Государственный университет – Высшая Школа Экономики

Кафедра организационной и рефлексивной психологии

**Курсовая работа**

Тема:

**«Взаимосвязь социального капитала с экономико-психологическими характеристиками молодежи»**

Москва 2008

**Введение**

На современном этапе развития научного знания наблюдается тенденция заимствования из смежных дисциплин. Этот ход позволяет по-новому интерпретировать устоявшиеся смыслы, получить доступ к объяснению той феноменологии, которая входит в рассмотрение другой науки, и при этом не потерять предсказательной силы собственных научных постулатов. Все это делается для лучшего объяснения существующих явлений и более точного прогнозирования их развития. Одним из характерных примеров заимствования является использование в социологии и психологии политико-экономического понятия «капитал». Распространенность употребления термина «социальный капитал», как весьма популярного изучаемого вида капитала, можно объяснить также и тем, что, несмотря на кажущееся статическое и объективированное состояние, «капитал» представляет собой нечто динамичное, развивающееся, что затрудняет выработку единых концептуальных основ объяснения его природы и функционирования. И все же стоит отметить, что все строгие научные термины часто проходили долгий и непростой путь своего становления от вольной метафоры до операциональных категорий.

В первой главе будут показаны различные подходы и «метафоры» социального капитала представителей различных дисциплин и направлений в научном мире, демонстрирующие различные понимания этого термина. Во второй главе будут представлены результаты проведенного эмпирического исследования, а в третьей главе они будут проанализированы.

**Актуальность исследования.** Актуальность исследуемой проблематики определяется спецификой процесса формирования в российском обществе рыночной экономики, сопряженного с трансформацией практик экономического поведения и формированием новых механизмов экономического взаимодействия. Функционирование новых правил и форм экономического поведения, необходимость пересмотра классической экономической теории рационального потребителя – все это нуждается в серьезном теоретическом переосмыслении. Концепция социального капитала является одной из теоретических разработок, которая обнаружила свою ценность при решении задача подобного плана.

**Теоретическая значимость**. Несмотря на распространенность термина «социальный капитал» в различных отраслях научного знания, вопрос о его структуре, взаимосвязи с другими операциональными конструктами и понятиями по-прежнему остается дискуссионным, а потому данное исследование по изучению связи социального капитала и экономико-психологических характеристик молодежи представляется весьма актуальным.

**Практическая значимость.** Исследование проблематики социального капитала имеет не только теоретическое значение, но и практическую значимость. Современный этап экономического развития российского общества с особенной остротой показывает актуальность такой проблемы, как дефицит доверия в экономическом взаимодействии. Следствием данной проблемы являются высокие транзакционные издержки, распространенность оппортунизма, коррупции и клиентизма, отсутствие надежной институциональной среды экономики. Разработка концепции социального капитала может служить основой для осмысления причин подобных проблем, измерения динамики доверия в повседневной практике в общем, в экономическом взаимодействии, в частности. Это поможет лучше понять специфику развития модели рыночных отношений на постсоветском пространстве и выработать способы социального структурирования экономических отношений.

**Цель исследования:** изучить связь между социальным капиталом и экономико-психологическими характеристиками молодежи.

**Объект:** социальный капитал молодежи

**Предмет:** взаимосвязь социального капитала и экономико-психологических характеристик молодежи.

**Задачи исследования:**

1. Построить семантическое пространство, характеризующее социальный капитал молодежи.
2. Провести корреляционный анализ между интегральным показателем социального капитала, а также отдельными его компонентами и величиной экономико-психологических характеристик изучаемой выборки.
3. Проанализировать направленность выявленных связей методом простого линейного регрессионного анализа.

**Теоретическая гипотеза исследования:** интегральная величина социального капитала положительно связана с экономико-психологическими характеристиками молодежи.

**Исследовательские гипотезы:**

1. Социальный капитал президента связан с позитивным отношением молодежи к социально-экономическим условиям жизнедеятельности.
2. Высокие показатели социального капитала органов правосудия будут положительно связаны с готовностью к экономическому риску.
3. Чем выше социальный капитал СМИ, тем более выраженным будет желание быть собственником.

**1. Социальный капитал. Теоретические подходы, история эволюции понятия, структура**

Социальный капитал является пока еще не совсем устоявшимся научным понятием, которое широко используется в современной науке. Существует множество определений и трактовок понятия социального капитала. Мы определим *социальный капитал* как набор неформальных ценностей или норм, которые разделяются членами группы и которые делают возможным сотрудничество внутри этой группы (Лебедева, Татарко, 2002).

Появление концепции социального капитала продолжает традицию, намеченную в экономической теории работами Г. Беккера, Х.Дж. Джонсона, Т.У. Шульца, обосновавших в 1960-е годы включение в арсенал средств экономической теории категорию «человеческий капитал» (Беккер, 1993). Указанный подход пополнил экономическую науку пониманием того, что наряду с материальными средствами и финансами, культурные ценности, в частности образование, способны выступать в роли производительного ресурса, увеличивающего индивидуальную и общественную продуктивность экономической деятельности. Продолжением указанного подхода явилась разработка проблематики роли социальных связей как источника экономических ресурсов, – в этом значении термин «социальный капитал» эпизодически использовался в зарубежной социологии в 1960‑е и 1970‑е годы.

Современные социологические интерпретации концепции социального капитала провели французский социолог П. Бурдье и американский теоретик Дж. Коулмен.

Разработка понятия «социальный капитал» как самостоятельной и целостной социологической концепции началось в зарубежной социологии в 1980‑е годы. У выдающегося французского социолога П. Бурдье концепция социального капитала приобрела подлинно социологическое содержание, став «эффективным инструментом анализа процесса структурирования и воспроизводства социальных классов, в ходе которого экономический, финансовый, человеческий, культурный, символический и социальный капитал выступают в качестве форм взаимного превращения, объективации, структурирования институциализации неравенства» (Бурдье, 2002).

«Социальный капитал – это совокупность существующих или потенциальных ресурсов, связанных с наличием устойчивой сети более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, или, другими словами, членства в группе» (Бурдье, 2002).

Свойства социального капитала:

1. внеэкономическая природа
2. в основе социального капитала лежат эмоционально позитивные и построенные на доверии связи: «необходимые и выбранные, которые предполагают длительные субъективно эмоциональные обязательства (чувства благодарности, уважения, дружбы и т.д.)» (Бурдье, 2002)

Бурдье обращает особое внимание на такой важный элемент социального капитала, как доверие: «пользуясь доверием и накопленным ими капиталом связей, люди способны, как говорят, «придя с пустыми руками, унести с собой весь рынок, имея вместо денег свое лицо, имя и честь», и даже «ручаться, независимо от того, есть у них деньги или нет» (Бурдье, 2001). «В своих исследованиях Бурдье показывает также взаимосвязь и «конвертируемость» различных типов капиталов в обществе, скажем, материального – в символический, и наоборот. Это тема, весьма плодотворная в рамках анализа, к примеру, формирования новейших политических и экономических элит в посткоммунистических обществах» (Степаненко, 2004).

Концепция социального капитала получила широкую известность благодаря исследованиям Р. Патнэма, предложившего оригинальную, хотя и несколько упрощенную, интерпретацию его сущности и функций в различных сферах человеческой деятельности. (Putnam, 1993)

У данного американского исследователя представление о социальном капитале приобретает значение интегральной концепции гражданского общества. «Социальный капитал» относится к характеристикам социальной организации, в частности социальным связям, нормам и доверию. Последние способствуют координации и сотрудничеству для взаимной пользы». (Putnam, 1993)

В частности, подобное представление о социальном капитале проявляется в тезисе о том, что общества зажиточны именно потому, что исторически формировались как гражданские.

Формы социального капитала (по Р. Патнему):

1. социальные нормы (нормы взаимности межличностных отношений)
2. «горизонтальные» связи сотрудничества (человеческие взаимоотношения), в отличие от «вертикальных» общественных отношений иерархии, подчинения и зависимости
3. институционализированное в образцах господствующей социальной практики доверие

Г. Патнем показывает, как первые две формы социального капитала, будучи взаимосвязанными институтами социального капитала, генерируют общественное доверие – решающий элемент эффективной общественной жизнедеятельности.

Аргументация этого тезиса представлена следующая:

1. «Горизонтальные связи общественного участия способствуют формированию норм общей взаимности: «я сделаю это для тебя сейчас в надежде на то, что когда-нибудь ты или кто-либо другой также помогут мне» (Putnam, 1993). Общество с высоким уровнем социального капитала более эффективно в социальном и экономическом аспектах своей жизнедеятельности вследствие, прежде всего сокращения затрат на контроль за соблюдением соглашений и контрактов как формальной основы общественного взаимодействия.
2. Горизонтальные связи общественного участия способствуют координации и коммуникации между гражданами. Сотрудничество и доверие между действующими лицами в подобных ситуациях возникают тогда, когда накапливается положительная информация о взаимных конструктивных действиях партнеров. В практике повседневных экономических отношений этот эффект известен как деловая репутация партнера.
3. Аккумулированный социальный капитал обеспечивает общественную стабильность и устойчивое развитие благодаря незримым повседневным актам взаимности и доверия членов социальной группы. Посткоммунистическая трансформация и «переходная» природа посткоммунистических обществ придали особую остроту методологическим проблемам, касающимся условий и возможностей формирования социального капитала в обществах, где отсутствует, или скорее прервана историческая традиция гражданского сотрудничества, царит нестабильность и не развита эффективная институциональная государственная структура (или эффективная рациональная бюрократия западного типа)» (Степаненко, 2004).

Социальный капитал для Р. Патнема – важная предпосылка действенной демократии и, таким образом, важная составляющая часть концепции гражданского общества.

Исследования Р. Патнэма ознаменовали смещение акцента в анализе социального капитала с его экономической функции на объяснение его природы как общественного блага.

Фукуяма считает, что нормотворчество этики и правил социального сотрудничества носит спонтанный (а не исторически детерминированный) характер.

Условия формирования социального капитала (по Ф. Фукуяме):

1. размер общины или группы
2. их границы
3. повторяемость взаимодействий членов общины или группы
4. наличие первичных установок, разделяемых членами общины
5. осознание неудачных решений
6. В своем сочинении «Трактат о человеческой природе» (1739) Дэвид Юм приводит пример потери земледельцами собственного урожая из-за взаимного недоверия и неспособности к сотрудничеству. В 1833 году в притче Вильяма Форстера Ллойда впервые был употреблен термин «трагедия общин». В 1968 году Гарт Хардин в одноименном сочинении для журнала Science популяризовал этот термин.
7. «Трагедия общин – род явлений, связанных с противоречием между личными интересами и общественным благом. В основном под этим имеется в виду проблема переиспользования общественного блага. Когда пользователи общих благ не желают координировать свои действия по контролю или ограничению потребления таких ресурсов, последние быстро истощаются и исчерпываются».
8. В дальнейшем термин «трагедия общин» широко использовался в теории игр, которая является частью современной институциональной экономической теории, имеющая свое понимание термина «социальный капитал».
9. рассматривает экономические отношения как обмен правами
10. расширяет сферу применения инструментов неоклассической экономической теории на феномены социального, политического и юридического устройства общества с учётом факторов психологического характера
11. применяет для анализа новые инструментальные теории: ***теорию трансакционных издержек*** и ***теорию игр***
12. Прикладная наука призвана дать слушателям основы знания о природе экономических институтов и организаций, о взаимосвязи институтов и организаций, навыки институционального анализа институтов плановой, рыночной и переходной экономики и институциональные особенности соответствующих организаций

**Институты («правила игры»)** – это набор формальных правил, неформальных ограничений и механизмов их принудительного осуществления (Норт, 1997)

*Виды:*

* формальные институты: конституции, законы, контракты
* неформальные – обычаи делового оборота, соглашения, нормы поведения, рутины

**Организации (**«**игроки»)** – это группы индивидов, которые связаны институциональными соглашениями по достижению единой цели. Например: фирмы, биржи, профсоюзы, кооперативы, политические учреждения и политические партии, законодательные органы, а также семья и государство (Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006).

**Институциональная среда** – это внешние институты по отношению к организации, устанавливающие рамки действий организации в реализации ее цели (Олейник, 2005).

**Институциональная матрица** – это устойчивая, исторически сформировавшаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер – экономической, политической, социальной (Кирдина, 2000).

**Институциональная культура –** это знания, навыки и ценности сообщества людей (Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006).

Как видно из предпосылок современной институциональной экономики и предмету ее изучения экономисты не отличаются от социологов по выделению важности норм.

**«Нормы** – механизм стабилизации системы институтов

Норма как институт эффективна при условии действия механизма принуждения: культурного, экономического или пенитенциарного. Легальные нормы поведения стабилизируют экономическую систему, а отклонение от норм создает параллельную (теневую, внелегальную) экономику.

Основные нормы, рассматриваемые в рамках современного институционального подхода:

1. **Утилитаризм** – представления о достижимой полезности
   1. **«***Простой**утилитаризм***»**. Возникает в командной экономике потому, что деятельность ограничена узкими рамками исполнения директив. Представления о достижимой полезности примитивны (квартира-машина-дача). Инициатива выливается в поиск ренты
   2. **«***Сложный**утилитаризм***»** – максимизация полезности индивида в условиях роста человеческого капитала, когда преследование индивидуальных целей способствует накоплению социального капитала. Прямо связан с инициативной и продуктивной деятельностью
2. **Легализм** – норма отношения к закону
   1. В рыночной экономике закон защищает право частной собственности. Легализм – готовность добровольного подчинения и уважения к закону.
   2. Для плановой экономики отношение граждан к закону характеризуется *нормой* **«***провозглашенного**легализма***»**, то есть двоемыслия: провозглашения легализма, наряду с сохранением не только других убеждений, но, нередко, и участия в противоправных действиях, в т.ч. теневом секторе экономики
3. **Доверие*.***

Доверие к контрагентам в рыночной экономике в значительной степени деперсонифицировано, а в плановой экономике строится на круге родственных, дружеских связях и знакомствах и обмене дефицитом. Формула «ты – мне, я – тебе» определяла круг доверия, основанного на возможностях и надежности контрагента» (Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006).

Происхождение норм

«Решающими факторами возникновения новых норм считаются **экономические революции** (по Норту) – социально-экономические инновационные технологии, в результате которых появляются возможности устойчивого воспроизводства и экономического роста, а также экспансии инноваций.

Условия экономических революций:

* Ограниченность ресурсов и конфликт интересов
* Усложнение мира: рост разнообразия и масштабов альтернатив» (Норт, 1997)

Таким образом, представители современного экономического подхода к социальному капиталу основное внимание уделяют инвестиционным стратегиям индивидуума в условиях альтернативных возможностей использования времени. Люди стремятся максимизировать полезность последнего в том числе и за счет регулирования взаимодействия друг с другом, продуктивность которого во многом определяется формальными правилами, неформальными ограничениями и механизмами принуждения – одним словом, тем, что некоторые социологи включают в понятие «социальный капитал».

Американский социолог Дж. Коулман интегрировал концепцию социального капитала в русло экономической трактовки социального действия и экономического поведения. Заслугой исследователя является соединение анализа структурной обусловленности экономического поведения с анализом продуктивной функции социального капитала, рассматриваемой в традиционных для экономического подхода категориях максимизации полезности, издержек и рационального выбора. Вместе с тем, Дж. Коулман является оригинальным исследователем, наметившим интеграцию традиций функционального анализа и экономического подход к оценке экономической продуктивности структуры социальных связей (Коулман, 2001).

1. *Продуктивность*. Подобное свойство является общим для всех других видов капитала.
2. *Свойствен структуре связей между акторами и среди них.* Это отличительное свойство социального капитала, делающее его уникальным человеческим ресурсом. С этой точки зрения рынок можно рассмотреть как корпорацию отдельных торговцев, каждый из которых располагает социальным капиталом, величина которого определяется количеством взаимосвязей на рынке.
3. *Неосязаем*. Он проявляется во взаимоотношениях индивидов. По этому пункту социальный капитал похож на человеческий, который тоже проявляется в абстрактных знаниях и навыках.
4. *Облегчает производственную деятельность.* Этим свойство обладают также человеческий и физический капиталы.
5. *Общественное благо*. Актор или акторы, инвестирующие в социальный капитал, обычно получают только малую его часть. Хотя некоторые формы социального капитала обладают таким свойством, что выгоды от их использования могут передаваться тем, кто инвестирует в них.

Формы соцкапитала (Коулман, 2001):

1. обязательства и ожидания

Данную форму социального капитала Коулмен описывает, используя понятие «доверительная расписка»: «Если А делает что-нибудь для Б и полагает, что Б ответит в будущем взаимностью, это определяет ожидания А и обязательство со стороны Б. Такое обязательство может существовать в виде «доверительной расписки», находящейся у А для представления Б» (Коулман, 2001). Причем ситуация с «доверительной распиской» имеет как прямой, так и переносный смысл, имея в виду обязательства по отношению к тем, кто ранее оказал услугу, со стороны тех, кому ее оказали.

«В сущности, концентрация невыполненных обязательств означает, что полезность материальных ресурсов социальной структуры расширяется своей доступностью для других, когда это действительно необходимо».

1. информационные каналы

Это важная форма социального капитала, которая заключается в «возможности получения информации, которая свойственна социальным отношениям» (Коулман, 2001). В качестве примера приводится ситуация с человеком, не очень интересующимся текущими событиями, но желающим быть в курсе всего важного. В этом случае отношения с коллегой послужат для обмена информации и экономии времени на просмотре утренней сводки новостей.

В данной форме социального капитала отношения не так важны, как в случае с «доверительной распиской»

1. Нормы и эффективные санкции

Социальная норма – это «норма, побуждающая каждого жертвовать своими интересами и действовать в интересах коллектива» (Коулман, 2001). Формой социального капитала является социальная норма, усиленная эффективными санкциями (в основе которых, в свою очередь, лежит социальная поддержка, статус, достоинство и другие качества).

Этот социальный капитал не только облегчает производственную деятельность, подобно вышеописанным формам, но и сдерживает негативные тенденции. К примеру, «общество со строгими и эффективными нормами относительно поведения молодежи удерживает ее от так называемого «прекрасного времяпрепровождения»» (Коулман, 2001).

Социальная структура, способствующая развитию социального капитала

Замкнутость социальных организаций.

Это свойство социальных отношений способствует развитию эффективных норм, а следовательно и социального капитала. В свою очередь «необходимым, но не достаточным условием для возникновения эффективных норм является действие, налагающее внешние эффекты на другие» (Коулман, 2001).

Замкнутость социальной структуры обеспечивает также ее надежность, позволяя расширить обязательства и ожидания. «Невыполнение обязательств может проявиться в форме отрицательного воздействия внешних факторов. В незамкнутой структуре выполнение норм будет происходить только в том случае, если один человек владеет обязательствами. Репутация не может возникать в открытой структуре, не могут применяться коллективные санкции, гарантирующие надежность» (Коулман, 2001).

Апроприативная социальная организация.

«Апроприативная социальная организация – организация, однажды созданная для одних целей, которая может быть использована для других целей и, таким образом, стать доступным социальным капиталом» (Коулман, 2001). В качестве иллюстрации пути, через который замкнутая и апоприативная социальная организация создает социальный капитал, Коулмэн приводит следующий пример: «два родителя-соседа обмениваются информацией о поведении своих детей. Иногда это обязательства, которые один человек дает другому в неких отношениях – х, которые второй человек может использовать, чтобы ограничить действия первого в его отношениях – у» (Коулман, 2001).

Таким образом, преимущество множественных связей в социальной организации состоит в возможности приспособления ресурсов одного типа отношений для использования в других типах отношений.

Практическое применение концепции социального капитала Коулмена

Коулмен применял концепцию социального капитала в своем анализе причин низких показателей школьной успеваемости и преждевременного ухода из школы некоторых подростков. Причиной низких показателей школьной успеваемости и преждевременного ухода из школы, по мнению Коулмена, является дефицит социального капитала семейного круга и социальной среды этих учеников.

Обобщая теоретические взгляды Коулмена, можно сказать, что для этого исследователя концепция социального капитала является производной от теории рационального действия и обмена, лишенных, однако, индивидуалистских крайностей. В толковании Коулмена, «Социальный капитал как ресурс действия – это один из способов вовлечения элемента социальной структуры в теоретическую парадигму рационального действия» (Коулман, 2001).

В российской социологии концепция социального капитала стала предметом изучения сравнительно недавно. Как само понятие, так и определение теоретических способов осмысления феномена, во многом остаются не освоенными, а соответствующий понятийный и терминологический аппарат находятся в стадии формирования на основе заимствования зарубежного опыта. Тем не менее, публикации в отечественных научных изданиях в последние годы позволили российским исследователям познакомиться с главными «каноническими» работами основоположников теории социального капитала, включиться в проблематику дискуссий о статусе данной концепции в современной социологии. Содержанию теоретических основ концепции социального капитала посвящены работы Бусовой Н., Дискина И.Е., Радаева В.В., Степаненко В., Стрельниковой Л.В., Шихирева П.Н. Проблематика социального капитала становится предметом дискуссий не только в среде социологов, но и среди представителей других социальных наук. К настоящему времени в отечественной социологии представлено сравнительное небольшое количество публикаций, посвященных эмпирическому анализу роли социального капитала в различных экономических и социальных практиках. К примеру, исследование неформальных социальных сетей у Градосельской Г.В. (Градосельская, 1999), анализ роли социального капитала в системе нерыночного обмена Барсуковой.

В качестве представителя отечественного экономико-социологического подхода к социальному капиталу возьмем Вадима Валерьевича Радаева.

«Основные свойства капитала:

1. ограниченный хозяйственный ресурс
2. накапливаемый хозяйственный ресурс
3. ресурс, обладающий определенной ликвидностью, способностью превращаться в денежную форму
4. стоимость, воспроизводящаяся в процессе непрерывного кругооборота форм
5. стоимость, приносящая новую, добавочную стоимость

*Капитал –* накапливаемый хозяйственный ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм.

Формы капитала:

* экономический
* физический
* культурный
* человеческий
* социальный
* административный
* политический
* символический» (Радаев, 2002)

«Социальный капитал – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций» (Коулман, 2001). Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием *доверия* Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше «вера в реципрокность», или взаимность и, следовательно, уровень социального капитала.

Свойства социального капитала (Радаев, 2002):

1. Не является атрибутом отдельного человека (в отличие от культурного и человеческого капитала)
2. Его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*,
3. институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*.
4. стратификационные различия воспроизводятся в рамках *сетевой системы*.
5. В своей вещной форме социальный капитал может воплощаться в таких вещах, как *списки* адресов и телефонов «нужных людей».
6. степень формализации социального капитала относительно низкая.
7. социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают.
8. измеряться социальный капитал может только через *степень включенности* в те или иные сети, а также через характеристики самих этих сетей – их размер и плотность, силу и интенсивность сетевых связей.

Как видно из вышеизложенных взглядов Раддаева на понятие «социальный капитал», основные идеи заимствованы у Бурдье и Коулмена, что отражает тенденцию интеграции различных подходов к интерпретации природы социального капитала с целью выработки внутренне непротиворечивой теории его функционирования и воспроизводства. Также перед современными исследователями стоит задача выработки концепции его структуры и системы эмпирических показателей, определения возможностей данной концепции в решении эмпирических задач исследования экономических отношений.

Вернемся от истории эволюций представлений возникновения подхода к рассмотрению составляющих социального капитала в современной науке.

Показатели социального капитала:

1. внутригрупповые нормы
2. развитие ассоциативной деятельности (социальные связи)
3. доверие

Доверие:

1. Главная составляющая социального капитала (продукт тех моральных норм и ценностей, которые сложились и функционируют в данном конкретном обществе с учетом его культурной специфики)
2. источник социального капитала
3. результат социального капитала
4. очень точный обобщенный показатель многих норм, взглядов и ценностей, которые лежат в основе социального сотрудничества.

Следует проводить различие между понятиями «доверие» (доверяют ли люди другим) и «надежность» (заслуживают ли люди доверия). Доверие может быть хорошим показателем надежности, но надежность описывает поведение, которое является результатом множества факторов, включая взаимосвязи и признанные ценности и нормы (Ланцман, 2007).

Виды доверия:

1. межличностное доверие между знакомыми (в кругу семьи, среди близких сослуживцев и соседей)
2. межличностное доверие между «незнакомыми»
3. доверие к общественным и частным институтам (Международные организации, органы правосудия, армия, образовательные учреждения)

Основные функции доверия (на межличностном уровне):

* создание условий коммуникации
* активация взаимодействия людей

**Социальные связи** – тип социальных контактов между субъектами, имеющих более или менее устойчивый характер.

Функции:

1. придают социальному капиталу форму
2. увеличение объема социального капитала, что увеличивает возможности доступа индивидов к благам по сравнению с возможностями индивидов, располагающих меньшим его объемом.

Основные формы социальных связей (Woolcock, 1999):

1. *Связи – «оковы».* Относятся обычно к отношениям внутри семьи и в этнических группах
2. *Связи – «мосты».* Характеризуют отношения с не очень близкими друзьями, знакомыми и коллегами по работе
3. *Связи – «звенья».* Определяют отношения между различными социальными слоями в иерархии, где власть, социальный статус и благополучие доступны лишь определенным группам (Ланцман, 2007).

*Концептуальными основами* проведенного исследования взаимосвязи социального капитала и экономико-психологических характеристик молодежи являлись теоретические анализы и эмпирические исследования, посвященные феномену экономического сознания (исследования В.А. Хащенко, Н.А. Журавлевой, Е.В. Шороховой, концепция психологических отношений субъектов экономической деятельности в условиях изменения форм собственности на средства производства Познякова В.П., теоретический анализ Е.С. Шибановой, В.А. Хащенко и т.д.) «Экономическое сознание – это социальные представления, установки, отношения, оценки, мнения личности или социальной группы о различных явлениях экономического содержания».

*Участники исследования***:** 59 респондентов, русские студенты Государственного университета – «Высшая школа экономики», 27 человек мужского пола (45%), 32 – женского (55%). Возраст испытуемых составлял 18–22 лет.

*Процедура исследования***.** Участникам предъявлялся для заполнения опросник, в который входили две методики, позволяющих оценить величину социального капитала и экономико-психологические характеристики. Бланки опросника предъявлялись исследователем очно респондентам в индивидуальном порядке, и каждый респондент заполнял опросник индивидуально. Таким образом, порядок предъявления методик для всех испытуемых был одинаковым.

**2. Инструментарий исследования**

В специально разработанный опросник были включены методики, нацеленные на изучение экономико-психологических характеристик личности респондентов, а также измерения величины социального капитала. Ниже приводится подробное описание инструментария исследования.

Методика измерения экономико-психологических характеристик личности

Данный методический инструмент представляет собой сокращенную версию стандартизированной программы исследований экономико-психологических характеристик личности А.Л. Журавлева и Н.А. Журавлевой. Эта программа была разработана в лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии Российской Академии Наук в качестве методического инструмента исследования экономического сознания. Ниже приводится методика.

Переменные (экономико-психологические характеристики):

1. Из блока показателей под названием «Удовлетворение экономических потребностей и экономические притязания» был взят индикатор «Представление о своих возможностях в экономической сфере», который представлен вопросом «Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных доходов?»
2. Параметр «Отношение к собственности» измерялся по индикаторам:
   1. «степень желания быть собственником», который оценивался с помощью следующего вопроса: «Оцените, пожалуйста, степень Вашего желания быть собственником»
   2. «отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности», величина которого определялась по ответам на вопросы: «Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?», «Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?», «Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?»
   3. Для выявления «степени проявления личностью интереса к макроэкономике страны» задавались вопросы «В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?», «В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?»
3. Следующим блоком является «Отношение к деньгам». Индикаторами отношения личности к деньгам являются:
   1. «ценностный компонент» (субъективная оценка степени значимости денег), оцениваемый по вопросам: «Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?», Как Вы оцениваете силу Вашего желания иметь деньги?»
   2. «социальные представления личности о модальности роли денег в общественной и индивидуальной жизни», оцениваемый по вопросам «Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к богатым, материально состоятельным людям?», «Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к бедным, несостоятельным людям?»
4. Из блока «Отношение к богатству и бедности» был взят показатель «отношение респондента к бедным и богатым людям», величина которого определялась на основе ответов на вопросы: «Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?», «Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?»
5. Параметр «Деловая активность» оценивался при ответе на вопрос «Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время»
6. Были использованы индикаторы параметра «отношение к экономическому риску»:
   1. степень желания личности идти на экономический риск («Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов»)
   2. субъективная оценка респондентом оптимального экономического риска («Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска»)

На основе вышеуказанных индикаторов был составлен нижеприведенный опросник (см. Приложение №1)

*Инструкция*: «Далее Вам потребуется произвести ряд оценок собственного финансового поведения. В левом крайнем столбце приводится суждение, которое Вам необходимо оценить, в правом – пятибалльная шкала для оценки. Произведите оценку, отметив на шкале соответствующую Вашему мнению цифру от 1 до 5»

Методика оценки социального капитала

Для его оценки респонденту предлагался список основных социальных институтов, играющих важную роль в жизни индивида и общества: семья, друзья, сослуживцы, церковь, армия, образовательные учреждения, правительство, президент, СМИ и др.). Необходимо было оценить, насколько респондент доверяет или не доверяет каждому из них. Данная методика заимствована из опросника *World Values Survey.*

*Инструкция*: «В следующей таблице оцените, пожалуйста, различные группы и организации по приведенным в столбцах характеристикам с помощью следующей шкалы: 1 – абсолютно не согласен, 2 – не согласен, 3 – не знаю, не уверен, 4 – согласен, 5 – абсолютно согласен (в каждой графе должна стоять цифра, соответствующая Вашему мнению»

Опросник включает в себя следующие компоненты социального капитала, оценка которых проводилась респондентами по шкалам:

1. социальную сплоченность (шкала «принимающие меня» в оценке различных социальных институтов)
2. доверие социальных институтов индивиду (шкала «доверяющие мне» в оценке различных социальных институтов)
3. помощь со стороны социальных институтов как аспект социальной сплоченности (шкала «помогающие мне» в оценке различных социальных институтов)
4. единую идентичность (шкала «свои для меня» в оценке различных социальных институтов)
5. уважение, как аспект социальной сплоченности (шкала «уважающие меня» в оценке различных социальных институтов)
6. защищенность со стороны социальных институтов, как аспект социальной сплоченности (шкала «защищающие меня» в оценке различных социальных институтов);
7. единство ценностей (шкала «у нас общие ценности» в оценке различных социальных институтов)
8. доверие индивида социальным институтам (шкала «заслуживающие моего доверия» в оценке различных социальных институтов) (Лебедева, 2007)

Таблица №1. Факторные нагрузки при построении семантического пространства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Переменные | Принятие | Безопасность |
| Доверяющие мне | 0,853554\* | 0,482007 |
| Заслуживающие моего доверия | 0,797831\* | 0,586118 |
| Свои для меня | 0,855265\* | 0,496559 |
| Помогающие мне | 0,789883\* | 0,577414 |
| Принимающие меня | 0,888297\* | 0,449687 |
| У нас общие ценности | 0,793600\* | 0,517333 |
| Защищающие меня | 0,461665 | 0,855359\* |
| Уважающие меня | 0,873912\* | 0,466068 |
| Expl. Var | 5,116210 | 2,574553 |
| Prp. Totl | 0,639526 | 0,321819 |

Данные, полученные с помощью модифицированного семантического дифференциала, обрабатывались с помощью факторного анализа, путем центроидного метода (минимальное собственное значение 0,999) с последующим вращением по методу «нормализованный вэримакс». В результате была получена вышеприведенная факторная структура. Выделено 2 фактора. Один из них включает в себя переменную «Защищающие меня» и назван «Безопасность». Второй включает все остальные и назван по ведущей переменной «Принимающие меня»

Таблица 2. Взаимосвязи между социальным капиталом различных институтов и экономико-психологическими характеристиками личности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Переменные** | **R** |
| 1 | субъективная оценка степени значимости денег / социальный капитал международных организаций | 0,301\* |
| 2 | деловая активность / социальный капитал армии | -0,301\* |
| 3 | степень желания быть собственником / социальный капитал СМИ | 0,314\* |
| 4 | субъективная оценка респондентом оптимального экономического риска / социальный капитал органов правосудия | -0,326\* |
| 5 | отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в стране / социальный капитал коллег | 0,300\* |
| 6 | отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в стране / социальный капитал непосредственного руководства | 0,293\* |
| 7 | отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в городе / социальный капитал коллег | 0,311\* |
| 8 | отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в городе / социальный капитал непосредственного руководства. | 0,411\*\* |
| 9 | отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности / социальный капитал коллег | 0,314\* |
| 10 | отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности / социальный капитал образовательных учреждений | -0,293\* |
| 11 | социальные представления личности о модальности роли денег в общественной / индивидуальной жизни / социальный капитал непосредственного руководства | 0,304\* |
| 12 | отношение к богатству / бедности / социальный капитал президента | 0,345\*\* |
| 13 | отношение к богатству / бедности / социальный капитал органов правосудия | 0,301\* |

\*p<0.05. \*\*p<0.01

В результате исследования были получены:

1. 8 положительных корреляций с уровнем значимости p<0.05
2. 3 отрицательных корреляционных зависимости с уровнем значимости p<0.05
3. 2 положительных корреляционные связи с уровнем значимости p<0.01

Таблица 3. Простой линейный регрессионный анализ, характеризующий взаимосвязь между социальным капиталом различных институтов и экономико-психологическими характеристиками личности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Анализируемая зависимость | R | R квадрат | Знч. | Уравнение регрессии |
| 1 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости субъективной оценки степени значимости денег от социального капитала международных организаций | 0,260 | 0,068 | 0,047 |  |
| 2 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости деловой активности от социального капитала армии | 0,289 | 0,083 | 0,027 |  |
| **3** | Простой линейный регрессионный анализ зависимости степени желания быть собственником от социального капитала СМИ | 0,328 | 0,107 | 0,011 |  |
| **4** | Простой линейный регрессионный анализ зависимости субъективной оценки респондентом оптимального экономического риска от социального капитала органов правосудия | 0,285 | 0,081 | 0,028 |  |
| **5** | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в стране от социального капитала коллег | 0,285 | 0,081 | 0,029 |  |
| **6** | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в городе от социального капитала коллег | 0,302 | 0,091 | 0,020 |  |
| 7 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в городе от социального капитала непосредственного руководства. | 0,411 | 0,169 | 0,001 |  |
| 8 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности от социального капитала коллег | 0,301 | 0,090 | 0,021 |  |
| 9 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности от социального капитала образовательных учреждений | 0,297 | 0,088 | 0,023 |  |
| 10 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости социальных представлений личности о модальности роли денег в общественной от индивидуальной жизни от социального капитала непосредственного руководства | 0,297 | 0,088 | 0,022 |  |
| 11 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения к богатству от бедности от социального капитала президента | 0,349 | 0,122 | 0,007 |  |
| 12 | Простой линейный регрессионный анализ зависимости отношения к богатству от бедности от социального капитала органов правосудия | 0,312 | 0,097 | 0,016 |  |

Из полученных в ходе выполнения прошлой задачи 13 корреляционных зависимостей у 12 было выявлено наличие зависимости в ходе выполнения простого регрессионного анализа. Не подтвердилась зависимость в корреляции №6 (отношение личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в стране / социальный капитал непосредственного руководства) несмотря на уровень значимости p<0.05.

Из полученных данных (приведенных полностью в приложении №3) в вышеприведенную таблицу вошли только наиболее значимые:

* уровень значимости
* коэффициент корреляции
* коэффициент детерминации
* регрессионный коэффициент с константой (записаны в регрессионном уравнении)

**4. Обсуждение результатов**

Построение семантического пространства

На основе этого рисунка можно разделить все представленные в опроснике институты на 4 категории по показателям социальной капитализации (представлено в порядке убывания социального капитала):

**Принятие**

1. **«Принимаемые» и «Защищающие»:** семья, друзья. Эта категория обладает наибольшим социальным капиталом, находится в наиболее позитивном «квадранте». Говоря условно, можно сказать, что это высший уровень капитализации институтов.
2. **«Принимаемые» и «Не защищающие»**: сослуживцы, непосредственное руководство, образовательные учреждения, частный бизнес, церковь, СМИ. Здесь уже наблюдается меньший по сравнению с первой категорией, первым квадрантом, уровень социального капитала. Этот уровень можно условно назвать вторым.
3. **«Не принимаемые» и «Защищающие»**: президент, органы правосудия, международные организации, милиция, местное правительство, социальные службы, федеральное правительство. Эти институты хотя и защищают, но не принимаются молодежью
4. **«Не принимаемые» и «Не защищающие»**: парламент, армия, общественные организации, политические партии. Это своеобразные «должники» социального капитала перед молодежью, так как попадают в квадрант с отрицательными значениями обоих факторов и, следовательно, с отрицательным уровнем социального капитала.

Важно отметить, что все вышеприведенные институты, фактически, созданные в целях защиты интересов граждан на деле не воспринимаются молодежью как таковые. Молодые люди в качестве гаранта безопасности воспринимают исполнительную власть, в том числе и в лице ее главы – президента.

Также стоит отметить общую невысокую социальную капитализацию на основе следующих показателей:

1. Как «принимаемые» позитивно оцениваются 8 институтов против 11 «не принимаемых»
2. 8 институтов воспринимаются как «защищающие» наряду с 9 «не защищающими»
3. Лишь 2 института обладают высокой социальной капитализацией в то время, как молодежь имеет 4 института – «должника».

Корреляции

1. Положительную корреляцию между субъективной оценкой степени значимости денег и социальным капиталом международных организаций можно объяснить тем, что люди, для которых значимость денег высока, – индивидуалисты (деньги – символ индивидуальных достижений, лежащий в основе трудовой этики протестантизма). А так как международные организации – это носители ценностей индивидуализма, то этот фактор степени ценностной близости и определяет эту корреляцию.
2. Отрицательную корреляцию между деловой активностью и социальным капиталом армии можно объяснить тем, что респондент, не доверяя армии, видит в своей активности шанс заработать денег и в них найти средство избежать призыва в армию (для лиц мужского пола) и удовлетворить чувство незащищенности (для всех респондентов).
3. Положительная корреляция между степенью желания быть собственником и социальным капиталом СМИ может быть объяснена тем, что чем более испытуемый доверяет СМИ, тем больше он принимает активно транслируемые ими ценности собственности.
4. Отрицательная корреляция между субъективной оценкой респондентом оптимального экономического риска и социальным капиталом органов правосудия в качестве одного из вариантов может быть объяснена тем, что респондент чувствует себя незащищенным (а потому не доверяет органам правосудия), что порождает склонность к экономическому риску, как возможному пути решения этой проблемы.
5. Положительную корреляцию между отношениями личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в стране и социальным капиталом коллег можно объяснить тем, что чем больше респондент доверяет близкому окружению, тем позитивнее он воспринимает социально-экономическую ситуацию в стране в целом.
6. Положительная корреляция между отношениями личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в стране и социальным капиталом непосредственного руководства может быть объяснена со следующей позиции. Согласно ей доверие непосредственным руководителям можно расценить, как один из показателей оценки жизнеустройства, как справедливого. Эта позитивная оценка проецируется и на оценку социально-экономических условий жизнедеятельности в стране как более благоприятных.
7. Положительную корреляцию между отношениями личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в городе и социальным капиталом коллег можно объяснить тем, что чем больше респондент доверяет близкому окружению, тем позитивнее он воспринимает социально-экономическую ситуацию в городе.
8. Положительная корреляция между отношениями личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности в городе и социальным капиталом непосредственного руководства может быть объяснена тем, что руководство действует очень эффективно, что приносит работникам прибыль, вполне удовлетворяющую их уровень экономических притязаний. Ввиду фактора достаточной удовлетворенности экономических притязаний работников, они проецируют успехи непосредственного руководства на уровень социально-экономических условий жизнедеятельности в городе.
9. Положительную корреляцию между отношениями личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности и социальным капиталом коллег можно проинтерпретировать как проекцию удовлетворенности чувства принадлежности к группе сослуживцев на более общие условия жизнедеятельности.
10. Отрицательные корреляции между отношениями личности к социально-экономическим условиям жизнедеятельности и социальным капиталом образовательных учреждений можно объяснить тем, что чем больше респондент доверяет образовательным учреждениям, тем больше он доверяет объективным данным, полученным от них. А факты говорят о замедляющихся темпах социально-экономического развития в мире при продолжающемся стремительном росте населения, т.е. о мировом кризисе.
11. Положительные корреляции между социальными представлениями личности о модальности роли денег в общественной и индивидуальной жизни и социальным капиталом непосредственного руководства могут быть проинтерпретированы следующим образом. Непосредственный руководитель, который является персоной состоятельной и человеком, мнению которого можно доверять. Поэтому подчиненный может в данном случае выдавать мнение начальника об отношении к богатым людям за свое личное убеждение.
12. Положительные корреляции между отношениями к богатству и бедности и социальным капиталом президента можно объяснить с той точки зрения, согласно которой чем больше человек доверяет президенту (который от имени власти называет задачу борьбы с бедностью общенациональной), тем больше он старается следовать тем приоритетам, которые президент расставляет, в частности, быть более доброжелательным к бедным людям.
13. Положительные корреляции между отношениями к богатству и бедности и социальным капиталом органов правосудия могут свидетельствовать о том, что чем благожелательнее относятся испытуемые к богатым и состоятельным людям, тем больше доверяют они органам правосудия, защищающие их интересы.

Простой линейный регрессионный анализ

Общий вывод из полученных результатов можно сформулировать следующим образом. «R» , т.е. значения квадратного корня из коэффициента детерминации (аналог корреляционного коэффициента Спирмена в простом линейном регрессионном анализе) характеризуют анализируемые связи, в основном, как имеющие среднюю силу. Однако полученные значения «R‑квадрат»  («коэффициент детерминации») указывают на низкую предсказательную силу вычисленных простых линейных регрессионных уравнений.

Само уравнение задается общей формулой , где

b – регрессионные коэффициенты,

a – смещение по оси ординат

Следует отметить тот факт, одну из установленных корреляционных связей не удалось проанализировать простой линейной регрессией. Это относится к положительной корреляции между степенью желания быть собственником и социальным капиталом СМИ.

Несмотря на тот факт, что выводы регрессионного анализа по всем корреляциям достаточно похожи, автор данной курсовой работы считает необходимым привести пример полного анализа отдельной корреляции.

Пример: Простой линейный регрессионный анализ зависимости субъективной оценки степени значимости денег от социального капитала международных организаций.

Значимость полученной зависимости составила 0,047. Несмотря на то, что показатель «R» составил 0,260, предсказательная сила вычисленного регрессионного уравнения  составляет 0,068. Таким образом, в соответствии с полученным результатом, если значение интегрального показателя социального капитала международных организаций составит 72 балла, то значение показателя субъективной значимости денег (ценностный компонент) должен составить 76,902.

**Выводы**

1. В ходе проведенного исследования теоретическая гипотеза о взаимосвязи социального капитала с экономико-психологическими характеристиками молодежи не подтвердилась. Причинами тому может быть небольшая выборка, либо возрастная категория выборки (молодежь могла еще не успеть вступить во взаимодействие со многими социальными институтами, а потому затруднилась в оценке степени доверия), либо недоверие экспериментатору вместе с протестным характером тестирования (маскируемое недоверие большинству социальных институтов, не входящих в ближайший круг общения).
2. Построение семантического пространства позволило дифференцировать институты на 4 категории по показателям социальной капитализации (представлено в порядке убывания социального капитала):
   1. *«Принимающие» и «Защищающие»*: семья, друзья.
   2. *«Принимающие» и «Не защищающие»:* сослуживцы, непосредственное руководство, образовательные учреждения, частный бизнес, церковь, СМИ.
   3. *«Не принимающие» и «Защищающие*»: президент, органы правосудия, международные организации, милиция, местное правительство, социальные службы, федеральное правительство
   4. *«Не принимающие» и «Не защищающие»*: парламент, армия, общественные организации, политические партии. Это своеобразные «должники» социального капитала.
3. В результате исследования были получены:
   1. 8 положительных корреляций с уровнем значимости p<0.05
   2. 3 отрицательных корреляционных зависимости с уровнем значимости p<0.05
   3. 2 положительных корреляционные связи с уровнем значимости p<0.01
4. В дальнейшем 12 из 13 обнаруженных связей подтвердили наличие зависимости при проведении простого линейного регрессионного анализа. Несмотря на значимые средние коэффициенты корреляции («R» ), прогностическая ценность полученных регрессионных уравнений оказалась не очень высокой («R‑квадрат» ).

**Заключение**

Концептуальными основами проведенного исследования взаимосвязи социального капитала и экономико-психологических характеристик молодежи являлись теоретические анализы и эмпирические исследования, посвященные феномену экономического сознания наряду с концепциями социального капитала различных отраслей знания (философско-политической, социологической и т.д.).

В ходе исследования значимой корреляционной связи между экономико-психологическими характеристиками, как элементами экономического сознания, и между социальным капиталом установлено не было. Из трех исследовательских гипотез, выдвигаемых в начале исследования на базе теоретической гипотезы, одна не подтвердилась (№1), другая (№2) при проверке показала показатели, противоположные ожидаемым, третья же подтвердилась полностью,

Авторское мнение заключается в том, что необходимо расширить выборку и расширить инструментарий с целью более точного понимания сути изучаемых явлений.

**Список литературы**

1. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. №11. – №12. В е с k e r, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. New York: National Bureau of Economic Research, 1964. Johnson, H.G. The Economic Approach to Social Questions // Economica, February 1968. – Vol. 36. Schultz, Th. Investment in Human Capital // American Economic Review. – Vol. 51 (March 1961).
2. Бурдье П. Практический смысл. Пер. с фр. / Шматко Н.А. (общ. ред. и послесл.). СПб.: Алетейя, 2001. 562 с.
3. Бурдье П. Формы капитала // Экономическая социология (электронный журнал). – 2002. Т.3. – №5
4. Бююль А., Цёфель Петер. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем. / Ахим Бююль, Петер Цёфель. – СПб.:ООО «ДиаСофтЮп», 2002. – 608 с.
5. Градосельская Г.В. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. – №1/2.
6. Градосельская Г.В. Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие / Под ред. Г.С. Батыгина. М.: Издательский дом «Новый учебник», 2004. 248 с.
7. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология (электронный журнал). – 2002. – Т.3. – №3. Granovetter, M. The Strength of Weak Ties: Network Theory Revisited // Sociological Theory. – 1983. – Vol. 1.
8. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. – 436 с.
9. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. – 480 с.
10. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000, 213 с.
11. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. №3
12. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. Институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
13. Ланцман А.В. Доверие как базовое понятие концепции социального капитала организации // Наука управления: новые ориентиры в развитии. – М.: Изд-во РАГС, 2007.
14. Ланцман А.В. Сущность социального капитала организации // Новое в экономике и управлении. Выпуск 11. – М.: МАКС Пресс, 2007.
15. Лебедева Н.М. Татарко А.Н. Кросс-культурный анализ социально-психологических факторов этнической толерантности и типичные стратегии межгруппового взаимодействия в поликультурных регионах России // Этническая толерантность в поликультурных регионах России / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Изд-во РУДН, 2002
16. Лебедева Н.М. Социальный капитал современной России / «Материалы IV Всероссийского Съезда Российского Общества психологов, 18–21 сентября 2007, стр. 227. (в соавторстве с А.Н. Татарко).
17. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 527 с.
18. Норт Д., лекционное выступление Д. Норта 7 марта 1997 г., перевод выполнен студенткой ГУ-ВШЭ В.Б. Кутилиной в 2000 г.
19. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Уч.пос. – М.: ИНФРА. -2005. – 416 с.
20. Петренко В.Ф. Основы психосемантики: Учеб. пособие. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997. – 400 с.
21. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3, №4
22. Социальный капитал как научная категория («круглый стол») // Общественные науки и современность. – 2004. №4
23. Степаненко В. Социальный капитал в социологической перспективе: теоретико-методологические аспекты исследования // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – №2
24. Putnam R. The Prosperous Community. Social Capital and Public Life // The American Prospect. – 1993. – Vol.4. – №13
25. Woolcock, M. (1999), «Social Capital: The State of the Notion», Paper presented at a multidisciplinary seminar on Social Capital: Global and Local Perspectives, Helsinki, April 15.