

УДК 159.9

Т.А. Терехова

Байкальский государственный университет экономики и права,  
г. Иркутск, Российская Федерация

А.П. Вяткин

Байкальский государственный университет экономики и права,  
г. Иркутск, Российская Федерация

## ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И УСТАНОВОК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

**Аннотация.** В статье дается краткий теоретический обзор понятия «социальный капитал», обозначена психологическая структура социального капитала, представлено эмпирическое исследование взаимосвязи социального капитала и установок экономического поведения, показано, что главный компонент социального капитала — доверие — воздействует на социальные установки, регулирующие экономическое поведение человека.

**Ключевые слова.** Социальный капитал, доверие, социальная сплоченность, толерантность, установки экономического поведения, аффективный компонент, поведенческий компонент, когнитивный компонент.

T.A. Terekhova

Baikal State University of Economics and Law,  
Irkutsk, Russian Federation

A.P. Vyatkin

Baikal State University of Economics and Law,  
Irkutsk, Russian Federation

## INTERRELATION OF THE SOCIAL CAPITAL AND SETUPS OF ECONOMIC BEHAVIOUR

**Abstract.** The article provides the short theoretical review of the concept «social capital», defines the psychological structure of the social capital, presents empirical research of interrelation of the social capital and installations of economic behavior, shows, that the main element of the social capital — trust influences the social installations regulating economic behavior of the person.

**Keywords.** Social capital, trust, social unity, tolerance, installations of economic behavior, affective component, behavioural component, cognitive component.

Широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма [5] и работам социолога Дж. Коулмана, концептуальная статья которого, всесторонне рассматривающая феномен социального капитала вышла на русском языке в 2001 году [3]. П.Н. Шихирев отмечал, что «за время, прошедшее после публикации статьи Коулмана, проблематика, связанная с тем, что называют социальным капиталом, хотя и без упоминания самого термина выдвинулась на одно из первых мест в социальной психологии» [9, с. 21].

Социальный капитал — это совокупность психологических отношений, конвертируемых в другие формы капитала [9, с. 19]. Наиболее близкой другой формой является человеческий капитал, который определяется как

«способность к производству товаров и услуг, как производственные способности, дарования, знания и информация..., вложенные человеком в оказание другим людям ценных услуг и получение доходов» [1, с. 157]. Общество, имеющее запас социального капитала оказывается более успешным в экономическом развитии.

Важно, что социальный капитал, как и другие формы капитала способен к самовозрастанию. Однако, социальный капитал обладает рядом *свойств*, присущих только ему [6, с. 26]:

- не является атрибутом отдельного человека (в отличие от культурного и человеческого капитала);
- его объективированную структурную основу формируют сети социальных связей;

- институциональной основой социального капитала является принадлежность к определенному социальному кругу, или членство в группе;

- степень формализации социального капитала относительно низкая;

- социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают.

В настоящее время существует множество определений социального капитала [2]:

- «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 ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций (В.В. Радаев) [7, с. 17].

Классические работы по проблеме доверия как «ядра» социального капитала принадлежат Ф. Фукуяме. Социальный капитал рассматривается Ф. Фукуямой в качестве определенного потенциала общества или его части, возникающего 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 и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами [7, с. 22].

Несмотря на растущую популярность феномена социального капитала, к настоящему времени в социальной психологии (равно как и в других науках) до сих пор не сложилось

единого представления о структуре и факторах его формирования.

В своей работе мы будем придерживаться психологической структуры социального капитала по Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко [7], включающую три компонента:

- доверие;

- социальная сплоченность;

- толерантность к представителям иных групп.

Мы предполагаем, что социальный капитал может воздействовать на социальные установки, регулирующие экономическое поведение человека. Эмпирическое исследование было направлено на проверку этого предположения и проводилось в г. Иркутске в апреле 2014 года. В исследовании приняло участие 100 респондентов в возрасте от 19 до 56 лет (50 мужчин и 50 женщин).

В качестве диагностического инструментария использовались:

1. Методика сценариев экономического поведения Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко, включающая 11 ситуаций, которые оценивают биполярные измерения экономического поведения. Ситуации сконструированы таким образом, чтобы поведение одного героя отражало один полюс измерения экономического поведения, а поведение второго героя отражало противоположный полюс данного измерения. Каждая ситуация сопровождается тремя шкалами, основанными на трех компонентах социальной установки: аффективном (эмоциональное предпочтение), поведенческом (готовность действовать, как действует один из персонажей ситуационного сценария) и когнитивном (типичность описанного поведения для окружения респондента) (Цит. по: [8]).

2. Опросник для изучения критериев доверия и недоверия личности другим людям по А.Б. Купрейченко и С.П. Табхаровой. Анкета предполагает оценку критериев доверия и недоверия при взаимодействии с тремя категориями людей: незнакомый человек, знакомый человек, близкий человек.

В рамках настоящей статьи мы дадим сравнительный анализ слагаемых социального капитала у мужчин и женщин; установим взаимосвязь ведущего компонента социального капитала — доверия — и установок экономического поведения.

В табл. 1 представлен сравнительный анализ представлений мужчин и женщин о слагаемых социального капитала.

Результаты, представленные в табл. 1, свидетельствуют о том, что среди значимых компонентов социального капитала выявлена вся его психологическая структура.

Категория «доверие» представлена утверждением: большинству людей можно доверять. Причем мужчины в большей степени, чем женщины склонны доверять большинству людей ( $p < 0,001$ ).

Выявлены различия в представлениях по категории «социальная сплоченность» ( $p < 0,01$ ), включающей утверждение: относиться к окружающим как к равным. Отметим, что эта категория более выражена у мужчин.

Категория «взаимная толерантность» ( $p < 0,001$ ). Эта категория представлена утверждениями: терпимое отношение окружающих людей к этническим меньшинствам; терпимое отношение окружающих людей к иным вероисповеданиям. Сравнительный анализ средних значений по этой категории показывает, что женщины в большей степени, чем мужчины проявляют терпимость и по отношению к этническим меньшинствам, и по отношению к представителям иных вероисповеданий.

У мужчин в большей степени, чем у женщин сформирован социальный капитал. Отличительными особенностями мужчин является взвешенное отношение к законодательству. Недостаточная сформированность социального капитала у женщин скорее всего объясняется тем, что для них такие компоненты социального капитала как доверие и социальная сплоченность не являются значимыми, хотя они проявляют более высокий уровень терпимости к этническим меньшинствам и лицам иного вероисповедания. Если в целом говорить об уровне сформиро-

ванности социального капитала у населения Байкальского региона, он низкий. И как следствие – коррупция, взяточничество, низкий уровень жизни. Фукуяма отмечает, что, хотя определенным запасом социального капитала обладает любое общество, значительные различия между ними обусловлены именно «радиусом доверия» [4].

Следуя А.Б. Купрейченко, мы выделили шесть факторов по опроснику «Изучение критериев доверия и недоверия личности к другим людям». Факторная структура доверия включает следующие составляющие:

Фактор 1 – «Единство» определяется по следующим показателям: «У нас одинаковое восприятие мира»; «У нас одинаковые жизненные ценности»; «У нас с ним общие интересы»; «Мы с ним отстаиваем одни и те же принципы».

Фактор 2 – «Недостатки»: «Он непредсказуем»; «По отношению к нему я чувствую неприязнь»; «К сожалению, он не понимает, что ему выгодно выполнить свои обязательства передо мной».

Фактор 3 – «Приятие»: – «Я люблю этого человека»; «Он мне очень нравится»; «По отношению к нему я испытываю привязанность».

Фактор 4 – «Знание»: «Мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение»; «Мне кажется, я хорошо знаю его».

Фактор 5 – «Надежность»: «Он подтвердил, что надежен, в какую бы деятельность он ни был вовлечен»; «Он всегда придет на помощь, если моим интересам что-то угрожает».

Фактор 6 – «Расчет»: «Этот человек понимает, что оправдать доверие выгоднее, чем потерять его»; «Он осознает, что если обманет доверие, то потеряет больше, чем выиграет».

Таблица 1

*Результаты сравнительного анализа  
слагаемых социального капитала у мужчин и женщин*

Категория	Среднее (женщины)	Среднее (мужчины)	t-критерий Стьюдента	Уровень значимости p
Доверие считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять	2,172	3,010	-5,905	0,000
Социальная сплоченность относиться к окружающим как к равным	3,257	3,770	-3,268	0,001
Взаимная толерантность насколько терпимо относятся окружающие вас люди к этническим меньшинствам	3,738	3,180	-5,228	0,000
насколько терпимо относятся окружающие вас люди к иным вероисповеданиям	3,846	3,230	-3,064	0,002

Наиболее значимые связи между факторами доверия и экономическими установками поведения были установлены с помощью корреляционного анализа. Рассмотрим полученные корреляционные связи отдельно по каждому из трех компонентов (аффективный, поведенческий, когнитивный) установок экономического поведения и факторами доверия. Перейдем к анализу аффективного компонента экономических установок поведения и факторов доверия (табл. 2).

Результаты корреляционного анализа позволяют констатировать, что в группе мужчин между доверием — ведущим компонентом социального капитала (СК) — и аффективным компонентом установок экономического поведения установлены:

1. Отрицательные значимые корреляционные связи между:

– фактором «Единство» и установкой на экономию денег ( $r = -0,39; p < 0,001$ );

– фактором «Недостатки» и установками на «экономический патернализм» ( $r = -0,374; p < 0,01$ ), «неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни» ( $r = -0,303; p < 0,01$ );

– фактором «Знание» и «экономическим патернализмом» ( $r = -0,348; p < 0,01$ );

– фактором «Надежность» и «экономия денег» ( $r = -0,330; p < 0,01$ );

– фактором «Расчет» и «экономическим патернализмом» ( $r = -0,362; p < 0,01$ ).

Мужчины на эмоциональном уровне в решении финансовых вопросов при распределении денежных средств взаимодействуют с теми людьми, с которыми разделяют взгляды на восприятие мира, общность интересов, отстаивание одних и тех же принципов. Это объясняется тем, что люди склонны доверять в финансовых вопросах тем с кем у них есть что-то общее, а именно это совпадение принципов, интересов, ценностей в жизни. Если респонденты найдут такого человека, то доверяя ему, они эффективно смогут разрешать вопросы финансового характера, так как не будут возникать глобальные разногласия в распределении денег.

В то же время мужчины предпочитают доверять в использовании кредитов тем людям, которые не предсказуемы в своем поведении, к которым они чувствуют неприязнь во взаимоотношениях.

Мужчины довольно осторожны в финансовых вопросах, поэтому эмоционально не готовы к доверию людям, которые непостоянны, вызывают негативные эмоции в экономической самостоятельности. Такое эмоциональное предпочтение в экономическом поведении объясняется тем, что в экономической самостоятельности необходимо полное доверие между людьми.

Таблица 2

Взаимосвязь факторов доверия с аффективным компонентом экономических установок

Установки экономического поведения	Группа	Единство	Недостатки	Приятие	Знание	Надежность	Расчет
Экономический патернализм — экономическая самостоятельность	мужчины	-	-0,374**	-	-0,348**	-	-0,362**
Экономия времени — экономия денег	мужчины	-0,394**	-	-	-	-0,330*	-
Расточительность — экономичность	мужчины	-	-	-	-	-	0,318***
Приемлемость — неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	мужчины	-	-0,303**	-	-	-	-
Распределение финансового вознаграждения по равенству — распределение финансового вознаграждения по справедливости	мужчины	0,284***	-	-	-	-	-
Кратковременная — долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении	женщины	-	-	0,295***	-	-	-
Подверженность — неподверженность импульсивным покупкам	женщины	-	-	-	-	-	-0,308**

\*  $p < 0,05$ .

\*\*  $p < 0,01$ .

\*\*\*  $p < 0,001$ .

Более того, мужчины эмоционально не направлены на экономическую самостоятельность с людьми, которых они хорошо знают, кому доверяют, поведение которых могут без проблем предсказать, т.е. они эмоционально не готовы к экономической самостоятельности даже с теми людьми, которым они могут доверять.

Мужчины опять же эмоционально не настроены на экономию времени и затрату денег в экономическом взаимоотношении с людьми, которые надежны в своем поведении, которые могут прийти на помощь, если это будет необходимо. Мужчины эмоционально настроены на лишнюю трату времени. Это возможно может быть связано с финансовой недостаточностью, либо конкретной ситуацией, в которой это происходит.

Мужчины на эмоциональном уровне готовы в сотрудничестве с другими людьми ждать конкретных действий со стороны третьих лиц, а не предпринимать их самостоятельно.

2. Положительные значимые корреляционные связи между:

– фактором «Единство» и «распределением финансового вознаграждения по равенству» ( $r = 0,284; p < 0,001$ );

– фактором «Расчет» и «экономичность» ( $r = 0,318; p < 0,001$ ).

Мужчины на эмоциональном уровне доверяют проверенным, надежным людям, которые придут на помощь. Доверие это складывается в стремлении к экономному потребительскому поведению. Современный человек не готов «разбрасываться» денежными средствами и предпочитает более рационально подходить к финансовым вопросам,

так как для этого надо иметь доверительное отношение с окружающими людьми. Доверие это складывается на основе рационального понимания, что обман не принесет блага, поэтому если обманет человек, то потеряет больше, чем приобретет. Они предпочитают распределение финансового вознаграждения по равенству. Это, по всей видимости, связано с издержками советского строя.

В женской группе фактор «Приятие» коррелирует с «долговременной ориентацией» ( $r = 0,295; p < 0,001$ ). Женщины на эмоциональном уровне отмечают, что в экономическом поведении готовы доверять тем, кто им нравится, кто приятен в общении, к кому привязаны, а поэтому готовы доверять в вопросах долговременного планирования. Они эмоционально настроены к построению долговременных отношений, к планированию результатов своих экономически значимых действий в отношении с людьми, к которым они испытывают положительные эмоции. Кроме того в группе женщин фактор «Расчет» показывает отрицательные корреляционные связи с «подверженностью импульсивным покупкам» ( $r = -0,308; p < 0,01$ ). Женщины понимают выгоду общения и на эмоциональном уровне подвержены импульсивным покупкам, возможно даже желая приобрести спонтанно то, в чем нет необходимости. То есть, люди, с которыми они в этот момент находятся, возможно, их и наталкивают на мысль об импульсивном принятии решения о покупке.

Взаимосвязь факторов доверия с поведенческим компонентом экономических установок представлена в табл. 3.

Таблица 3

Взаимосвязь факторов доверия с поведенческим компонентом экономических установок

Установки экономического поведения	Группа	Единство	Недостатки	Знание	Надежность	Расчет
Экономический патернализм – экономическая самостоятельность	мужчины	-	-0,360**	-0,332**	-0,301*	-0,405**
Экономия времени – экономия денег	мужчины	-0,408**	-	-	-0,344*	-
Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	мужчины	-	-0,294**	-	-	-
Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости	мужчины	-0,279**	-	-	-	-
Экономический интерес – экономическая индифферентность	женщины	-	-	-0,288**	-	-
Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам	женщины	-	-	-	-	-0,381*

\*  $p < 0,05$ .

\*\*  $p < 0,01$ .

\*\*\*  $p < 0,001$ .

На поведенческом уровне в *группе мужчин* имеют место только:

1. Значимые отрицательные корреляционные связи между:

- факторами доверия «Недостатки», «Знание», «Надежность», «Расчет» и «экономическим патернализмом» ( $r = -0,360, p < 0,01$ ;  $r = -0,332, p < 0,01$ ;  $r = -0,301, p < 0,05$ ;  $r = -0,405, p < 0,01$ );

- фактором «Единство», «экономией денег» и «распределением финансового вознаграждения по справедливости» ( $r = -0,408, p < 0,001$ ;  $r = -0,279; p < 0,01$ );

- фактором «Недостатки» и «неприемлемостью использования кредитов в повседневной жизни» ( $r = -0,294; p < 0,01$ );

- фактором «Надежность» и «экономией денег» ( $r = -0,344; p < 0,05$ );

Как на эмоциональном уровне, так и в поведении у мужчин наблюдается тенденция отсутствия готовности к самостоятельным действиям, ожидание этих действий от третьих лиц, так как отсутствует доверие к непредсказуемым людям, поведение которых предсказать сложно. Недоверие респондентов - мужчин из-за отсутствия стабильности, предсказуемости в поведении людей с которыми они взаимодействуют, приводит к неприемлемому отношению к использованию кредитов в повседневной жизни. Мужчины не берут кредитов совместно с теми, на кого им сложно положиться, к кому они испытывают негативные эмоции. Это нежелание действовать самостоятельно может свидетельствовать о том, что мужчины делегируют свои полномочия, не утруждая при этом себя и тех с кем они находятся в доверительных отношениях. Кроме того, они не идут на экономическую самостоятельность даже с теми людьми, с которыми у них надежные отношения, и есть уверенность в том, что в ситуации необходимости эти люди смогут прийти на помощь. В целом мужчины в поведении не делают рискованных действий, этим самым показывая отсутствие экономической самостоятельности, ожидания действий от совершенно посторонних лиц, либо от государства.

Фактор «Единство» связан с компонентом экономического поведения — «экономию денег». Такая связь была выявлена в группе мужчин, что свидетельствует об их скрупулезном отношении к деньгам. При одинаковом восприятии мира, схожих интересах, принципах в жизни с другими людьми респонденты в своем экономическом поведении тратят довольно

большую часть времени на выполнение дел, не желая растрачивать денежные средства, для уменьшения времени выполнения определенных действий. Это может быть связано с разными причинами, например, финансовая недостаточность, так как из двух компонентов данной установки можно отметить, что аффективный и поведенческий компонент оцениваются респондентами в среднем одинаково. То есть между эмоциональным отношением к данной проблеме и способами ее решения не возникают разногласий. Доверие на основе «Единства» связано с распределением финансового вознаграждения по равенству в условиях доверительного отношения с людьми. Они не направлены на распределение денежных средств в зависимости от того, кто какой вклад внес в деятельность.

Недоверие респондентов — мужчин из-за отсутствия стабильности, предсказуемости в поведении людей с которыми они взаимодействуют, приводит к неприемлемому отношению к использованию кредитов в повседневной жизни. Мужчины не берут кредитов совместно с теми, на кого им сложно положиться, к кому они испытывают негативные эмоции.

В *женской выборке* фактор доверия «Знание» связан с экономической индифферентностью. Экономическое поведение женщин связано с людьми, которых хорошо знают и доверяют им. Только на основе доверия — они применяют проверенные и известные способы при совершении денежных и иных операций. Женщины в своем экономическом поведении не пытаются применить «экономические премудрости». Это может объясняться страхом идти на риск.

Фактор «Расчет» в группе женщин связан с подверженностью импульсивным покупкам. В экономическом взаимодействии с людьми, которые осознают, что оправдать доверие выгоднее, чем его потерять, женщины подвержены спонтанному совершению покупок, даже если необходимости в них не было. Может быть при таком «расчетливом доверии» женщины и делают импульсивные покупки.

Фактор «Знание» связан с экономическим патернализмом» ( $r = -0,332; p < 0,01$ ). Мужчины во взаимодействии с людьми, которых они хорошо знают, чье поведение могут предсказать в поведении не направлены на экономическую самостоятельность, они ждут действий от третьих лиц. Это нежелание действовать самостоятельно может сви-

детельствовать о том, что мужчины делегируют свои полномочия, не перетруждая при этом себя и тех с кем они находятся в доверительных отношениях. Также данный фактор доверия «Знание» связан с экономической индифферентностью в группе женщин ( $r = -0,288$ ;  $p < 0,01$ ). Женщины действуют с людьми, которых хорошо знают на основе доверия – они применяют проверенные и известные способы при совершении денежных и иных операций. Они в своем экономическом поведении не пытаются применить «экономические премудрости». Это может объясняться страхом идти на риск. Сейчас они могут предсказать поведение людей, с которыми они взаимодействуют, а если создать новую ситуацию, то есть риск, что предсказать поведение этих людей они не смогут, что может в этом плане их отпугивать от совершения нововведений.

Фактор «Расчет» в группе женщин связан с подверженностью импульсивным покупкам. В экономическом взаимодействии с людьми, которые осознают, что оправдать доверие выгоднее, чем его потерять, женщины подвержены спонтанному совершению покупок, даже если необходимости в них не было. Может быть при таком «расчетливом доверии» женщины и делают импульсивные покупки.

Рассмотрим взаимосвязь факторов доверия с когнитивным компонентом экономического поведения (табл. 4).

На когнитивном уровне у мужчин были выделены:

1. Положительные значимые корреляционные связи между:

– факторами доверия «Единство», «Знание», «Надежность», «Расчет», «распределением финансового вознаграждения по справедливости» ( $r = 0,510$ ,  $p < 0,001$ ;  $r = 0,360$ ,  $p < 0,05$ ;  $r = 0,626$ ,  $p < 0,01$ ;  $r = 0,437$ ,  $p < 0,01$ ) и «приоритетом наличия творчества в работе» ( $r = 0,394$ ,  $p < 0,001$ ;  $r = 0,479$ ,  $p < 0,001$ ;  $r = 0,376$ ,  $p < 0,01$ ). Сильная корреляционная связь факторов доверия «Единство», «Знание», «Надежность», «Расчет» и «распределение финансового вознаграждения по справедливости» показывает, что мужчины в поведении окружающих устанавливают положительную динамику в вопросе доверительного отношения, на основе общих целей, ценностей и т.д. Исходя из этого происходит справедливое распределение денег между теми, кто выполнял определенное задание, кто сделал какой вклад, насколько это было эффективно. «Приоритет наличия творчества в работе имеет сильную корреляционную связь с факторами доверия «Единство», «Знание», «Надежность». Люди, по мнению мужчин при доверительном взаимодействии в любом деле предпочитают творческую работу;

– фактором «Единство» и «приоритетом закона над прибылью» ( $r = 0,367$ ;  $p < 0,001$ ). Положительная значимая корреляционная

Таблица 4

**Взаимосвязь факторов доверия с когнитивным компонентом экономических установок**

Установки экономического поведения	Группа	Единство	Недостатки	Знание	Надежность	Расчет
Кратковременная – долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении	мужчины	-	-0,465**	-0,308**	-0,456**	-0,496**
	женщины	-	-	0,273***	-0,389***	-
Расточительность – экономичность	мужчины	-0,521**	-	-	0,2806**	-
Экономический интерес – экономическая индифферентность	мужчины	-0,521**	-	-0,311**	-0,387*	-
Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью	мужчины	0,367***	-	-	-0,2901**	-
Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости	мужчины	0,510***	-	0,3609*	0,626**	0,437**
Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам	мужчины	-	-	0,279***	-	-
Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе	мужчины	0,394***	-	0,479***	0,376**	-

\*  $p < 0,05$ .

\*\*  $p < 0,01$ .

\*\*\*  $p < 0,001$ .

связь указывает на то, что мужчины предполагают, что поведение, которое строится на основе доверия, взаимопонимания, наличия общих целей, взглядов на мир, должно следовать приоритету закона над прибылью, а не получению прибыли любой ценой, которая противоречит закону;

- фактором «Знание» и «неподверженностью импульсивным покупкам» ( $r = 0,269$ ;  $p < 0,001$ ). Мужчины ожидают от окружающих неподверженности спонтанного принятия решения о покупке, рационального распределения денежных средств;

- фактором «Надежность» и «экономичностью» ( $r = 0,281$ ;  $p < 0,01$ ). Своему окружению мужчины приписывают экономичность, т.е. предпочтение более рационально подходить к финансовым тратам. Данное экономическое поведение может складываться, по мнению мужчин только на основе доверительного взаимоотношения, когда можно положиться на человека практически в любой ситуации.

2. Отрицательные значимые корреляционные связи между:

- факторами доверия «Недостатки», «Знание», «Надежность», «Расчет» и «кратковременной ориентацией» в экономическом поведении ( $r = -0,465$ ,  $p < 0,01$ ;  $r = -0,308$ ,  $p < 0,01$ ;  $r = -0,456$ ,  $p < 0,01$ ;  $r = -0,406$ ,  $p < 0,01$ ). Мужчины считают, что при планировании действий не следует составлять план на длительный срок, так как люди в большинстве своем непредсказуемы, лучше следовать по словице: «Доверяй, но проверяй». Мужчины отдают предпочтение краткосрочным экономическим отношениям, чтобы избежать «расчетного» доверия. При «расчетном» доверии человек знает, что обман для него принесет больше убытков, нежели взаимодействие и взаимодоверие;

- факторами «Единство», «Знание», «Надежность» и «экономической индифферентностью» ( $r = -0,521$ ,  $p < 0,01$ ;  $r = -0,311$ ,  $p < 0,01$ ;  $r = -0,387$ ,  $p < 0,05$ ). Мужчины приписывают окружающим такое поведение, когда при полном доверии, совпадении целей, ценностей взаимодействующих отсутствует экономическая самостоятельность, где предпочтение отдается остаться «в тени», дожидаться пока третьи лица займутся решением экономического вопроса. Респонденты предполагают, что окружающим свойственно применять проверенные и известные способы при совершении денежных или иных операций;

- фактором «Единство» и «расточительностью» ( $r = -0,521$ ,  $p < 0,01$ ). Респонденты мужской выборки считают, что для поведения окружающих типично при взаимодействии с людьми, с которыми у них одинаковые ценности, общие интересы, принципы в экономическом поведении расточительность в поведении. Мужчины предполагают, что окружающим не свойственно подходить рационально к затратам;

- фактором «Надежность» и «приоритетом прибыли над законом» ( $r = -0,290$ ,  $p < 0,01$ ). Представление о большинстве окружающих людей несколько пессимистичное, респонденты соглашались с тем, что другие люди в своем экономическом поведении чаще выбирают получение прибыли, чем следуют «букве» закона, даже в случае доверительных отношений;

У женщин, с одной стороны, наблюдается значимая положительная корреляционная связь фактора «Знание» и «долговременной ориентации» ( $r = 0,273$ ,  $p < 0,001$ ), т.е. респонденты — женщины, опираясь на знания, отдают предпочтение заранее составленным планам экономических действий, а с другой стороны, у них прослеживается сильная отрицательная корреляционная связь между фактором «Надежность» и «кратковременной ориентацией» ( $r = -0,389$ ,  $p < 0,001$ ). Женщины для обеспечения надежности склоняются к кратковременной ориентации в экономическом поведении.

По своей направленности большинство взаимосвязей ведущего компонента социального капитала «доверие» с установками на различные виды экономического поведения более ярко проявляются у респондентов-мужчин. Социальный капитал у мужчин препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе, экономии денег. У женщин социальный капитал препятствует установкам на экономическую индифферентность, подверженность импульсивным покупкам. Правда, у женщин уровень толерантности в экономическом взаимодействии с другими национальностями, этносами выше, нежели у мужчин.

Также респонденты в экономическом поведении не доверяют друг другу, в большей степени это относится к мужчинам. У жителей нашего региона нет интереса к экономике, экономической самостоятельности. Это свидетельствует о низком уровне сформированности социального капитала в регионе.



### Список использованной литературы

1. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры / О. Демкив // Социология: теория, методы, маркетинг. — 2004. — № 4. — С. 99–111.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 122–139.
3. Культура имеет значение / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. — М.: Московская школа политических исследований, 2002. — 320 с.
4. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм. — М.: Ad Marginem, 1996. — 234 с.
5. Радаев В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. — М.: ИД ГУ ВШЭ, 2005. — 604 с.
6. Татарко А.Н. Социальный капитал как объект психологического исследования / А.Н. Татарко. — М.: МАКС Пресс, 2011. — 174 с.
7. Шихирев П. Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П.Н. Шихирев // Общественные науки и современность. — 2003. — № 2. — С. 17–32.

### References

1. Demkiv O. Social capital: theoretical bases of research and operational parameters. *Sotsiologiya: teoriya, metody, marketing = Sociology: theory, methods, marketing*, 2004, no. 4, pp. 99–111. (In Russian).
2. Coleman J. Capital social and human. *Obshhestvennye nauki i sovremennost' = Social sciences and present*, 2001, no. 3, pp. 122–139. (In Russian).
3. Harrison L., Huntington S. *Kul'tura imeet znachenie* [The culture has value]. Moscow, Moscow School of Political Researches Publ., 2002. 320 p.
4. Patnem R. *Chtbody demokratiya srobotala: grazhdanskie traditsii v sovremennoy Italii* [For the democracy to work: civil traditions in modern Italy]. Moscow, Ad Marginem Publ., 1996. 234 p.
5. Radayev V. V. *Ekonomicheskaya sotsiologiya* [Ekonomicheskaya sociology]. Moscow, ID GU VShE Publ., 2005. 604 p.
6. Tatar A.N. *Sotsial'nyy kapital kak ob'ekt psikhologicheskogo issledovaniya* [Social capital as object of psychological research]. Moscow, MAKS Press Publ., 2011. 174 p.
7. Shikhirev P. N. Nature of the social capital: social and psychological approach. *Obshhestvennye nauki i sovremennost' = Social sciences and present*, 2003, no. 2, pp. 17–32. (In Russian).

### Информация об авторах

Терехова Татьяна Александровна — доктор психологических наук, профессор, кафедра социальной и экономической психологии, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, Ленина, 11; e-mail: vyat51@yandex.ru.

Вяткин Александр Павлович — доктор психологических наук, профессор, кафедра социальной и экономической психологии, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, Ленина, 11; e-mail: vyat51@yandex.ru.

### Библиографическое описание статьи

Терехова Т.А. Взаимосвязь социального капитала и установок экономического поведения / Т.А. Терехова, А.П. Вяткин // Психология в экономике и управлении. — 2014. — № 2. — С. 14–22.

### Authors

Terekhova, Tatyana A. — PhD (Psychology), Professor, Department of Social and Economic Psychology, Baikal State University of Economics and Law, 664003, Russian Federation, Irkutsk, Lenin Str., 11; e-mail: terehovata@mail.ru.

Vyatkin, Alexander P. — PhD (Psychology), Professor, Department of Social and Economic Psychology, Baikal State University of Economics and Law, 664003, Russian Federation, Irkutsk, Lenin Str., 11; e-mail: vyat51@yandex.ru.

### Reference to article

Terekhova T.A., Vyatkin A.P. Interrelation of the social capital and setups of economic behavior. *Psikhologiya v ekonomike i upravlenii = Psychology in Economics and Management*, 2014, no. 2, pp. 14–22. (In Russian).