**Социальный капитал как фактор отношения к деньгам[[1]](#footnote-1)**

**А. Н. Татарко**

*Кандидат психологических наук, доцент факультета психологии, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Москва*, *tatarko@yandex.ru*

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. 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.

ВВЕДЕНИЕ

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]. Однако 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 основного 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. Килкенни 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 внутри фирм позитивно и высокозначимо связаны с представлениями сотрудников об успехе их фирм [13]. Другие авторы связывали индивидуальный социальный капитал с двумя группами явлений: неформальными, ориентированными на общность установками (чувство единства) и 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 все то, 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 и 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, гражданская 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.

Исследования показывают, что социальный капитал связан с экономическим поведением людей, повышая его активность и продуктивность. Уровень доверия влияет на инвестиционное и финансовое поведение. В частности, было показано, что в регионах Италии с высоким уровнем социального доверия, люди пользуются в большей степени чеками, чем наличными, больше инвестируют в акции [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 [11]. 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. В исследовании 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, что повышает их экономическую активность. Если рассмотреть функции денег с психологической точки зрения, нетрудно заметить, что они выполняют аналогичную функцию.

Таким образом, *общая гипотеза исследования* состоит в том, чтосоциальный 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.

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

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

РЕЗУЛЬТАТЫ

При обработке данных 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.

****

**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)**

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.

****

**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)**

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 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)**

С группой монетарных атитюдов «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 рассматирвать деньги как средство защиты. Для них в меньшей степени характерны представления, что деньги могут решить все их проблемы и, соответсвенно, меньшая ориентация на накопление денег для обретения уверенности в своей защищенности.

****

**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)**

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.

ВЫВОДЫ

1. 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).
2. Общим эффектом социально 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 и снижению подобной зависимости от денег.
3. Наиболее часто и сильно связанным с монетарными аттитюдами компонентом социального капитала, явилась гражданская идентичность. Установлено, что гражданская идентичность (наряду с доверием), обладает наибольшей предсказательной силой относительно того, в какой степени будут присутствовать у индивида или группы, рассмотренные в исследовании монетарные аттитюды (Сохранение, Неадекватность, Безопасность).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Allic 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, GunnarLinad Haase Svenddsen. 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., Putnem 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., Nanett 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*.* №2P. 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.
1. Исследование выполнено при поддержке РГНФ, проект № 11-06-00056а (Взаимосвязь компонентов психологической структуры социального капитала и установок экономического поведения). [↑](#footnote-ref-1)