

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ¹

© 2012 г. А. Н. Татарко

*Кандидат психологических наук, доцент факультета психологии,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Москва,
e-mail: tatarako@yandex.ru*

Показано, что социальный капитал связан не только с макроэкономическими показателями на социальном уровне, но и с экономическим поведением людей ($n = 634$). Рассмотрены связи социального капитала и отношения к деньгам. Высказано предположение, что социальный капитал может выполнять регулятивную функцию в отношении людей к материальным ресурсам, которая может проявляться на индивидуальном уровне в особенностях отношения к деньгам. Поскольку различные формы капитала могут конвертироваться друг в друга, то высокий социальный капитал индивида должен быть сопряжен с его меньшей ориентированностью на деньги. Установлено, что социальный капитал на индивидуальном уровне отрицательно влияет на выраженность следующих групп монетарных аттитюдов (по А. Фёнему): “накопление/сохранение”, “власть/использование”, “неадекватность”, “безопасность”.

Ключевые слова: социальный капитал, монетарные аттитюды, социальная сплоченность, гражданская идентичность, психологические отношения, социальные установки, доверие.

Понятие социального капитала все чаще используется для объяснения различных социальных и экономических процессов, происходящих в обществе. Социальный капитал можно определить как “ресурс, принадлежащий социальным отношениям и способный увеличить продуктивность целенаправленных действий” [10, с. 148].

Популярность данного понятия связана с тем, что оно имеет высокую объяснительную ценность в качестве одного из ключевых факторов экономического развития и благополучия, а также как концепт для объяснения причин экономического прогресса [6, 12, 26, 27, 29]. Экономические эффекты социального капитала продемонстрированы в достаточно большом количестве исследований. Показано, что наличие социального капитала способствует экономическому росту [12, 15]; увеличению доли инвестиций в ВВП [3, 14]; создает условия для экономического роста [26, 27]; способствует снижению неравенства в доходах [9, 29]. Эти исследования фиксируют результат действия социального капитала, но не позволяют в достаточной мере понять психологические механизмы его функционирования.

Основой социального капитала является доверие [5, 9, 19]. Именно этот показатель используется в большинстве исследований в качестве главного индикатора социального капитала. В целом же, как отмечал Дж. Колмен, социальный капитал определяется через собственную функцию. Это не какая-либо одна сущность, это различные сущности, имеющие характеристики целого: все они представляют собой определенные аспекты социальной структуры и ускоряют некоторые действия индивидов, которые находятся внутри этой структуры [4].

При этом немаловажное значение имеет и восприятие самими индивидами социальной общности, в которую они включены. Восприятие социального капитала общности может тоже влиять на эффективность взаимодействия индивидов внутри нее. Этот тезис подтверждается эмпирическими исследованиями: в частности, показано, что восприятие социального капитала имеет значение для собственной ориентации людей на успех и экономическую активность. Например, М. Килкени с коллегами, опираясь на данные эмпирических исследований 800 небольших фирм в 30 городах штата Айовы в США, показал, что воспринимаемая поддержка местного сообщества в сочетании с равноправием и поддержкой

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект № 11-060056а).

внутри фирм позитивно и высокозначимо связаны с представлениями сотрудников об успехе их фирм [13]. Другие авторы связывали индивидуальный социальный капитал с тремя группами явлений: неформальными, ориентированными на общность установками (чувство единства), поведением в сочетании с формально организованными видами поведения (гражданское участие) и установками к официальным организациям (общее доверие) [18].

На уровне общества социальный капитал связан с такими характеристиками социальной структуры, как доверие, нормы взаимодействия, плотность социальных сетей – то есть со всем тем, что может повышать способствовать эффективности развития общества [20]. Взаимное доверие, соблюдение общих норм и включенность в социальные сети возможны, когда люди внутри социальной структуры обладают чувством общности. Осознание принадлежности к социальной общности вместе с эмоционально-оценочным отношением к этой принадлежности, называемое социальной идентичностью [23], регулирует отношения с представителями аутгрупп. Можно сказать, что для общества в целом такую функцию выполняет гражданская идентичность. Целостная, гармоничная групповая, коллективная идентичность очень важна для личности. В частности, Д. Тейлор отмечал, что коллективная идентичность должна быть *определенной*. Последствия отсутствия определенности коллективной идентичности катастрофичны. Психологически здоровый индивид всегда должен иметь четко определенную коллективную (этническую, культурную, гражданскую) идентичность. Такой индивид *готов* к осмысленному, позитивному взаимодействию с физической и социальной средой, а также *способен* взаимодействовать с изменяющимся и сложным современным миром [24]. Таким образом, помимо доверия, степени включенности в социальное взаимодействие важным измерением социального капитала общества является состояние гражданской идентичности его представителей. Социальная (групповая) идентичность и ранее рассматривалась в качестве измерения социального капитала [17], в том числе в качестве одного из индикаторов социального капитала организаций [21].

Таким образом, в процессе эмпирического исследования социального капитала общества путем анализа агрегированных ответов респондентов релевантными будут следующие индикаторы социального капитала: социальное доверие, граж-

данская идентичность, восприятие социального капитала общества.

Цель настоящего исследования состоит в рассмотрении одного из возможных психологических механизмов, посредством которого социальный капитал может влиять на экономическое поведение. Мы полагаем, что благодаря тому, что различные виды капитала могут конвертироваться друг в друга (это одно из свойств капитала вообще), социальный капитал может принимать на себя часть *психологических функций*, которые несет финансовый капитал. Благодаря тому, что социальный капитал начинает выполнять психологические функции финансового капитала, активность экономического поведения индивида повышается. В результате человек получает большую отдачу от собственной экономической активности при меньшем финансовом вложении. То есть социальный капитал способен компенсировать в сознании человека недостаток капитала финансового. Следствием этого является изменение экономического поведения, приводящее к экономическому эффекту.

Исследования показывают, что действительно, социальный капитал связан с экономическим поведением людей: он повышает его активность и продуктивность. Уровень доверия влияет на инвестиционное и финансовое поведение. В частности, было показано, что в регионах Италии с высоким уровнем социального доверия люди пользуются в большей степени чеками, чем наличными, больше инвестируют в акции [11]. Финансовое поведение людей, переехавших из одного региона в другой, в большей степени определяется уровнем доверия в среде, куда они переехали, а не того, откуда они [там же]. Доверие связано с тем, что люди начинают более активно пользоваться кредитами [17]. Социальный капитал связан со сберегающим поведением: установлено его влияние на сберегающее поведение у подростков [22]. Сети как элемент социального капитала меняют поведение людей при поиске работы и делают его более успешным [2].

В исследовании, посвященном изучению предсказательной способности теории социального капитала по отношению к покупательскому поведению, было показано, что действительно, социальный капитал позволяет предсказать покупательское поведение [16]. В данном случае играет роль то, что люди принадлежат к одной общности, т.е. наличие у них единой социальной идентичности, которая рождает отношения взаимности. Было выявлено, что взаимность выступает

медиатором принадлежности к общности и покупательского поведения [16, с. 487].

Социальный капитал выполняет функцию психологической поддержки индивида в процессе реализации им собственного экономического поведения, дает людям чувство уверенности, и это повышает их экономическую активность. Нетрудно заметить, что с психологической точки зрения деньги выполняют аналогичную функцию. Наличие финансового капитала дает индивиду чувство уверенности, безопасности. Сопоставление психологических функций социального и финансового капитала в формировании экономического поведения показывает, что они сходны. Данные рассуждения приводят к гипотезе, что механизм влияния социального капитала на экономическое поведение может состоять в том, что он берет на себя часть психологических функций, которые выполняет финансовый капитал. В таком случае, справедливым является и обратное: недостаточное количество социального капитала люди будут стараться компенсировать при помощи капитала финансового. Если это предположение верно, то индивидуальные оценки людьми социального капитала и восприятие социального капитала окружения, имеют отрицательные связи с финансовыми или монетарными аттитюдами, ориентирующими людей на накопление денег и использование их для собственной безопасности или как средство управления другими людьми.

Таким образом, *общая гипотеза исследования* состоит в том, что социальный капитал отрицательно связан с монетарными аттитюдами, характеризующими стремление человека к накоплению денег, использованию денег как агента влияния на других людей и как средства обеспечения собственной безопасности.

Для принятия/отвержения гипотезы необходимо проверить ряд частных гипотез о связи измерений социального капитала (общее доверие, гражданская идентичность, воспринимаемая сплоченность) с монетарными аттитюдами. Логика причинно-следственной связи уровня доверия и воспринимаемой сплоченности с монетарными аттитюдами состоит в том, что индивид, не доверяющий другим и не ощущающий социальной поддержки, будет стремиться компенсировать недостаток социального капитала финансовым, следовательно, уровень социального капитала и установки на накопление денег будут иметь отрицательную связь.

Причинно-следственная связь между состоянием гражданской идентичности (рассматриваемой в данном исследовании в качестве одного из компонентов социального капитала) аналогичным

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

Резюмируя, можно отметить, что в существующих исследованиях показано, каким образом различные индикаторы социального капитала связаны с экономическим поведением, в том числе в финансовой сфере. Однако вопрос о связи социального капитала с социально-психологическими явлениями, регулирующими финансовое поведение индивида, т.е. монетарными аттитюдами индивида, в данной работе рассматривается впервые.

МЕТОДИКА

Участники исследования. Выборка составила 634 респондента, из них 304 мужчины, 330 женщин. Возраст респондентов от 20 до 59 лет ($M = 41$). Образование: среднее – 2.4%; среднее специальное – 21.1%; неоконченное высшее – 21.5%; высшее – 55% опрошенных.

Процедура исследования. Основным методом исследования выступил анкетный опрос. Специально разработанная анкета включала методики для оценки социального капитала (Приложение 1) и опросник А. Фёнева “Шкала денежных убеждений и поведения” (*Money Beliefs and Behavior Scale*) [7, 8].

Переменные и их показатели.

1. Социальный капитал (Приложение 1).

1.1. Воспринимаемый социальный капитал. Респондентам предлагалось с помощью 5-балльной шкалы оценить, насколько характерны для

окружающих их людей виды поведения, определяющие сплоченность и взаимную поддержку (вопрос 1 в “Методике оценки социального капитала” (Приложение 1)).

1.2. *Измерения гражданской идентичности.* В исследовании по 5-балльной шкале оценивались два измерения гражданской идентичности:

а) “Сила” (выраженность) – ощущение того, насколько респондент сильно чувствует свою принадлежность к своему государству (вопрос 2).

б) “Валентность” гражданской идентичности (позитивная эмоциональная окрашенность) (вопрос 3).

1.3. *Общий уровень доверия личности.* Оценивался с помощью соответствующего вопроса из *WVS* “Всемирного обзора ценностей” (*World values survey*, вопрос 4).

2. Монетарные аттитуды.

Определялись с помощью “Шкалы денежных убеждений и поведения” А. Фёнема [7, 8]. При анализе мы опирались на 5 основных факторов, которые выделяются автором при факторном анализе опросника: “Одержимость” (*Obsession*), “Власть” (*Power*), “Экономия” (*Retention*), “Безопасность” (*Security*), “Неадекватность” (*Inadequacy*).

РЕЗУЛЬТАТЫ

Первоначально при помощи конфирматорного факторного анализа была произведена оценка надежности факторной структуры монетарных аттитудов, предлагаемой Фёнемом, на российской выборке. В таблице 1 приводятся показатели факторных структур монетарных аттитудов. Каждая

Таблица 1. Согласованность шкал опросника А. Фёнема

Наименование шкалы, результаты конфирматорного факторного анализа (<i>CFA</i>)	Вопросы	Стандартизированные регрессионные веса
“Неадекватность” Показатели качества модели: Хи-квадрат = 7.59; $df = 5; p = 0.18;$ $CFI = 0.99;$ $RMSEA = 0.03$	Я считаю, что не могу изменить свое финансовое положение	0.49
	Мне кажется, что я слишком много думаю о деньгах	0.55
	У большинства моих друзей денег больше, чем у меня	0.42
	Время, не потраченное на зарабатывание денег, потеряно зря	0.47
	Я часто спорю из-за денег с супругом (возлюбленным)	0.53
“Одержимость” Показатели качества модели: Хи-квадрат = 1.8; $df = 2; p = 0.41;$ $CFI = 1.0;$ $RMSEA = 0.000$	Я горжусь своими финансовыми успехами и хочу, чтобы мои друзья знали об этом	0.53
	Мои финансовые дела лучше, чем думают большинство моих друзей	0.51
	У большинства моих друзей денег меньше, чем у меня	0.62
	Ради денег я готов практически на все в рамках закона	0.44
“Власть” Показатели качества модели: Хи-квадрат = 3.94; $df = 2; p = 0.14;$ $CFI = 0.99;$ $RMSEA = 0.04$	Я часто использую деньги как оружие, чтобы управлять или запугивать тех, кто мне мешает	0.84
	Иногда я чувствую превосходство над теми, у кого меньше денег, независимо от их способностей и достижений	0.57
	Я иногда “покупаю” дружбу, бывая очень щедрым с теми, кому хочу понравиться	0.59
“Сохранение” Показатели качества модели: Хи-квадрат = 1.0; $df = 2; p = 0.61;$ $CFI = 1.0;$ $RMSEA = 0.00$	Если в конце месяца у меня остаются деньги, я чувствую себя неудобно, пока все не потрачу	0.48
	Я часто испытываю затруднения, принимая решение о трате денег, независимо от суммы	0.64
	Мои финансовые дела хуже, чем думает большинство моих друзей	0.61
	Я часто говорю “я не могу себе этого позволить”, независимо от того, так ли это на самом деле	0.53
	Когда я совершаю покупку, в первую очередь я думаю о цене	0.40

Таблица 1 (окончание)

Наименование шкалы, результаты конфирматорного факторного анализа (CFA)	Вопросы	Стандартизированные регрессионные веса
“Безопасность” Показатели качества модели: Хи-квадрат = 0.68; $df = 2$; $p = 0.71$; $CFI = 1.0$; $RMSEA = 0.00$	Я твердо убежден, что деньги могут решить все мои проблемы	0.55
	Сколько бы я ни сэкономил, всегда будет мало	0.50
	Я постоянно беспокоюсь о своем финансовом положении	0.54
	Мой нынешний доход намного меньше того, что я заслуживаю на данной работе	0.52

Примечание. Здесь и далее используются следующие показатели надежности моделей, построенных с помощью конфирматорного факторного анализа (CFA) и моделирования с помощью структурных уравнений (SEM): Хи-квадрат, df (количество степеней свободы), p – значимость Хи-квадрат как вероятность сходства эмпирической модели и теоретической, CFA (индекс согласованности модели), $RMSEA$ (*root mean square error of approximation* – квадратичная усредненная ошибка аппроксимации).

Таблица 2. Deskриптивные статистики показателей социального капитала и монетарных аттитюдов.

Переменные	<i>M</i>	<i>SD</i>
Межличностное доверие	2.66	1.05
Сила (выраженность) гражданской идентичности	3.19	1.11
Позитивность гражданской идентичности	3.21	1.15
Воспринимаемый социальный капитал: доверять друг другу	3.43	0.66
Воспринимаемый социальный капитал: вести себя уважительно по отношению друг к другу	3.71	0.83
Воспринимаемый социальный капитал: относиться к окружающим людям как к равным	3.47	0.86
Воспринимаемый социальный капитал: быть готовым поделиться материальными вещами (деньгами, одеждой, имуществом) с нуждающимися	3.15	0.95
Воспринимаемый социальный капитал: быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом	3.35	0.89
“Неадекватность” (монетарные аттитюды)	2.14	0.77
“Одержимость” (монетарные аттитюды)	2.17	0.80
“Власть” (монетарные аттитюды)	1.52	0.72
“Сохранение” (монетарные аттитюды)	2.74	0.91
“Безопасность” (монетарные аттитюды)	3.01	0.92

группа аттитюдов рассматривалась отдельно, и из нее удалялись утверждения до тех пор, пока показатели оценки качества модели не становились удовлетворительными.

Средние значения и стандартные отклонения по всем переменным исследования, использованным в моделировании с помощью SEM приведены в таблице 2.

В целом выборка характеризуется невысоким уровнем социального капитала (см. табл. 2). В частности, у респондентов не высок уровень межличностного доверия. При этом оценка доверия окружающих (воспринимаемый социальный капитал) выше, чем собственное доверие респондентов. Средние значения показателей монетарных аттитюдов заметно варьируют. Максимальное значение имеет шкала “Безопасность”, минимальное – “Власть”. Таким образом, для опрошенных деньги скорее несут функцию безопасности, чем средства влияния на окружающих и манипуляции ими.

Далее была проведена оценка связи показателей социального капитала с монетарными аттитюдами путем моделирования с помощью структурных уравнений. На рис. 1–4 представлены как сами модели, так и их характеристики. Первоначально в модели включались все индикаторы социального капитала: общее доверие, характеристики гражданской идентичности, воспринимаемая сплоченность (воспринимаемый социальный капитал). В итоговые модели включены только те показатели, которые имели эффект на рассматриваемую в каждой из моделей группу монетарных аттитюдов.

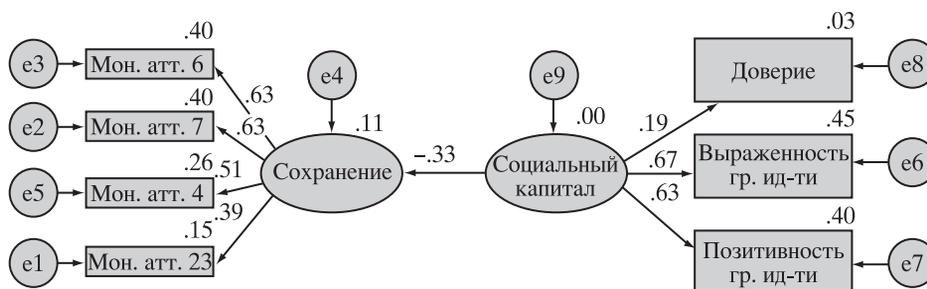


Рис 1. Модель влияния социального капитала на блок монетарных аттитюдов “Сохранение” ($Chi-square = 12.6$; $df = 13$; $p = 0.45$; $CFI = 1.0$; $RMSEA = 0.000$)

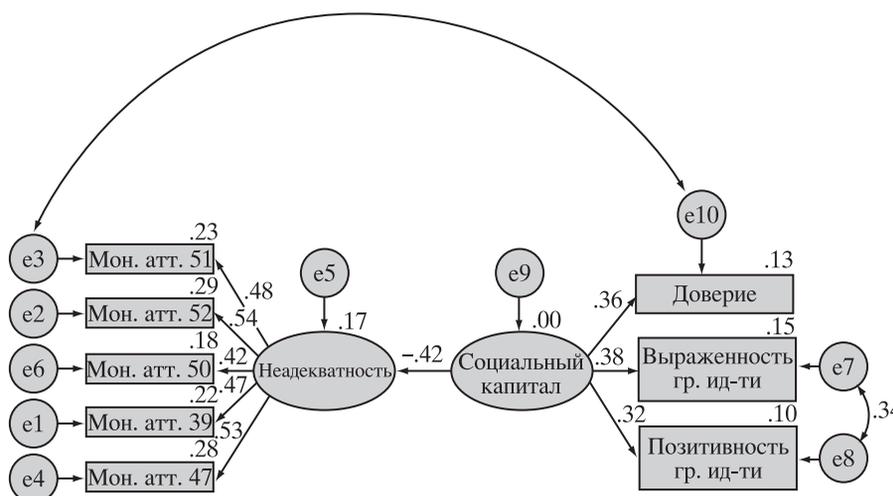


Рис 2. Модель влияния социального капитала на блок монетарных аттитюдов “Неадекватность” ($Chi-square = 21.9$; $df = 17$; $p = 0.19$; $CFI = 0.99$; $RMSEA = 0.02$)

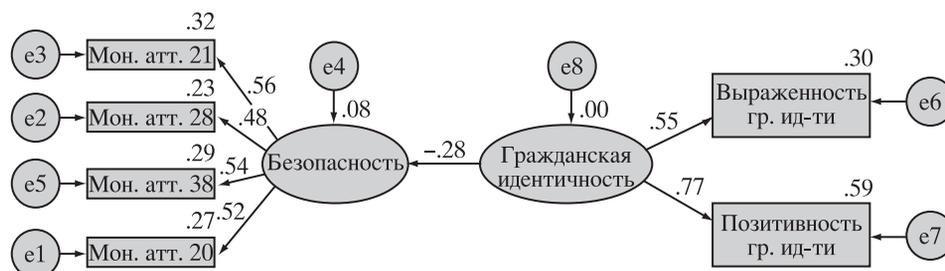


Рис 3. Модель влияния социального капитала на блок монетарных аттитюдов “Безопасность” ($Chi-square = 8,73$; $df = 8$; $p = 0,37$; $CFI = 0,99$; $RMSEA = 0,01$)

Результаты моделирования показывают, что доверие и характеристики гражданской идентичности оказывают влияние на блок монетарных аттитюдов “Сохранение” (рис. 1). Модель имеет достаточно высокие показатели надежности. Направленность влияния является обратной.

Результаты моделирования связи показателей социального капитала с блоком монетарных аттитюдов “Неадекватность” представлены на рис. 2. Данная шкала объединяет установки индивида,

характеризующие его постоянные конфликты с близкими людьми из-за денег, сравнение своих финансовых возможностей с аналогичными возможностями окружающих людей и т.д. (см. табл. 1). Модель показывает, что характеристики индивидов (доверие окружающим, позитивная и выраженная гражданская идентичность), объединяемые понятием “социальный капитал”, имеют негативный эффект на указанную группу монетарных аттитюдов.

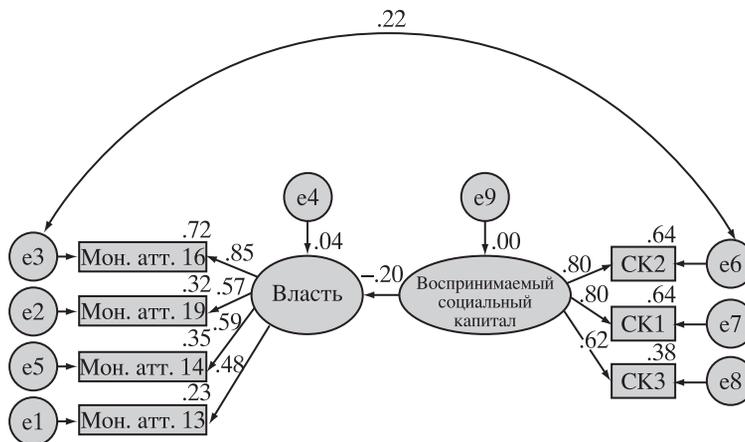


Рис 4. Модель влияния социального капитала на блок монетарных аттитюдов “Власть” ($Chi-square = 16.5$; $df = 12$; $p = 0.17$; $CFI = 0.99$; $RMSEA = 0.02$)

С группой монетарных аттитюдов “Безопасность” (рис. 3) оказались взаимосвязаны только характеристики гражданской идентичности. Таким образом, можно предположить, что люди, уверенные в своей стране, имеющие выраженную и позитивную гражданскую идентичность, в меньшей степени склонны рассматривать деньги как средство защиты. Для них в меньшей степени характерны представления о том, что деньги могут решить все их проблемы и, соответственно, меньшая ориентация на накопление денег для обретения уверенности в своей защищенности.

На группу монетарных аттитюдов “Власть” (рис. 4) оказывает влияние только воспринимаемый социальный капитал. Модель является надежной, но при этом нельзя утверждать, что влияние воспринимаемого социального капитала на данную группу монетарных аттитюдов достаточно сильное. Однако можно предположить, что люди, склонные высоко ценить готовность окружения к взаимопомощи, в целом меньше склонны ориентироваться на деньги как средство управления людьми. Объективные показатели социального капитала – доверие и состояние гражданской идентичности – не продемонстрировали эффекта на блок монетарных аттитюдов “Власть/использование”.

При моделировании связей социального капитала с группой монетарных аттитюдов “Одержимость” не удалось построить модель со статистически достоверными показателями. Таким образом, можно отметить, что используемые в проведенном исследовании индикаторы социального капитала не оказывают значимого влияния на группу монетарных аттитюдов “Одержимость”, т.е. чрезмерное стремление индивида к активному накоплению денег.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Основная гипотеза исследования получила подтверждение. Социальный капитал имеет отрицательные связи с негативными по своей сути монетарными аттитюдами. Наибольшее количество связей с монетарными аттитюдами имеет гражданская идентичность, наряду с межличностным доверием, показавшая высокий уровень предсказательной ценности.

С блоком монетарных аттитюдов “Безопасность” связаны характеристики гражданской идентичности (выраженность и позитивность), при этом показатели межличностного доверия в данную модель не вошли. Это может быть проинтерпретировано как то, что индивиды, имеющие более слабую гражданскую идентичность, и, скорее всего, не ожидающие защиты со стороны государства, в большей степени могут быть ориентированы на поиск такой защиты в деньгах. Тем не менее наиболее сильное влияние социальный капитал (доверие и гражданская идентичность) оказывает на набор монетарных аттитюдов, объединяемых в шкалу “Неадекватность”. То есть при низком социальном капитале индивид в большей степени склонен думать о деньгах, возможно, вступать в конфликты из-за них, сравнивать свой доход с доходом окружающих.

Отрицательная связь показателей социального капитала со шкалой монетарных аттитюдов “Сохранение” свидетельствует о том, что, вероятно, социальный капитал может снижать стремление к накоплению денег как источнику своей безопасности. На макроуровне такой эффект будет проявляться в нежелании инвестировать, стремлении сохранить деньги как источник безопасности. Данную мысль подтверждает обнаруженная ранее позитивная связь доверия с долей инвестиций в ВВП [14].

В полученной нами модели об этом свидетельствует наличие отрицательной связи между социальным капиталом и стремлением к сохранению денег.

Установлена отрицательная связь социального капитала с восприятием денег как ресурса для влияния на других людей (шкала власть/использование), с данным блоком монетарных аттитюдов связан только воспринимаемый социальный капитал. То есть меньшее ожидание поддержки со стороны окружающих может быть сопряжено с готовностью в большей степени использовать деньги для управления социальной реальностью. По сути это один из способов манипулирования и выстраивания иерархических отношений, что подтверждается тем, что социальный капитал негативно связан с уровнем коллективизма [1]. Высокий уровень коллективизма, как правило, характерен для иерархических обществ. Социальный капитал, в основании которого лежат доверие и равноправие, вероятно, способствует формированию среды взаимоотношений, в которой подобные интенции к использованию денег как способов выстраивания иерархии и манипулирования людьми будут снижаться.

Обобщая результаты моделирования, можно сказать, что социальный капитал снижает зависимость личности от денег. Стремление к накоплению денег, использование их как источника влияния, источника защиты, делает человека зависимым от них, заставляет постоянно о них думать. Высокий социальный капитал, скорее всего, будет способствовать в целом уменьшению ориентированности индивида на деньги и использованию их как средства манипулирования.

ВЫВОДЫ

Социальный капитал связан отрицательно с негативными по своей коннотации монетарными аттитюдами. В частности, выявлены отрицательные связи индикаторов социального капитала с монетарными аттитюдами: “Накопление” (*Retention*); “Неадекватность” (*Inadequacy*); “Безопасность” (*Security*); “Власть/использование” (*Power/spending*).

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

Наиболее часто и сильно связанным с монетарными аттитюдами компонентом социального ка-

питала явилась гражданская идентичность. Установлено, что гражданская идентичность (наряду с доверием) обладает наибольшей предсказательной силой относительно того, в какой степени будут присутствовать у индивида или группы рассмотренные в исследовании монетарные аттитюды (“Сохранение”, “Неадекватность”, “Безопасность”). Можно высказать предположение о том, что при кризисе гражданской идентичности в обществе будет наблюдаться большее стремление людей к накоплению денег, повышение субъективной ценности денег как источника безопасности. Такое стремление к деньгам можно было наблюдать у россиян после распада СССР, когда наступил подтвержденный многими исследованиями кризис гражданской идентичности жителей России.

Отрицательная связь между монетарными аттитюдами и социальным капиталом служит доказательством предположения, что при недостатке социального капитала люди стараются скомпенсировать его финансовым, и это приводит к усилению соответствующих монетарных аттитюдов. Усиление социального капитала связано со снижением ориентации на деньги. Такая интерпретация полученных результатов позволяет понять, почему в обществах с низким социальным капиталом выше коррупция и неравенство – это проявление рассмотренных в исследовании монетарных аттитюдов на социальном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Allik J., Reallo A.* Individualism-Collectivism and Social Capital // *Journ. of Cross-Cultural Psychology*. 2004. V. 35. № 1. P. 29–49.
2. *Barbieri P., Paugam S., Russel H.* Social capital and unemployment exits // *Regimes and the experience of unemployment in Europe* / Eds. D. Gallie, S. Paugam. Oxford University Press, 2000. P. 200–217.
3. *Coates D., Heckelman J.* Interest groups and investment: a further test of the Olson hypothesis // *Public Choice*. 2003. V. 117 (3–4). P. 333–340.
4. *Coleman J. S.* Foundations of Social Theory. Harvard University Press, Cambridge, 1990.
5. *Fukuyama F.* Trust: The social Virtues and the Creation Prosperity. N. Y.: Free Press, 1999.
6. *Fukuyama F.* Social capital // *Culture matters: How values shape human progress* / Eds. L. Harrison, S. Huntington. N.Y.: Basic Books. 2000. P. 98–111.
7. *Furnham A.* Many sides of the coin: the psychology of money usage // *Personality and Individual Differences*. 1984. Vol. 5. P. 95–103.
8. *Furnham A., Lewis A.* The Economic Mind: The social psychology of economic behavior. L: Wheatsheaf, 1986.

9. Handbook of social capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics / Eds. Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Linad Haase Svendsen. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.
10. *Häuberer J.* Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. 2011.
11. *Healy T., Côté S., John H., Field S.* The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital. P.: OECD, 2001.
12. *Helliwell J., Putnam R.* Economic growth and social capital in Italy // *Eastern Economic Journ.* 1995. V. 21. № 3. P. 295–307.
13. *Kilkenny M., Nalbarte L., Besser T.* Reciprocated community support and small town–small business success // *Entrepreneurship and Regional Development.* 1999. V. 11. № 3. P. 231–246.
14. *Knack S., Keefer P.* Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journ. of Economics.* 1997 V. 112. № 4. P. 1251–1288.
15. *Knack S.* Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypothesis // *Public Choice.* 2003. V. 117 (3–4). P. 341–355.
16. *Miller N.* Contributions of social capital theory in predicting rural community inshopping behavior // *Journ. of Socio-Economics.* 2001. V. 30. № 6. P. 475–493.
17. *Nahapiet J., Ghoshal S.* Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // *Academy of Management Review.* 1998. V. 23. № 2. P. 242–266.
18. *Perkins D., Hughey J., Speer P.* Community psychology perspectives on social capital theory and community development practice // *Journ. of the Community Development Society.* 2002. V. 33. № 1. P. 33–52.
19. *Putnam R.* Social capital measurement and consequences // *Canadian Journ. of Policy Research.* 2001. V. 2. № 1. P. 41–51.
20. *Putnam R., Leonardi R., Nanetti R.* Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton. NJ: Princeton University Press, 1993.
21. *Shockley-Zalabak P., Kathleen E., Gaynelle W.* Organizational trust: What it means, why it matters // *Organization Development Journ.,* 2000. V. 18. № 4. P. 35–48.
22. *Ssewamala F., Karimli L., Chang-Keun H., Ismayilova L.* Social Capital, Savings and Educational Outcomes of Orphaned Adolescents in sub-Saharan Africa // *Children and Youth Services Review.* 2010. V. 32. № 12. P. 1704–1710.
23. *Tajfel H.* Social identity and intergroup relations. Cambridge and Paris. 1982.
24. *Taylor D.* The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers. Praeger. 2002.
25. *Torsvik G.* Social Capital and Economic Development: A plea for the mechanisms // *Rationality and Society,* 2002. V. 12. № 4. P. 451–476.
26. *Woolcock M.* Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework // *Theory and Society.* V. 27. № 2. P. 151–208.
27. *Woolcock M., Narayan D.* Social capital: Implications for development theory, research, and policy // *The World Bank Research Observer.* 2000. № 15. P. 225–249.
28. *Zak P., Knack S.* Trust and growth / *Economic Journ.* V. 111. № 470. P. 295–321.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Методика оценки социального капитала

1. Отметьте, пожалуйста, насколько типичны для окружающих Вас людей указанные варианты поведения?

Варианты поведения	Совсем не типично	Не типично	Встречается	Типично	Очень типично
Доверять друг другу (<i>sc1</i>)	1	2	3	4	5
Вести себя уважительно по отношению друг к другу (<i>sc2</i>)	1	2	3	4	5
Относиться к окружающим людям как к равным (<i>sc3</i>)	1	2	3	4	5
Быть готовым поделиться материальными вещами (деньгами, одеждой, имуществом) с нуждающимися (<i>sc4</i>)	1	2	3	4	5
Быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом (<i>sc5</i>)	1	2	3	4	5

2. (*St.EI*) В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства (РФ)? (обведите цифру)

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____

3. (*Val.EI*) Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства (РФ)? (обведите цифру)

1) гордость; 2) спокойную уверенность; 3) никаких чувств; 4) обиду; 5) ущемлённость, униженность.

4. (*trust*) Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять? (Отметьте степень своего согласия на шкале)

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF ATTITUDE TOWARDS MONEY

A. N. Tatarko

*PhD, associate professor, psychology department,
National Research University – Higher School of Economics*

Social capital is shown to be connected not only with macroeconomic indicators at societal level but with people's economic behavior ($n = 634$). Relationships of social capital and attitude to money are considered. Assumption that social capital can fulfill the regulative function in people's attitude to material resources which can manifest itself at individual level in peculiarities of attitude to money is expressed. As far as different forms of capital can convert into each other, person's high social capital must be joined with his lesser money – orientation. Social capital at the individual level has a negative influence on intensity of the following monetary attitudes (according to A. Furnham): "Retention", "Power", "Inadequacy", "Security".

Key words: social capital, monetary attitudes, social solidarity, civil identity, psychological relations, social sets, trust.