

Социальная психология

© 1997 г.

В.П. Позняков

**ГРУППОВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ В СЕЛЬСКИХ ОБШНОСТЯХ
В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ***

Исследовано отношение сельских жителей к новым формам собственности и экономической деятельности. Полученные данные свидетельствуют о межгрупповой дифференциации в сельских общностях, в основании которых лежат психологические отношения сельских жителей к экономическим условиям жизнедеятельности, к собственной экономической деятельности, а также к себе и окружающим людям как ее субъектам. Эмпирически выделены социально-психологические группы (типы) сельских жителей, различающихся по критериям, связанным с выбором (предпочтением) форм собственности.

Ключевые слова: межгрупповая дифференциация, выбор (предпочтение), психологические отношения, формы собственности, экономическая деятельность субъекта, социально-психологические типы (группы).

Успешность осуществления экономических реформ в России и выход общества из кризиса во многом зависят от характера отношений различных социальных групп и отдельных индивидов к происходящим изменениям, от конкретных действий в сфере экономики. Выбор формы собственности, уровень деловой активности являются ключевыми факторами экономической деятельности индивидов и групп, определяющими в значительной степени и результаты их собственной экономической деятельности (уровень доходов, материальное благосостояние), реальные перемены в экономике России.

Сталкиваясь со стремительным изменением условий жизни, люди по-разному строят свою экономическую деятельность. Эти различия во многом обусловлены социально-психологическими факторами, однако содержание этих факторов и механизм их влияния изучены явно недостаточно. Поэтому учет социально-психологических факторов, регулирующих экономическую деятельность людей, и, в частности, их поведение, связанное с выбором формы собственности, имеет не только большое практическое значение, но является актуальной научной проблемой, особенно для России, где экономическая психология как наука делает лишь первые шаги.

Программа и методы исследования. Целью исследования являлось изучение социально-психологических особенностей социальных групп (типов) сельских жителей, различающихся по критериям, связанным с выбором (предпочтением) форм собственности и экономической деятельности. Предметом исследования выступали психологические отношения субъектов экономической деятельности, под которыми мы понимаем особенности субъективных, эмоционально окрашенных представлений

* Исследование частично финансировалось за счет гранта РГНФ (код 93-06-10520), руководитель проекта А.Л. Журавлев.

и оценок, относящихся к различным объектам, явлениям и событиям, связанным с экономической деятельностью. Последнюю мы определяем как деятельность, связанную с осуществлением производства товаров и услуг, основанную на распоряжении ресурсами (материальными, финансовыми, трудовыми) и направленную на получение дохода (прибыли). В условиях рыночной экономики основными формами экономической деятельности являются наемный труд, индивидуальное или коллективное хозяйствование и предпринимательство. Мы предполагаем, что выбор (предпочтение) субъектом тех или иных форм экономической деятельности связан с особенностями его психологических отношений. В частности, в данном исследовании изучались социально-психологические феномены, характеризующие особенности представлений (и связанных с ними эмоциональных оценок) субъектов о своей экономической деятельности (уровень и направленность деловой активности, ее успешности), ее внешних условиях (экономическая ситуация в стране и регионе, жизненный уровень семьи) и о самом себе как субъекте (мотивы, цели и ценности в сфере экономической деятельности, уровень притязаний и собственные возможности роста успеха, отношение к риску и конкуренции).

Объектом эмпирического исследования выступали сельские жители, работники предприятий с разными формами собственности¹. В ходе его мы решали следующие задачи:

1. Изучить особенности отношения сельских жителей к различным формам собственности и экономической деятельности.
2. Исследовать особенности представлений сельских жителей о своей экономической деятельности и о себе как ее субъектах.
3. Проанализировать взаимосвязи между исследуемыми феноменами и выделить социально-психологические группы (типы) сельских жителей, различающихся по критериям, связанным с выбором (предпочтением) форм собственности.

Исследование проводилось в 1993–1995 гг. в Нижегородской области, где в то время в порядке экономического эксперимента осуществлялась приватизация земли и основных фондов хозяйств. В результате приватизации вместо бывших колхозов и совхозов создавались негосударственные предприятия: ТОО (товарищества с ограниченной ответственностью), предприятия с акционерной формой собственности и частные предприятия (фермерские хозяйства). В качестве объектов эмпирического исследования были выбраны два хозяйства: АО "Правдинское", где накануне исследования уже прошел раздел земли и имущества и индивидуальные паи и чековый аукцион с распродажей собственности бывшего совхоза, и коллективное предприятие им. В.А. Емельянова, где проведение приватизации было запланировано в течение ближайшего года.

МЕТОДИКА

Основным методом эмпирического исследования выступало стандартизированное интервью по специально разработанной программе. В ходе исследования был опрошен 81 человек. В качестве дополнительных методов использовались: наблюдение, беседы, анализ документов. Статистическая обработка и анализ результатов опроса проводились как по отдельным хозяйствам, так и по всей выборке опрошенных. В настоящей статье представлены в основном результаты исследования по всей выборке, что позволяет проследить общие закономерности и связи между выделенными показателями. В выборке были равномерно представлены основные социально-демографические и профессиональные группы, работники различных подразделений исследуемых сельскохозяйственных предприятий. Поэтому полученные результаты являются достаточно репрезентативными.

¹ В сборе эмпирических данных принимали участие сотрудники Центра гуманитарных исследований (руководитель — С.А. Никольский): С.Д. Домников, И.Е. Кознова, П.И. Симуш, А.И. Элез.

В результате статистической обработки данных получены следующие распределения выборки по социально-демографическим характеристикам (в %). Пол: мужчин – 59, женщин – 41; возраст: до 29 лет – 14; от 30 до 40 лет – 40; от 41 до 55 лет – 27, свыше 55 лет – 19; образование: начальное и ниже – 10; неполное среднее – 10, среднее общее – 23; профессионально-техническое – 12; среднее специальное – 28; высшее (незавершенное высшее) – 15.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Отношение сельских жителей к различным формам собственности и экономической деятельности. Результаты опроса показали, что в обследованных нами хозяйствах большинство опрошенных (76,6%) ориентировались на коллективный труд в рамках совместного хозяйства. Вместе с тем практически все опрошенные выступали за сохранение личного приусадебного хозяйства. Традиционные формы хозяйственной деятельности (колхозы и совхозы) оценивали как более предпочтительные по сравнению с теми, которые основываются на разделении имущества и средств производства (их указали в качестве предпочтительных форм хозяйствования на селе соответственно 50,7 и 25,9% опрошенных). Индивидуальной (семейной) форме хозяйства отдали предпочтение 12,4% опрошенных, и ни один (!) не захотел работать по найму на частном предприятии. При этом крестьяне приводили довольно веские аргументы в пользу коллективной формы ведения хозяйства. По их мнению, такая форма позволяет рациональнее использовать технику, лучше организовать труд отдельных работников, обеспечить взаимопомощь, эффективнее решать социальные вопросы; большую роль играла и просто привычка к коллективному труду.

Есть основания полагать, что в основе предпочтения той или иной формы хозяйствования на земле лежат не столько экономические мотивы сельских жителей, сколько социально-психологические факторы: привычка к коллективному, совместному труду. Об этом, в частности, свидетельствовали ответы на вопрос о предпочтительных формах организации труда при равных экономических условиях. Большинство опрошенных (66,7%) предпочитали работать в небольшом коллективе хорошо знакомых людей. Около четверти хотели бы работать в коллективе большого предприятия и лишь 7,4% опрошенных – индивидуально или только с членами своей семьи. Таким образом, сторонников индивидуального или семейного труда среди опрошенных оказалось даже меньше, чем приверженцев частного фермерского хозяйства. В то же время работу в небольшом коллективе хорошо знакомых людей предпочитали как сторонники традиционной колхозно-совхозной формы хозяйствования, так и те, которых привлекало хозяйствование, основанное на распределении земли и имущества на паи.

Эти данные, подкрепленные результатами многочисленных бесед и наблюдений, говорят о том, что такие социально-психологические характеристики совместной трудовой деятельности, как взаимопомощь и взаимная ответственность, совместное решение трудовых и социальных проблем, наконец, просто тесное межличностное общение и доверительные отношения, традиционно являются весьма привлекательными для большинства сельских жителей. Они согласуются с результатами и выводами, полученными в исследованиях В.Г. Казакова [1], В.В. Новикова, Е.В. Шороховой и др. [2], и могут рассматриваться как отличительные особенности экономической психологии россиян.

Анализ распределения ответов на вопрос об отношении к созданию фермерских хозяйств в своем районе, представленный в табл. 1, показал, что негативное отношение к созданию в районе фермерских хозяйств преобладает над позитивным. Вместе с тем, результаты анализа обнаружили сильную дифференциацию опрошенных по этому признаку.

Ни один из опрошенных не возьмется за создание фермерского хозяйства при любых, даже неблагоприятных условиях (поэтому в таблице отсутствует столбец, соответствующий высокой степени готовности). Часть опрошенных (около 20%) отве-

Парное распределение ответов, характеризующих отношение сельских жителей к фермерству и готовность создать свое фермерское хозяйство (в % к числу опрошенных)

Отношение к фермерству	Готовность создать фермерское хозяйство				
	Низкая	Неопределенная	Условия	Не ответили	Всего
Отрицательное	33,33	3,94	4,94	1,23	44,44
Безразличное	9,88	2,47	7,41		19,76
Положительное	12,34	7,41	7,41	7,41	34,57
Не ответили			1,23		1,23
Всего	55,55	14,82	20,99	8,64	100

тили, что готовы взяться за фермерство, но при наличии благоприятных условий (условная готовность); 14,82 выразили неопределенное отношение (хотели бы заняться фермерством, но вряд ли решатся на это). Большинство же опрошенных (55,55%) не хотели стать фермерами ни при каких условиях. Эти данные говорят о том, что степень личной психологической готовности опрошенных к развертыванию индивидуальной предпринимательской деятельности на земле существенно отличалась от общего эмоционального отношения к фермерству как форме ведения сельского хозяйства. Сравнение этих данных с результатами, полученными по сходной программе в 1992 г. (см. [5]), свидетельствует как об ухудшении общего эмоционального отношения сельских жителей к фермерству, так и о снижении уровня готовности создать фермерское хозяйство. Результаты интервью говорят о том, что главной причиной этого является разочарование многих бывших сторонников фермерства знакомством (в том числе и на личном опыте) с его реальной практикой в современных российских условиях.

Обобщение этих данных и результатов, полученных в других регионах, позволяет говорить о том, что при существующих условиях лишь довольно незначительная доля сельских жителей проявляет активное стремление к созданию и ведению собственного фермерского хозяйства. Большая часть опрошенных не связывает свои ближайшие шаги на будущее с фермерством, либо считает необходимым условием для такого выбора помощь со стороны государства. Характерно, что среди причин, сдерживающих крестьян в их готовности стать фермерами, они указывают прежде всего на отсутствие материальной и финансовой поддержки, и лишь 9,8% опрошенных выражает неприязнь к предпринимательству вообще. То есть у ряда опрошенных наблюдается противоречие между оценками экономического (неблагоприятность условий для предпринимательства) и психологического (желание создать свое дело) факторов. При этом экономический фактор играет доминирующую роль.

Столь же дифференцирующим признаком оказался вопрос о личном отношении к разделу земли и имущества хозяйства на паи (см. табл. 2). Более половины опрошенных относятся к этому мероприятию отрицательно, но при этом 30,86% – крайне отрицательно. Вместе с тем 28,39% выразили положительное отношение. Характерно, что лишь 6,17% опрошенных безразличны к переделу собственности.

Сравнение распределений ответов сторонников и противников приватизации в исследованных хозяйствах показывает, что в АО "Правдинское", где к моменту исследования уже был проведен чековый аукцион и раздел земли и имущества хозяйства, количество людей, не ответивших на вопрос или выразивших безразличное отношение к приватизации, меньше. Вместе с тем соотношение сторонников и противников акционирования предприятия в обоих хозяйствах практически совпадает. Это говорит о том, что в условиях смены форм собственности происходит поляризация противоположных точек зрения, которая потенциально является источником социальной напряженности в отношениях.

Более половины опрошенных в ходе интервью отметили, что раздел земли и иму-

Отношение сельских жителей к разделу земли и имущества хозяйства на пай
(в % от числа опрошенных)

Варианты ответов	АО "Правдинское"	КП им. В.А. Емельянова	Всего
Крайне отрицательное	14,81	16,05	30,86
Отрицательное	16,05	7,41	23,46
Безразличное	2,47	3,70	6,17
Положительное	9,88	12,35	22,23
Весьма положительное	3,70	2,47	6,17
Не ответили	2,47	8,64	11,11
Всего	49,38	50,62	100

ищества коллективных хозяйств на индивидуальные пай связан с усилением напряженности, враждебности во взаимоотношениях как внутри возникающих производственных коллективов (товариществ, кооперативов), так и особенно между ними. Если вспомнить при этом, что в одном из обследованных хозяйств к моменту опроса уже закончилась реорганизация собственности, а в другом принято решение о ее проведении, становится очевидным, что социальная база инициаторов и активных сторонников этого нововведения не составляет и одной трети жителей района. Из полученных данных следует также, что для значительной части опрошенных (свыше 50%) переход к новой форме собственности является вынужденным, так как изменение формы собственности и экономической деятельности произошло вопреки их выбору (предпочтению), и они вновь оказались не субъектами реформирования, а его объектами.

Наглядно свидетельствуют о дифференциации отношения сельских жителей к форме собственности и своим правам собственника ответы на вопрос о готовности вложить личные средства в развитие товарищества. 37,04% опрошенных были готовы сделать это, 34,57% ответили на вопрос отрицательно и 19,75% затруднились ответить. Интересно, что доля опрошенных, готовых вложить свои средства в развитие товарищества, оказалась выше доли тех, кто положительное относится к разделу земли и имущества на пай. Результаты интервью говорят о том, что некоторые из опрошенных, вынужденно, против собственного желания поставленные перед фактом смены форм собственности, находят, тем не менее, экономически выгодным вкладывать свои средства в развитие хозяйства. В данном случае мы снова наблюдаем противоречие между направленностью экономического фактора (целесообразность, выгода) и социально-психологического (приверженность к традиционным формам хозяйствования).

Таким образом результаты опроса показали значительную дифференциацию отношений сельских жителей к формам собственности и экономической деятельности. При этом выделились социально-психологические группы (или типы) сельских жителей, характеризующиеся различным сочетанием отношения к новым формам собственности и психологической готовности к соответствующему экономическому поведению. В первом приближении отчетливо выделились группы последовательных сторонников и противников изменения форм собственности, а также неопределившиеся или нейтрально относящиеся к этим изменениям. Однако более детальный анализ позволяет выделить в первой группе активных субъектов экономических изменений, т.е. лиц, реально сделавших свой выбор в пользу новых форм собственности (это, в первую очередь, состоявшиеся фермеры и работники хозяйств с акционерной формой собственности, вкладывающие в развитие производства не только свои имущественные пай, но и личные средства). Вторую подгруппу составили сельские жители, условно поддерживающие аграрную реформу, т.е. ставящие свой реальный выбор формы собственности в зависимость от благоприятности внешних условий для частной хозяйственной деятельности, от поддержки со стороны государства. Наконец,

третью подгруппу составили те, кто позитивно или, по крайней мере, нейтрально относится к новым формам собственности, но не выражает личной готовности к активному участию в них. Экономическое поведение представителей двух последних подгрупп характеризуется пассивностью, выжиданием. Основное психологическое различие между ними состоит в том, что одни объясняют свой выбор внешними условиями, а другие – внутренними обстоятельствами (низкой оценкой собственных возможностей, отсутствием подготовленности к работе в новых условиях).

Среди опрошенных, выражающих отрицательное отношение к изменению формы собственности, по результатам интервью также выделились подгруппы. Во-первых, это активные сторонники сохранения государственной формы собственности на землю и средства производства и традиционных форм ведения хозяйства (колхозов и совхозов). Вторую подгруппу составили разочаровавшиеся в экономической реформе и не жаждающие улучшений в своей жизни от связанных с ней изменений. Наконец, в третью подгруппу вошли те, чей выбор формы собственности оказался вынужденным и чье поведение вступило в противоречие с их собственными представлениями и оценками; они были обнаружены в нашем исследовании как среди работников акционерного общества, так и среди фермеров (так называемые "фермеры поневоле"). Выявленные группы по своим характеристикам согласуются с социально-психологическими типами людей по их отношению к экономическим нововведениям, предложенным А.Л. Журавлевым [3].

2. Представления и оценки сельскими жителями собственной экономической деятельности. В этой связи особенно интересны результаты, характеризующие различные стороны деловой активности опрашиваемых, их измерения и социальные установки в сфере экономической деятельности.

Анализ процентного распределения ответов, представленных в табл. 3, показывает, что опрошенные значительно разделились в оценках своей деловой активности и прогнозах ее изменений. 31% – отмечает повышение деловой активности, причем более половины из них считают, что она и в дальнейшем будет возрастать; 21,4% – не отмечают существенных изменений. Вместе с тем 42,9% респондентов считают, что их активность в последнее время несколько понизилась, в том числе 16,7% ожидают ее дальнейшего снижения. Полученные данные свидетельствуют о дифференциации опрошенных по субъективным социально-психологическим критериям оценки динамики своей деловой активности (ее повышения, сохранения на прежнем уровне и понижения). При этом доля опрошенных, отмечавших повышение своей деловой активности, оказалась меньше доли тех, кто отмечает ее снижение.

Оценивая степень благоприятности существующих в настоящее время условий для осуществления экономической деятельности (возможность заработать, улучшить свое материальное положение), большинство опрошенных (78,54%) оценивали сложившиеся условия как неблагоприятные (1–3 балла); 18,52% давали средние баллы (4) и лишь 4,94% – оценки выше средних. Анализ парного распределения прогнозов изменения благоприятности условий экономической деятельности с учетом его ретроспективных оценок позволил судить о высокой степени связности этих показателей как при положительной, так и при отрицательной направленности оценок (см. табл. 4).

Это говорит о том, что оценка экономических условий является динамической характеристикой экономического сознания, определяемой субъективными представлениями опрашиваемых о тенденциях изменения этих условий. Сходные объективные по отношению к жизнедеятельности субъектов социально-экономические условия и процессы по-разному воспринимаются и оцениваются разными людьми. При этом отчетливо выделились три категории опрошенных: оптимисты (давшие обе положительных оценки, или одну положительную и одну нейтральную; всего их 19,75%); пессимисты (обе отрицательных оценки, или одну отрицательную и одну нейтральную; их 39,50%) и не определившиеся (те, кто затруднился оценить предстоящие изменения; их 32,10%). Эти категории описывают 91,35% выборки.

Результаты исследования показали, что опрошенные весьма скептически оценивали

Оценка изменения в уровне деловой активности

Варианты ответов	Ответившие (в %)
Активность возросла и будет возрастать	14,29
Активность повысилась, но в ближайшее время не изменится	16,67
Осталась на том же уровне, что и раньше	21,43
Активность в последнее время несколько понизилась	26,19
Активность не только понизилась, но и будет снижаться	16,67
Не знаю	4,76

Таблица 4

**Прогноз изменения благоприятности условий экономической деятельности
с учетом их ретроспективной оценки**

Ретроспективная оценка изменения условий	Прогноз изменения условий				Всего
	Благо- приятный	Без измене- ния	Неблаго- приятный	Не ответили	
Благоприятная	13,58	4,94	1,23	1,23	20,99
Без изменения	1,23	2,47	2,47	9,88	16,05
Неблагоприятная	2,47	3,70	33,33	16,05	55,56
Не ответили	—	—	2,47	4,94	7,40
Всего	17,28	11,11	39,51	32,10	100

Таблица 5

**Оценка благоприятности условий экономической деятельности
и собственных возможностей в повышении ее успешности**

Оценка собственных возможностей	Оценка благоприятности условий			
	Неблагоприятные	Нейтральные	Благоприятные	Всего
Низкие	41,97	2,47	0	44,44
Средние	18,52	8,64	1,24	28,40
Высокие	11,11	4,94	3,70	19,75
Не ответили	4,94	2,47	0	7,41
Всего	76,54	18,52	4,94	100

материальное положение своих семей. 38% — как очень низкое (1–2 балла); 28,4 — низкое (3 балла); 19,8 — среднее (4 балла) и только 8,6% — как высокое и очень высокое (5 и более по 7-бальной шкале). Наличие статистически значимых корреляционных связей между показателями, характеризующими ретроспективную оценку изменения жизненного уровня семьи, и прогноз его изменения говорят об усилении межгрупповой дифференциации опрошенных по критерию субъективной оценки уровня жизни. Несмотря на преобладание негативных оценок и прогнозов изменения жизненного уровня, выделилась группа опрошенных (около четверти), планировавшая улучшение своего материального положения.

Показатели оценки и прогноза изменения условий экономической деятельности и жизненного уровня своих семей оказались тесно связаны между собой. При этом оценка и особенно прогноз изменения жизненного уровня семьи обнаружили связь и с оценками успешности своей экономической деятельности, и уровнем деловой активности. Это говорит о том, что субъективная оценка собственного материального благосостояния и результатов экономической деятельности выступили важным крите-

рием, обусловливающим различия в оценках благоприятности внешних экономических условий.

Анализ распределения оценок опрашиваемых собственных возможностей в повышении успешности своей экономической деятельности позволяет сгруппировать их в три категории. Первую составляют 44,44%, оценивших свои возможности низкими и очень низкими (1–3 балла по 7-бальной шкале); 28,40% оценили свои возможности средними (4 балла) и 19,75% – высокими и очень высокими (5–6 баллов). Среднее значение оценок – 3,27 – оказалось ниже среднего значения по шкале, т.е. в целом опрошенные оценивают свои возможности как низкие. Этот показатель оказался статистически значимо связан, с одной стороны, с возрастом опрошенных и уровнем образования, а с другой, – с оценкой успешности собственной экономической деятельности и удовлетворенностью ее результатами. То есть молодые люди трудоспособного возраста и лица, имеющие более высокое образование, в целом достаточно высоко оценивают собственные возможности и успешность экономической деятельности.

Анализ парного распределения оценок благоприятности экономических условий и собственных возможностей в повышении успешности своей экономической деятельности позволил разделить опрошенных на три группы (типа), различающихся по характеру сочетания этих оценок (табл. 5).

С одной стороны, выделились две группы опрошенных, чьи оценки собственных возможностей и благоприятности внешних условий совпадали, т.е. оценка собственных возможностей прямо связывалась с благоприятностью внешних условий. В нашей выборке оказалось 18,52% опрошенных, сравнительно высоко оценивших как внешние условия, так и собственные возможности. Доля лиц, давших низкие оценки по обоим показателям, оказалась ниже – 41,97%. С другой стороны, отчетливо выделилась группа опрошенных, чьи оценки по этим показателям существенно различались. Оценивая экономические условия как неблагоприятные, представители третьей группы (их оказалось 29,63%) тем не менее собственные возможности оценивают как средние и высокие, т.е. внутренние, личностные ресурсы, опора на свои силы противопоставляются неблагоприятным внешним условиям.

На вопрос "Собираетесь ли Вы повысить уровень своих доходов?" 38% опрошенных ответили утвердительно. Это значительно больше, чем процент опрошенных, которые оценили свои возможности как высокие (19,7%) или тех, кто оценил условия экономической деятельности как благоприятные (5%). То есть психологически готовы повысить уровень своих доходов часть тех опрошенных, которые считают, что внешние условия не способствуют успешному ведению хозяйства. Однако анализ ответов на следующий вопрос ("Каким образом Вы собираетесь это сделать?") говорит о том, что в большинстве случаев мы имеем дело скорее с пожеланиями и надеждами, нежели с четкими планами и программами деятельности. Так, лишь 24% опрошенных отметили, каким именно образом они собираются повысить уровень своих доходов. Большинство либо вообще не смогли ответить на уточняющий вопрос, либо ограничились общими фразами (лучше работать, больше зарабатывать). Характерно, что более половины представителей этой группы напрямую связали повышение своих доходов с более эффективной работой родного коллектива (товарищества или коллективного хозяйства в целом). Лишь менее четверти из тех, кто собирался повысить уровень своих доходов (8,57% от всей выборки), связали решение этого вопроса с самостоятельным поиском дополнительных источников дохода (побочный заработок, расширение личного подсобного хозяйства или смена места работы). Эти результаты наглядно свидетельствуют о доминировании экстернатности, ориентации на внешние условия в экономических представлениях опрошенных.

Различными оказались и их представления об актуальных целях и уровне притязаний в сфере экономической деятельности. Свыше четверти опрошенных стремятся лишь к обеспечению прожиточного минимума. Для 28,40% цель состоит в том, чтобы сохранить сложившийся привычный уровень жизни, "жить не хуже других". Вместе с

тем, 38,27% опрошенных намерены жить лучше, чем сейчас живут на селе. Однако лишь 6,17% собираются создать капитал или стать владельцем собственного предприятия. Большинство опрошенных (67,9%) предпочли бы иметь небольшой, но стабильный заработок, 28,40% хотели бы иметь собственное дело, которое потребует длительной отдачи сил, но в случае успеха принесет значительный доход и лишь 2,47% предпочли создать крупное дело (взять деньги в кредит, заложить имущество) с тем, чтобы быстро разбогатеть (или разориться?). Несмотря на то, что в ответах значительной части опрошенных проявились психология наемного работника, ориентация на небольшой, но стабильный заработок, почти треть из них предпочли иметь собственное дело.

На вопрос об отношении к соревнованию с другими людьми в экономической деятельности опрошенные четко разделились на две противоположные группы. 48,15% из них не любят соревнования (в том числе 9,88% относится к нему крайне отрицательно). 35,50% ответили, что им нравится соревноваться с людьми; 8,64% предпочитали жить и работать в условиях состязательности. Характерно, что лишь 8,64% дали неопределенный ответ.

На вопрос об отношении к риску (возможности неудачи) в своей экономической деятельности опрошенные распределились следующим образом. Большинство из них предпочитают ситуации, когда риск (возможность неудачи) отсутствует (41,98%) или является минимальным (23,46%). Вместе с тем 24,69% предпочитают ситуации со средней степенью риска, 8,64% любят рисковать и стремятся к ситуациям, когда риск неудачи велик.

Эти результаты говорят о том, что представления и оценки собственной экономической деятельности (уровень деловой активности, цели и притязания в экономической сфере, стремление повысить свои доходы, состязательность и склонность к риску) являются важными социально-психологическими характеристиками, дифференцирующими людей как субъектов экономической деятельности.

3. Анализ взаимосвязей между исследуемыми переменными. Результаты корреляционного анализа показали наличие значимых связей отношения к формам собственности и оценок собственной экономической деятельности. В целом можно отметить, что сторонников раздела земли и имущества на паи характеризуют такие психологические особенности, как более оптимистичная оценка и прогноз изменения жизненного уровня семьи, более высокий уровень притязаний в сфере хозяйственной деятельности, более высокая оценка собственной деловой активности и прогноз ее повышения в будущем. Сторонников фермерства отличает, кроме того, и более высокая оценка собственных возможностей в повышении успешности своей хозяйственной деятельности, склонность к конкуренции и умеренному риску, ориентация на самостоятельность в хозяйственной деятельности.

Результаты рангового корреляционного анализа обнаружили наличие значимых связей оценки деловой активности с оценками: уровня своего материального положения, изменений в жизненном уровне семьи, успешности своей хозяйственной деятельности, а также с оценкой собственных возможностей ($p = 0,05$). Вместе с тем, этот показатель положительно коррелирует с оценкой благоприятности экономических условий в регионе для ведения хозяйственной деятельности и отрицательно – с оценкой угрозы безработицы.

Результаты пошагового регрессионного анализа показали, что из исследуемых факторов наибольшее влияние на оценку уровня деловой активности оказала оценка собственных возможностей в повышении успешности своей хозяйственной деятельности ($p = 0,01$). Это говорит о том, что наиболее высокую деловую активность проявляют те люди, которые в наибольшей степени рассчитывают на свои собственные возможности. Они добиваются большего успеха в своей хозяйственной деятельности, более высоко оценивают свое материальное положение и в меньшей степени ощущают угрозу безработицы. Люди, отмечающие снижение своей деловой активности, отличаются противоположными характеристиками.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в российских сельских общностях протекают социально-психологические процессы межгрупповой дифференциации, в основании которых лежат психологические отношения сельских жителей к экономическим условиям жизнедеятельности, к собственной экономической деятельности, а также к себе и окружающим людям как ее субъектам. Эта дифференциация проявляется в субъективных оценках своего материального благополучия, соотносенных с его уровнем у близких и дальних других, в отношении к традиционным и новым формам собственности, в уровне притязаний в сфере экономической деятельности, в оценках собственных возможностей и уровня деловой активности.

В обыденном сознании эта дифференциация выражается в таких субъективных категориях, как "бедность—богатство", "активность—пассивность", "коллективизм—индивидуализм", "труд (работа на земле)—заработок (коммерция)". Эти признаки становятся дифференцирующими с точки зрения отнесения себя (и окружающих) к различным социальным и психологическим типам (группам), которое закрепляется в осознании своей групповой принадлежности (чувство "мы") и группового различия и противопоставления с другими ("они").

Характерно, что на вопрос "Считаете ли Вы фермера крестьянином?" большинство опрошенных (и фермеров, и работников коллективных предприятий) ответили либо отрицательно, либо с существенной оговоркой: только если он сам живет и трудится на земле. Указанная оговорка во многом обусловлена тем, что реально многие из фермеров занимаются не столько производственной сельскохозяйственной деятельностью, сколько коммерцией.

Эти признаки не только отражают уже сложившиеся различия в групповом сознании, в образе жизни и деятельности селян, но и намечают, указывают направления дальнейших процессов социально-экономической дифференциации в сельских общностях. Она проявляется в реальном экономическом поведении сельских жителей, связанном с выбором (предпочтением) тех или иных форм хозяйствования и источников дохода, в своеобразии реализации своих прав собственника. Ее результатом является появление новых социально-экономических групп на селе (кооператоры, фермеры, "челноки", наемные работники, т.е. "батраки", люмпены и т.д.). В групповом сознании этих новых общностей найдут, по-видимому, более определенное выражение те отличительные социально-психологические особенности, которые проявили себя в нашем исследовании в качестве социально-психологических групп (типов) в период начавшегося на селе становления "новых сильных" и "новых слабых".

ВЫВОДЫ

В условиях радикальной экономической реформы формируются принципиально различные социально-психологические группы (или социальные типы) сельских жителей, различающиеся отношением к новым формам собственности и психологической готовностью к экономической деятельности в новых условиях. Их объединяет неудовлетворенность материальным положением своих семей, негативная в целом оценка благоприятности экономических условий для успешной хозяйственной деятельности. Однако они принципиально различаются в содержании установки за способы преодоления этих трудностей.

Ориентируясь на традиционные формы хозяйственной деятельности (колхозы и совхозы) и нетоварное производство продукции в личном приусадебном хозяйстве, представители первой группы не связывают улучшение жизненного уровня с экономической реформой, негативно относятся к новым формам экономической деятельности (фермерству, акционированию). Представители второй группы более лояльны к новым формам собственности, допускают их, но не применительно к себе. Они характеризуются пассивно-выжидательной позицией, отсутствием психологической готовности к новым формам экономического поведения и деловой активности, адекватным социально-экономическим условиям перехода к рыночной экономике. Для них харак-

терны низкая оценка собственных возможностей в решении своих хозяйственных проблем, низкий уровень притязаний в хозяйственной сфере, пессимизм в прогнозе своего материального благополучия.

Представители третьего типа ставят свое отношение к новым формам хозяйственной деятельности, предпринимательству и т.п. в зависимости от благоприятности внешних условий, поддержки со стороны государственных предприятий и властных структур. Не находя такой поддержки, не видя позитивных изменений ни в экономике страны, ни в материальном благосостоянии своей семьи, представители этой группы разочаровываются в реформах и становятся противниками новых форм собственности и экономической деятельности на селе.

Для представителей четвертой группы характерен активный поиск выхода из сложившейся критической ситуации, новых источников доходов, как пробование новых форм хозяйственной деятельности. Эта категория сельского населения определенно связывает свое будущее с переходом экономики к рынку. Представители данной группы уже сделали свой выбор в пользу новых форм собственности и хозяйственной деятельности (в нашем исследовании это владельцы фермерских хозяйств, акционеры, вкладывающие свои средства в развитие хозяйства). Им присущи: высокий уровень притязаний в хозяйственной сфере, стремление к самостоятельности в хозяйственной деятельности, исключительная опора на собственные возможности, склонность к умеренному риску и конкуренции, то есть основные психологические особенности, характерные для предпринимателей (см. табл. 4).

Выделенные в исследовании социально-психологические группы (типы) различаются особенностями регуляции их экономической деятельности. Одни в большей степени ориентированы на оценку благоприятности внешних условий, другие – на собственные возможности. В условиях экономической нестабильности и снижения материального уровня жизни представители второй группы проявляют большую деловую активность и добиваются большего успеха в экономической деятельности. Именно различиями в ориентации на внешние условия или собственные возможности можно объяснить обнаруженные в исследовании противоречия в психологических отношениях и реальном экономическом поведении. Так, субъекты, ориентированные на внешние условия, отказываются реализовать свое предпочтение частной формы собственности и экономической деятельности ввиду неблагоприятности этих условий. А субъекты, ориентированные на собственные возможности делают свой выбор в пользу предпринимательства даже при отсутствии позитивного отношения к новым формам собственности.

Выявленные в исследовании социально-психологические различия между представителями групп, отличающихся по критерию выбора (предпочтения) форм собственности, позволяют сделать вывод о том, что изучавшиеся социально-психологические феномены оказывают влияние на выбор формы собственности, то есть выступают факторами регуляции экономического поведения. При этом дифференциация по психологическим отношениям в сфере экономической деятельности сопровождается межгрупповой дифференциацией и может рассматриваться как показатель социально-экономической дифференциации (стратификации) в сельских общностях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: ИПРАН, 1996.
2. Зотова О.И., Новиков В.В., Шорохова Е.В. Особенности психологии крестьянства. М., 1983.
3. Журавлев А.Л. Социально-психологические факторы экономических изменений // Общественное сознание и идеологическая работа. Часть 2. Кострома, 1990. С. 7–9.
4. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Социально-психологические трудности развития малого бизнеса в России // Психол. журн. 1993. Т. 14. № 6. С. 23–34.
5. Позняков В.П. Исследование отношения сельских жителей к новым формам хозяйственной деятельности / Труды Института психологии РАН. Т. 1. Кн. 1. С. 162–166.