, методика исследования социальных аксиом М. Бонда и ряд методик, измеряющих установки экономического поведения и социально-психологические феномены экономического сознания личности. Результаты факторного анализа всех культурных измерений вместе с экономическими установками и представлениями позволили выделить 12 основных факторов, отражающих взаимосвязь культуры и экономических установок.

Исследование показало, что культурные особенности России больше способствуют коллективной (общенациональной) модели экономического развития, однако, невостребованность личной энергии и самореализации существенно тормозит ускоренное экономическое развитие и выступает мощным барьером на пути инновационного развития экономики России. Отсюда следуют рекомендации: необходимо так развивать социально-экономические институты в России, чтобы люди могли преодолеть культурные и психологические барьеры и взять на себя риск и ответственность за собственное экономическое благополучие, которое станет залогом успешного экономического развития всей страны.

На сегодняшний момент перед нами стоит новая задача — перейти от исследований на уровне представлений к объяснению и пониманию моделей экономического поведения людей, обусловленных их культурными ценностями. *Основная цель работы — разработать новый теоретико-методический подход к исследованию влияния культуры на экономическое поведение.*

12.1. Первый этап: отбор культурных ценностей, объективных и субъективных показателей социально-экономического развития стран

12.1.1. Отбор и анализ показателей из Всемирного обзора ценностей (WVS)

На данном этапе сотрудники Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований работали с базами данных исследования мировых ценностей (по опроснику Инглхарта), представленных на официальном сайте <http://www.worldvaluessurvey.org/>¹. Для обработки результатов были выбраны три базы, фиксирующие данные по трем волнам исследования — в 1995, 2000 и 2005 гг. За все время существования исследования (с 1981 г.) в нем приняли участие 80 стран.

Для анализа в рамках нашего исследования мы отобрали три среза, наиболее полно характеризующиеся преемственностью участвующих в исследовании стран, — 1995, 2000 и 2005 гг. В зависимости от года проведения исследования опросники включали разное количество вопросов:

259 вопросов (2005 г.),
245 вопросов (2000 г.),
236 вопросов (1995 г.).

В каждом опроснике присутствовали практически одинаковые блоки: в частности, «отношение к политике, общий уровень политической активности», «планирование жизни, представление о настоящем и будущем», «социальное, экономическое благополучие», «доверие к людям и социальным институтам», «социально-демографические характеристики». Кроме того, каждый опросник содержал раздел вопросов и информации для интервьюера.

Сотрудники лаборатории перевели на русский язык Всемирный обзор ценностей Р. Инглхарта. Для перевода опросника был взят вариант 2005 г., наиболее полный по сравнению с опросниками, использованными в других волнах исследования. Был проведен

¹ Базы данных с результатами исследований после регистрации на сайте предоставляются всем желающим в открытом доступе.

максимально приближенный к оригинальному тексту литературный перевод опросника.

Таким образом, за основу при дальнейшем анализе вопросов по блокам использовался вариант опросника за 2005 г. На первом этапе каждый участник рабочей группы индивидуально выбрал вопросы, которые, по его мнению, попадали в соответствующие блоки. Далее все варианты собирались в один общий файл и обсуждались. В результате группа выделила согласованные показатели и соответствующие им вопросы. В качестве примера в табл. 12.1 представлены вопросы, отнесенные к показателю «Доверие к другим людям и социальным институтам».

Таблица 12.1. Пример группировки вопросов в смысловые блоки

Показатель	Вопросы (2005 г.)	Вопросы (2000 г.)	Вопросы (1995 г.)
Доверие к другим людям и социальным институтам	V23. В целом, Вы считаете, что большинству людей можно доверять или с большинством людей необходимо быть очень осторожными?	—	V27. В целом, Вы считаете, что большинству людей можно доверять или с большинством людей необходимо быть очень осторожными?
	V127, 128, 129, 130. Мне хотелось бы спросить у Вас о том, насколько Вы доверяете людям из различных групп. Могли бы Вы для каждой группы определить степень своего доверия: полностью доверяете, немного доверяете, не очень доверяете, совсем не доверяете. (Люди, которых вы знаете лично; люди, которых Вы встречаете впервые; представители	—	—

другой религии; представители другой национальности)			
V131—147 Доверие к институтам (Церковь; Вооруженные силы; Пресса; Телевидение; Профсоюзы; Полиция; Суды; Правительство; Политические партии; Парламент; Государственная служба; Ведущие коммерческие компании; Экологические организации; Женские организации; Благотворительные или гуманитарные организации; (Европейский союз)** Организация Объединенных Наций	V147—161 (аналогичные социальные институты)	V135—150 (аналогичные социальные институты)	

Подсчет данных проводился по трем базам: 1995, 2000 и 2005 гг. Прежде всего, в опроснике 2005 г. были выделены вопросы, по которым проводился подсчет средних. Далее в опросниках 1995 и 2000 гг. были выбраны соответствующие по содержанию варианту 2005 г. вопросы. В результате были получены данные, валидные для сравнения¹.

Статистический подсчет проводился при помощи пакета SPSS версии 15 for Windows. Средние для каждой страны подсчитывались отдельно при помощи опции «описательная статистика». Именно эти средние для каждого вопроса по каждой стране использованы в дальнейшем анализе.

¹ Перед началом подсчета данных из каждой базы исключались коды пропусков 88, 99, 98. Кроме того, в базах за 1995 и 2000 гг. в определенных вопросах исключались коды 9, так как данная цифра фиксировала отказ от ответа или затруднение с ответом.

12.1.2. Отбор и анализ показателей из Европейского социального исследования (ESS)

Опросник ESS содержит 9 блоков, часть которых постоянные, часть — видоизменяются от этапа к этапу (на сменные блоки заранее организуется конкурс среди представителей стран-участниц).

Блоки:

Блок А (постоянный). Отношение к СМИ, доверие (социальное, институциональное и проч.).

Блок В (постоянный). Политика, включая: политические интересы, восприятие эффективности, доверие, электоральная и другие формы участия, партийная принадлежность, социо-политические ориентации.

Блок С (постоянный). Субъективное благополучие, социальная включенность, религиозность, воспринимаемая дискриминация, национальная и этническая идентичность.

Блок D (сменный).

1-я волна, 2002 г. Иммигранты и ищущие прибежища: установки по отношению к этим группам, их восприятие, политические стратегии и знание.

2-я волна, 2004 г.: Здоровье и поддержание здоровья, медицина, система отношений врач-пациент.

3-я волна, 2006 г. Планирование жизни, представление о жизненном курсе, ключевые периоды жизни, события, отношение к идеальному возрасту, событиям жизни, планирование пенсионного возраста

4-я волна, 2008 г. Социальное обеспечение, включая: отношение к соцобеспечению, определение групп соцобеспечения, отношение к налогообложению, сервису и возможной зависимости от соцобеспечения.

Блок Е (сменный).

1-я волна, 2002 г. Гражданская включенность: организационное членство, семейные и дружеские узы, гражданские ценности, рабочая среда.

2-я волна, 2004 г. Экономические принципы, доверие и взаимоотношения между производителями и покупателями.

3-я волна, 2006 г. Личное и социальное благополучие: помощь другим, ощущения последней недели, удовлетворенность жизнью, удовлетворенность работой.

4-я волна, 2008 г. Возрастной статус Отношение и переживание возрастного статуса, стереотипы, переживание дискриминации, а также контакты с разными возрастными группами.

Блок F (постоянный). Социо-демографический профиль: состав семьи, пол, возраст, место проживания, образование и род занятий респондента, его партнера, родителей, других членов семьи, уровень дохода, семейный статус

Блок G (дополнительный). Шкала ценностей Шварца.

Блок H (дополнительный). Тестовые вопросы

Блок I. Вопросы для интервьюера.

На данный момент сотрудники лаборатории перевели опросник 3-й и 4-й волн всех блоков.

Оригинальная методика построена таким образом, что в ней сразу задана кодовая книга, т.е. ответ на вопрос включает варианты, каждому из которых присвоен балл. Также баллы присвоены таким вариантам ответа, как отказ от ответа, затруднение в ответе и пропуск ответа.

Перевод опросника на русский язык был осуществлен максимально близко к оригиналу, переведены пояснения и внутренние инструкции для интервьюера.

Далее, в соответствии с задачами лаборатории, анализ данных опроса проводился в два этапа.

1 этап. Опросник был проанализирован на предмет поиска показателей, предположительно имеющих связь с показателями экономических установок, а также экономического и социального благополучия. Для этого были рассмотрены опросники 3-й и 4-й волн, все блоки, кроме блока интервьюера. В индивидуальной работе было составлено впечатление о них, а далее коллегиально принималось решение по каждому вопросу. Для каждого вопроса решалось: подходит ли он или нет, основание, по которому он подходит, причины сомнений.

2 этап. Осуществлен расчет показателей, отобранных руководителями лаборатории, а также расчет показателей по методике Шварца для 1, 2, и 3 волн исследования.

Перечень показателей и их расчет: интерес к политике (среднее по стране), удовлетворенность жизнью (среднее по стране), удовлетворенность текущим состоянием дел в стране (среднее по стране), удовлетворенность работой правительства (среднее по стране),

удовлетворенность уровнем демократии (среднее по стране), состояние образования в стране (среднее по стране), состояние службы здравоохранения (среднее по стране), отношение к приезжим той же этнической/расовой группы (среднее по стране), отношение к приезжим другой этнической/расовой группы (среднее по стране), к приезжим из бедных стран за пределами Европы (среднее по стране), благоприятен ли их приезд для экономики страны (среднее по стране), обогащают ли они культуру (среднее по стране), становится ли страна худшим/лучшим местом для приезжающих (среднее по стране), субъективное ощущение счастья (среднее по стране), воспринимаемая дискриминация (абсолютное число, а также процент выбравших тот или иной ответ по стране), основания для воспринимаемой дискриминации (абсолютное число, а также процент выбравших тот или иной ответ по стране).

Расчет показателей ценностей Шварца.

Расчет осуществлялся на основании инструкции, предложенной Шварцем. Так, для каждой страны сначала рассчитывали среднее по всем шкалам, т.е. показатель корректировки расчета отдельных ценностей. Далее, также по инструкции Шварца, рассчитывали ценности для каждой страны в каждой из волн опроса (2002, 2004, 2006).

12.1.3. Дополнительные переменные: объективные показатели социально-экономического развития, ценности по Шварцу, культурные измерения Хофстеда

Помимо работы с двумя вышеуказанными базами, в общий файл с показателями были отобраны данные по культурным измерениям из базы Хофстеда. Был осуществлен поиск последних данных¹ (исследование 1985—1987 гг.) по всем исследуемым странам по культурным измерениям Хофстеда. Составлен банк данных в формате Excel по показателям:

- IDV: Индивидуализм;
- MAS: Маскулинность;
- UAI: Избегание неопределенности;
- PDI: Дистанция власти;
- LTO: Долгосрочная ориентация.

¹ <http://www.itim.org/ru/>; <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions>.

Эти показатели копировались в SPSS в единую базу.

Далее база данных лаборатории была дополнена показателями по культурным ценностям в методологии Шварца. У Шварца существуют теоретически независимые два подхода к измерению ценностей — на культурном и индивидуальном уровнях. Базы WVS и ESS включают показатели по индивидуальным ценностям в методологии Шварца, нам же для построения концепции необходимы были ценности культурного уровня. По нашему запросу Шварц предоставил средние значения по интересующему нас набору стран по каждому из блоков ценностей культурного уровня: Мастерство, Гармония, Принадлежность, Интеллектуальная Автономия, Аффективная Автономия, Иерархия, Равноправие. Эти данные также были использованы при создании единой базы.

Важно, что база была дополнена показателями социально-экономического развития стран. По результатам исследований Freedomhouse¹, а также The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy 2008² составлен кумулятивный индекс *воспринимаемой демократии* в странах, охваченных кросскультурным сравнением, проводимым в рамках исследования лаборатории.

Помимо индекса воспринимаемой демократии, в интегральный файл с данными были включены: **индекс человеческого развития, индекс качества жизни, политические права, гражданские свободы, ожидаемая продолжительность жизни, ВВП на душу населения, воспринимаемая коррупция.**

Данные по представленным показателям были взяты из представленных ниже Интернет-источников.

Ожидаемая продолжительность жизни: <http://hdr.undp.org/en/statistics/> (Human Development Report 2001, UN) (на сайте данные представлены в открытом доступе);

ВВП на душу населения: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2002/> (Human Development Report 2002) (на сайте данные представлены в открытом доступе)

Индекс коррупции: http://www.icgg.org/corruption.cpi_2008.html (на сайте в открытом доступе находятся индексы коррупции с 1995 по 2008 гг.).

¹ <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=414&year=2008>.

² <http://www.economist.com/theworldin/index.cfm?d=2008>.

Индекс развития человеческого потенциала (HDI) публикуется ООН каждый год, размещены на: <http://hdr.undp.org/en>. Индекс измеряет достижения с точки зрения продолжительности жизни, получения образования и уточненного фактического дохода. На основании полученных данных по индексу HDI и ряда других составляется рейтинг стран. При составлении рейтинга учитываются следующие факторы: продолжительность жизни, уровень образования и величина ВВП на душу населения (по паритету покупательской способности). Подобные исследования проводятся ежегодно группой независимых ученых по заказу ПРООН, начиная с 1990 г. Индекс HDI (Human Development Index) — главный показатель, на основании которого страны ранжируются по уровню жизни. Интерактивная система сайта позволяет составлять запросы по поиску отчета, выбирая временной интервал, регион, специфику исследования.

Индекс качества жизни (Quality of Life) Разработан интеллектуальным объединением экономистов — организацией, которая с 1946 г. объединяет огромное количество исследователей экономики по всему миру. <http://www.eiu.com>. В 2005 г. это объединение предложило особый расчет показателя качества жизни, который включает объективные и субъективные детерминанты качества жизни, рассчитанные по различным странам (111 стран в 2005 г.).

1. Материальное благополучие.
2. Здоровье, здравоохранение.
3. Политическая стабильность и безопасность.
4. Семья (уровень разводов).
5. Сообщества (посещение церкви, членство в профсоюзных организациях).
6. Климат и география (перепады температур).
7. Занятость (уровень безработицы).
8. Политические свободы.
9. Равенство полов (средние заработки мужчин и женщин).

В конечном варианте подготовленная сотрудниками лаборатории база состояла их 243 показателей (*Приложение 3*) по 91 стране.

Однако важно отметить, что не по всем странам имелись данные по всем показателям, поэтому в некоторых видах анализа участвовало меньшее количество стран. Например, при разработке автор-

ских осей культурных измерений, позволяющих прогнозировать социально-экономическое развитие стран, было задействовано не 91, а 56 стран, по которым имелись все необходимые культурные параметры.

12.2. Второй этап: корреляционный анализ взаимосвязи культурных ценностей и показателей социально-экономического развития

Корреляционный анализ проводился с целью выявить наиболее «работающие» характеристики культуры, т.е. ценности, которые имеют наибольшее количество взаимосвязей с показателями социально-экономического развития, а также с рядом субъективных показателей (удовлетворенность жизнью, экономикой, образованием и др.). Результаты корреляционного анализа приведены в табл. 12.2—12.5.

Таблица 12.2. Взаимосвязь объективных показателей благополучия жизни и культурных ценностей по Шварцу (57 стран)

Показатель	Гармония	Принадлежность	Иерархия	Мастерство	Аффективная автономия	Интеллектуальная автономия	Равноправие
Индекс человеческого развития 2006	0.35**	-0.82***	-0.52***		0.72***	0.73***	0.57***
Индекс качества жизни 2005	0.38**	-0.71***	-0.41***		0.57***	0.63***	0.63***
Политические права 2008 (шкала обратная)	-0.47***	0.72***	0.52***		-0.56***	-0.67***	-0.54***
Гражданские свободы 2008 (шкала обратная)	-0.53***	0.70***	0.61***	0.28*	-0.55***	-0.66***	-0.53***

Продолжение таблицы 12.2

Общий индекс демократии			-0.27*				
2008 (шкала обратная)							
Ожидаемая продолжительность жизни 2001	0.34**	-0.72***	-0.53***		0.60***	0.68***	0.56***
ВВП на душу населения, 2000, US \$	0.31*	-0.80***	-0.52***		0.69***	0.70***	0.58***
Воспринимаемая коррупция	-0.22*	0.53***	0.28**	-0.46***	-0.46***	-0.44***	-0.36***

*** p < 0.001.

** p < 0.01.

* p < 0.05.

Согласно данным табл. 12.2, с объективными показателями развития на выборке из 57 стран позитивно коррелируют такие блоки ценностей культурного уровня (по Шварцу), как Гармония, Интеллектуальная и Аффективная Автономия, Равноправие, а негативно — Принадлежность, Иерархия. Это означает, что распространение в том или ином обществе ценностей Интеллектуальной и Аффективной автономии, Равноправия и Гармонии позитивно связано с Индексом человеческого развития, Индексом качества жизни, наличием политических прав и гражданских свобод, ожидаемой продолжительностью жизни, уровне экономического развития (ВВП на душу населения), а негативно — с индексом воспринимаемой коррупции.

Разделение ценностей Принадлежности и Иерархии негативно связано с Индексом человеческого развития, Индексом качества жизни, наличием политических прав и гражданских свобод, общим индексом демократии (Иерархия), ожидаемой продолжительностью жизни, уровне экономического развития (ВВП на душу населения), а позитивно — с индексом воспринимаемой коррупции.

Таблица 12.3. Взаимосвязь объективных показателей благополучия жизни и индивидуальных ценностей по Шварцу (57 стран)

Показатель	Безопасность	Конформность	Традиция	Благожелательность	Универсализм	Само-стоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижение	Власть
Индекс человеческого развития 2006	-0.76***		-0.40*	0.76***	0.74***	0.82***	0.47*	0.58**	-0.65***	-0.59***
Индекс качества жизни 2005	-0.58**			0.72***	0.64***	0.73***		0.44*	-0.57**	-0.53**
Политические права 2008 (шкала обратная)				-0.59**	-0.45*	-0.47*		-0.42*		0.64***
Гражданские свободы 2008 (шкала обратная)	0.48**	0.46*		-0.43*		-0.58**	-0.46*	-0.55*	0.41*	
Ожидаемая продолжительность жизни 2001	-0.71***			0.87***	0.66***	0.76***		-0.62**	-0.70***	-0.59**
ВВП на душу населения, 2000, US \$	-0.73***		-0.44*	0.70***	0.60**	0.82***		0.55**	-0.51**	-0.48*
Воспринимаемая коррупция			0.359**							0.368**

*** p < 0.001.

** p < 0.01.

* p < 0.05.

Согласно данным табл. 12.3, с объективными показателями развития на выборке из 57 стран позитивно коррелируют такие блоки индивидуальных ценностей (по Шварцу), как Благожелательность, Универсализм и Самостоятельность. В странах, где люди разделяют эти ценности, выше Индексы человеческого развития, качества жизни, больше политических прав и гражданских свобод, дольше ожидаемая продолжительность жизни и выше уровень экономического развития (ВВП на душу населения). Ближе к ним примыкают по своему знаку корреляции ценностей Стимуляции и Гедонизма, единственное отличие — ценности Гедонизма негативно связаны с ожидаемой продолжительностью жизни. В странах, где распространены ценности Безопасности, Достижения, Власти, Традиции и Конформности, картина обратная: они имеют негативные связи с Индексом человеческого развития, Индексом качества жизни, наличием политических прав и гражданских свобод, ожидаемой продолжительностью жизни, уровнем экономического развития (ВВП на душу населения), а позитивные — с индексом воспринимаемой коррупции (Власть и Традиция).

Таким образом, с показателями социально-экономического развития *позитивно* связаны такие ценности (по Шварцу):

1) на культурном уровне: Гармония, Интеллектуальная и Аффективная Автономия, Равноправие;

2) на индивидуальном уровне: Благожелательность, Универсализм и Самостоятельность.

Негативно связаны:

1) на культурном уровне: Принадлежность, Иерархия;

2) на индивидуальном уровне: Безопасность, Достижение, Власть, Традиция и Конформность.

Очевидно, что здесь лидируют ценности постиндустриального общества, ценности стран Западной Европы, которые вместе с показателями социально-экономического развития составляют западноевропейский (точнее — протестантский) *культурно-экономический синдром*. В преуспевающих обществах с данным культурно-экономическим синдромом личностно ценит самостоятельность, но при этом разделяет ценности универсализма и благожелательности (т.е. стремится к равенству в отношениях с другими и думает о благе других). В обществе при этом должны разделяться ценности равноправия и независимости личности, эти ценности должны на практике реализоваться в деятельности социальных институтов.

Далее на результатах исследований ESS посмотрим, как сочетаются корреляции ценностей культурного и индивидуального уровней по Шварцу с объективными и субъективными показателями развития.

Таблица 12.4. Взаимосвязь субъективных показателей благополучия жизни и культурных ценностей по Шварцу (25 стран)

Показатель	Принадлежность	Иерархия	Аффективная автономия	Интеллектуальная автономия	Равноправие
Удовлетворенность жизнью 2006	-0.60**	-0.49**	0.55**	0.63***	0.58**
Удовлетворенность экономикой 2006	-0.48*	-0.43*	0.42*	0.47*	0.51**
Удовлетворенность правительством 2006					0.47*
Удовлетворенность демократией 2006	-0.56**	-0.51**	0.47*	0.54**	0.62***
Удовлетворенность состоянием образования 2006					0.41*
Удовлетворенность здравоохранением 2006					0.47*
Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2006	-0.44*			0.54**	0.40*
Представление: наша страна — лучшее место для мигрантов 2006					
Счастье ESS 2006	-0.55**	-0.45*	0.54**	0.60**	0.64***

*** $p < 0.001$.

** $p < 0.01$.

* $p < 0.05$.

Согласно данным табл. 12.4, с субъективными показателями развития (удовлетворенность жизнью, экономикой, демократией, здравоохранением, представлением о том, что мигранты обогащают культурную жизнь страны, и ощущением счастья) на выборке из 25 стран позитивно коррелируют такие блоки ценностей культурного уровня (по Шварцу), как Интеллектуальная и Аффективная автономия, Равноправие, а негативно — Принадлежность, Иерархия. Примечательно, что ценности Равноправия дополнительно позитивно коррелируют с удовлетворенностью правительством, состоянием образования и здравоохранения в стране.

Таблица 12.5 Взаимосвязь субъективных показателей благополучия жизни и индивидуальных ценностей по Шварцу (25 стран)

Показатель	Безопасность	Традиция	Благожелательность	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижение	Власть
Удовлетворенность жизнью 2006	-0.67***	-0.46*	0.64***	0.59***	0.86***	0.52**	0.41*	-0.60**	-0.40*
Удовлетворенность экономической 2006	-0.60**	-0.44*	0.54**	0.53**	0.80***	0.53**		-0.54**	
Удовлетворенность правительством 2006	-0.47*				0.63***	0.43*		-0.54**	
Удовлетворенность демократией 2006	-0.61**	-0.44*	0.65***	0.53**	0.86***	0.46*	-0.40*	-0.65***	
Удовлетворенность состоянием образования 2006	-0.53**		0.41*	0.43*	0.66***	0.57**		-0.50**	
Удовлетворенность здравоохранением 2006	-0.47*				0.63***	0.43*		-0.54**	
Представление: мигранты полезны для экономики страны 2006			0.41*	0.50**					
Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2006				0.57**					-0.44*
Представление: наша страна — лучшее место для мигрантов 2006				0.41*					
Счастье ESS 2006	-0.66***		0.69***	0.62**	0.82***	0.50**	0.43*	-0.68***	-0.48*

*** p < 0.001.

** p < 0.01.

Согласно данным табл. 12.5, с субъективными показателями развития на выборке из 25 стран позитивно коррелируют такие блоки индивидуальных ценностей (по Шварцу), как Благожелательность, Универсализм, Самостоятельность, Стимуляция и частично — Гедонизм, а негативно — ценности Безопасности, Традиции, Достижения и Власти.

Таким образом, можно сделать вывод, что корреляции ценностей по Шварцу с объективными и субъективными показателями практически совпадают, т.е. субъективные оценки граждан отражают объективную логику развития страны.

Рассмотрим корреляции измерений культуры Хофстеда с объективными и субъективными показателями развития (табл. 12.6—12.7).

Таблица 12.6. Взаимосвязь объективных показателей благополучия жизни и ценностей по Хофстеду (57 стран)

Показатель	Индивидуализм	Дистанция власти
Индекс человеческого развития 2006	0.71***	-0.65***
Индекс качества жизни 2005	0.60***	-0.63***
Политические права 2008 (шкала обратная)	-0.63***	0.67***
Гражданские свободы 2008 (шкала обратная.)	-0.68***	0.69***
Общий индекс демократии 2008 (шкала обратная)		
Ожидаемая продолжительность жизни 2001	0.59***	-0.61***
ВВП на душу населения, 2000, US \$	0.72***	-0.72***
Воспринимаемая коррупция	-0.425***	0.567***

*** p < 0.001.

** p < 0.01.

* p < 0.05.

Согласно данным табл. 12.6, со всеми объективными показателями развития на выборке из 57 стран позитивно коррелирует такая ценность (по Хофстеду), как Индивидуализм, а негативно — Дистанция власти. Таким образом, для процветания в обществе должна быть распространена ценность отдельного индивида и равноправия (или, в терминах Г. Хофстеда, должна быть низкая дистанция власти).

Таблица 12.7. Взаимосвязь субъективных показателей благополучия жизни и ценностей по Хофстеду (25 стран)

Показатель	Избегание неопределенности	Дистанция власти
Удовлетворенность жизнью 2006	-0.62**	-0.72**
Удовлетворенность экономикой 2006	-0.60**	-0.73**
Удовлетворенность демократией 2006	-0.56*	-0.65**
Счастье ESS 2006	-0.57*	-0.57*

*** $p < 0.001$.

** $p < 0.01$.

* $p < 0.05$.

Согласно данным табл. 12.7, с субъективными показателями развития на выборке из 25 стран негативно коррелируют такие ценности (по Хофстеду), как Избегание неопределенности и Дистанция власти. Позитивных корреляций измерений Хофстеда с субъективными показателями развития не выявлено.

Рассмотрим, как ценности по Инглхарту коррелируют с объективными и субъективными показателями развития (табл. 12.8).

Таблица 12.8. Корреляция измерений Инглхарта с показателями развития (25 стран)

Показатель	Секулярно-рациональные ценности	Ценности самовыражения
Индекс человеческого развития 2006	0.458***	0.663***
Индекс качества жизни 2005	0.312***	0.690***
Политические права 2008 (шкала обратная.)	-0.443***	-0.627***
Гражданские свободы 2008 (шкала обратная)	-0.417***	-0.624***
Общий индекс демократии 2008 (шкала обратная)		
Ожидаемая продолжительность жизни 2001	0.446***	0.572***
ВВП на душу населения, 2000, US \$	0.407***	0.656***
Воспринимаемая коррупция	-0.352***	-0.647***
Удовлетворенность жизнью 2006		0.651***
Удовлетворенность экономикой 2006		0.552***
Удовлетворенность правительством 2006		0.442**
Удовлетворенность демократией 2006		0.646***

Удовлетворенность состоянием образования 2006	0.457**
Удовлетворенность здравоохранением 2006	0.442**
Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2006	0.376**
Представление: наша страна лучшее место для мигрантов 2006	0.294*
Счастье ESS 2006	0.626***

*** $p < 0.001$.

** $p < 0.01$.

* $p < 0.05$.

Согласно данным табл. 12.8, с объективными показателями развития позитивно коррелируют ценности Самовыражения и Секулярно-рациональные ценности, с субъективными показателями развития позитивно коррелируют только ценности Самовыражения. Это довольно неожиданные результаты: получается, что распространение Традиционных или Секулярно-рациональных ценностей в обществе коррелирует только с объективными показателями развития (Секулярно-рациональные ценности имеют с ними позитивные корреляции). А субъективные показатели — ощущение удовлетворенности жизнью и тем, как идут дела в стране, — связаны лишь с ценностями Самовыражения, если они имеют место в обществе, у людей появляется ощущение удовлетворенности жизнью, экономикой, демократией, правительством, системами образования и здравоохранения, готовность принять мигрантов и ощущение счастья. Но тогда возникает вопрос: может ли одно быть без другого, т.е. появляются ли ценности Самовыражения в обществе с преобладанием, например, Традиционных ценностей или только при доминировании Секулярно-рациональных ценностей?

По Инглхарту, Секулярно-рациональное измерение ценностей отражает контраст между обществами, в которых религия либо очень важна, либо нет. В обществах, разделяющих Традиционные ценности, подчеркивается важность связей родителей и детей и уважение к власти, наряду с абсолютными стандартами и традиционными семейными ценностями, отклоняются разводы, аборт, эвтаназия и суицид. В этих обществах высокий уровень чувства национальной

гордости и националистическое мировоззрение. Общества с Секулярно-рациональными ценностями обладают противоположными предпочтениями по всем этим параметрам.

Второе главное измерение кросскультурных различий связано с переходом от индустриального общества к постиндустриальному, что приводит к поляризации между ценностями Выживания и Самовыражения. Беспрецедентное богатство, накопленное в ведущих индустриальных обществах предыдущими поколениями, приводит к тому, что население, обладая большими ресурсами, считает выживание само собой разумеющимся. Таким образом, приоритеты смещаются от акцента на экономической и физической безопасности к акценту на субъективном благополучии, самовыражении и качестве жизни.

Временные срезы в рамках Всемирного обзора ценностей убедительно указывают на то, что предпочтения людей сместились от Традиционных к Секулярно-рациональным ценностям почти во всех индустриальных обществах. Но модернизация не линейна. Когда общество входит в постиндустриальную фазу развития, с возникновением общества знания, оно начинает перемещаться в новом направлении — от ценностей Выживания к возрастанию акцента на ценностях Самовыражения. Ценности Самовыражения придают первостепенное значение свободе выбора; страны, занимающие высокие позиции по этим ценностям, подчеркивают значимость свободы слова и занимают высокие позиции по измерениям межличностного доверия, толерантности к аутсайдерам, гендерного равенства и участия в принятии решений в экономической и политической жизни. Это также влечет за собой изменение ценностей в воспитании детей — от высокой значимости тяжелой работы и повиновения к возрастающей роли воображения, независимости и толерантности как важнейших ценностей в воспитании ребенка. И это сопровождается ростом ощущения субъективного благополучия, способствующего атмосфере доверия, терпимости и мягкости, в котором люди придают первостепенное значение свободе личности и самовыражению, имеют активные политические ориентации, т.е. признаки, которые крайне важны для демократии. Следовательно, это измерение также тесно связано с появлением и процветанием институтов демократии.

Но при этом данные Всемирного обзора ценностей демонстрируют не только массовые культурные изменения, но и сохранение характерных традиционных ценностей. Экономическое развитие ассоциируется с распространяющимися и в некоторой степени предсказуемыми культурными изменениями. Индустриализация предполагает смену Традиционных ценностей на ценности Секулярно-рациональные, развитие постиндустриального общества благоприятствует изменениям в сторону роста доверия, толерантности, благополучия и постматериалистических ценностей. Экономический крах толкает общества в противоположном направлении, как показала динамика ценностей на постсоветском пространстве в 1990-е гг. По мнению Инглхарта, влияние традиционной системы ценностей вряд ли исчезнет в обозримой перспективе. Данные нашего эмпирического исследования, по 65 странам, показывают, что ценности могут измениться (и изменяться), но они продолжают отражать культурное наследие общества.

Корреляционный анализ показывает направленность связей каких-либо конструктов, поэтому можно сказать, что выявленные связи демонстрируют единый и универсальный вектор соотношения общечеловеческих ценностей (которые, согласно большинству концепций универсальны) с показателями экономического развития. И это направление универсально вне зависимости от культуры, поскольку человеческая природа одинакова.

Однако при этом важно не забывать, что на разных этапах развития в разных культурах мелодии могут иметь свои особенности. Кто бы мог подумать, что на данном этапе развития России ценности Иерархии и Власти (по Шварцу) имеют позитивные связи с «продуктивными» экономическими установками? Тем не менее, это так, и данные культурные особенности важно учитывать, зная общую тенденцию влияния ценностей на экономическое развитие.

Мы полагаем, что у этого «русского» феномена есть свое объяснение. В настоящее время в России реализовать свои идеи и возможности, повлиять на изменение окружающей среды к лучшему можно, будучи наделенным властью. У человека, не имеющего власти или влияния, нет рычагов для реализации своих идей. Поэтому в России люди, ориентированные на успех, начинают ценить власть и иерархию. Важно обратить внимание, что связь ценностей Власть

и Иерархия (по Шварцу) с «продуктивными» экономическими установками и представлениями наблюдается уже у студентов. Молодежь, настроенная на самореализацию в активной деятельности, возможно, отчасти подсознательно выбирает «властные» ориентиры.

Однако в корреляционной связи ценностей власти и установок на экономическую активность, на наш взгляд, кроется так называемая «институциональная ловушка». Как показывают наши корреляционные исследования по большому количеству стран, ориентация на ценности Иерархии и Власти отрицательно связана с показателями экономического развития, т.е. препятствует экономическому развитию. В целом иерархия, власть препятствует инновациям, она боится инноваций, поскольку инновации могут вести к изменениям в обществе, и в том числе к перераспределению власти (Shane, 1992). Связь «власть = возможность самореализации» с большей вероятностью приведет к расслоению общества, чем к его экономическому рывку. Более того, такая связь «закрепляет» и воспроизводит «ошибочную спайку» культуры и экономического сознания.

Поэтому, если мы хотим стабильного и уверенного развития, жаждем избавления нашей экономики от ресурсной зависимости и повышения качества жизни, нам придется сворачивать со своего «извилистого» индивидуального пути и выходить на общую, проложенную многими экономически и социально успешными странами в течение многих веков дорогу к общественному благоденствию. Поскольку в общемировом тренде, по нашим данным, именно ценности Равноправия связаны с экономическим процветанием, то именно на этих ценностях следует делать акцент при воспитании детей и формировании социальных институтов общества.

12.3. Третий этап: разработка универсальных измерений и создание карты расположения стран в пространстве новых измерений

Работа с различными подходами к измерению ценностей и культурных синдромов позволила выдвинуть гипотезу, что все они измеряют аналогичные конструкты индивидуального и общественного сознания. Поэтому мы попытались разработать на основе уже суще-

ствующих подходов некие культурные измерения, которые обладали бы следующими свойствами:

- а) предсказывать экономическое развитие стран;
- б) интегрировать культурные измерения уже существующих концепций.

Такие оси измерения культуры мы создавали на основе концепций Инглхарта и Шварца. Первоначально в структуру наших измерений мы пытались также включить измерения Хофстеда, однако впоследствии они были исключены по следующим причинам:

измерения имеют меньше связей с субъективными и объективными показателями экономического развития;

измерения получены на основе анализа ценностей, характеризующих отношение к труду и работе (см. вопросы методики в гл. 7), а нам был необходим более широкий пласт ценностей;

база данных Хофстеда меньше по своему объему баз Шварца и Инглхарта;

включение измерений Хофстеда в предложенные далее авторские культурные измерения не позволяло построить такое двумерное пространство («карту»), в котором выделялись бы определенные культурные ареалы стран. Происходило смешение стран в артефактные группы. Исключение измерений Хофстеда позволяло решить эту проблему.

Далее была оценена корреляция ценностных осей Инглхарта (Секулярно-рациональные ценности и ценности Самовыражения) с измерениями Шварца. Затем были отобраны ценности Шварца, которые коррелировали с ценностными измерениями Инглхарта. Эти ценности были сгруппированы в две комбинированные оси, получившие новые названия, исходя из смысла входящих в них ценностей.

1. Ось, содержащая ценности Равноправия (по Шварцу) и Секулярно-рациональные ценности универсализм, толерантность (по Инглхарту) получила название «*Антропоцентризм*». Данное измерение характеризует, насколько человек в культуре ставится «во главу угла». Как правило, такие культуры являются по большей части светскими, роль религии в жизни представителей этих культур невысока. С секулярностью коррелирует равноправие, т.е. высокая значимость человека в культуре, как правило, сопряжена с ценностью

равноправия. Однако это условие не всегда соблюдается. Есть страны, в которых высокая секулярность сопряжена с иерархией. Например, это культуры стран Восточной Азии (Китай, Япония, Корея). Но иерархия в этих культурах «мягкая», основана на социальной гармонии и взаимозависимости, когда и вышестоящий, и нижестоящий выигрывают от взаимного социального взаимодействия.

2. Ось, содержащая ценности Аффективной и Интеллектуальной автономии, Гармонии (по Шварцу) и ценности Самовыражения (по Инглхарту) получила название «Самораскрытие и участие». Данная ось, с одной стороны, содержит ценности самораскрытия — Самовыражение (Инглхарт), Аффективная и Интеллектуальная автономия (Шварц). С другой стороны, сюда вошли ценности Гармонии (Шварц). Потому что самораскрытие в сочетании с разумным самоограничением, диалогом с миром и другими людьми. По данному измерению лидируют, прежде всего, страны Северной Европы.

Далее для построения осей эти метрики ценностей Шварца и Инглхарта, которые сильно различались, были приведены к единой 100-балльной размерности (коэффициенты приведения указаны в формулах). Затем по каждой стране были вычислены показатели по обоим измерениям. Значения данных измерений подсчитывались по следующим формулам:

$$\text{Антропоцентризм} = (\text{Равноправие} \times 1.7 + \text{Секулярно-рациональные ценности} \times 100)/2,$$

$$\text{Самораскрытие и участие} = (\text{Аффективная Автономия} \times 1.7 + \text{Интеллектуальная Автономия} \times 1.7 + \text{Гармония} \times 1.7 + \text{ценности Самовыражения} \times 100)/4.$$

По каждой из 56 стран, имевших значения по данным ценностям, были вычислены кумулятивные значения по двум выявленным нами осям. Далее все страны в соответствии с их показателями по этим измерениям были расположены в двумерном пространстве (рис. 12.1).

Мы получили культурные оси — измерения, которые имплицитно содержатся в измерениях Шварца и Инглхарта и универсальны по отношению к ним. Однако, что нового дают такие оси?

Во-первых, мы видели, что по измерениям Инглхарта, Секулярно-рациональные ценности не имеют значимых корреляций с субъективными показателями развития общества, а такое измерение Шварца, как Равноправие, во многом ключевое, т.е. наиболее «работающее» измерение культурных ценностей. Добавляя к измерению Секулярно-рациональных ценностей измерение Равноправия (вертикальности-горизонтальности отношений в обществе), мы придаем ему большую «размерность» и большую способность предсказывать показатели социально-экономического развития. В результате появляются корреляции комбинированной оси Равноправия и Секулярно-рациональных ценностей с субъективными показателями экономического развития и психологического благополучия (табл. 12.9).

Во-вторых, предложенные нами оси объединяют ценности по Шварцу и Инглхарту, которые являются составными частями одинаковых векторов. Когда мы закладываем в вектор новые параметры, мы уточняем, корректируем его направление. В результате у нас получаются более четкие и релевантные действительности модели, объясняющие социокультурные основы экономического развития.

В-третьих, совмещение различных методик измерения одной и той же реальности, в данном случае такой реальностью выступает культура, ведет к повышению экологической валидности результатов. Мы получаем более полные данные, больше приближенные к реальности, чем при использовании методик по отдельности.

На рисунке 12.1 показано, какие значения по этим осям имеют наиболее богатые и наиболее бедные страны, а также некоторые культурные ареалы (страны Северной и Западной Европы, страны Восточной Европы, англоязычные страны, страны, испытавшие конфуцианское влияние, страны Латинской Америки, страны Африканского континента), в которые объединены данные группы стран. Существует ли некая универсальная логика развития? Если посмотреть на карту, генеральная логика и вектор развития едины для всех.

1. От ценностей материализма к ценностям постматериализма — в этом движении неизбежно падает ценность иерархии, материальных вещей и возрастает ценность любви, принятия, понимания, разделения.

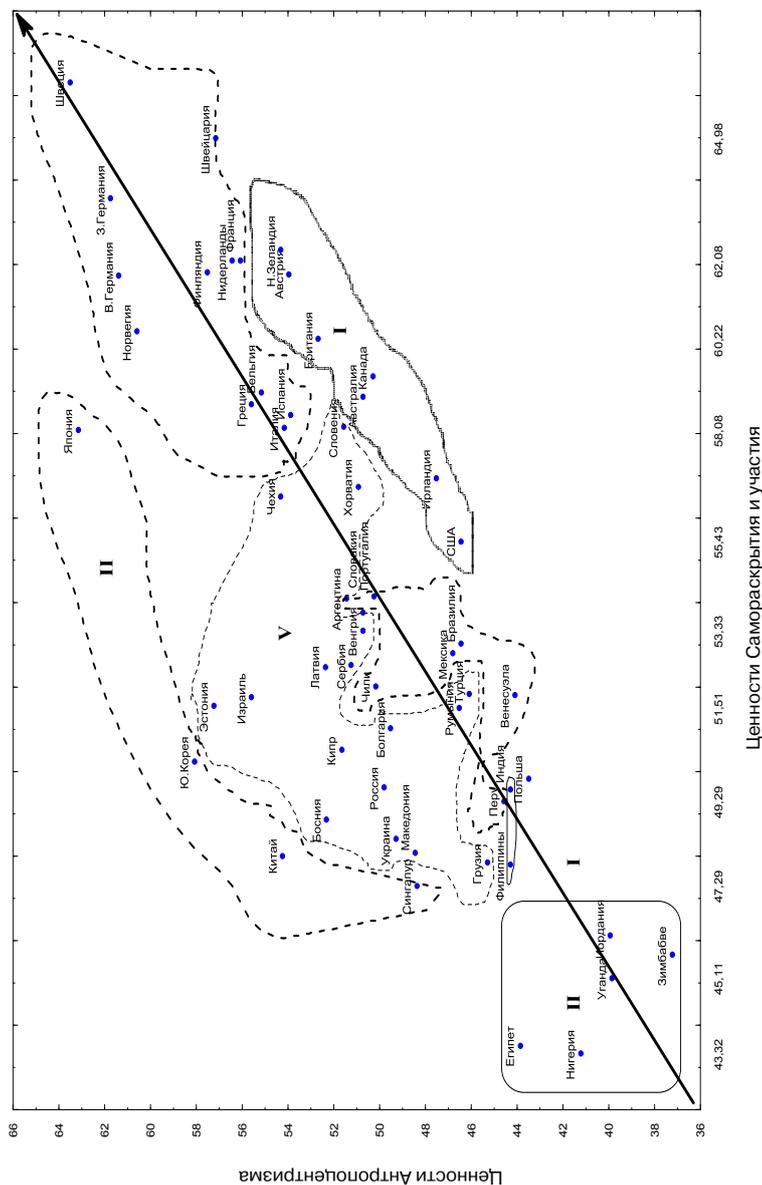


Рис. 12.1. Расположение стран в пространстве авторских измерений

2. От ценностей группового выживания (где неизбежна несвобода, групповое принуждение) к ценностям индивидуального самораскрытия и участия (где неизбежна и желанна свобода личного выбора), но при этом возрастает степень личной зрелости, ответственности, а следовательно, добровольного самоограничения.

Но пути к этой цели могут быть разными в зависимости от базового набора ценностей, ресурсов, истории, политических и экономических реалий. Модернизация нелинейна и, как нам кажется, постмодерн тоже. Возможно, мы увидим разные культурные формы постмодернизма: западноевропейский постмодерн будет отличаться от конфуцианского, восточноевропейского, южноазиатского или латиноамериканского. В любом случае переход от материалистических к постматериалистическим ценностям в разных культурных ареалах, как нам представляется, может иметь свои черты и совершаться в рамках характерного для них «культурно-экономического синдрома» (термин Инглхарта), т.е. сочетания социокультурных особенностей с особенностями экономического развития.

12.4. Культурно-экономические синдромы

Рассмотрим эти предполагаемые особенности или культурно-экономические синдромы с опорой на нашу карту.

1) В **Западноевропейский культурный ареал (I)** входит группа стран-лидеров Северной и Западной Европы. Они имеют высокий уровень **Антропоцентризма** и **Самораскрытия и участия**. У населения этих стран развиты постматериалистические ценности: автономия, самовыражение, равноправие, гармония, толерантность, политическое участие. Они принимают культурно-отличных мигрантов, терпимы к сексуальным меньшинствам, борются с национализмом, в этих странах высокий уровень демократии, гендерное равенство (женщины-президенты уже не редкость). Лидируют протестантские страны: Швеция, Германия, Норвегия, Швейцария, Финляндия, Нидерланды. Аутсайдеры — католические: Бельгия, Италия, Португалия (ниже секулярность, меньше терпимость к «иным»). Для этих стран характерна высокоразвитая экономика.

Это *Западноевропейский культурно-экономический синдром*.

2. Англоязычный культурный ареал (II). Англоязычные страны близки к западноевропейским, но имеют отличия: ценности Самораскрытия/участия высокие, Антропоцентризма (Равноправия и секулярности) — средние. Лидеры — Новая Зеландия, Великобритания; аутсайдеры — Ирландия и США. Характерные проявления: все страны принимают мигрантов, но по экономическим соображениям, а не гуманитарным (в отличие от стран Северной Европы), ниже озабоченность экологическими проблемами. У США самые низкие показатели Самораскрытия/участия, поскольку это измерение связано с ценностями добровольного самоограничения, а для США долгое время был характерен культ потребления, расточительного отношения к миру. Для этих стран также характерна высокоразвитая экономика.

Данная группа стран, по нашему мнению, несмотря на некоторые различия, также принадлежит к *Западноевропейскому культурно-экономическому синдрому*.

3. Следующая группа стран «Дальневосточно-азиатского культурного ареала» (III) демонстрирует высокий уровень Антропоцентризма (прежде всего за счет высокой секулярности), но при этом уровень Самораскрытия и участия — средний. Лидером является Япония, аутсайдерами — Китай и Сингапур. Для них характерны высокие уровни Мастерства, Иерархии, Достижения. Все страны, за исключением, пожалуй, Сингапура, в основном «закрытые» для миграции, терпимость к «иным» невысока, гендерное равенство также не слишком приветствуется. «Дальневосточный постмодерн» может, предположительно, иметь некоторые особенности: высокие уровни экономического и социального капитала, но культурный капитал может характеризоваться более низким уровнем универсализма и толерантности к иным, а также низким уровнем автономии личности. В большинстве этих стран в последние десятилетия наблюдается ускоренный экономический рост. Это *Дальневосточно-азиатский культурно-экономический синдром*.

4. Восточноевропейский культурный ареал (IV) демонстрирует довольно большой разброс. Лидеры по оси Самораскрытия/участия — Чехия, Словения, Хорватия, по Антропоцентризму — Эстония, Латвия. Аутсайдеры по оси Самораскрытия/участия — Грузия, Македония, по оси Антропоцентризма — Польша, Румыния. Здесь отчетливо видны две группы: более секулярные (и с большим уровнем равнопра-

вия) страны Центральной Европы и Балтии и страны с более выраженным влиянием православия и католичества — их показатели по обеим осям значимо ниже. В данную группу попали также такие страны Южной Европы, как Португалия и Кипр. Этот факт говорит о том, что культуры данных стран характеризуются таким же уровнем Антропоцентризма и Самораскрытия, как и большинства восточноевропейских стран. В этот кластер также попадают азиатские страны — Израиль, Грузия, Турция. Мы полагаем целесообразным отнести в данный ареал не только потому, что они оказались в восточноевропейском ареале стран на нашей карте, но и потому, что культуры этих стран испытали значительное влияние Европы. Большинство израильтян являются выходцами из Европы и США, а Грузия отчасти «впитала» европейскую культуру с православием, а также в бытность советской республикой. Турция на нашей карте занимает промежуточное положение между латиноамериканским и восточноевропейским культурными ареалами. На наш взгляд, по своему культурному наследию она все же ближе к Восточной Европе, чем к Латинской Америке.

Для этих стран характерны средний уровень экономического капитала и средний (а для постсоветских стран — очень низкий) уровень социального капитала. В культурном капитале довольно низкие уровни универсализма, толерантности к иным, участия, внимания к экологическим проблемам. Однако есть предположение, что с ростом экономического и социального капитала эти страны приблизятся к постматериалистической Западной Европе (у них довольно близкие ценностные приоритеты). Однако, на наш взгляд, на данном историческом этапе в этой группе стран можно выделить *Восточноевропейский культурно-экономический синдром*. Для него характерны ценности Принадлежности, Иерархии, Мастерства и Достижения, которые на данный момент способствуют продуктивным социально-экономическим установкам.

5. Латиноамериканский культурный ареал (V). Для этих стран характерны довольно низкие (ниже среднего) показатели по обеим осям — Антропоцентризма и Самораскрытия/участия. Лидируют в данном кластере Аргентина и Чили. Аутсайдеры — Перу, Венесуэла. Для этих стран характерны более традиционные и иерархические ценности, а также ценности Выживания, и низкие показатели Автономии и Гармонии. Экономическое развитие этих стран на

данный момент оставляет желать лучшего. Этот паттерн взаимодействия культуры и экономики можно обозначить как *Латиноамериканский культурно-экономический синдром*.

6. Южноазиатский культурный ареал (VI) представлен в нашей выборке двумя странами — Индией и Филиппинами, которые имеют идентичные показатели по оси Антропоцентризма, и эти показатели — ниже средних. Чуть ниже средних у этих стран и показатели по ценностям Самораскрытия/участия. Экономическое развитие этих стран не отличается высоким уровнем ВВП и выраженной динамикой экономического роста. Мы полагаем, что эти страны относятся к *Южноазиатскому культурно-экономическому синдрому*.

7. Африканский культурный ареал (VII) располагается в левом нижнем углу карты. Для стран этого ареала характерны низкие показатели как по Самораскрытию/участью, так и по Антропоцентризму. Лидером является Египет (по Антропоцентризму), Иордания (по Самораскрытию/участью), аутсайдер — Зимбабве (прежде всего, по Антропоцентризму). На наш взгляд, здесь мы имеем дело с особым *Африканским культурно-экономическим синдромом*, для которого характерны выраженные ценности Принадлежности, Иерархии, Традиционализма и Выживания и низкий уровень экономического развития.

Проверим, что нам дает объединение измерений Шварца и Инглхарта? В таблице 12.9 приведены данные о корреляции выделенных нами осей с объективными и субъективными показателями развития.

Таблица 12.9. Корреляции Антропоцентризма и Самораскрытия/Участия с показателями социально-экономического развития (57 стран)

Показатель развития	Антропоцентризм	Самораскрытие и участие
Индекс человеческого развития 2006	0,551***	0,666***
Индекс качества жизни 2005	0,410***	0,582***
Политические права 2008 (шкала обратная)	-0,529***	-0,636***
Гражданские свободы 2008 (шкала обратная)	-0,486***	-0,649***
Ожидаемая продолжительность жизни 2001	0,554***	0,565***
ВВП на душу населения, 2000, US \$	0,523***	0,641***
Воспринимаемая коррупция	-0,463***	-0,608***
Удовлетворенность жизнью 2006	0,462**	0,522***

Удовлетворенность экономикой 2006	0,424**	0,404**
Удовлетворенность правительством 2006	0,302*	0,309*
Удовлетворенность демократией 2006	0,504***	0,538***
Удовлетворенность состоянием образования 2006	0,290*	0,311*
Удовлетворенность здравоохранением 2006	0,302*	0,309*
Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2006		0,364*
Счастье ESS 2006	0,424**	0,511***

*** $p < 0.001$.

** $p < 0.01$.

* $p < 0.05$.

Из данных табл. 12.9 можно видеть, что оба измерения (ценности Антропоцентризма и Самораскрытия/участия) имеют сильные позитивные корреляции с объективными и субъективными показателями развития. Данных корреляций выявлено намного больше и они более значимы, чем в каждом из анализируемых подходов по отдельности.

Таким образом, следует констатировать, что путем объединения подходов Инглхарта и Шварца удалось создать более универсальные оси измерений, отражающие объективную и субъективную оценку развития стран по важнейшим для жизни человека и общества параметрам. Содержание и названия выделенных нами осей, на наш взгляд, отражают векторы развития стран от материализма к постматериализму, но при этом пути их движения в одном направлении могут различаться.

Что измеряют выделенные нами оси?

1. Измерение «**Антропоцентризм**» включает следующие ценности: равенство, социальная справедливость, ответственность, помощь, честность. При этом люди придерживаются мнения, что религия не является главной ценностью, в детях важнее воспитывать независимость и решительность, чем повиновение и религиозность, аборт допустимы в определенных обстоятельствах, нет склонности к сильному почитанию власти и сильному чувству национальной гордости. Возникает ощущение, что это измерение отражает ценности, основанные на фундаменте очищенного от догм и предрассудков жизненного опыта респондентов, в котором отражается «золотое правило этики»: «Относись к другому так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе».

2. Измерение «Самораскрытие и участие» включает следующие ценности: свобода, широта взглядов, любознательность, творчество, удовольствие, разнообразие жизни, наслаждение жизнью, мир на земле, единство с природой, мир прекрасного, защита окружающей среды, самовыражение, качество жизни, счастье, политическое участие, толерантность к «иным» (в том числе к сексуальным меньшинствам), доверие к людям. Данное измерение предполагает акцент на активной и осознанной творческой самореализации человека, в том числе через социальное и политическое участие в благоустройстве окружающего мира. Человек, разделяющий такие ценности, — творец и активный деятель в мире.

По мнению Инглхарта и его соавторов, существует общемировая логика человеческого развития — от внешнего ограничения (идуущего от окружающей среды, в том числе социальной) к внутреннему выбору. Эта логика отражена на рис. 12.2.

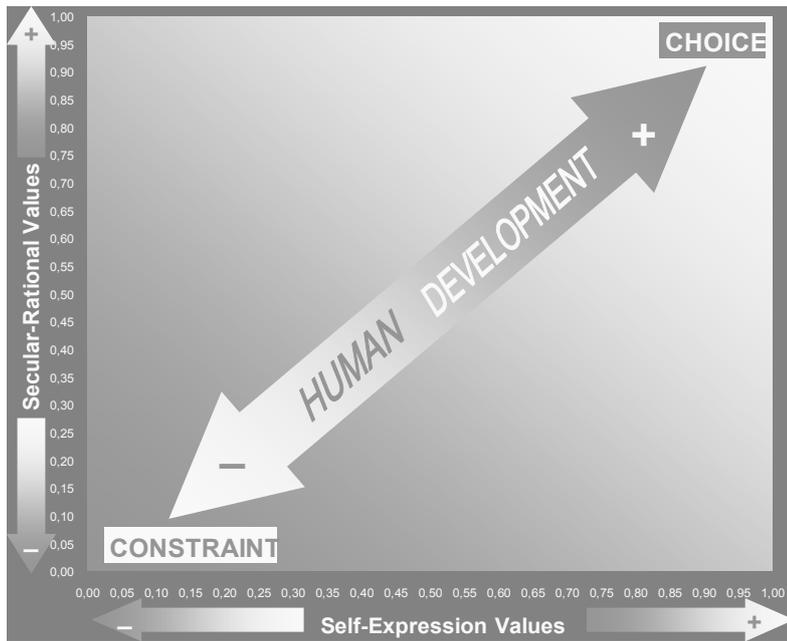


Рис. 12.2. Вектор человеческого развития по Инглхарту

Нам представляется, что в этой логике нет одного важного звена — на пути к постматериалистическим ценностям возрастает ценность не только свободы выбора, но и свободы самоограничения (отказ от хищнического и эксплуататорского отношения к окружающей среде или от бесконечного потребления) ради высших целей всеобщего блага и гармонии. Соединяя измерение Самовыражения Инглхарта с Гармонией Шварца, нам кажется, мы рисуем недостающее и очень важное звено в логике вектора человеческого развития.

Резюме

В кросскультурной психологии и смежных науках предложен ряд теоретико-эмпирических подходов к измерению культурных отличий. Наиболее известные и информативные подходы к измерению и анализу сходств и различий в культурных ценностях и когнитивных конструктах (социальных аксиомах) подходы Г. Хофстеда, Р. Инглхарта, Ш. Шварца и М. Бонда и К. Леунга. Важным предиктором экономического развития также является уровень социального капитала (доверия и социальной сплоченности) наций.

Все исследователи выделили следующие культурные регионы мира: Западная Европа, Восточная Европа, Латинская Америка, Южная Азия, Исламский мир, Африка, Конфуцианский мир, Япония. Это удивительно, учитывая концептуальные различия в исследованиях и разные методы измерения, различный состав выборки (работники IBM, учителя, студенты), разное время получения данных (от конца 1960-х до начала XXI в.) и т.д.

При сравнительно-культурном анализе были сделаны похожие выводы о связи ценностей, социальных аксиом и социального капитала с показателями социально-экономического развития на основе теоретических выкладок Хантингтона и эмпирических измерений Хофстеда, Инглхарта и Шварца. Подход Бонда и Леунга с точки зрения социальных аксиом (культурных верований) открывает перспективы для сравнительного изучения более сложных, чем ценности, психологических конструктов — когнитивных схем, по которым строятся суждения человека о мире.

Особый интерес представляют связи культурных измерений с показателями социально-экономического и политического развития наций.

В исследовании Хофстеда выявлены значимые позитивные взаимосвязи Индивидуализма с уровнем экономического и политического развития, при этом с ростом благосостояния Индивидуализм приобретает обратно пропорциональную связь с экономическим ростом. Избегание неопределенности и Дистанция власти, в целом, имеют негативные корреляции с показателями экономического и политического развития.

Измерения Инглхарта показывают, что ценности выживания и традиционные ценности свойственны более бедным и менее демократичным странам, а ценности самовыражения и секулярно-рациональные — более богатым странам с более развитой демократией. Расчеты показывают, что связь ценностей Самовыражения с показателями экономического и социально-политического развития обществ универсальна и не зависит от экономического развития страны.

В измерениях Шварца показатели экономического развития позитивно коррелируют с Автономией и Равноправием, а негативно — с Принадлежностью (Консерватизмом) и Иерархией. Уровень демократизации позитивно коррелирует с Автономией, Равноправием, Мастерством и с уровнем национального благосостояния. Автономия, Равноправие и Гармония связаны с отсутствием коррупции, а Принадлежность, Иерархия и Мастерство позитивно связаны с высокой коррупцией в обществе. Гендерное равенство характерно для стран с выраженным Равноправием, Автономией, Гармонией и Мастерством. Этническая гетерогенность общества связана с сильным влиянием Принадлежности и Мастерства, а также — с уровнем ВВП на душу населения.

Согласно измерениям «социальных аксиом» Бонда и Леунга, высокий уровень Динамической экстернальности (оптимистичной борьбы с внешними трудностями) соотносится с менее развитым образовательным, социальным и политическим уровнем нации в условиях контролируемого уровня ВВП на душу населения. Нации с высоким уровнем Социального цинизма имеют высококонкурентную экономику, но у их жителей более низкий уровень внутренней

мотивации к работе и удовлетворенности ею. Они также характеризуются более автономным, расчетливым и менее ориентированным на достижения стилем межличностного взаимодействия.

С помощью математико-статистических расчетов была показана высокозначимая связь между доверием и экономическим ростом, а также между доверием и долей инвестиций в ВВП.

Многие ученые рассматривают культуру во многом как предиктор социоэкономического развития. Другие считают национальное благосостояние решающим фактором, обуславливающим различие и развитие культур. Очевидно, что культура и социально-экономическое развитие взаимно влияют и обуславливают друг друга. По мнению Инглхарта, по мере экономического развития складываются культурные предпосылки, поддерживающие демократию.

Результаты исследований, проведенных в России в рамках подходов Хофстеда, Шварца и Инглхарта продемонстрировали место России на культурных картах мира и динамику ценностей россиян с конца 1980-х гг. до первой декады XXI в.

На основе результатов исследований по методу Хофстеда можно сделать вывод, что в России в результате социально-экономических и демократических реформ начался активный процесс изменения культурных ценностей. Изменения, способствующие прогрессу, идут в сторону повышения значимости ценностей Индивидуализма, Маскулинности и Долгосрочной ориентации. Это означает рост ориентации на индивидуальный успех, активность, амбициозность, планирование будущего, что обуславливает необходимый ценностно-мотивационный базис для развития рынка и предпринимательства.

В рамках исследований по методу Инглхарта были сделаны выводы, что Россию в настоящее время можно назвать «материалистической» страной.

Согласно результатам исследования по измерениям Шварца, на рубеже XX—XXI вв. по Мастерству и Интеллектуальной Автономии российские студенты обогнали не только восточноевропейских, но и западноевропейских сверстников, а российские учителя сравнялись по ценностям Мастерства с западноевропейскими коллегами, что свидетельствует о хорошем ценностном базисе для развития экономики.

В исследовании социальных аксиом на российской выборке было выявлено, что культурно-специфические верования (социальные аксиомы) российских респондентов в целом укладываются в культурно-универсальную модель социальных аксиом Бонда и Леунга, хотя и имеют свою культурную специфику.

Обобщая данные разных исследователей о том, какие культурные характеристики в наибольшей мере способствуют социально-экономическому развитию обществ, можно прийти к следующим выводам.

1. В целом уровень благосостояния позитивно связан с Индивидуализмом (Хофстед), Автономией, Равноправием (Шварц), Секулярно-рациональными ценностями и ценностями Самовыражения (Инглхарт), т.е. ценность автономии личности, ее самореализации и равноправия людей в обществе — наилучший двигатель прогресса данного общества.

2. При контроле ВВП связь между Индивидуализмом и благосостоянием сохраняется только для богатых стран, связь ценностей Самовыражения с показателями экономического развития сохраняется для всех стран, при этом экономический рост позитивно связан с уровнем Избегания неопределенности, а негативно — с Индивидуализмом.

Выявленные связи отражают **Западноевропейский** (прежде всего протестантский) **культурно-экономический синдром**. Рискнем высказать предположение, что на разных стадиях социально-экономического развития (и с учетом культурно-исторических особенностей) в качестве *мотиваторов* и *стимуляторов* развития в разных странах могут выступать свои ценности, образующие свои культурно-экономические синдромы. Например, для Китая такими стимуляторами могут быть высокий уровень социального капитала и долговременная ориентация (конфуцианский динамизм).

Однако при этом существуют универсальные культурно-экономические синдромы, которые связаны не столько с уникальным культурно-историческим опытом стран, сколько с универсальной человеческой природой.

В последние два десятилетия мы наблюдаем значительные перемены в социально-экономической жизни России, которые не могут не быть связанными с ценностными приоритетами ее граждан.

Результаты эмпирических исследований Лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ в 2008 г. показывают, насколько экономические установки и представления молодых россиян обусловлены их ценностями, какова динамика ценностей молодого поколения россиян и какой **культурно-экономический синдром** характерен для современной России.

В первой серии исследований мы проанализировали экономические установки россиян: молодежи и взрослых. Анализ показал, что значимость денег и собственности для студентов является довольно высокой, в целом, они позитивно относятся к богатству. Однако при этом высокого интереса к экономике не наблюдается. Был обнаружен интересный феномен: большинство опрошенных студентов хотят быть собственниками, обладать денежными средствами, но при этом выраженного позитивного отношения к богатству не наблюдается. В этом, на наш взгляд, проявляется присущее русской культуре нестяжательство.

Факторный анализ ассоциаций, связанных с понятием денег, позволил выявить четыре фактора: «Деньги как власть», «Деньги как безопасность», «Деньги как ответственность», «Зависимость от денег». Наибольший вес имеют факторы «Деньги как власть», «Деньги как безопасность». Следовательно, в сознании опрошенных студентов деньги ассоциируются с определенным ресурсом, а его обеспечивают власть и безопасность.

Установки на экономическую самостоятельность у опрошенных студентов преобладают над установками на экономический патернализм. Студенты полагают, что их благосостояние в большей мере зависит от их собственных усилий, нежели от экономического положения страны.

Как и в предыдущих исследованиях, выявлена, в целом, присущая студентам неудовлетворенность своим материальным положением. Большинство молодых людей отмечают улучшение своего материального положения с 2006 по 2008 г. и ожидают его улучшения в дальнейшем. В группе старшего поколения респонденты продемонстрировали противоположную позицию. Такая тенденция сохраняется при оценке старшим поколением перспектив изменения своего материального положения в будущем году (на момент опроса это был 2009 г.).

В экономическом сознании студентов превалирует нейтральное отношение к конкуренции.

У студентов разный уровень готовности к риску в инвестиционном поведении. В целом, только незначительная часть студентов не готова к такому риску. Четверть выборки предпочитает умеренный доход с умеренной степенью риска. Второе место (21%) по предпочтительности занимает самый рискованный и способный принести максимальную прибыль вариант инвестиций — самостоятельное вложение денег в акции какого-либо предприятия. Примерно одинаковое количество респондентов предпочитают сделать денежный вклад в Сбербанке и вложить деньги в паевой инвестиционный фонд.

Результаты исследования динамики культурных измерений и их связи с экономическими установками показали рост значимости практически всех блоков ценностей культурного уровня по Шварцу. В период 1999—2008 гг. в России усилились «азиатский» (ценности **Принадлежности, Иерархии, Мастерства**) и «европейский» (ценности **Интеллектуальной и Аффективной автономии, Равноправия, Гармонии**) ценностные тренды. Это может свидетельствовать о том, что, несмотря на «брожение» в сфере ценностей и самоидентификации российской молодежи, ценностное ядро российской культуры в исследуемый период практически не изменилось.

Российские студенты отличаются от своих европейских сверстников высокими значениями **Иерархии, Принадлежности, Мастерства** и более низкими — **Равноправия и Гармонии**. Показатели **Интеллектуальной и Аффективной автономии** впервые значимо превысили показатели стран Западной и Восточной Европы. Для развития по европейскому пути в России недостаточно развиты ценности **Интеллектуальной Автономии и Равноправия** и слишком велики ценности **Принадлежности и Иерархии**.

По значимости ценностей, важных для экономического развития (**Автономия, Мастерство**), наши студенты практически не уступают студентам стран Западной и Восточной Европы. Существенное отличие наблюдается в выраженности ценностей **Иерархии и Принадлежности** и недостаточной значимости ценностей **Равноправия**, важных для развития демократии в стране.

Ценности **Принадлежности, Иерархии и Мастерства** ведут к высокой коррупции в обществе, согласно теории Шварца. Таким об-

разом, высокий уровень коррупции в современной России можно объяснить тем, что Россия по измерениям Шварца в настоящее время находится в поле пересечения **Принадлежности, Иерархии и Мастерства**, и эти ценности значимо выросли в последние годы.

Согласно результатам регрессионного анализа, ценности **Иерархии, Мастерства, Аффективной и Интеллектуальной автономии** взаимосвязаны с продуктивными экономическими установками молодежи, и, следовательно, способствуют экономическому развитию России.

Сравнение результатов исследований ценностей студентов по Шварцу (на индивидуальном уровне) в 2000 и 2008 гг. показало, что значимо возросла важность ценностей **Благожелательности, Безопасности, Достижения, Гедонизма, Стимуляции и Самостоятельности**, но снизилась важность ценностей **Традиции**. Это означает движение ценностей в сторону автономии личности, ее стремление к самоутверждению, т.е. молодые люди в 2008 г. стали больше ценить собственную независимость и самостоятельность, стремятся к личным достижениям и наслаждениям, но готовы к преодолению собственных эгоистичных интересов.

Продуктивным экономическим установкам молодежи (следовательно, экономическому развитию) способствует значимость индивидуальных ценностей **Власти, Стимуляции, Достижения, Самостоятельности** (ценности *Открытости к изменениям и Самоутверждения*, выражающие интересы индивида), а не способствует — значимость ценностей **Традиции, Безопасности, Универсализма и Благожелательности** (ценности *Сохранения и Самопреодоления*, выражающие интересы группы).

Тот факт, что выросла значимость ценностей, выражающих интересы как индивида, так и группы, может говорить о наличии ценностно-мотивационной основы как для развития экономики и инноваций, так и для коллективной мобилизации в критических для выживания страны ситуациях (например, в условиях экономического кризиса). Это хорошо сбалансированная, по-своему уникальная и благоприятная для устойчивого развития страны конstellация ценностей на уровне индивидуального сознания, сочетающая в себе как готовность к «рывку» и риску, так и необходимую взвешенность, осторожность и заботу об интересах всего общества.

На современном этапе развития российского общества экономическому развитию России в наибольшей степени способствуют такие ценности российского студенчества (по измерениям Хофстеда), как **Маскулинность и Избегание неопределенности**.

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

Блок **«Награда за усилия»** связан с общим интересом личности к феноменам, связанным с экономикой. Однако данный блок демонстрирует и контрпродуктивную связь с установкой на экономический патернализм. Мы предполагаем, что в основе этой связи лежит рудиментарное представление о награде за усилия как некоем поощрении со стороны вышестоящих, в частности, государства.

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

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

По результатам исследования взаимосвязи культурных измерений (ценностей и социальных аксиом) с экономическими установками и представлениями у российских студентов, наряду с характерными для европейского паттерна связями экономического развития с ценностями Автономии и Мастерства явно просматривается специфический для России *культурный паттерн* связи ценностей Иерархии и Власти с продуктивными экономическими установками.

Результаты кросскультурного исследования социального капитала и экономических установок российских и китайских студентов продемонстрировали различия в социальном капитале россиян и китайцев. Китайцы демонстрируют более высокое доверие и более высокий уровень толерантности к представителям иноэтнических и иноконфессиональных групп. Русские превосходят китайцев по уровню позитивности гражданской идентичности и толерантности к инакомыслящим. Значения показателей воспринимаемого со-

циального капитала общества также выше у россиян. Выявлены различия в экономических представлениях русских и китайцев. Китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов и проявляют больший интерес к экономике города, а также выбирают меньшую степень экономического риска в качестве его оптимальной величины, чем русские.

Оценка различий в факторных структурах, объединяющих экономические представления и социальные аксиомы, связанные с экономическим поведением, позволила выявить достоверные различия между русскими и китайцами в выраженности двух факторов из семи. Самые сильные различия наблюдаются по фактору «Социально-экономический цинизм», его оценки выше у русских. Второй фактор, по которому обнаружены различия между россиянами и китайцами, «Значимость материального благополучия» имеет большую выраженность у китайцев.

Социальный капитал позитивно взаимосвязан с «продуктивными» экономическими представлениями, в обеих этнических группах, но коэффициенты, характеризующие величину взаимосвязей, невысокие. Корреляционный анализ измерений социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев показал, что наибольшее количество взаимосвязей с социально-экономическими представлениями имеют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. Согласно результатам регрессионного анализа, у китайцев социальный капитал положительно связан с интересом к экономике, готовностью к экономическому риску, а отрицательно — с социально-экономическим цинизмом. У русских показатели социального капитала (доверие и выраженность гражданской идентичности) также отрицательно связаны с социально-экономическим цинизмом.

Проведенный нами поиск универсальных культурных измерений и выявление их связи с экономическими установками позволяет прийти к следующим выводам.

Результаты корреляционного анализа культурных измерений Хофстеда, Шварца и Бонда показали, что на наших эмпирических данных просматриваются два измерения: на одном полюсе первого измерения — Индивидуализм и Интеллектуальная автономия, на другом — Принадлежность и Избегание неопределенности,

на одном полюсе второго измерения — Маскулинность, Иерархия, Мастерство, на другом — Равноправие и Гармония. Условно эти измерения были названы **Индивидуальный риск — Групповое согласие, и Активность властных — Гармония равных**. Это, на наш взгляд, культурно-специфические оси измерения, характерные для российской культуры.

Результаты факторного и кластерного анализов культурных измерений позволили выделить четыре пары противоположных осей измерений культуры: **Зависимость от социума — Самостоятельность личности, Вертикальный коллективизм — Равноправие, Поиск удовольствий — Мудрость, Традиционализм — Индивидуальное достижение**.

Результаты многомерного шкалирования позволили выделить два мегаизмерения. Первое измерение «**Традиционализм**» предполагает опору на существующие традиции и правила, раз и навсегда установленные в обществе. От человека ожидается следование традиционным путем, его личная воля и индивидуальное видение не берутся в расчет. Второе измерение «**Индивидуальное достижение**» противоположно первому.

Результаты факторного анализа всех переменных, включая культурные измерения и экономические установки, позволили выделить 12 основных факторов: отражающих взаимосвязь культуры и экономических установок: «**Богатство для избранных**», «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**», «**Гармония**», «**Готовность к коллективному риску**», «**Индивидуальный гедонизм**», «**Экономика доверия**», «**Долгосрочный горизонт**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**», «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**».

Факторами, способствующими экономическому развитию, можно считать «**Богатство для избранных**», «**Готовность к коллективному риску**», «**Экономика доверия**», «**Долгосрочный горизонт**», «**Экономика власти**», «**Богатство власти**». Препятствующими экономическому развитию можно считать факторы «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**». Никак не связаны с экономическим развитием факторы «**Самореализация**», «**Интеллектуальная независимость**», «**Гармония**», «**Индивидуальный гедонизм**».

В сознании российской молодежи экономическое развитие и его плоды напрямую связаны с принадлежностью к власти, при этом люди не верят в возможность самореализации в экономической сфе-

ре, т.е. индивидуальная энергия, усилия самореализации практически «не работают» на экономическое развитие, не востребованы в современной российской экономике. Психологические, субъективные объяснения этого факта убедительно раскрываются в таких факторах, как «**Боязнь риска**», «**Боязнь ответственности**» «**Готовность к коллективному риску**».

Исследование показало, что культурные особенности России больше способствуют коллективной (общенациональной) модели экономического развития. Но невостребованность личной энергии и самореализации существенно тормозит ускоренное экономическое развитие и создает мощный барьер на пути инновационного развития экономики России.

Отсюда следуют рекомендации: необходимо так развивать социально-экономические институты в России, чтобы люди могли преодолеть культурные и психологические барьеры и взять на себя риск и ответственность за собственное экономическое благополучие, которое станет залогом успешного экономического развития всей страны.

В данном исследовании путем объединения подходов Инглхарта и Шварца нам удалось создать более универсальные оси измерений, отражающие объективную и субъективную оценку развития стран по важнейшим для жизни человека и общества параметрам. Содержание и названия выделенных нами осей, на наш взгляд, отражают векторы развития стран от материализма к постматериализму, но при этом пути их движения в одном направлении могут различаться.

1. Измерение «**Антропоцентризм**» включает ценности: равенство, социальная справедливость, ответственность, помощь, честность. Люди придерживаются мнения, что религия не является главной ценностью, в детях важнее воспитывать независимость и решительность, чем повиновение и религиозность, аборт допустимы в определенных обстоятельствах, нет склонности к сильному почитанию власти и сильному чувству национальной гордости. Возникает ощущение, что это измерение отражает ценности, основанные на фундаменте очищенного от догм и предрассудков жизненного опыта респондентов, в котором отражается «золотое правило этики»: «Относись к другому так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе».

2. Измерение «**Самораскрытие и участие**» включает ценности: свобода, широта взглядов, любознательность, творчество, удовольствие, разнообразие жизни, наслаждение жизнью, мир на земле, единство с природой, мир прекрасного, защита окружающей среды, самовыражение, качество жизни, счастье, политическое участие, толерантность к «иным» (к сексуальным меньшинствам), доверие к людям. Данное измерение предполагает акцент на активной и осознанной творческой самореализации человека, в том числе через социальное и политическое участие в благоустройстве окружающего мира. Человек, разделяющий такие ценности, — творец и активный деятель в мире.

В пространстве этих осей выделено семь культурных ареалов и шесть **культурно-экономических синдромов** (термин Инглхарта) — сочетания социокультурных особенностей с особенностями экономического развития: Западноевропейский, Восточноевропейский, Дальневосточно-азиатский, Латиноамериканский, Южноазиатский и Африканский.

Разделяя ревизию теории модернизации Инглхартом и Бейкером (Inglehart, Baker, 2000) и признавая решающую роль экономического развития для изменения ценностей, мы ставим под сомнение утверждение о том, что определенный уровень экономического развития, делающий выживание гарантированным, неизбежно приведет любую страну, достигшую этого уровня, к ценностям постматериализма (как это произошло со странами Северной и Западной Европы). На наш взгляд, чтобы произошла такая ценностная бифуркация, качественное изменение ценностей, должны существовать определенные предпосылки:

1) уровень **экономического капитала**, делающий выживание гарантированным для всех (т.е. общество благосостояния);

2) уровень **социального капитала** (доверие, толерантность) — универсальное и равное отношение к другим людям;

3) уровень **культурного капитала** — распространение ценностей автономии (ценность индивида, личности, свобода), равноправия (отсутствия страха перед властью), активного личного участия в улучшении окружающего мира, ценностей гармонии с миром (самоограничение хищнического отношения к миру, обеспокоенность экологией, бедностью и т.д.).

На наш взгляд, к ценностям постматериализма приводит определенное сочетание высоких уровней экономического, социального и культурного капитала. Постмодерн как некий качественно новый этап человеческого развития, несомненно, имеет общие ключевые черты, но пути его достижения могут быть обусловлены культурным наследием. Какие — покажет время и дальнейшие исследования.

1. *Андреевкова А.В.* Материалистические/ постматериалистические ценности в России // Социологические исследования. — 1994. — № 4. — С. 73—75.

2. *Бунин И.А.* «Жизнь Арсеньева». Собр. соч. — М.: «Художественная литература», 1988. — Т. 5.

3. *Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б.* Отношение личности деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психологический журнал. — 2006. — № 4. — С. 26—37.

4. *Градосельская Г.В.* Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие. — М., 2004.

5. *Громыко М.М.* Отношение к богатству и предприимчивости русских крестьян XIX в. в свете традиционных религиозно-нравственных представлений и социальной практики // Этнографическое обозрение. — 2000. — № 2.

6. *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.

7. *Данилова Е., Тарарухина М.* Российская производственная культура в параметрах Г. Хофштеда // Мониторинг общественного мнения. — 2003. — № 3(65). — С. 53—64.

8. *Демкив О.* Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг — 2004. — № 4. — С. 99—111.

9. *Дискин И.Е.* Модернизация российского общества и социальный капитал // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 2003. — № 5/6. — С. 14—20.

10. *Дискин И.Е.* Экономическая трансформация и социальный капитал // Проблемы прогнозирования. — 1997. — № 1. — С. 10—21.

11. *Журавлев А.Л.* Отношение личности к деньгам как фактор ее ориентаций на культурные ценности: программа исследования // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5. Программы и методики психологического исследования личности и группы / Отв. ред. А.Л. Журавлев. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. — С. 42—64.

12. *Журавлев А.Л., Журавлева Н.А.* Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5. Про-

граммы и методики психологического исследования личности и группы / Отв. ред. А.Л. Журавлев. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. — С. 11—42.

13. *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. — М.: Изд.: «Институт психологии РАН», 2003.

14. *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.

15. *Журавлев А.Л., Позняков В.П.* Программа социально-психологического исследования российских предпринимателей // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5. Программы и методики психологического исследования личности и группы / Отв. ред. А.Л. Журавлев. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. — С. 90—111.

16. *Журавлева Н.А.* Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.

17. *Инглхарт Р.* Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющееся общество // <http://www.sociology.mephi.ru/docs/polit/html/ingl.htm>.

18. *Колмэн Дж.* Капитал социальный и человеческий / Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 122—139.

19. *Коньков А.Т.* Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. — М., 2006.

20. *Кричевский Р.Л.* Если Вы — руководитель. — М.: Изд. «Дело», 1998.

21. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. — М.: Изд-во Моск. шк. полит. исслед., 2002.

22. *Латова Н.В.* Этнометрические измерения: теория и практика // Социология 4. — М., 2003. — № 17 // <http://ethnometr.narod.ru/4M.doc>.

23. *Латова Н.В., Латов Ю.В.* Экономическая ментальность как неформальный институт российской экономики // Постсоветский институционализм. — Донецк: «Каштан», 2005.

24. *Латова Н.В., Латов Ю.В., Эргинели А., Темирбекова Ж.* Ментальность молодежи модернизирующихся стран как отражение изменений надконституционных правил (этнометрический подход на основе индексов Г. Хофштеда) // Научные труды Донецкого национального тех-

нического университета. Сер. Экономическая. Вып. 103-2. — Донецк, 2006.

25. *Латова Н.В., Эргенели А., Латов Ю.В., Темирбекова Ж.* Ментальность молодежи модернизирующихся стран как отражение изменений надконституционных правил институциональной среды (этнометрический подход на основе индексов Г. Хофстеда), 2003 — рукопись.

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

27. *Лебедева Н.М.* Введение в этническую и кросскультурную психологию. — М.: Изд-во Ключ-С, 1999.

28. *Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. — М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2007.

29. *Лебедева Н.М., Чирков В.И., Татарко А.Н.* Культура и отношение к здоровью: Россия, Канада, Китай. — М.: Изд-во РУДН, 2007.

30. *Лебедева Н.М., Чирков В.И., Татарко А.Н., Лю Ц.* Культурно-психологические особенности отношения к здоровью китайских и русских студентов // Психологический журнал. — 2007. — № 4. — С. 64—74.

31. *Лосский Н.О.* Характер русского народа. — Изд. «Посев», 1957.

32. *Магун В., Руднев М.* Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. — 2008. — № 1 (93), январь — февраль. — С. 33—58.

33. *Малхозова Ф.М.* Социально-психологические особенности этнической толерантности в поликультурном регионе: Дис. ... канд. психол. наук. — М., 1999.

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

35. *Наумов А.* Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. — М., 1996.

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

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

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

39. *Павленко В.Н., Таглин С.А.* Этнопсихология: Учебное пособие. — Киев, 1999.

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

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

42. Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.

43. Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.

44. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. — 2003. — № 2. — С. 5—16.

45. *Радаев В.В.* Экономическая социология. — М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2005.

46. *Скрипкина Т.П.* Психология доверия: Учебное пособие. — М., 2001.

47. Словарь русского языка: в 2 т. / Гл. ред. А.П. Евгеньева. — М., 1985.

48. Современная психология: состояние и перспективы исследования личности и группы // Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28—29 января 2002 г. / Отв. ред. А.Л. Журавлев — М.: Изд-во «ИП РАН», 2002.

49. Современная психология: состояние и перспективы исследования. Ч. 5. Программы.

50. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. — М., 1998.

51. Социокультурные факторы экономического развития: разработка и апробация теоретической концепции и методов исследования // Отчет о научно-исследовательской работе лаборатории «Социально-психологические исследования» Центра фундаментальных исследований Государственного университета — Высшая школа экономики, 2008. УДК: 338:7 № госрегистрации: 0120.0 807643.

52. *Татарко А.Н.* Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России // Психологический журнал. — Т. 30. — 2009. — № 2. — С. 67—80.

53. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Социальный капитал: теория и психологические исследования. — М.: Изд-во РУДН, 2009.

54. *Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Социальный капитал: теория и психологические исследования. — М.: Изд-во РУДН, 2009.
55. Толерантность в межкультурном диалоге / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. — М.: Изд-во ИЭА РАН, 2005.
56. *Улыбина Е.В.* Психология обыденного сознания. — М.: Изд-во «Смысл», 2001.
57. *Фукуяма Ф.* Доверие. — М., 2006.
58. *Хащенко В.А.* Экономическая идентичность личности: психологические детерминанты формирования // Психологический журнал. — 2004. — № 5.
59. *Шварц Ш.* Культурные ценностные ориентации: природа и следствия национальных различий // Психология. Журнал Высшей школы экономики. — 2008. — Т. 5. — № 2. — С. 37—67.
60. *Шихирев П.Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход / Общественные науки и современность. — 2003. — № 2. — С. 17—32.
61. *Шо Р.* Ключи к доверию в организации. — М., 2000.
62. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. — СПб., 2004.
63. Этническая толерантность в поликультурных регионах России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. — М., 2002.
64. *Ясин Е.Г.* Новая эпоха — старые тревоги: экономическая политика». — М., 2004.
65. *Ясин Е.Г.* Исследование культурных ценностей — общее дело социальных наук. // Психология. Журнал Высшей школы экономики. — 2008. — Т. 5. — № 2. — С. 25—36.
66. *Abelson R.P.* (1988). Conviction. *American Psychologist*, 43, 267—275.
67. *Abramson P.R., Inglehart R.* Generational Replacement and Value Change in Eight West European Societies. — «*British Journal of Political Science*», 1992. — № 22. — P. 183—228.
68. *Abramson P.R., Inglehart R.* Value Change in Global Perspective. *Ann Arbor*, 1995.
69. *Ajzen I., Fishbein M.* Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980.
70. *Allie J., Reallo A.* Individualism-Collectivism and Social Capital *Journal of Cross-Cultural Psychology*. Vol. 35. —2004. — No. 1. — P. 29—49.
71. *Allport F.H.* A structural conception of behavior: individual and collective // *Journal of Abnorm. Soc. Psych.* — 1962. 64. — P. 3—30.

72. *Altman M.* Culture, human agency, and economic theory: culture as a determinant of material welfare. *Journal of Socio-Economics*, 30. — 2001. — P. 379—391.
73. *Andrews F.* (ed.). *Research on the Quality of Life*. Ann Arbor, 1986.
74. *Banken R.* From concept to practice: Including the social determinants of health in environmental assessments. *Canadian Journal of Public Health- Revue Canadienne De Sante Publique*, — 1999, 90. — S. 27—S30.
75. *Bar-Tal D.* (2000). *Shared beliefs in a society*. Thousand Oaks, CA: Sage.
76. *Bem D.J.* (1970). *Beliefs, attitudes, and human affairs*. — Belmont, CA: Brooks/Cole Pub. Co.
77. *Berry J.* The role of psychology in ethnic studies. — *Canadian Ethnic Studies*. — 1990. — 22. —P. 8—21.
78. Beugelsdijk, Sjoerd; van Schaik, Ton. Social capital and growth in European regions: an empirical test // *European Journal of Political Economy*. — 2005. — Vol. 21. — Issue 2. — P. 301—324.
79. *Bond M.H.* (1988). Finding universal dimensions of individual variation in multi-cultural studies of value. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 1009—1015.
80. *Bond M.H.* (1998). Social psychology across cultures: Two ways forward. In J.G. Adair, D. Belanger, & K.L. Dion (Eds.), *Advances in psychological science: Social, personal, and cultural aspects*, Vol. 1 (P. 137—150). Sussex, UK: Psychology Press Ltd.
81. *Bond M.H., Tornatsky L.C.* (1973). Locus of control in students from Japan and the United States: Dimensions and levels of response. *Psychologia*, 16, 209—213.
82. *Bond M.H., Leung K., Schwartz S.* (1992). Explaining choices in procedural and distributive justice across cultures. *International Journal of Psychology*, 27, 211—225.
83. *Bond M.H., Leung K., Au A., Tong K.K., Reimel de Carrasquel S., Murakami F., et al.* Culture-level dimensions of social axioms and their societal correlates across 41 cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. — 2004, 35, 548—570.
84. *Bond M.H., Leung K., Au A., Tong K.K., Reimel de Carrasquel S., Murakami F., et al.* (2003). Dimensions of social axioms and their societal correlates. Manuscript submitted for publication.
85. *Bond M.H.* (1996). Chinese values. In M.H. Bond (Ed.) *Handbook of Chinese psychology*. Hong Kong: Oxford University Press.

86. *Borg I., Groenen P.J.F.* (2005). Modern multidimensional scaling: Theory and applications, 2nd ed. — New York: Springer-Verlag.

87. *Brett J.M.* (2001). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries. — San Francisco: Jossey-Bass.

88. *Burkhardt R.E., Lewis-Beck M.S.* Comparative Democracy: the Economic Development Thesis. — «American Political Science Review». — 1994. — Vol. 88. — № 4. — P. 903—910.

89. *Burt R.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. — Cambridge, MA: 1992.

90. *Campbell A., Converse Ph.E., Rodgers W.* The Quality of Life. — N.Y., 1976.

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

92. *Dayton-Johnson J.* Social cohesion and economic prosperity. — Halifax: Formac, 2001.

93. *De Clercq S.* (2006). Extending the Schwartz Value Theory for Assessing Supplementary Person-Organization Fit. Unpublished PhD. dissertation, Universiteit Ghent, Belgium.

94. *Diamond J.* (1997). Guns, germs and steel: The fate of human societies. — New York: Norton.

95. *Diamond L. Linz J., Lipset S.M.* (Eds.) Politics in developing countries, comparing experiences with democracy. — Boulder, CO: Lynne Rienner, 1990.

96. *Durkheim E.* The Division of Labor in Society. — New York, 1933.

97. Encyclopaedia Britannica Almanac 2005. (2004). Chicago: Encyclopedia Britannica.

98. *Ester P., Halman L., Seuren B.* (1994). Environmental concern and offering willingness in Europe and North America // P. Ester, L. Halman, & R. de Moor (Eds.), The individualizing society: Value change in Europe and North America (P. 163—181). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.

99. *Etzioni A.* (1993). The spirit of community: The reinvention of American society. — New York: Simon & Schuster.

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

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

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

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

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

105. *Furnham A.* Lay theories. — London, 1988.

106. *Furnham A.* (1988). Lay theories. London: Pergamon Press.

107. *Gabbay S.M., Zuckerman E.W.* Social capital and opportunity in corporate R&D: The contingent effect of contact density on mobility expectations // Social Science Research. — 1998. — 27. — P. 189—217.

108. *Goldreich Y., Raveh, A.* (1993). Coplot display technique as an aid to climatic classification, Geographical Analysis, 25, 337—353.

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

110. *Gross N., Martin W.E.* On group cohesiveness // Am. J. Sociol. — 1952. — 57. — P. 546—554.

111. *Gudykunst W.B., Ting-Toomey S., Chua E.* Culture and Interpersonal Communication. — Newbury Park, CA: Sage, 1988.

112. *Guttman L.* (1968). A general nonmetric technique for finding the smallest coordinate space for a configuration of points. — Psychometrica, 33, 469—506.

113. *Gyekye K.* (1997). Tradition and modernity: Philosophical reflections on the African experience. — New York: Oxford University Press.

114. *Hall P.A., Gingerich D.W.* (2004). Varieties of capitalism and institutional complementarities in the macroeconomy: An empirical analysis. MPIfG Discussion Paper 04/5. Max Planck Institute for the Study of Societies: Cologne, Germany.

115. *Hall P.A., Soskice D.* (2001). (Eds.) Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage. Oxford: Oxford University Press.

116. *Harrison L.E.* Who prospers? How cultural values shape economic and political success. — New York: Basic Books, 1992.

117. *Harrison L.E.* Why culture matters? // L.E. Harrison & S.P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress. (P. XVII—XXXIV). — New York: Basic Books, 2000.

118. *Harrison L.E., Huntington S.P.* (Eds.). Culture matters: How values shape human progress. — New York: Basic Books, 2000.

119. *Heider F.* (1958). The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley.

120. *Helliwell J.F., Putnam R.D.* The social context of well-being. Philosophical Transactions of the Royal Society of London Series B-Biological Sciences. — 2004. — 359(1449), 1435—1446.

121. *Hofstede G.* Cultures and Organizations (Software of the Mind). Harper Collins Publishers, 1994.
122. *Hofstede G., Kolman L., Nicolescu O., Pajumaa I.* Characteristics of the Ideal Job among Students in Eight Countries // Key Issues in Cross-Cultural Psychology. — Lisse, Netherlands: Swets and Zeitlinger, 1996. — P. 199—216.
123. *Hofstede G., Bond M.H.* The Confucius connection: from cultural roots to economic growth. — Organizational Dynamics, 1988. — 16, 4—21.
124. *Hofstede G.* (1980). Culture's consequences: International differences in work-related values. — Beverly Hills CA: Sage.
125. *Hofstede G.* (1997). Culture and organization: Software of the mind. — New York: McGraw-Hill.
126. *Hofstede G.* (2001). Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations (2nd ed.). — Beverly Hills CA: Sage.
127. *Hofstede G.* Culture's consequences: International differences in work-related values. — Beverly Hills: Sage, 1980.
128. *Hosmer L.T.* Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics // The Academy of Management Review. — 1995. — 20(2). P. 379—403.
129. *House R.J., Hanges P.J., Javidan M., Dorfman P.W., Gupta V.* (2004). Culture, leadership, and organizations: The Globe study of 62 societies. — Thousand Oaks, CA: Sage.
130. *Huntington S.P.* (1993). The clash of civilizations. — Foreign Affairs, 72, 22—49.
131. *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. — Princeton, 1990.
132. *Inglehart R.* Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton, Princeton Univ. — Press, 1997.
133. *Inglehart R.* The Silent Revolution in Europe. — «American Political Science Review», 1971. — № 4. — P. 991—1017.
134. *Inglehart R.* The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles. — Princeton, 1977.
135. *Inglehart R., Baker W.* Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values.// American Sociological Review. — 2000. — V. 65. — P. 19—51.
136. *Inglehart R.* (1997). Modernization and postmodernization: Cultural, economic and political change in 43 societies. — Princeton, NJ: Princeton University Press.

137. *Inglehart R.* International Conference on Comparing Cultures, Tilburg, The Netherlands, April 2001.
138. *Inglehart R., Baker W.E.* (2000). Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. American Sociological Review, 65, 19-51.
139. *Ip G.W.M., Bond M.H.* (1995). Culture, values, and the spontaneous self-concept. Asian Journal of Psychology, 1, 30—36.
140. *Jennings M.K., Markus G.* Partisan Orientations over the Long Haul. Results from the Three-Wave Socialization Panel // «American Political Science Review». — 1984. — Vol. 78. — P. 1000—1018.
141. *Jennings M.K., Niemi R.G.* Generations and Politics. — Princeton, 1981.
142. *Jenson J.* Mapping Social Cohesion: The State of Canadian Reserch. Canadian Policy Research Networks, CPRN Study № F 103. — Ottawa, 1998.
143. *Kashima E.S., Kashima Y.* (1998). Culture and language: The case of cultural dimensions and personal pronoun use. Journal of Cross-Cultural Psychology, 29, 461—486.
144. *Kasser T., Cohn S., Kanner A.D., Ryan R.M.* (2007). Some costs of American corporate capitalism: A psychological exploration of value and goal conflicts. — Psychological Inquiry, 18, 1—22.
145. *Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M.* (2006). Governance matters V: Aggregate and individual governance indicators for 1996—2005. Appendix B3. Washington, DC: World Bank. Available on December 3, 2006 at website: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/EXTWBIGOVANTCOR/0,,contentMDK:21045419~menuPK:1976990~pagePK:64168445~piPK:64168309~theSitePK:1740530,00.html>.
146. *Kelly G.* (1963). A theory of personal constructs. — New York: W.W. Norton.
147. *Kirkman B.L., Lowe K.B., Gibson C.B.* (2006). A quarter century of Culture's Consequences: A review of empirical research incorporating Hofstede's cultural value framework. — Journal of International Business Studies, 37, 285—320.
148. *Kluckhohn F., Strodtbeck F.* (1961). Variations in value orientations. — Evanston, IL: Row, Peterson.
149. *Knack S., Keefer P.* Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. November, 1997. — 112(4). — P. 1251—1288.
150. *Kogut B., Singh H.* (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. Journal of International Business Studies, 19, 411—432.

151. *Kohn M.L., Schooler C.* (1983). *Work and personality*. — Norwood, NJ: Ablex.
152. *Lau S., Leung K.* (1992). Relations with parents and school and Chinese adolescents' self-concept, delinquency, and academic performance. *British Journal of Educational Psychology*, 62, 193—202.
153. *Leung K.* (1987). Some determinants of reactions to procedural models of conflict resolution: A cross-national study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 898—908.
154. *Leung K.* (1989). Cross-cultural differences: Individual-level vs. culture-level analysis. *International Journal of Psychology*, 24, 703—719.
155. *Leung K., Bond M.H.* (1989). On the empirical identification of dimensions for cross-cultural comparisons. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 20, 133—151.
156. *Leung K., Bond M.H.* (1998). Cultural beliefs about conflict and peace. Paper presented at the 24th International congress of Applied Psychology. — San Francisco, CA, Aug. 4—9.
157. *Leung K., Bond M.H.* Social axioms: A model for social beliefs in multicultural perspective. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2004, 36, — P. 119—142.
158. *Leung K., Bond M.H., Schwartz S.H.* (1995). How to explain cross-cultural differences: Values, valences, and expectancies? *Asian Journal of Psychology*, 1, 70—75.
159. *Leung K., Bond M.H., Reimel de Carrasquel S., Muñoz C., Hernández M., Murakami F., Yamaguchi S., Bierbrauer G., Singelis T.M.* Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 2002, 33, 286—302.
160. *Leung K., Bond M.H., Reimel de Carrasquel S., Muñoz C., Hernández M., Murakami F., Yamaguchi S., Bierbrauer G., Singelis T.M.* Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 2002, 33, 286—302.
161. *Lewicki R.J., Bunker B.B.* Trust in relationships: A model of trust development and decline // *Conflict, cooperation and justice* / Eds. B.B. Bunker, J.Z. Rubin. — San Francisco, CA, 1995.
162. *Lewis B.* (2003). *What went wrong: The clash between Islam and modernity in the Middle East*. — New York: Harper Collins.
163. *Lipset S.M.* *Political Man* — N.Y., 1960.
164. *Lipset S.M.* Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. — «*American Political Science Review*» — 1959. — Vol. 53. — P. 69—105.
165. *Maslow A.K.* *Motivation and Personality*. — N.Y., 1954.
166. *Matsumoto D.R.* (2002). *The new Japan: Debunking seven cultural stereotypes*. Boston: Intercultural Press.
167. *McCracken M.* *Social Cohesion and Macroeconomic Performance*. Centre for the Study of Living Standards (CSLS). Conference: The State of Living Standards and the Quality of Life. — Ottawa, 1998.
168. *Moghaddam F.M., Crystal D.S.* (1997) *Revolutions, Samurai, and reductions: The paradoxes of change and continuity in Iran and Japan*. — *Political Psychology*, 18, 355—384.
169. *Morris M.W., Peng K.* (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions of social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 949—971.
170. *Morris M.W., Menon T., Ames D.R.* (2001). Culturally conferred conceptions of agency: A key to social perception of persons, groups, and other actors. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 169—182.
171. *Moscovici S.* (2001). *Social representations: Explorations in social psychology*. — New York: New York University Press.
172. *Naroll R.* (1973). Galton's problem. In R. Naroll & R. Cohen (Eds.), *A handbook of method in cultural anthropology* (P. 974—989). New York: Columbia University Press.
173. *Portes A.* Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. — 1998. 24. — P. 1—24.
174. *Putnam R.* Social Capital Measurements and Consequences — in: *Canadian Journal of Policy Research*, vol.2, N 1. — Spring 2001.
175. *Putnam R.D.* (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. — Princeton, NJ: Princeton University Press.
176. *Rokeach M.* (1973). *The nature of human values*. Glencoe, IL: Free Press.
177. *Rotter J.B.* (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 1—28.
178. *Rumelhart D.E.* (1984). Schemata and the cognitive system. In R.S. Wyer, T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, P. 161—188). — Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
179. *Sagiv L., Schwartz S.H.* (1995). Value priorities and readiness for out-group social contact. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 437—448.
180. *Schwartz S.H.* (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries // M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25) (P. 1—65). New York: Academic Press.

181. *Schwartz S.H.* (1994). Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values // Kim U., Triandis H.C., Kagitcibasi C., Choi, S.-C., Yoon G. (Eds.), *Individualism and collectivism: Theory, method, and applications*. (P. 85—119). — Thousand Oaks, CA: Sage.

182. *Schwartz S.H.* (2004). Mapping and interpreting cultural differences around the world // Vinken H., Soeters J. and Ester P. (Eds.), *Comparing cultures, Dimensions of culture in a comparative perspective*. Leiden, The Netherlands: Brill.

183. *Schwartz S.H.* (2005a). Basic human values: Their content and structure across countries // A. Tamayo & J.B. Porto (Eds.), *Valores e Comportamento nas Organizações [Values and Behavior in Organizations]* (P. 21—55). Petrópolis, Brazil: Vozes.

184. *Schwartz S.H.* (2005b). Robustness and fruitfulness of a theory of universals in individual human values // A. Tamayo & J.B. Porto (Eds.), *ibid*, (P. 56—95).

185. *Schwartz S.H.* (2006a). Les valeurs de base de la personne: Théorie, mesures et applications [Basic human values: Theory, measurement, and applications]. *Revue française de sociologie*, 42, 249—288.

186. *Schwartz S.H.* (2006b). Value orientations: Measurement, antecedents and consequences across nations // R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, G. Eva (Eds.), *Measuring attitudes cross-nationally: Lessons from the European Social Survey* (P. 169—203). London: Sage.

187. *Schwartz S.H.* (2007a). A theory of cultural value orientations: Explication and applications // Y. Esmer & T. Pettersson (Eds.), *Measuring and mapping cultures: 25 years of comparative value surveys* (P. 33—78). — Leiden, The Netherlands: Brill (2007).

188. *Schwartz S.H.* (2007b). Cultural and individual value correlates of capitalism: A comparative analysis. *Psychological Inquiry*, 18, 52—57.

189. *Schwartz S.H.* (in press). Causes of culture: National differences in cultural embeddedness.

190. *Schwartz S.H., Boehnke K.* (2004). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of Research in Personality*, 38, 230—255.

191. *Schwartz S.H., Ros M.* (1995). Values in the West: A theoretical and empirical challenge to the Individualism-Collectivism cultural dimension. *World Psychology*, 1, 99—122.

192. *Schwartz S.H., Rubel T.* (2005). Sex differences in value priorities: Cross-cultural and multi-method studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 1010—1028.

193. *Schwartz S.H., Rubel-Lifschitz T.* (2007). Explaining international variation of sex differences in value priorities. Submitted manuscript.

194. *Schwartz S.H., Bardi A., Bianchi G.* (2000). Value adaptation to the imposition and collapse of Communist regimes in Eastern Europe // S.A. Renshon & J. Duckitt (Eds.), *Political Psychology: Cultural and Cross Cultural Perspectives* (P. 217—237). London: Macmillan.

195. *Schwartz S.H., Bilsky W.* Toward a theory of the universal structure and content of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 58, 878—891.

196. *Schwartz S.H., Bilsky W.* Towards a psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, 53, 550—562.

197. *Schwartz S.H.* (1999). Cultural value differences: Some implications for work. *Applied Psychology: An International Review*, 48, 23—47.

198. *Schwartz S.H., Bardi A.* (1997). Influences of adaptation to communist rule on value priorities in Eastern Europe. *Political Psychology*, 18, 385—410.

199. *Shavitt S., Fazio R.H.* Effects of attribute salience on the consistency between attitudes and behavior predictors. *Personality and social psychology bulletin*, 1991, 17, 507—516.

200. *Siegel J.I., Licht A.N., Schwartz S.H.* (2007). Egalitarianism, cultural distance, and FDI: A new approach. Harvard Business School working paper April 2007.

201. *Snyder M.* (1984). When beliefs create reality // L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, P. 247—305). — Orland, FL: Academic Press.

202. *Spector P.E.* (1982). Behavior in organizations as a function of employee's locus of control. — *Psychological Bulletin*, 91, 482—497.

203. Statistisches Bundesamt, Datenreport, 1994. — Bonn, Bundeszentrale für politische Bildung, 1994.

204. *Sztompka P.* Trust: A Sociological Theory. — Cambridge, 1999.

205. Taylor D. *The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers*. Westport, CT, 2002.

206. *Tesser A., Shatter D.R.* Attitudes and attitude change. — *Annual Review of Psychology*, 1990. — 41, 479—523.

207. *Tihanyi L., Griffith D.A., Russell C.J.* (2005). The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: A meta-analysis. — *Journal of International Business Studies*, 36, 270—283.

208. *Torsvik G.* Social capital and economic development // *Rationality & Society*. — 2000. — Vol. 12. — Issue 4. — P. 451—476.

209. *Triandis H., Gelfand M.* Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 74. — P. 118—128.

210. *Triandis H.C.* (1995). *Individualism and collectivism*. — Boulder, CO: Westview Press.

211. *Triandis H.C.* (1973). *Work and non-work: Intercultural perspectives*. In M.D. Dunnette (Ed.), *Work and non-work in the year 2001* (P. 29—52). — Monterey, CA: Brooks/Cole.

212. *Triandis H.C.* *Culture and Social Behavior*. — New York: McGraw-Hill, Inc., 1994.

213. *Triandis H.C.* *Individualism and collectivism*. — Boulder, Colorado: Westview Press, 1995.

214. *Triandis H.C., Suh E.M.* (2002). Cultural influence on personality. *Annual Review of Psychology*, 53, 133—160.

215. *Walmsley R.* (2007). *World prison population list* (7th ed.) downloaded February 18, 2008 from www.prisonstudies.org.

216. *Weber M.* [1904—1905]. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, — N.Y., 1958.

217. *Welzel C., Inglehart R., Klingemann H.-D.* (2003). The theory of human development: A cross-cultural analysis. *European Journal of Political Research*, 62, 341—379.

218. *Williams R.M., Jr.* (1968). *Values* // E. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences*. — New York: Macmillan.

219. *Woolcock M.* *Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy* // *Journal of Socio-Economics*. — 2001. — 30(2). — P. 193—197.

220. *Woolcock M., Narayan D.* *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy* // *The World Bank Research Observer*. — 2000. — 15(2). — P. 226.

221. *Woolcock M.* *Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework* // *Theory & Society*. — 1998. — Vol. 27. — Issue 2. — P. 151—208.

222. *Woolley F.* *Social Cohesion and Voluntary Activity: Making Connections*, Center for Study of Living Standards (CSLS) // Conference: *The State of Living Standards and the Quality of Life*. — Ottawa, 1998.

223. *Wrightman L.S.* (1992). *Assumptions about human nature*. — Newbury Park, CA: Sage.

224. *Zaehner (Ed.)*. *The Concise Encyclopedia of Living Faiths* (P. 77—93). — London: Hutchinson.

225. *Zemov N.* (1961). *Eastern Christendom*. — London: Weidenfeld and Nicholson.

Приложение 1
Анкета исследования

Дорогой друг!

Лаборатория социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ изучает, какое влияние современные изменения в российском обществе оказывают на людей, их ценности и поведение. Просим Вас принять участие в исследовании и заполнить анкету (на условиях полной анонимности). Пожалуйста, внимательно следуйте инструкциям и не пропускайте ни одного вопроса.

I

При ответе на эту часть анкеты Вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?». В скобках после каждой ценности есть слова, которые могут помочь Вам лучше понять ее значение. Ваша задача — указать, в какой степени каждая ценность является для вас ведущим принципом в Вашей жизни. Используйте цифровую шкалу, приведенную ниже.

Чем больше цифра (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6), тем более важна для вас эта ценность как ведущий принцип в ВАШЕЙ жизни.

Кроме этого, могут использоваться цифры: —1 — для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам Вашей жизни, 7 — для обозначения ценности, *важнейшей* для вас и являющейся руководящим принципом в Вашей жизни; *обычно таких ценностей не более двух*.

В пустой ячейке перед каждой ценностью укажите номер (—1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), отражающий важность этой ценности лично для вас. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно).

Как руководящий принцип в моей жизни, эта ценность:

Противоположная моим ценностям	Не важна	Почти не важна	Маловажна	Имеется некоторую важность	Относительно важна	Важна	Очень важна	Наиважнейшая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7

ЦЕННОСТИ (группа 1)

- 1 __ РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)
- 2 __ ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)
- 3 __ ВЛАСТЬ (контроль над другими, доминирование, господство)
- 4 __ УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)
- 5 __ СВОБОДА (свобода мыслей и поступков)
- 6 __ ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не на материальных вещах)
- 7 __ ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (я не безразличен другим людям)
- 8 __ СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность в обществе)
- 9 __ ИНТЕРЕСНАЯ ЖИЗНЬ (захватывающие приключения)
- 10 __ СМЫСЛ ЖИЗНИ (наличие жизненных целей)
- 11 __ ВЕЖЛИВОСТЬ (хорошие манеры)
- 12 __ БЛАГОСОСТОЯНИЕ (деньги, материальное благополучие)
- 13 __ НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность моей страны от врагов)
- 14 __ САМОУВАЖЕНИЕ (уверенность в ценности своей личности, достоинство)
- 15 __ ВЗАИМОУСЛУЖЛИВОСТЬ (стремление не остаться в долгу)
- 16 __ ТВОРЧЕСТВО (изобретательность, уникальность, неповторимость)
- 17 __ МИР НА ЗЕМЛЕ (отсутствие войн и конфликтов)
- 18 __ УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение обычаев, обрядов)
- 19 __ ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость)
- 20 __ САМОДИСЦИПЛИНА (сдержанность, сопротивляемость соблазнам)
- 21 __ УЕДИНЕНИЕ (право на частную жизнь)
- 22 __ ЗАЩИТА СЕМЬИ (безопасность тех, кого мы любим)
- 23 __ СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ (одобрение и уважение со стороны других)
- 24 __ ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ («растворение» в природе, соединение с ней)

- 25 __ РАЗНООБРАЗИЕ ЖИЗНИ (новизна, изменения, вызовы судьбы)
- 26 __ МУДРОСТЬ (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни)
- 27 __ АВТОРИТЕТНОСТЬ (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения)
- 28 __ НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА (близость, дружеская поддержка)
- 29 __ МИР ПРЕКРАСНОГО (красота природы и искусства)
- 30 __ СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (устранение несправедливости, забота о слабых)

ЦЕННОСТИ (группа 2)

- 31 __ НЕЗАВИСИМОСТЬ (уверенность в своих силах, самодостаточность)
- 32 __ УМЕРЕННОСТЬ (избегание крайностей в чувствах и поступках)
- 33 __ ВЕРНОСТЬ (преданность друзьям, своим ближним)
- 34 __ ЧЕСТОЛЮБИЕ (усердие в работе, целеустремленность)
- 35 __ ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям)
- 36 __ СКРОМНОСТЬ (умеренность, стремление держаться в тени)
- 37 __ ОТВАГА (поиск приключений, стремление к риску)
- 38 __ ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (сохранение природы)
- 39 __ ВЛИЯНИЕ (воздействие на события, других людей)
- 40 __ УВАЖЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, СТАРШИХ (почтение)
- 41 __ ВЫБОР СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (самостоятельность в выборе)
- 42 __ ЗДОРОВЬЕ (отсутствие физических и душевных недугов)
- 43 __ УМЕЛОСТЬ (компетентность, эффективность, продуктивность)
- 44 __ ДОВОЛЬСТВО СВОИМ МЕСТОМ В ЖИЗНИ (смирение с жизненными обстоятельствами)
- 45 __ ЧЕСТНОСТЬ (подлинность, искренность)
- 46 __ СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ПУБЛИЧНОГО ОБРАЗА (защита своего «лица»)

- 47___ **ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ** (осознание своего долга, обязательств)
- 48___ **ИНТЕЛЛЕКТ** (логика, мышление)
- 49___ **ПОЛЕЗНОСТЬ** (приносить пользу другим людям)
- 50___ **НАСЛАЖДЕНИЕ ЖИЗНЬЮ** (получать удовольствие от еды, любви, отдыха и т.д.)
- 51___ **БЛАГОЧЕСТИЕ** (хранение веры, следование религиозным убеждениям)
- 52___ **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ** (надежность, верность в деле и слове)
- 53___ **ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ** (интерес ко всему, исследовательская жилка)
- 54___ **УМЕНИЕ ПРОЩАТЬ** (готовность простить ошибки других)
- 55___ **ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА** (стремление к достижению целей)
- 56___ **ЧИСТОПЛОТНОСТЬ** (аккуратность, стремление к чистоте)
- 57___ **ПОТАКАНИЕ СЕБЕ** (делать то, что приятно)

II

В вопросах с 1 по 8 речь идет об идеальном (наилучшем для вас) месте работы и спрашивается, насколько описанная в вопросах ситуация важна для вас в целом, независимо от того, где вы сейчас работаете. В том случае, если Вы пока нигде не работали, то отвечайте в зависимости от тех требований, которые Вы будете предъявлять к желаемому месту работы. При ответе обводите номер ответа, который более всего для вас подходит.

	На идеальной работе	Очень важно	Скорее важно	Затрудняюсь ответить	Скорее не важно	Совершенно не важно
1	Иметь достаточно времени на личную или семейную жизнь	1	2	3	4	5
2	Иметь благоприятные условия работы (хорошая вентиляция и освещение, просторное помещение и т.п.)	1	2	3	4	5
3	Иметь хорошие деловые отношения с вашим непосредственным начальником	1	2	3	4	5
4	Быть уверенным, что Вы смените работу только по собственному желанию	1	2	3	4	5

5	Работать с людьми, которые умеют сотрудничать	1	2	3	4	5
6	Работать с начальником, который советуется с Вами при принятии решений	1	2	3	4	5
7	Иметь возможность продвигаться по службе	1	2	3	4	5
8	Иметь такую работу, в которой присутствуют элементы риска и разнообразия	1	2	3	4	5

Отвечая на вопросы с 9 по 12, отметьте, насколько важны для вас вне работы, в Вашей частной жизни, следующие черты характера.

		Очень важно	Скорее важно	Затрудняюсь ответить	Скорее не важно	Совершенно не важно
9	Личная уравновешенность и стабильность	1	2	3	4	5
10	Бережливость	1	2	3	4	5
11	Упорство (настойчивость)	1	2	3	4	5
12	Уважение традиций	1	2	3	4	5

13. Как часто вы нервничаете или чувствуете напряжение на работе (на учебе)? (Обведите номер ответа.)

1. Никогда.
2. Редко.
3. Время от времени.
4. Часто.
5. Постоянно.

14. Судя по Вашему опыту, как часто Вы замечаете, что подчиненные боятся выразить свое несогласие с начальником? (Обведите номер ответа.)

1. Очень редко.
2. Редко.
3. Время от времени.
4. Часто.
5. Очень часто.

В какой степени Вы можете согласиться или не согласиться со следующими утверждениями?

	Полностью согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее не согласен	Совершенно не согласен
15	1	2	3	4	5
16	1	2	3	4	5
17	1	2	3	4	5
18	1	2	3	4	5
19	1	2	3	4	5
20	1	2	3	4	5

III

Вам предлагается набор вопросов, описывающих поведение людей в различных ситуациях. Внимательно прочитайте вопросы и отметьте (поставив галочку в соответствующей клетке), как бы Вы поступили в данных ситуациях.

Ситуация	Определено нет	Скорее нет	Не знаю	Скорее да	Определено да
1. Ваш близкий друг, превысив скорость, сбил пешехода. Других свидетелей происшествия, кроме вас, нет. Ваш друг просит заявить на следствии, что он не превысил скорость, иначе его осудят. Вы сделаете это?	1	2	3	4	5
2. Вы репортер газеты, которому поручено написать заметку о всех новых ресторанах в го-	1	2	3	4	5

роде. Ваша близкая подруга недавно решила открыть собственный ресторан и вложила в него все свои сбережения. Вы его посетили, и у вас сложилось о нем неважное впечатление. Будете ли вы критиковать в газете ресторан своей подруги?					
3. Через полгода после того, как нефтедобывающая компания подписала долгосрочный контракт с зарубежным покупателем, произошел обвал мировых цен на нефть. Покупатель просит пересмотреть контракт, снизив цену. На месте владельца компании стали бы вы пересматривать контракт?	1	2	3	4	5
4. Представьте себе, что являетесь предпринимателем. Во время одной из деловых встреч вам стало очень неприятно после того, как ваш партнер по бизнесу назвал ваше предложение bestолковым. Показали бы Вы, что оскорблены?	1	2	3	4	5
5. Начальник попросил подчиненного помочь ему в выходные покрасить дом, где живет начальник. Вы помогли бы начальнику на месте этого подчиненного?	1	2	3	4	5
6. Представьте себе, что являетесь предпринимателем и руководите фирмой. Должна ли Ваша компания нести ответственность за обеспечение своих сотрудников жильем?	1	2	3	4	5
Далее Вам дается набор дилемм. Из каждой пары нужно выбрать ОДНО утверждение, которое считаете наиболее верным, и отметьте степень согласия с ним в соответствии со шкалой справа	Определено 1-ое	Скорее 1-ое	Не знаю	Скорее 2-ое	Определено 2-ое
7. С каким из нижеследующих утверждений вы наиболее согласны? а) Статус сотрудников определяется образованием, возрастом, должностью и вверенными полномочиями. Статус не должен меняться в зависимости от обстоятельств или ввиду недавних успехов либо неудач. б) Достижение или успех есть единственная определяющая статуса в бизнесе. Если успех достигнут недавно, то это особенно важно. Достижение тем более значительно, чем ниже по социальному происхождению и уровню об	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

разования человек, добившийся успехов в соревновании с людьми более высокого статуса					
8. Сделайте свой выбор из этих утверждений. а) Необходимо контролировать природные силы (например, погоду, генотип животных и растений и т.д.). б) Природа должны следовать своим путем развития, а людям остается принимать все, как есть, и делать в этих условиях то, что от нас зависит	1	2	3	4	5
9. С каким из нижеследующих утверждений вы наиболее согласны? а) Стратегия развития компании должна разрабатываться в высшем руководстве и «спускаться» подчиненным для исполнения. б) Стратегия развития компании основывается на идеях рядовых работников как результат взаимодействия с клиентами	1	2	3	4	5

IV

Ниже Вам будут предложены несколько блоков вопросов, связанных с тем, как воспринимают свою организацию ее сотрудники. Прочитайте внимательно характеристики в каждом блоке и выберите по ОДНОЙ из них, описывающих организацию, КАКАЯ ОНА ЕСТЬ (если вы работаете) и КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ (т.е. в которой Вы хотели бы работать).

	Как есть	Как должно быть
1. Для эффективной работы организации необходимо, чтобы...		
ее сотрудники согласовывали свои личные цели с целями организации и затем могли сами выбирать пути достижения этих целей	1	1
руководитель задавал цель и выбирал пути достижения этой цели сотрудниками организации	2	2
цели и пути их достижения были четко предписаны в официальных документах, даже если это затрудняет индивидуальную свободу и инициативу	3	3
ее сотрудники действовали исходя из тех целей и задач, которые возникают сами собой по ходу работы	4	4

2. Самая главная характеристика подчиненного — это...		
готовность следовать требованиям, трудолюбие и лояльность к руководству	1	1
ответственность и надежность при выполнении своих рабочих обязанностей	2	2
стремление выкладываться полностью, выполняя свою часть работы, открытость к новым идеям и предложениям	3	3
заинтересованность в развитии своего потенциала, готовность к обучению, к тому чтобы принять помощь или оказать ее	4	4
3. Задачи и обязанности назначаются исходя из...		
индивидуальных предпочтений и потребностей в обучении и персональном росте	1	1
формального распределения функций и ответственности в организационной системе	2	2
потребностей и требований руководства	3	3
особенностей той работы, которую необходимо сделать	4	4
4. В организации критика...		
направлена на выполнение задачи, а не на исполнителя	1	1
уместна только тогда, когда ее просят высказать	2	2
является в основном негативной и обычно принимает форму обвинения	3	3
не используется из опасения причинить вред другим людям	4	4
5. В организации инициатива поощряется...		
в ситуации, когда люди ожидают возникновения в ближайшем будущем некоей проблемы	1	1
только в том случае, если можно предсказать ближайшие последствия инициативы, не заглядывая в отдаленное будущее	2	2
когда ситуация уже вышла из-под контроля, чтобы с помощью инициативы выйти из критического положения	3	3
не столько ради исправления критической ситуации, сколько для реализации самой инновации	4	4
6. В организации конфликт разрешается посредством...		
вмешательства руководства и часто создается самим руководством для поддержания власти	1	1
предписанных правил, процедур и с опорой на распределение обязанностей	2	2
всестороннего обсуждения вопросов, которые стали поводом для конфликта	3	3
открытого обсуждения индивидуальных нужд и потребностей, которые затронуты в конфликте	4	4

Продолжение таблицы

7. В случае необходимости представить Вашу организацию новому клиенту...		
эксперт по этому вопросу будет в основном самостоятельно проводить презентацию	1	1
презентацию будет проводить начальник при поддержке эксперта по этому вопросу	2	2
начальник вместе с экспертом в данной области совместно решат вопрос о том, кто из них подготовится к презентации и будет представлять организацию	3	3
презентацию будет проводить начальник без поддержки эксперта по этому вопросу, даже если начальник может допустить профессиональные ошибки	4	4
8. В организации иерархия...		
не нужна, поскольку каждый сотрудник трудится ради собственного профессионального роста	1	1
необходима, поскольку людям необходимо знать, кто кому подчиняется	2	2
возникает сама собой в соответствии со штатными обязанностями и должностным положением в структуре	3	3
уместна, если приносит пользу в выполнении стоящей перед организацией задачи	4	4
9. Если внешняя среда изменится, то организация тоже изменится при условии, что...		
это принесет личную пользу и выгоду ее сотрудникам	1	1
каждый сотрудник поймет, что это связано с изменением содержания работы	2	2
предварительно будут созданы правила четко регламентирующие все изменения	3	3
руководство примет соответствующее решение	4	4
10. Лучшая система оценки деятельности организации заключается в том, что...		
начальник и подчиненные часто и в неофициальной обстановке оценивают свою деятельность	1	1
с оценкой деятельности знакомится только руководство, не распространяя сведения о ней после завершения обсуждения	2	2
новые цели и задачи ставятся только после того, как было проанализировано достижение ранее поставленных целей и решение ранее сформулированных задач	3	3
все заранее прописано и систематически контролируется	4	4
11. Главное, что объединяет сотрудников организации, — это...		
лояльность и обязательства друг перед другом. Самое главное — это единство и доверие.	1	1

ориентация на творчество и развитие. Самое главное — постоянное развитие сотрудников как личностей.	2	2
формальные процедуры, правила и политика руководства. Самое главное — поддержание стабильности функционирования организации.	3	3
стремление добиться поставленных целей и задач. Самое главное — конкурентоспособность организации.	4	4
12. Организация для ее сотрудников — это...		
место, где решаются личные проблемы: что-то вроде семьи, в которой у людей много общего	1	1
место их самореализации, находящееся в постоянном движении и дающее возможность сотрудникам самосовершенствоваться	2	2
стабильное и устойчивое место, где деятельность людей строго регламентирована	3	3
место, где самое главное — это достижение намеченных результатов, где саму работу ставят превыше всего	4	4
13. Мерилом успеха деятельности организации служит...		
забота о сотрудниках, ее способность награждать или наказывать	1	1
наличие уникальных разработок, когда организация является лидером или новатором в своей области	2	2
соответствия предписанным правилам и процедурам в данной области деятельности	3	3
достижения целей и задач, поставленных перед нею	4	4
14. Новшества в организации...		
связаны только с решениями руководства	1	1
связаны с изменением организационной структуры	2	2
связаны с изменением планов	3	3
происходят стремительно и спонтанно	4	4

V

Следующие фразы представляют собой утверждения, характеризующие духовно-культурные ценности, в которые мы верим. Внимательно прочитайте каждую фразу и отметьте цифрой то утверждение об этих фразах, которое лучше всего отражает Ваше мнение.

		Абсолютно не согласен	Не согласен	Не знаю	Согласен	Абсолютно согласен
1	Религиозная вера делает людей более счастливыми и здоровыми	1	2	3	4	5
2	Религия помогает людям преодолевать жизненные кризисы	1	2	3	4	5
3	Религиозная вера помогает людям сделать правильный выбор в сложной жизненной ситуации	1	2	3	4	5
4	Религиозная вера помогает человеку понять смысл жизни	1	2	3	4	5
5	Скромный человек производит хорошее впечатление на людей	1	2	3	4	5
6	Бог помогает тем, кто помогает другим	1	2	3	4	5
7	Честность — предпосылка счастливой жизни	1	2	3	4	5
8	Если двое близких людей открыты и честны друг с другом, их отношения будут лучше и продолжительнее	1	2	3	4	5
9	Тот, кто всегда играет по правилам, никогда не достигнет успеха	1	2	3	4	5
10	Люди не любят успешных	1	2	3	4	5
11	Низам общества трудно получить поддержку от верхних слоев	1	2	3	4	5
12	Наличие хороших связей более важно для успеха, чем усердная работа	1	2	3	4	5
13	Успехи и неудачи человека обусловлены судьбой	1	2	3	4	5
14	Все во вселенной предопределено.	1	2	3	4	5
15	Несчастья не ходят поодиночке	1	2	3	4	5
16	В жизни много горя и мало счастья	1	2	3	4	5
17	Сильно отличающиеся мнения могут быть оба правильными	1	2	3	4	5

		Абсолютно не согласен	Не согласен	Не знаю	Согласен	Абсолютно согласен
18	Даже в плохом человеке можно найти что-либо хорошее	1	2	3	4	5
19	В разных ситуациях люди могут вести себя абсолютно по-разному	1	2	3	4	5
20	Плохая ситуация может неожиданно обернуться большой удачей	1	2	3	4	5
21	Поступая согласно принципам, избегаешь необходимости принимать трудные решения	1	2	3	4	5
22	Суровые законы могут сделать людей послушными	1	2	3	4	5
23	Быть всегда готовым к войне — лучший способ обеспечить мир	1	2	3	4	5
24	Трудолюбивые люди в итоге достигнут гораздо большего	1	2	3	4	5
25	Любой человек добьется успеха, если действительно постарается	1	2	3	4	5
26	Систематическая работа — гарантия успеха.	1	2	3	4	5
27	Спокойная старость требует больших трудов в молодости	1	2	3	4	5

VI

1. Оцените, пожалуйста, насколько в Ваших представлениях понятие «деньги» связано с понятиями, перечисленными ниже. Для этого обведите на шкале цифру, соответствующую Вашему мнению, где 1 — степень связи самая низкая, 5 — степень связи самая высокая.

Понятие	Степень связи с понятием «деньги»				
Правдивость	1	2	3	4	5
Беспринципность	1	2	3	4	5
Ответственность	1	2	3	4	5
Достижения	1	2	3	4	5
Справедливость	1	2	3	4	5
Свобода	1	2	3	4	5
Здоровье	1	2	3	4	5
Терпимость	1	2	3	4	5

Продолжение таблицы

Зависимость	1	2	3	4	5
Комфорт	1	2	3	4	5
Развлечения	1	2	3	4	5
Цинизм	1	2	3	4	5
Власть	1	2	3	4	5
Сила	1	2	3	4	5
Безопасность	1	2	3	4	5

2. Представьте, что Вы накопили 500 тыс. рублей и не собираетесь пока эти деньги тратить. Как бы Вы поступили с этой суммой? (Выберите один из приведенных вариантов ответа и обведите его, или напишите свое мнение.)

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

3. На какой из временных промежутков Вы готовы сделать вклад в банк, если у Вас будут свободные средства?

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

4. Отметьте степень своего согласия с утверждениями:

	Абсолютно не согласен	Не согласен	Не знаю	Согласен	Абсолютно согласен
1. Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	1	2	3	4	5
2. Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий	1	2	3	4	5
3. Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от экономического положения моей страны	1	2	3	4	5

5. Как лично Вы относитесь к конкуренции (соревнованию) с другими людьми в своей деятельности? (Отметьте цифру ответа, наиболее соответствующего Вашей позиции)

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

6. Сколько, по-вашему, сил и энергии нужно вкладывать в бизнес? (Отметьте цифру ответа, наиболее соответствующего Вашей позиции)

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

7. В левом крайнем столбце приводится суждение, которое Вам необходимо оценить, в правом — пятибалльная шкала для оценки. Произведите оценку, отметив на шкале соответствующую Вашему мнению цифру от 1 до 5.

	Совсем не значимы	1	2	3	4	5	Очень значимы
1. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для вас?	Очень низкие	1	2	3	4	5	Очень высокие
2. Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?	Очень низкий	1	2	3	4	5	Очень высокие
3. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время	Очень слабое	1	2	3	4	5	Очень сильное
4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)	Очень слабое	1	2	3	4	5	Очень сильное
5. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов	Очень низкая	1	2	3	4	5	Очень высокая
6. Оцените оптимальную для вас степень экономического риска	Низкий интерес	1	2	3	4	5	Высокий интерес

Продолжение таблицы

8. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?	Низкий интерес	1	2	3	4	5	Высокий интерес
9. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?	Отрицательно	1	2	3	4	5	Положительно
10. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?	Отрицательно	1	2	3	4	5	Положительно
11. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?	Очень редко	1	2	3	4	5	Очень часто
12. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к богатым, материально состоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
13. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
14. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
15. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?	Очень враждебно	1	2	3	4	5	Очень доброжелательно
16. Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?	Очень слабое	1	2	3	4	5	Очень сильное

VII

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы:

1. В какой степени Вы ощущаете себя гражданином своей страны? (Обведите цифру.)

1	2	3	4	5
совсем не ощущаю	ощущаю, но очень слабо	иногда ощущаю, а иногда — нет	ощущаю почти всегда	ощущаю в полной мере

2. Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин России? (Подчеркните.)

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 5) гордость | 2) обиду |
| 4) спокойную уверенность | 1) ущемленность, униженность |
| 3) никаких чувств | другое (укажите) |

3. Вам предлагается список институтов и организаций. Отметьте, пожалуйста, насколько Вы доверяете каждой из них. Отметьте один из следующих вариантов ответов: «абсолютно доверяю», «вполне доверяю», «не совсем доверяю», «совсем не доверяю».

	Абсолютно доверяю	Вполне доверяю	Затрудняюсь ответить	Не особо доверяю	Совсем не доверяю
Семья	1	2	3	4	5
Друзья	1	2	3	4	5
Церковь, религиозная община	1	2	3	4	5
Армия	1	2	3	4	5
Образовательные учреждения	1	2	3	4	5
Общественные организации	1	2	3	4	5
Милиция	1	2	3	4	5
Социальные службы (Собес, органы опеки и т.д.)	1	2	3	4	5
Местное правительство (Вашего города, села)	1	2	3	4	5
СМИ	1	2	3	4	5
Федеральное правительство	1	2	3	4	5
Частный бизнес	1	2	3	4	5
Политические партии	1	2	3	4	5
Органы правосудия (суд, прокуратура и др.)	1	2	3	4	5
Парламент	1	2	3	4	5
Президент	1	2	3	4	5
Международные организации (например, ООН, Страсбургский суд или другие)	1	2	3	4	5

4. Отметьте, пожалуйста, насколько терпимо относятся окружающие Вас люди к представителям нижеследующих групп.

Насколько терпимо относятся окружающие Вас люди к представителям:	С ненавистью	С раздражением	Равнодушно	Терпимо	С полным принятием
этнических меньшинств	1	2	3	4	5
иных вероисповеданий	1	2	3	4	5
сексуальных меньшинств	1	2	3	4	5
инакомыслящих (людям с иными политическими взглядами)	1	2	3	4	5

VIII

1. Укажите, пожалуйста, Ваши:

пол _____ возраст _____ национальность _____
 где Вы учитесь или кем работаете в настоящее время? _____

2. Как бы Вы оценили свою религиозность? (Поставьте галочку после того варианта ответа, который более всего Вам подходит.)

атеист _____
 безразличен к религии _____
 допускаю существование Высших Сил _____
 я верующий человек, но не стремлюсь выполнять религиозные обряды _____
 я верую и стараюсь соблюдать обряды своей религии _____
 Какую религию вы исповедуете (если Вы верующий)? _____

3. Какое у Вас образование? (Поставьте галочку после того варианта ответа, который более всего Вам подходит.)

1. неполное среднее и ниже _____
 2. среднее общее _____
 3. среднее специальное _____
 4. незаконченное высшее _____
 5. высшее, аспирантура, ученая степень (кандидат, доктор) _____

4. Каков примерно у Вас в семье среднемесячный доход на каждого члена семьи (если сложить все виды доходов)?

1 — менее 2500 руб.
 2 — от 2500 до 5000 руб.
 3 — от 5000 до 10 000 руб.
 4 — от 10 000 до 20 000 руб.
 5 — от 20 000 до 40 000 руб.
 6 — более 40 000 руб.

Спасибо за помощь в исследовании!

Приложение 2

Перечень переменных, входящих в объединенную базу данных

Гармония
 Принадлежность
 Иерархия
 Мастерство
 Аффективная автономия
 Интеллектуальная автономия
 Равноправие
 БЛОК ESS по 3-м годам 2002, 2004, 2006
 V24 Удовлетворенность жизнью 2002 (1-10)
 V24 Удовлетворенность жизнью 2004 (1-10)
 V24 Удовлетворенность жизнью 2006(1-10)
 V25 Удовлетворенность экономикой 2002 (1-10)
 V25 Удовлетворенность экономикой 2004 (1-10)
 V25 Удовлетворенность экономикой 2006 (1-10)
 V26 Удовлетворенность правительством 2002 (1-10)
 V26 Удовлетворенность правительством 2004 (1-10)
 V26 Удовлетворенность правительством 2006 (1-10)
 V27 Удовлетворенность демократией 2002 (1-10)
 V27 Удовлетворенность демократией 2004 (1-10)
 V27 Удовлетворенность демократией 2006 (1-10)
 V28 Удовлетворенность состоянием образования 2002 (1-10)
 V28 Удовлетворенность состоянием образования 2004 (1-10)
 V28 Удовлетворенность состоянием образования 2006 (1-10)
 V29 Удовлетворенность здравоохранением 2002 (1-10)
 V29 Удовлетворенность здравоохранением 2004 (1-10)
 V29 Удовлетворенность здравоохранением 2006 (1-10)
 V35 Интолерантность к приезжим той же этнической группы, что и большинство страны 2002 (1-4)
 V35 Интолерантность к приезжим той же этнической группы, что и большинство страны 2004 (1-4)
 V35 Интолерантность к приезжим той же этнической группы, что и большинство страны 2006 (1-4)
 V36 Интолерантность к приезжим иной этнической группы 2002 (1-4)

В36 Интолерантность к приезжим иной этнической группы 2004 (1-4)
 В36 Интолерантность к приезжим иной этнической группы 2006 (1-4)
 В37 Интолерантность к бедным людям из неевропейских стран 2002 (1-4)
 В37 Интолерантность к бедным людям из неевропейских стран 2004 (1-4)
 В37 Интолерантность к бедным людям из неевропейских стран 2006 (1-4)
 В38 Представление: мигранты полезны для экономики страны 2002 (1-10)
 В38 Представление: мигранты полезны для экономики страны 2004 (1-10)
 В38 Представление: мигранты полезны для экономики страны 2006 (1-10)
 В39 Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2002 (1-10)
 В39 Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2004 (1-10)
 В39 Представление: мигранты обогащают культурную жизнь страны 2006 (1-10)
 В40 Представление: наша страна лучшее место для мигрантов 2002 (1-10)
 В40 Представление: наша страна лучшее место для мигрантов 2004 (1-10)
 В40 Представление: наша страна лучшее место для мигрантов 2006 (1-10)
 С1 Счастье ESS 2002 (1-10)
 С1 Счастье ESS 2004 (1-10)
 С1 Счастье ESS 2006 (1-10)
 Безопасность (Ш)2002
 Конформность (Ш) 2002
 Традиция (Ш)2002
 Благожелательность (Ш)2002
 Универсализм (Ш)2002
 Самостоятельность (Ш)2002

Стимуляция (Ш)2002
 Гедонизм (Ш)2002
 Достижение (Ш)2002
 Власть (Ш)2002
 Безопасность (Ш)2004
 Конформность (Ш) 2004
 Традиция (Ш)2004
 Благожелательность (Ш)2004
 Универсализм (Ш)2004
 Самостоятельность (Ш)2004
 Стимуляция (Ш)2004
 Гедонизм (Ш)2004
 Достижение (Ш)2004
 Власть (Ш)2004
 Безопасность (Ш)2006
 Конформность (Ш) 2006
 Традиция (Ш)2006
 Благожелательность (Ш)2006
 Универсализм (Ш)2006
 Самостоятельность (Ш)2006
 Стимуляция (Ш)2006
 Гедонизм (Ш)2006
 Достижение (Ш)2006
 Власть (Ш)2006
 Далее идут данные WVS по 1995, 2000, 2005 годам
 V10 Счастье 1995 WVS (1-4)
 V23 Большинству людей можно доверять (процент) 1995
 V23 С большинством людей необходимо быть осторожными (процент) 1995
 V95 Интерес к политике 1995 (1-4)
 V116 Представление: доход должен быть различным для поощрения усилий 1995 (1-10)
 V117 Представление: процент госсобственности в промышленности должен быть увеличен 1995 (1-10)
 V118 Представление: люди сами ответственны за себя, а не государство 1995 (1-10)
 V119 Негативное отношение к конкуренции 1995 (1-10)

V120 Представление: тяжелая работа не всегда приносит успех 1995 (1-10)

V121 Представление: Люди могут разбогатеть только за счет других 1995 (1-10)

V124 Негативность отношения к мигрантам 1995 (1-10)

V131 Уверенность в церкви 1995 (1-4)

V132 Уверенность в вооруженных силах 1995 (1-4)

V133 Уверенность в прессе 1995 (1-4)

V134 Уверенность в телевидении 1995 (1-4)

V135 Уверенность в профсоюзах 1995 (1-4)

V136 Уверенность в полиции 1995 (1-4)

V137 Уверенность в судах 1995 (1-4)

V138 Уверенность в правительстве 1995 (1-4)

V139 Уверенность в политических партиях 1995 (1-4)

V140 Уверенность в парламенте 1995 (1-4)

V141 Уверенность в государственной службе 1995 (1-4)

V142 Уверенность компании 1995 (1-4)

V143 Уверенность экологические организации 1995 (1-4)

V144 Уверенность женские организации 1995 (1-4)

V146 Уверенность ООН 1995 (1-4)

V148 Желание сильной власти 1995 (1-4)

V149 Желание, чтобы страной управляли эксперты 1995 (1-4)

V150 Желание армейского режима 1995 (1-4)

V151 Желание демократической системы 1995 (1-4)

V209 Национальная гордость 1995 (1-4)

V192 Важность Бога 1995 (1-4)

V10 Счастье 2000 WVS (1-4)

V46 Свобода выбора 2000 (1-10)

V50 Представление: работа необходима для развития 2000 (1-5)

V51 Представление: получение незаслуженных денег оскорбительно 2000 (1-5)

V53 Представление: Работа долг перед обществом 2000 (1-5)

V54 Представление: Работа должна быть на первом месте 2000 (1-5)

V76 Плохо, если работе будет придаваться меньшее значение 2000 (1-3)

V77 Плохо, если большой акцент будет сделан на развитие технологии 2000 (1-3)

V78 Плохо, если будет большое уважение к власти 2000 (1-3)

V79 Плохо, если будет большой акцент на семейной жизни 2000 (1-3)

V95 Интерес к политике 2000 (1-4)

V147 Уверенность в церкви 2000 (1-4)

V148 Уверенность в вооруженных силах 2000 (1-4)

V149 Уверенность в прессе 2000 (1-4)

V150 Уверенность в телевидении 2000 (1-4)

V151 Уверенность в профсоюзах 2000 (1-4)

V152 Уверенность в полиции 2000 (1-4)

V153 Уверенность в правительстве 2000 (1-4)

V154 Уверенность в политических партиях 2000 (1-4)

V155 Уверенность в парламенте 2000 (1-4)

V156 Уверенность в государственной службе 2000 (1-4)

V157 Уверенность компании 2000 (1-4)

V158 Уверенность экологические организации 2000 (1-4)

V159 Уверенность женские организации 2000 (1-4)

V161 Уверенность ЕС 2000 (1-4)

V162 Уверенность ООН 2000 (1-4)

V164 Желание сильной власти 2000 (1-4)

V165 Желание, чтобы страной управляли эксперты 2000 (1-4)

V166 Желание армейского режима 2000 (1-4)

V167 Желание демократической системы 2000 (1-4)

V182 Важность цели жизни 2000 (1-4)

V10 Счастье 2005 WVS (1-4)

V23 Большинству людей можно доверять (процент) 2005

V23 С большинством людей необходимо быть осторожными (процент) 2005

V46 Свобода выбора 2005 (1-10)

V47 Представление: степень честности людей 2005 (1-10)

V50 Представление: работа необходима для развития 2000 (1-5)

V51 Представление: получение незаслуженных денег оскорбительно 2000 (1-5)

V53 Представление: Работа долг перед обществом 2005 (1-5)

V54 Представление: Работа должна быть на первом месте 2005 (1-5)

V64 Одна из моих главных целей в жизни — сделать так, чтобы мои родители гордились мной 2005 (1-4)

V65 Я скорее стремлюсь быть самим собой, чем следовать за другими 2005 (1-4)

V66 Я очень стараюсь соответствовать ожиданиям моих друзей 2005 (1-4)

V67 Я сам определяю свои цели в жизни 2005 (1-4)

V69-Цель: Высокое экономическое развитие 2005 (ПРОЦЕНТ)

V69-Цель: Формирование уверенности в том, что страна обладает сильной армией 2005 (ПРОЦЕНТ)

V69-Цель: Формирование представления о том, что люди должны обладать большим правом говорить о том, что происходит в обществах 2005 (ПРОЦЕНТ)

V69-Цель: Попытка сделать более красивыми города и сельскую местность 2005 (ПРОЦЕНТ)

V70-Самое важное: Поддержание порядка в государстве 2005 (ПРОЦЕНТ)

V70-Самое важное: Люди должны иметь возможность участвовать в важных правительственных решениях 2005 (ПРОЦЕНТ)

V70-Самое важное: Борьба с инфляцией 2005 (ПРОЦЕНТ)

V70-Самое важное: Защита свободы слова 2005 (ПРОЦЕНТ)

V76 Плохо, если работе будет придаваться меньшее значение 2005 (1-3)

V77 Плохо, если большой акцент будет сделан на развитие технологии 2005 (1-3)

V78 Плохо, если будет большое уважение к власти 2005 (1-3)

V79 Плохо, если будет большой акцент на семейной жизни 2005 (1-3)

V80 Для этого человека важно придумывать новые идеи и быть творческим (1-6)

V81 Для этого человека важно быть богатым, иметь много денег и дорогих вещей (1-6)

V82 Для этого человека важно жить в безопасной среде; избегать чего-нибудь, что могло бы быть опасным. (1-6)

V83 Для этого человека важно хорошо проводить время; баловать себя (1-6)

V84 Для этого человека важно помогать ближним; заботиться об их благосостоянии. (1-6)

V85 Для этого человека важно быть очень успешным и признанным людьми (1-6)

V85 Для этого человека важны приключения и риск; иметь захватывающую жизнь (1-6)

V86 Для этого человека важно всегда вести себя должным образом; чтобы избежать поступков, которые могут быть оценены как неправильные (1-6)

V87 Для этого человека важна забота об окружающей среде; заботиться о природе (1-6)

V88 Для этого человека важна традиция; следование обычаям, созданным его религией и семьей (1-6)

V95 Интерес к политике 2005 (1-4)

V116 Представление: доход должен быть различным для поощрения усилий 2005 (1-10)

V117 Представление: процент государственности в промышленности должен быть увеличен 2005 (1-10)

V118 Представление: люди сами ответственны за себя, а не государство 2005 (1-10)

V119 Негативное отношение к конкуренции 2005 (1-10) .

V120 Представление: тяжелая работа не всегда приносит успех 2005 (1-10)

V121 Представление: Люди могут разбогатеть только за счет других 2005 (1-10)

V123 Представление: Мир выигрывает от развития науки и техники 2005 (1-10)

V124 Негативность отношения к мигрантам 2005 (1-10)

V127 Доверие: Люди, которых Вы знаете лично 2005 (1-4)

V128 Доверие: Люди, которых Вы встречаете впервые 2005 (1-4)

V129 Доверие: Представители другой религии 2005 (1-4)

M130 Доверие: представители др. национальности 2005 (1-4)

V147 Уверенность в церкви 2005 (1-4)

V148 Уверенность в вооруженных силах 2005 (1-4)

V149 Уверенность в прессе 2005 (1-4)

V150 Уверенность в телевидении 2005 (1-4)

V151 Уверенность в профсоюзах 2005 (1-4)

V152 Уверенность в полиции 2005 (1-4)

V137 Уверенность в судах 2005 (1-4)

V138 Уверенность в правительстве 2005 (1-4)

V139 Уверенность в политических партиях 2005 (1-4)

V140 Уверенность в парламенте 2005 (1-4)
 V141 Уверенность в государственной службе 2005 (1-4)
 V142 Уверенность компании 2005 (1-4)
 V143 Уверенность экологические организации 2005 (1-4)
 V144 Уверенность ЕС 2005 (1-4)
 V146 Уверенность женские организации 2005 (1-4)
 V147 Уверенность ООН 2005 (1-4)
 V148 Желание сильной власти 2005 (1-4)
 V150 Желание армейского режима 2005 (1-4)
 V151 Желание демократической системы 2005 (1-4)
 V162 Важность демократии 2005 (1-10)
 V163 Оценка демократии в стране (1-10)
 V178 Примат проблем своей страны над мировыми 2005 (1-10)
 V184 Важность цели жизни 2000 (1-4)
 V192 Важность Бога 2005 (1-4)
 V209 Национальная гордость 2005 (1-4)
 V212 Я считаю себя частью [своей] нации 2005 (1-4)
 V 221 Позитивность отношения к этническому разнообразию
 2005 (1-10)
 V245 Количество творческих задач на рабочем месте 2005 (1-10)
 V246 Независимость при выполнении задач на работе 2005 (1-10)
 V253 Относительный уровень дохода 2005 (1-10)
 Индивидуализм
 Маскулинность
 Избегание неопределенности
 Дистанция власти
 Долгосрочная ориентация
 Индекс человеческого развития 2006
 Индекс качества жизни 2005
 Политические права 2008 (шкала обратная)
 Гражданские свободы 2008 (шк.обр.)
 Общий индекс демократии 2008 (шк. обр.)
 A: Electoral Process 2008 (шк.обр.)
 B: Political Pluralism and Participation 2008 (шк. обр)
 C: Functioning of Government 2008 (шк. обр.)
 D: Freedom of Expression and Belief 2008 (шк. обр.)
 E: Associational and Organizational Rights

F: Rule of Law (шк. обр.)
 G: Personal Autonomy and Individual Rights (шк. обр.)
 Ожидаемая продолжительность жизни 2001
 ВВП на душу населения 2000, US \$
 Воспринимаемая коррупция (1-10)
 Удовлетворенность жизнью
 Качество жизни
 Секулярно-рациональные ценности (Ингл.) 100
 Ценности самовыражения (Ингл.)100

Введение	3
Глава 1. ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ КУЛЬТУР	
Р. ИНГЛХАРТА	11
1.1. Ценности и «культурные зоны» по Инглхарту	11
1.2. Изменяются ли ценности со временем?	20
1.3. Каков механизм ценностных изменений?	23
1.4. От модернизации — к постмодерну: логика мирового развития?	27
1.5. Прогноз культурных изменений	34
1.6. Сокращение отдачи от экономического развития	37
1.7. Исследования в России в русле модели Инглхарта	42
Глава 2. ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ КУЛЬТУР	
Ш. ШВАРЦА	46
2.1. Теория культурных ценностных ориентаций Шварца	46
2.2. Культурные особенности регионов мира	52
2.3. Измерение ценностей на индивидуальном уровне	59
2.4. Эмпирические исследования ценностей россиян на культурном уровне	64
2.5. Эмпирические исследования ценностей россиян на индивидуальном уровне	70
Глава 3. ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ КУЛЬТУР	
Г. ХОФСТЕДА	79
3.1. История и теория метода измерения культур Хофстеда	79
3.2. Россия в сравнении с другими странами мира по измерениям Хофстеда	89

Глава 4. ИЗМЕРЕНИЕ «СОЦИАЛЬНЫЕ АКСИОМЫ»	
М. БОНДА И К. ЛЕУНГА	98
4.1. Теория социальных аксиом Бонда и Леунга	98
4.2. Исследования в России по методу «социальных аксиом»	108
Глава 5. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОБЩЕСТВА И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ	120
5.1. Основные подходы к проблеме социального капитала в социологии	122
5.2. Социальный капитал как объект исследований в экономической науке	125
5.3. Сетевой подход к изучению социального капитала	130
5.4. Психологическая структура социального капитала	136
5.5. Исследование социального капитала россиян	155
5.6. Особенности психологического подхода к исследованию социального капитала	164
Глава 6. ВЗАИМОСВЯЗИ КУЛЬТУРНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	166
6.1. Связь измерений Хофстеда с показателями социально-экономического развития	166
6.2. Связь измерений Инглхарта с показателями экономического развития	169
6.3. Связь измерений Шварца с социально-экономическими, политическими и демографическими показателями	174
6.4. Корреляция социальных аксиом и показателей социально-экономического развития	182
6.5. Связь индикаторов социального капитала с экономическим развитием	186

Глава 7. МЕТОДИКА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	192
7.1. Методологические основы исследования.....	192
7.2. Инструментарий исследования.....	194
Глава 8. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ МОЛОДЫХ РОССИЯН	217
Глава 9. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КУЛЬТУРНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ	232
9.1. Динамика культурных ценностей студентов (по методу Шварца) и их взаимосвязь с экономическими установками.....	232
9.2. Динамика индивидуальных ценностей студентов (по Шварцу) и их связь с экономическими установками.....	245
9.3. Результаты исследования взаимосвязей культурных измерений по Хофстеду.....	252
9.4. Результаты исследования связи социальных аксиом и экономико-психологических характеристик личности.....	255
Выводы исследования.....	266
Глава 10. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ РОССИЙСКИХ И КИТАЙСКИХ СТУДЕНТОВ: КРОССКУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ	269
Выводы.....	288

Глава 11. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И ИХ СВЯЗЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОЗНАНИЕМ РОССИЯН	290
11.1. Сравнение измерений культурных ценностей Шварца с измерениями Хофстеда и Инглхарта.....	290
11.2. Сравнение социальных аксиом Бонда и Леунга с культурными измерениями Хофстеда, Инглхарта и Шварца.....	293
11.3. Эмпирическое исследование взаимосвязи культурных измерений на российской выборке.....	294
11.4. Теоретические и эмпирические модели культурных измерений.....	303
11.5. Взаимосвязь культуры и экономических установок российской молодежи.....	305
Глава 12. АВТОРСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	317
12.1. Первый этап: отбор культурных ценностей, объективных и субъективных показателей социально-экономического развития стран.....	319
12.2. Второй этап: корреляционный анализ взаимосвязи культурных ценностей и показателей социально-экономического развития.....	327
12.3. Третий этап: разработка универсальных измерений и создание карты расположения стран в пространстве новых измерений.....	338
12.4. Культурно-экономические синдромы.....	343
Резюме.....	349
Литература	362

Научное издание

**Надежда Михайловна Лебедева,
Александр Николаевич Татарко**

КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОГРЕССА

*Исследование осуществлено в рамках
программы фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ
в 2008—2009 годах*

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЮСТИЦИНФОРМ»

(юридическая, экономическая и иная деловая литература;
журналы «Право и экономика»,
«Вестник Арбитражного суда города Москвы»)

Главный редактор
В.А. Вайпан

Генеральный директор
В.В. Прошин

Компьютерная верстка
Н.А. Кромпляс

Подписано в печать 00.11.2009. Бумага офсетная.
Формат 60х90/16. Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная. Печ.л. 25,5.
Тираж 1000 экз. Заказ №

С полным ассортиментом продукции Юстицинформ
вы можете ознакомиться на сайте издательства в разделе «Прайс-лист»
<http://www.jusinf.ru>

ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ»

111024, г. Москва, ул. Энтузиастов 2-я, д. 5.

Тел.: (495) 232-12-42

E-mail: pravoecon@jusinf.ru;

info@jusinf.ru (по вопросам маркетинга и приобретения книг)

WWW: <http://www.jusinf.ru>

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93