

Вестник общественного мнения

Данные. Анализ. Дискуссии

3-4(121)

Выходит 4 раза в год. Год издания 23-й

Июль–декабрь 2015

Аналитический
Центр Юрия Левады
(Левада-Центр)

Междисциплинарный
академический центр
социальных наук
(Интерцентр)

Редакционный совет:

А.Г. Аганбегян
А.Г. Вишневский
Л.М. Дробижева
Н.М. Римашевская
Т. Шанин
Е.Г. Ясин

Редколлегия:

Л.Д. Гудков
(главный редактор)
А.И. Гражданкин
Н.А. Зоркая
(ответственный секретарь)
М.Д. Красильникова
Л.А. Хахулина
(зам. главного редактора)

Подписной индекс
по Объединенному каталогу
«Пресса России» 87847

СОДЕРЖАНИЕ

МОНИТОРИНГ ПЕРЕМЕН: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	3
РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО И ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ	
Лев ГУДКОВ. Структура и функции российского антиамериканизма: фаза мобилизации 2012–2015 года	15
Алексей ЛЕВИНСОН, Степан ГОНЧАРОВ. Война вместо будущего – выход для аномического сознания	45
Сергей НИКОЛЮК. Пятый срок Лукашенко	67
Владимир МАГУН, Максим РУДНЕВ, Питер ШМИДТ. Европейская ценностная типология и базовые ценности россиян	74
Наталья БОНДАРЕНКО. Аспекты экономической безопасности домохозяйств (на примере экономической ситуации осени 2014 года – зимы 2015 года)	94
Максим МАРКИН. Социальное значение электронных денег в современной России	121
Любовь БОРУСЯК. Молодежь обсуждает литературу. Анализ массовых литературных сообществ ВКонтакте	130
Рубен ЕНИКОЛОПОВ, Алексей МАКАРЬИН, Мария ПЕТРОВА. Социальные сети и протест	149
Лариса КОСОВА. Про опросы и массовое сознание	160
Наталья ЗОРКАЯ. Образ Швеции в российском общественном мнении: сравнение двух волн опросов 2014-2015 гг	168
Наталья ЗОРКАЯ, Евгения ЛЁЗИНА. Россия и Европа 2000-2015: результаты совместного проекта Левада-Центра и Фонда Фридриха Науманна	181
Из диалогов Владимира Ядова и Дмитрия Шалина	194
Авторы номера	220
ИНФОРМАЦИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ	221
SUMMARY	243
Список статей, опубликованных в 2015 г.	247

Ответственный редактор
выпуска *Н.А. Зоркая*

Редактор
Е.Л. Коган

Компьютерная верстка
Г.И. Самарина

Аналитический Центр Юрия Левады (Левада-Центр)
109012, Москва, ул. Никольская, 17. Тел.: (499) 755 4039
E-mail: direct@levada.ru

Междисциплинарный академический центр социальных наук (Интерцентр)
119571, Москва, просп. Вернадского, 82. Тел.: (495) 564 8582

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна
Зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций ПИ № 77981 от 10 декабря 2003 г.

© Левада-Центр, Интерцентр, 2015 ISSN 2070-5107

The Russian Public Opinion Herald

Data. Analysis. Discussions

3–4(121)

Quarterly

July–December 2015

Analytic Centre
Yury Levada
(Levada-Centre)

The Interdisciplinary
Academic Centre for
Social Sciences
(InterCentre)

Members of the Editorial Council

Abel Aganbeghian
Anatoly Vishnevsky
Leokadia Drobizheva
Natalia Rimashevskaya
Teodor Shanin
Evgeny Yasin

Editorial Board

Lev Gudkov
(*Editor-in-Chief*)
Alexei Grazhdankin
Ludmila Khakhulina
(*Deputy Editor-in-Chief*)
Marina Krasilnikova
Natalia Zorkaya
(*Executive Secretary*)

CONTENTS

MONITORING OF CHANGES: PRINCIPAL TRENDS	3
RUSSIAN SOCIETY AND CHANGE	
Structure and Functions of Russian Anti-Americanism: Mobilization Phase 2012-2015 (by Lev Gudkov)	15
War Instead of Future: The Solution for the Anomic Consciousness (by Alexey Levinson, Stepan Goncharov)	45
Alexander Lukashenko's Fifth Term (by Sergey Nikolyuk)	67
Russian Basic Human Values through the Lens of the European Value Types (by Vladimir Magun, Maksim Rudnev, Peter Schmidt)	74
Households' Economic Security Aspects (On the Example of the Economic Situation During Fall 2014- Winter 2015) (by Natalia Bondarenko)	94
Youngsters Discussing Literature (An Analysis of Mass Literature Communities in VKontakte) (by Lyubov Borusiak)	121
Social Meaning of Electronic Money in Contemporary Russia (by Maxim Markin)	130
Social Networks and Protest (by Ruben Enikolopov, Alexey Makar'in, Maria Petrova)	149
Survey Research and Mass Consciousness (by Larisa Kosova)	160
Sweden's Image in Russians' Public Opinion. Two Poll Waves from 2014-2015 Compared (by Natalia Zorkaya)	168
Russia and Europe 200-2015: Based on data of Levada Center and Friedrich Naumann Foundation collaboration (by Natalia Zorkaya, Jane Lezina)	181
Dialogues between Vladimir Yadov and Dmitri Shalin	194
Authors of the issue	220
INFORMATION: SURVEYS FINDINGS	221
SUMMARY	243
LIST OF PUBLICATIONS. 2015	247

Владимир МАГУН
Максим РУДНЕВ
Питер ШМИДТ

Европейская ценностная типология и базовые ценности россиян¹

ВВЕДЕНИЕ

Базовые ценности россиян и жителей других европейских стран обычно сравнивают на основе средних значений по отдельным переменным. В предшествующих исследованиях подобные сравнения были, в частности, осуществлены с использованием ценностных показателей Ш. Шварца². В этих исследованиях страны описаны по десяти базовым ценностям или по двум интегральным ценностным осям. В наиболее сжатом виде результаты, полученные этим способом анализа, представлены на рис. 1. На нем европейские страны размещены в пространстве двух интегральных ценностных осей, которые демонстрируют величину предпочтения одних ценностей другим. Из рисунка видно, что российское население в среднем характеризуется одним из наиболее сильных предпочтений ценностей Сохранения ценностям Открытости изменениям и наиболее слабым предпочтением ценностей Заботы о людях и природе ценностям Самоутверждения.

Гораздо реже ставится задача сравнить *системы ценностей*, характерные для жителей разных стран. Если в поисках типичных систем ценностей ориентироваться на страновые средние, приведенные на рис. 1, можно прийти к выводу, что, например, типичный россиянин сочетает предпочтение Сохранения Открытости с наименьшим, в сравнении с другими странами, предпочтением Заботы Самоутверждению. Од-

нако усредненный ценностный профиль страны не отражает разнообразия индивидуальных систем ценностей (их отождествление – это т.н. «экологическая ошибка»), и, чтобы при сравнении стран учесть это разнообразие, необходимо построить типологию на индивидуальных данных. Она была построена и описана в нашей предшествующей работе³.

Цель данной статьи – кратко изложить построенную нами типологию и описать в терминах общеевропейских ценностных классов ценности россиян. Вначале мы кратко опишем теорию ценностей Ш. Шварца, рассматривая ее как подход, сфокусированный на переменных, затем опишем иной – типологический подход к ценностям и обнаруженные ценностные типы⁴, покажем, как распределяются между этими ценностными типами жители различных европейских стран и с какими факторами это распределение связано. Далее рассмотрим, в какие ценностные типы попадают россияне и какие их свойства связаны с принадлежностью к тому или иному типу. Мы также проанализируем, как изменилась представленность различных ценностных типов в России на протяжении последних лет.

ЦЕННОСТИ В ТЕОРИИ ШВАРЦА – ПОДХОД, СФОКУСИРОВАННЫЙ НА ПЕРЕМЕННЫХ

Шварц определяет базовые ценности как «желаемые кросс-ситуативные цели, различающиеся по важности и служащие руководящими принципами в жизни человека»⁵. На основе

¹ Работа первых двух авторов осуществлена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г. Авторы выражают благодарность М.С. Фабрикант за ценные замечания и предложения.

² Магун В., Руднев М. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. № 1(93). С. 33-58; Magun V., Rudnev M. Basic Human Values of the Russians: Both Different from and Similar to Other Europeans // Culture Matters in Russia and Everywhere: Backdrop for the Russia-Ukraine Conflict / Ed. by L. Harrison, E. G. Yasin. – London: Lexington Books, 2015.

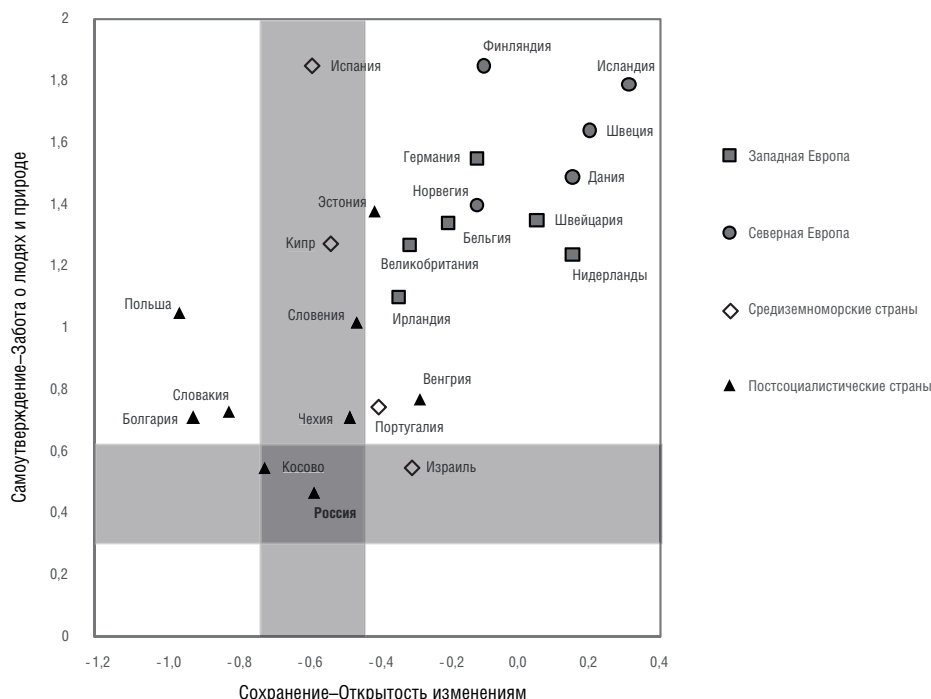
³ Magun V., Rudnev M., Schmidt P. Within-and Between-Country Value Diversity in Europe: A Typological Approach // European Sociological Review. First published online: August 24, 2015. doi: 10.1093/esr/jcv080. <http://esr.oxfordjournals.org/content/early/2015/08/20/esr.jcv080.full>

⁴ Здесь и далее мы используем термины «тип» и «класс» как синонимы.

⁵ Schwartz S. H. Are there universal aspects in the content and structure of values? // Journal of Social Issues, 1994, 50, p. 21.

Рисунок 1

СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РОССИЯН И ЖИТЕЛЕЙ 23 ДРУГИХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН ПО ИНТЕГРАЛЬНЫМ ЦЕННОСТНЫМ ОСЯМ «СОХРАНЕНИЕ – ОТКРЫТОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯМ» И «САМОУТВЕРЖДЕНИЕ – ЗАБОТА О ЛЮДЯХ И ПРИРОДЕ» (данные по 6-й волне Европейского социального исследования, ESS-2012 г., взвешены дизайн-весом и постстратификационным весом¹. Вертикальный прямоугольник выделяет страны, статистически значимо не отличающиеся от России по Сохранению–Открытости, горизонтальный – страны, статистически значимо не отличающиеся от России по Самоутверждению–Заботе; $p < 0,05$)



своих исследований Шварц построил модель структуры ценностей, которую изобразил в виде круговой схемы, где десять наиболее дробных секторов соответствуют отдельным ценностям (рис. 2)². Шварц выделяет три принципа, организующие эту структуру: 1) собственно отношения между ценностями, сопряженные с реальными решениями; 2) предмет интереса, которому служат ценности; 3) отношение к тревожности.

Чем ближе расположены ценностные сектора друг к другу, тем ближе мотивационное содержание соответствующих ценностей и выше корреляция между ними, и наоборот, ценности,

расположенные в противоположных секторах, коррелируют друг с другом отрицательно. На основе этих взаимосвязей десять ценностей могут быть объединены в четыре *ценностных категории первого уровня* (Открытость изменениям, Забота о людях и природе, Сохранение, Самоутверждение) – в круге Шварца им соответствуют более укрупненные сектора. Пары категорий противостоят друг другу, и на этой основе их объединяют в две биполярные ценностные оси, выражающие ценностные предпочтения (Сохранение – Открытость изменениям и Самоутверждение – Забота о людях и природе³). Положение индивидов и стран на каждой из осей отражает ценностные предпочтения их носителей, и эти предпочтения измеряются как разность значений соответствующих ценностных категорий. К категории «Сохранение» относятся ценности «Безопасность», «Конформность» и «Традиция», к противоположной по смыслу категории «Открытость изменениям» относятся ценности «Риск-новизна»⁴, «Са-

¹ Европейское социальное исследование (ESS) – международный проект, данные полученные в его рамках находятся в открытом доступе. Сайт проекта и данных – www.europeansocialsurvey.org. В России Европейское социальное исследование проводится Институтом сравнительных социальных исследований (ЦЕССИ) начиная с 2006 года. Национальный координатор – А.В. Андреев (www.ess-ru.ru). О взвешивании данных в ESS см.: Weighting European Social Survey Data, 2014, доступно по ссылке: www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/ESS_weighting_data_1.pdf

² В разрабатываемой в настоящее время усовершенствованной модели число ценностей возросло до 19: Schwartz, S. H. et al. (2012). Refining the theory of basic individual values. // *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(4), 663.

³ В терминологии Ш. Шварца эта ось называется «Self-Enhancement – Self-Transcendence».

⁴ В терминологии Ш. Шварца эта ценность называется «Стимуляция» («Stimulation»).

мостоятельность” и “Гедонизм”. К категории «Самоутверждение» относятся ценности “Власть-богатство”¹ и “Достижение”, к противоположной по смыслу категории «Забота о людях и природе» — ценности “Универсализм” и “Благожелательность”.

Опираясь на идеи Шварца, мы делаем следующие шаги по пути укрупнения ценностей и добавляем две пары более широких *ценностных категорий второго уровня*: Индивидуалистическая ориентация vs Социальная ориентация и Самозащита vs Рост². Эти группировки ценностей отражены в двух наружных кольцах круговой схемы Шварца, но в эмпирических исследованиях они не использовались. В данной статье мы постараемся реализовать их эвристический и объяснительный потенциал.

Категория второго уровня «Социальная ориентация»³ объединяет ценности Заботы и Сохранения, а категория «Индивидуалистическая ориентация»⁴ — ценности Самоутверждения и Открытости. Это объединение соответствует принципу выделения предмета интереса, которому служат ценности.

Категории Индивидуалистическая и Социальная ориентация противостоят друг другу и образуют ценностную ось, которую, в отличие от упоминавшихся выше, можно было бы назвать осью второго уровня. В литературе по кросс-культурным исследованиям традиционно придается большой вес параметру индивидуализма-коллективизма, при том что этот параметр многозначен и по-разному операционализируется⁵. По-видимому, не случайно, что емкая характеристика для описания ценностных различий между индивидами оказалась сформулирована Шварцем в близких терминах. Интересно, что каждый из полю-

сов оси Индивидуалистическая — Социальная ориентация имеет двойственную природу. На одном из них сочетаются два разных индивидуализма: один — «эгоистический» (Самоутверждение) связан с ценностями конкуренции за те или иные блага («игра с нулевой суммой», win-lose), другой — «креативный» (Открытость изменениям) — выражается в ценностях самостоятельности и самореализации, а они не обязательно связаны с конкуренцией и могут предполагать стратегию win-win⁶. Точно так же на другом полюсе сочетаются два разных вида социальности, противостоящие соответствующим видам индивидуализма. «Альтруистическая», горизонтальная, социальность включает ценность заботы о благе других людей, а «подданническая», вертикальная, социальность — ценность получения защиты и руководства со стороны окружающих.

Мы полагаем, что оба полюса ценностного параметра Социальная — Индивидуалистическая ориентация можно интерпретировать с помощью принципа социального обмена⁷, допуская, что люди реализуют два основных варианта эквивалентного обмена, или два равновесных состояния. Если человек привержен Заботе о других людях и предпочитает ее Самоутверждению, то он взамен хочет получить от окружающих защиту и руководство к действию, что отражается в большей ценности Сохранения (безопасности, конформности и традиции) в ущерб Открытости. Если же человек привержен эгоистическим ценностям Самоутверждения в той же степени, что и ценностям Заботы, то тогда у него нет оснований ждать ответной помощи и приходится полагаться на себя, выбирая ценности Открытости (самостоятельности и риска) в ущерб ценности Сохранения. Первый из этих вариантов обмена выглядит как социально-, а второй — как индивидуально-ориентированный (хотя и в первом случае социальные ценности Заботы тоже приносят личную «выгоду»)⁸.

Категория второго уровня «Рост» объединяет ценности Открытости и Заботы, а кате-

¹ В терминологии Ш. Шварца эта ценность называется “Власть” (“Power”).

² Schwartz S.H. Les valeurs de base de la personne: Théorie, Mesures et Applications [Basic Personal Values: Theory, Measurement and Application] // *Revue Française de Sociologie*. 2006. Vol. 47. P. 249-288.

³ В терминологии Шварца эта категория ценностей называется “Social focus”.

⁴ В терминологии Шварца эта категория ценностей называется “Personal focus”.

⁵ Markus H. R., Kitayama S. Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation // *Psychological review*. 1991, 98, № 2; Triandis H. C. Culture and social behavior. New York: McGraw-Hill Book Company, 1994; Hofstede G. H., Hofstede G. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. Sage, 2001; Nisbett R. The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently... and Why. New York: The Free Press, 2003; Inglehart R., Oyserman D. Individualism, autonomy, self-expression. The human development syndrome // *International Studies in Sociology and Social Anthropology*. 2004. P. 74-96.

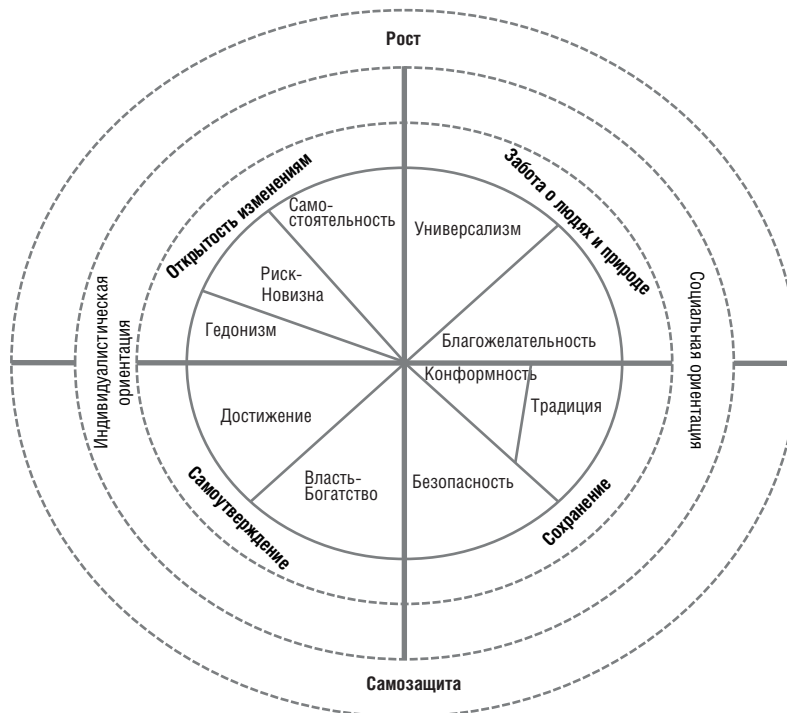
⁶ На различие двух видов индивидуалистических ценностей в свое время обратили внимание И.М. Клямкин и Б.Г. Капустин, см.: Капустин Б. Г., Клямкин И. М. Либеральные ценности в сознании россиян // *Политическое исследование*. 1994. № 1 и № 2.

⁷ Homans G. Social Behavior: Its Elementary Forms. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1961; Gouldner A. The norm of reciprocity: A preliminary statement // *American Sociological Review*, 1960. 25 (2): 161-178.

⁸ Подробнее см.: Марун В., Руднев М., Альтернативные структуры ценностных переменных Ш. Шварца в Европе // XV апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 4.

Рисунок 2

ЦЕННОСТНЫЙ КРУГ ШВАРЦА, ОТРАЖАЮЩИЙ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЦЕННОСТЯМИ (Построен на основе: Schwartz, S.H. *Les valeurs de base de la personne: Théorie, Mesures et Applications // Revue Française de Sociologie. 2006. № 47. P. 249-288*)



гория «Самозащита» — ценности Сохранения и Самоутверждения, и эта оппозиция соответствует шварцевскому принципу «отношение к тревожности». Поясняя основания для подобного объединения ценностей, Шварц пишет: «Люди ищут путей избегания конфликта (конформность) и сохранения текущего положения вещей (традиция, безопасность) или стремятся активно контролировать угрозу (власть-богатство)... гедонизм, риск-новизна, универсализм, благожелательность выражают свободные от тревожности мотивации»¹. Названия для этих категорий восходят к теории мотивации роста — дефицита Маслоу, где «рост» ассоциируется со стремлением человека к развитию и самоактуализации, и теории продвижения-предотвращения (promotion-prevention) Хиггинса², согласно которой существуют два типа саморегуляции: связанная с избеганием потерь/предотвращением вреда и, с другой стороны, со стремлением к приобретению нового.

Для измерения предложенного им набора ценностей Ш. Шварц разработал несколько

методик. В Европейском социальном исследовании (ESS), на материалах которого основана данная статья, используется разработанный Шварцем с коллегами модифицированный Портретный ценностный опросник³. Респондентам предлагают двадцать одно описание людей, характеризующихся теми или иными ценностями (см. табл. 1), и каждый из этих портретов респондент должен оценить по 6-балльной шкале от 6 — «очень похож на меня» до 1 — «совсем не похож на меня»⁴; большая похожесть свидетельствует о большей важности для респондента соответствующего ценностного суждения. Этот инструмент нацелен

¹ Schwartz, S.H. *Les valeurs de base de la personne...* P.948.

² Maslow, A. *Deficiency motivation and growth motivation // Maslow, A.H. Toward a psychology of being. New York: Van Nostrand Reinhold, 1968, pp. 21-43; Higgins, E.T. Beyond pleasure and pain // American Psychologist, 1997, 52, 1280-1300.*

³ Schwartz, S. H., Lehmann, A., and Roccas, S. *Multimethod probes of basic human values // J. Adamopoulos and Y. Kashima, (eds.), Social Psychology and Culture Context: Essays in Honor of Harry C. Triandis. Newbury Park, CA: Sage, 1999; Schwartz S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M. and Owens, V. Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement // Journal of Cross Cultural Psychology, 2001, 32, 519-542; Schwartz, S. H. Basic human values: Their content and structure across countries // A. Tamayo, and J. B. Porto (Eds.), *Valores e Comportamento nas Organizações, Boes [Values and behavior in organizations]* Petrópolis, Brazil: Vozes, 2005, pp. 21-55.*

⁴ В анкете ESS шкалы имеют противоположное направление, от 1 — «очень похож(а) на меня» до 6 — «совсем не похож(а) на меня», в нашей статье шкала перевернута так, чтобы более высокие значения шкалы соответствовали более высокой важности соответствующих ценностей.

Таблица 1

ИЕРАРХИЯ ЦЕННОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИЗМЕРЯЕМЫХ ПОРТРЕТНЫМ ОПРОСНИКОМ Ш. ШВАРЦА

Ценностные оси первого уровня	Укрупненные ценностные категории первого уровня	Базовые ценности	Исходные высказывания, предлагавшиеся респондентам*
Открытость изменениям — Сохранение	Сохранение	Безопасность	Для него важно жить в безопасном окружении. Он избегает всего, что может угрожать его безопасности Для него важно, чтобы государство обеспечивало его безопасность во всех отношениях. Он хочет, чтобы государство было сильным и могло защитить своих граждан
		Конформность	Он убежден, что люди должны делать то, что им говорят. Он считает, что люди должны всегда следовать правилам, даже если никто за этим не следит Для него важно всегда вести себя правильно. Он старается не совершать поступков, которые другие люди могли бы осудить
		Традиция	Для него очень важно быть простым и скромным. Он старается не привлекать к себе внимание Он ценит традиции. Он старается следовать религиозным и семейным обычаям
	Открытость изменениям	Самостоятельность	Для него важно придумывать новое и подходить ко всему творчески. Ему нравится делать все по-своему, своим оригинальным способом Для него важно принимать самому решения о том, что и как делать. Ему нравится быть свободным и не зависеть от других
		Риск-новизна	Ему нравятся неожиданности, он всегда старается найти для себя новые занятия. Он считает, что для него в жизни важно попробовать много разного Он ищет приключений и ему нравится рисковать. Он хочет жить полной событиями жизнью
		Гедонизм	Для него важно хорошо проводить время. Ему нравится себя баловать Он ищет любую возможность повеселиться. Для него важно заниматься тем, что доставляет ему удовольствие
Забота о людях и природе — Самоутверждение	Самоутверждение	Достижение	Для него важно показать свои способности. Он хочет, чтобы люди восхищались тем, что он делает Для него очень важно быть очень успешным. Он надеется, что люди признают его достижения
		Власть-богатство	Для него важно быть богатым. Он хочет, чтобы у него было много денег и дорогих вещей Для него важно, чтобы его уважали. Он хочет, чтобы люди делали так, как он скажет
	Забота о людях и природе	Благожелательность	Для него очень важно помогать окружающим людям. Ему хочется заботиться об их благополучии Для него важно быть верным своим друзьям. Он хотел бы посвятить себя близким людям
		Универсализм	Для него важно, чтобы с каждым человеком в мире обращались одинаково. Он убежден, что у всех должны быть равные возможности в жизни Для него важно выслушивать мнение других, отличающихся от него людей. Даже когда он с ними не согласен, он все равно хочет понять их точку зрения Он твердо верит, что люди должны беречь природу. Для него важно заботиться об окружающей среде

* В формулировках вопросов для респондентов-женщин использовались местоимения женского рода

на измерение десяти индивидуальных базовых ценностей, различающихся мотивационными целями, на реализацию которых они направлены. Иерархия ценностных показателей — от исходных суждений, содержащихся в анкете, и вплоть до индексов по интегральным ценностным осям первого уровня приводится в табл. 1.

ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ЦЕННОСТЕЙ

Как видим, структурная модель Шварца ориентирована на разделение и группировку различных ценностных переменных (измеряемых метрическими шкалами), которые с разной степенью обобщенности описывают ценности индивида. Внимание, таким образом, направлено на отдельные свойства, их группировку и сравнение по ним людей. Это направление анализа иногда называют подходом, ориентированным на переменные (*variable-centered approach*). Другой подход строится на целостном рассмотрении индивидов и их типологизации (*person-centered approach*). В нем внимание направлено на *сочетание* свойств внутри каждого индивида и дальнейшую группировку людей с похожим сочетанием этих свойств, в нашем случае — с похожим сочетанием значимости для человека различных ценностей.

До последнего времени типологический подход к изучению ценностей редко привлекал внимание исследователей. В то же время он имеет давнюю традицию¹, на его основе был выполнен ряд эмпирических исследований², и в нескольких из них использовались показатели Шварца или близкие к ним по смыслу³. Для классификации индивидов на основе ценностей, измеренных методикой Шварца, нами был использован анализ латентных классов (АЛК). Он является вариантом латентно-струк-

турного анализа, впервые предложенного Лазарсфельдом и Хенри и, в отличие от классических кластерных техник — таких, как метод *k*-средних, использует статистическую модель, основанную на вероятностях и эксплицирующую ошибку измерения. Кроме того, по сравнению с различными техниками кластерного анализа, он является более гибким методом классификации и в то же время дающим более устойчивые (робастные) результаты⁴. Помимо прочего, АЛК позволил проконтролировать стиль ответов респондентов, обычно корректируемый с помощью арифметической процедуры центрирования⁵.

Описываемая в данной статье классификация европейцев на основе их базовых ценностей получена в предыдущей работе⁶, где использовались данные 4, 5 и 6 раундов Европейского социального исследования (ESS), которые собраны, соответственно, в 2008-м, 2010-м и 2012 гг. на репрезентативных национальных выборках⁷.

По географическим и историческим критериям европейские страны делят на четыре группы: североевропейские, западноевропейские, средиземноморские и постсоциалистические страны Восточной и Центральной

⁴ *Lazarsfeld P. F., Henry N. W.* Latent Structure Analysis. Boston: Houghton Mifflin, 1968; *McCutcheon A. L.* Latent Class Analysis. Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, Series no. 07-064. Newbury Park, CA, Sage, 1987; *Magidson J., Vermunt J. K.* Latent class models for clustering: a comparison with K-means // *Canadian Journal of Marketing*, 2002, 20, 36–43. Наши расчеты выполнены с помощью пакета Mplus (Muthén, L. K. and Muthén, B. O. *Mplus User's Guide*. Sixth Edition. Los Angeles, CA: Muthén & Muthén, 2010). В упомянутых выше предыдущих работах с нашим участием мы строили ценностную классификацию индивидов, используя более примитивную процедуру — кластеризацию по методу *k*-средних, и этим объясняются отличия нынешней типологии от той, что описана ранее.

⁵ См., например, *Schwartz S.H.* Universals in the Content and Structure of Values: Theory and Empirical Tests in 20 Countries // *Advances in Experimental Social Psychology* / Zanna, M. (Ed.). Vol. 25. Academic Press, New York, 1992. P. 1-65; *Руднев М. Г.* Инвариантность измерения базовых ценностей по методике Шварца среди русскоязычного населения четырех стран // *Социология*: 4М. 2013. № 37. С. 7-38.

⁶ *Magun V., Rudnev M., Schmidt P.*, op.cit.; *Rudnev M., Magun V., Schmidt P.* Basic Human Values: Stability of Value Typology in Europe // In Voicu, M., Mochmann, I.C. & Dülmer H. (eds.) Values, economic crisis and democracy. Abingdon: Routledge (forthcoming). First published online: *Rudnev M., Magun V., Schmidt P.* The Stability of the Value Typology of Europeans: Testing Invariance with Confirmatory Latent Class Analysis // Working papers by NRU Higher School of Economics. Series SOC "Sociology". 2014. No. 51. <http://www.hse.ru/data/2014/08/29/1313633672/51SOC2014.pdf>.

⁷ *Jowell R., Roberts C., Fitzgerald R., and Eva G.* (Eds.) Measuring attitudes cross-nationally: Lessons from the European Social Survey. London: Sage, 2007.

¹ *Spranger E.* Types of Men [Lebensformen. Halle (Saale): Niemeyer, 1914.] Translation by P. J. W. Pigors. New York: G. E. Stechert Company, 1928.

² *Szokolczai A., Füstös L.* Value systems in axial moments: a comparative analysis of 24 European countries // *European Sociological Review*, 1998, 14, 211–229; Moors G. B. D., Vermunt J. Heterogeneity in post-materialist value priorities. Evidence from a latent class discrete choice approach // *European Sociological Review*, 2007, 23, 631–648; Магун В., Руднев М. Ценностная гетерогенность населения европейских стран: типология по показателям Р.Инглхарта // *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии*. 2012. № 3-4. С. 12-24.

³ *Магун В., Руднев М.* Жизненные ценности российского населения...; *Magun V., Rudnev M.* Basic Human Values of the Russians...; *Lee J., et al.* Schwartz values clusters in the United States and China // *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42, 2011, 234–252.

Европы¹. Данные 4-го раунда содержат информацию о четырех североευропейских странах (Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия), семи западноевропейских (Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Нидерланды, Франция и Швейцария), шести средиземноморских (Греция, Израиль, Испания, Кипр, Турция и Португалия) и двенадцати постсоциалистических (Болгария, Чехия, Хорватия, Эстония, Венгрия, Латвия, Польша, Румыния, Россия, Словакия, Словения и Украина). Всего в 4-м раунде дали ответы на вопросы о ценностях 55 454 респондента из 29 стран (численность указана после удаления пропущенных значений, количество которых пренебрежимо мало – менее 3%).

Данные 5-го раунда включают информацию о 51 514 респондентах из 27 европейских стран, тех же, что и в 4-м раунде, за исключением Латвии, Румынии и Турции и включая респондентов из Литвы.

Данные 6-го раунда включают информацию о 45 887 респондентах из 24 стран. По сравнению с 4-м раундом здесь отсутствуют данные по Греции, Латвии, Румынии, Турции, Украине,

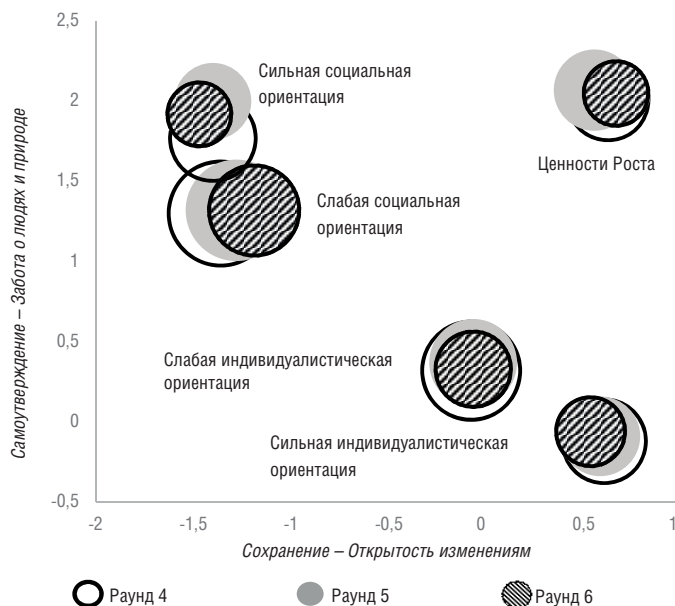
Франции и Хорватии, но добавлены данные по Исландии и Косово.

Цель процедуры построения европейской ценностной типологии с помощью АЛК состояла в том, чтобы объединить индивидов в группы, члены которых по совокупности своих ценностей похожи друг на друга и в то же время отличаются от представителей других групп. Ценностные классы или типы различаются по ценностным профилям, то есть по характерным для их членов сочетаниям всех включенных в исследование ценностных показателей, число которых, напомним, равно 21. С помощью статистического критерия «отношение правдоподобий»² было определено, что оптимальное количество ценностных классов в Европе составляет пять.

Ценностная типология европейцев оказалась устойчивой (инвариантной) на данных из трех разных раундов ESS, проведенных в 2008-м, 2010-м и 2012 гг., хотя эти раунды не полностью совпадали по составу включенных в опрос европейских стран³. В каждом раунде оптимальное число классов равнялось пяти, и от раунда к раунду сохранялось содержание клас-

Рисунок 3

ЦЕННОСТНЫЕ КЛАССЫ ЕВРОПЕЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ ЦЕННОСТНЫХ ОСЕЙ ШВАРЦА (объединенная типология европейских стран по трем раундам Европейского социального исследования, 2008-2012 гг.; классы расположены в соответствии со средними значениями по каждой из ценностных осей)



¹ Подобная классификация европейских стран успешно применялась Норрис и Дэвис (Norris P., Davis J. A continental divide? Social capital in the US and Europe // Jowell R., et al. (Eds.), *Measuring Attitudes Cross-Nationally: Lessons from the European Social Survey*. London: Sage, 2007. P. 239–264.)

² Lo Y., Mendel N.R. and Rubin D.B. Testing the number of components in a normal mixture // *Biometrika*, 2001, 88, 767–778.

³ Rudnev M., Magun V., Schmidt P. Basic Human Values... В строгих статистических терминах речь идет о «частичной инвариантности» (partial invariance).

сов. Все это дало нам возможность рассмотреть единую для трех раундов ESS типологию, фокусируя внимание на тех или иных раундах опроса. При построении этой типологии данные были взвешены с помощью популяционного веса и дизайн-веса¹.

Чтобы быстро описать содержание каждого из ценностных классов, полная характеристика которых включала бы сравнение двадцати одного показателя между пятью классами, мы расположили эти классы в пространстве двух ценностных осей Шварца Сохранение – Открытость изменениям и Самоутверждение – Забота (рисунок 3). Видно, что положение классов на этой ценностной карте от раунда к раунду принципиально не меняется.

Четыре ценностных класса расположены вдоль линии, идущей из левого верхнего угла рис. 3 в его нижний правый угол. На одном конце этой европейской диагонали расположен ценностный класс, у членов которого максимальное предпочтение ценностей Сохранения ценностям Открытости сочетается с максимальным же предпочтением ценностей Заботы ценностям Самоутверждения, что, с учетом изложенной выше интерпретации, позволяет назвать его классом Сильной социальной ориентации. На противоположном конце этой диагонали расположен ценностный класс, для которого, наоборот, характерно максимальное предпочтение Открытости Сохранению и минимальное (почти нулевое) предпочтение Заботы Самоутверждению. Это позволяет назвать данный тип людей классом Сильной индивидуалистической ориентации. Соответственно, один из двух промежуточных типов, находящихся между краями этой диагонали, примыкает к классу Сильной социальной ориентации, а другой расположен ближе к классу Сильной индивидуалистической ориентации, мы назвали их, соответственно, классами Сла-

бой социальной и Слабой индивидуалистической ориентации. Внутри пар социальных и индивидуалистических классов имеются существенные различия. Так, Сильный социальный класс отличается от Слабого существенно более высоким предпочтением ценностей Заботы и в гораздо меньшей степени большим предпочтением ценностей Сохранения. Сильный индивидуалистический класс отличается от Слабого большей выраженностью всех ценностных предпочтений, в том числе предпочтения Самоутверждения ценностям Заботы и Открытости – ценностям Сохранения.

Диагональ на рис 3 означает, что для европейцев, которые вошли в расположенные на ней классы, оси Сохранение – Открытость и Самоутверждение – Забота тесно связаны взаимно обратными отношениями (поэтому соответствующие коэффициенты корреляции среди представителей этих четырех классов отрицательны и очень заметны по абсолютной величине $r = -0,49$, $N = 49278$ в 4-м раунде, $r = -0,47$, $N = 42851$ в раунде 5, и $r = -0,48$, $N = 35387$ в раунде 6). Коэффициент корреляции близкий к -0.50 между двумя ценностными осями у индивидов, вошедших в диагональные классы, показывает, что связь двух видов индивидуализма и двух видов социальности, описанных выше, действительно существует, но, поскольку этот коэффициент далек от -1 , он свидетельствует и о достаточной степени автономии разных видов индивидуализма и социальности в рассматриваемых ценностных классах. Как видно из табл. 2, в четыре класса, расположенные на этой диагонали, входит более 80% населения, и это, вероятно, объясняется тем, что большинство европейцев строят свои ценностные предпочтения по принципу социального обмена.

Пятый европейский ценностный класс расположен вне ценностной диагонали, оказавшись в нем индивиды характеризуются большим,

Таблица 2

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ ЦЕННОСТНЫХ КЛАССОВ В ЕВРОПЕЙСКОЙ ВЫБОРКЕ (по данным трех раундов Европейского социального исследования)

Раунд Европейского социального исследования	Ценностные классы				
	Ценности Роста	Сильная социальная ориентация	Слабая социальная ориентация	Слабая индиви- дуалистическая ориентация	Сильная индиви- дуалистическая ориентация
4-й (2008 г.)	16%	18%	26%	23%	17%
5-й (2010 г.)	18%	16%	28%	21%	17%
6-й (2012 г.)	16%	15%	30%	21%	18%

¹ Weighting European Social Survey Data, 2002, доступно по ссылке: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/ESS_weighting_data.pdf

чем три других класса, предпочтением ценностей Открытости – ценностям Сохранения и

наибольшим предпочтением ценностей Заботы – ценностям Самоутверждения. Это обстоятельство кардинально отличает их от любого из четырех типов, расположенных на ценностной диагонали, где подобное сочетание ценностных предпочтений невозможно. Видимо, из-за этой уникальности сочетания ценностей данный класс является наиболее устойчивым и четко оформленным. Назовем этот тип людей классом ценностей Роста – в соответствии с обозначением характерного для него сочетания предпочтений в круге Шварца (рис. 2).

Если описывать классы на языке более конкретных показателей, то можно, например, отметить, что представители класса Сильной социальной ориентации в большей степени, чем представители других классов, отдают предпочтение ценностям безопасности, равенства-справедливости и альтруизма, а представители противоположного им класса Сильной индивидуалистической ориентации – ценностям свободы, риска и богатства. У представителей же класса ценностей Роста сочетаются ценности, которые в двух полярных классах ценностной диагонали были представлены порознь: респонденты, «населяющие» класс ценностей Роста сочетают приверженность идеалам равенства, справедливости и блага других людей с приверженностью личной свободе и самостоятельности.

Согласно предложенной нами выше трактовке оси Социальной – Индивидуалистической ориентации, мы можем утверждать, что индивиды, находящиеся в классах европейской диагонали, строят предпочтения по принципу взаимобмена. Люди же, попавшие в класс ценностей Роста, отступают от принципа взаимобмена. У представителей класса ценностей Роста отсутствует жесткая связь между альтруизмом и социальной зависимостью и, соответственно, между эгоизмом и самостоятельностью. Люди, принадлежащие к этому типу, сильно привержены заботе об окружающих, но в то же время не ожидают от них взамен указаний, как жить и действовать, или ответной защиты и заботы – они привержены самостоятельности и не боятся рисковать. Это альтруизм независимых людей. Нечто подобное было обнаружено при изучении трудовой мотивации в экономически продвинутых европейских странах: там работники отступают от принципа взаимности во взаимоотношениях с работодателем. Исследователи объясняют это наличием в богатых странах большой доли общественных благ, распределяемых государственными и общественными

фондами вне зависимости от трудового вклада работника¹. Обобщая, можно было бы сказать, что норма взаимности действует в социальных системах с ограниченными ресурсами, а когда ресурсов много, то они способствуют размыканию локальных реципрокных связей. Если аналогия с трудовой мотивацией верна, то можно ожидать, что и вероятность попадания индивидов в класс Роста связана с их проживанием в экономически более продвинутых странах.

Итак, на ценностной карте на рис. 3 можно выделить три области концентрации индивидов, разделяющих схожие ценности: правый верхний угол, в котором находится класс ценностей Роста; левый верхний угол, в котором находятся классы Сильной и Слабой социальной ориентации, а также правый нижний угол, в котором расположены классы индивидуалистических предпочтений. Левый нижний угол карты, в котором мог бы находиться класс ценностей Самозащиты, сочетающий сильное предпочтение Сохранения ценностям Открытости и предпочтение Самоутверждения – Заботе, оказался незаполненным. Этот результат иллюстрирует пользу типологического подхода, поскольку только этот подход дает информацию о зонах сгущения (*dense points*) и белых пятнах в ценностном пространстве, где, соответственно, концентрируются изучаемые индивиды или где они отсутствуют. Теоретически в менее развитых регионах мира такой класс вполне может существовать, но в Европе он отсутствует. Поэтому различия европейцев по оси Индивидуалистическая – Социальная ориентация выражены сильнее, чем различия по оси Рост – Самозащита, и параметр индивидуальное-социальное является ключевым для описания межиндивидуальных ценностных различий населения Европы.

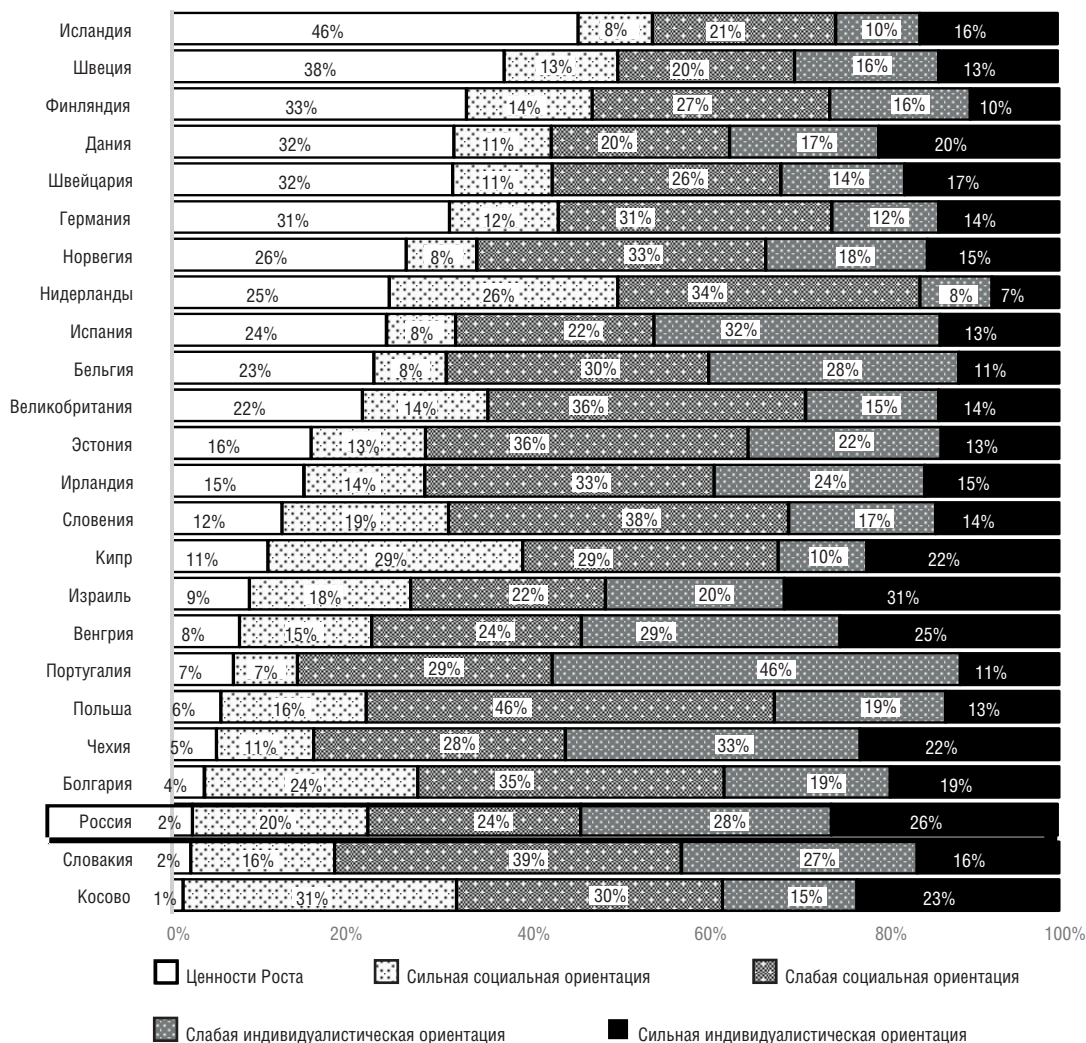
Характеристики страны и принадлежность к ценностным классам в Европе. На рис. 4 приведены распределения вероятностей оказаться в том или ином ценностном классе для жителей каждой из европейских стран². Как видим, все

¹ Магун В.С., Монусова Г.А. 1) Иерархии трудовых ценностей в европейских странах // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах. Книга 3 / Отв. ред.: Е. Г. Ясин, 2014; 2) Личные усилия и общественные блага в сознании жителей европейских стран // XV апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 3, 2015.

² Эти внутристрановые распределения (рис. 4 и 5) предсказаны с учетом того, что отнесение респондентов к тому или иному классу в процедуре анализа латентных классов носит вероятностный характер, т.е. каждый респондент характеризуется распределением вероятностей попадания в каждый из пяти классов. Данные взвешены с помощью дизайн-веса.

Рисунок 4

РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЮДЕЙ ПО ЦЕННОСТНЫМ КЛАССАМ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ (приведены вероятности распределения людей по классам, для удобства восприятия они выражены в процентах; страны упорядочены по вероятности класса ценностей Роста; объединенная типология европейских стран по трем раундам Европейского социального исследования, данные 6-го раунда ESS, 2012 г.)



рассматриваемые страны внутренне неоднородны, в каждой из них имеются представители всех пяти ценностных типов, и страны различаются распределением населения между типами (исключение составляет Косово, где вероятность одного из классов значимо не отличается от нуля). Таким образом, ценности жителей любой европейской страны представляют собой не уникальную и гомогенную «национальную культуру», а комбинацию нескольких групп с различными ценностями. Все это согласуется с результатами Фишера и Шварца, которые показали, что межиндивидуальный разброс ценностей существенно превышает межстрановой¹ и в то же время противоречит выводам Минко-

ва и Хофстеде, которые, напротив, утверждают, что межстрановые различия имеют гораздо больший вес в определении ценностей, чем внутристрановые². Итак, получается, что каждый индивид больше похож на представителей своего ценностного класса, живущих в других странах, нежели на своих соотечественников, относящихся к другим ценностным классам, и это обеспечивает определенное сходство даже между самыми непохожими странами.

Наиболее заметны различия между странами в представленности класса ценностей Роста, члены которого придают высокую значимость одновременно ценностям Открытости изменениям и Заботы о людях и природе.

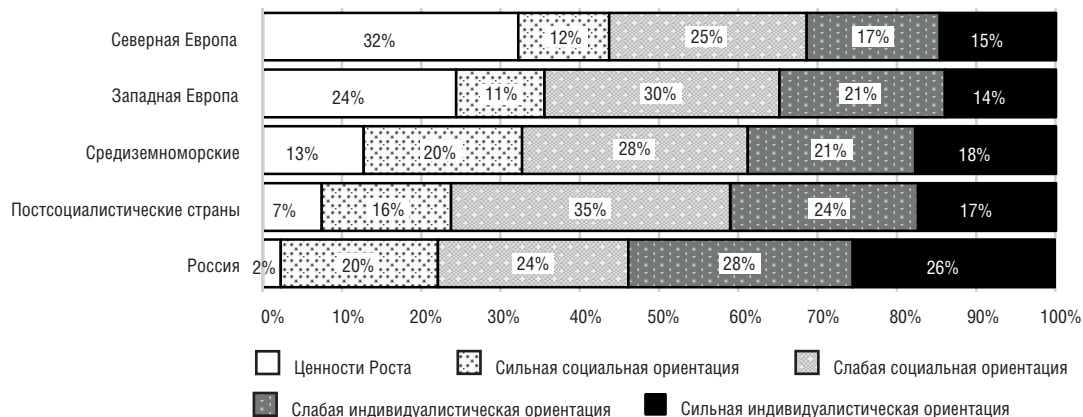
¹ Fischer R., Schwartz S. Whence differences in value priorities? Individual, cultural, or artifactual sources // Journal of Cross-Cultural Psychology, 2011, 42, 1127–1144.

² Minkov M., Hofstede G. Is national culture a meaningful concept? Cultural values delineate homogeneous national clusters of in-country regions // Cross-Cultural Research, 2012, 46, 133–159.

Рисунок 5

РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЧЕТЫРЕХ ГРУППАХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН И РОССИИ ПО ЦЕННОСТНЫМ КЛАССАМ

(приведены вероятности распределения людей по классам, для удобства восприятия они выражены в процентах; вероятности усреднились без учета численности населения в отдельных странах; средние по постсоциалистическим странам приведены без учета России; объединенная типология европейских стран по трем раундам Европейского социального исследования, данные 6-го раунда ESS, 2012 г.)



Шанс попасть в этот класс намного выше для жителей Северной и Западной Европы, чем для жителей средиземноморских и постсоциалистических стран. Доли других классов в средиземноморских и постсоциалистических странах как раз выше, чем в Северной и Западной Европе, хотя различия между странами не так сильны, как в случае класса ценностей Роста. Распределения всех ценностных классов для четырех групп европейских стран приведены на рис. 5.

Чтобы определить, какие свойства стран отвечают за межстрановые ценностные различия, сопоставим страновые доли ценностных классов с различными показателями, характеризующими уровень развития этих стран (табл. 3). Один из ключевых параметров – валовый национальный доход (ВНД) на душу населения, свидетельствующий об объеме производимого страной богатства и уровне ее экономического развития, положительно и очень сильно коррелирует с долей класса ценностей Роста. Мы только что отмечали, что доля класса ценностей Роста выше у населения более развитых стран. Поэтому неудивительно, что корреляция страновой доли этого класса с ВНД на душу населения¹ очень высока и равна 0,91 в 4-м раунде, 0,86 в 5-м раунде и 0,81 в 6-м раунде ESS (рис. 6). Доли населения страны во всех остальных классах коррелируют с экономическим развитием страны, наобо-

рот, отрицательно или незначимо. Показатели, характеризующие объем государственных ресурсов, мобилизуемых на сферу образования, а также ожидаемая продолжительность жизни тоже значимо и положительно коррелируют с вероятностью для жителей этой страны попасть в класс ценностей Роста и отрицательно или незначимо с вероятностью попадания в другие ценностные классы. Однако, когда мы проконтролировали эти корреляции на уровень ВНД на душу населения, все они стали статистически незначимыми. Это позволяет заключить, что объем производимого страной и имеющегося у нее богатства – прямой и наиболее значимый коррелят страновой доли класса ценностей Роста. Доля всех остальных ценностных классов связана с богатством страны отрицательно или незначимо. Другими словами, чем беднее страна, тем более выражена в ней ценностная диагональ, противопоставляющая ценности социальной и индивидуалистической ориентации, и меньше вероятность появления людей из класса ценностей Роста.

Причинно-следственные связи в описанных корреляциях между экономическими показателями и ценностным составом страны могут быть направлены по-разному. С одной стороны, действует логика А. Маслоу, согласно которой потребности и ценности более высокого уровня становятся достаточно сильными при условии некоторой степени удовлетворения потребностей более низких уровней. Сочетание высокой важности ценностей Открытости и Заботы, определяющее класс ценностей Роста, соответствует потребностям, расположенным,

¹ Используется показатель ВНД на душу населения, измеренный с помощью метода Атласа в текущих международных долларах (World Bank DataBank, 2015).

Таблица 3

КОЭФФИЦИЕНТЫ КОРРЕЛЯЦИИ МЕЖДУ СТРАНОВОЙ ДОЛЕЙ ЦЕННОСТНЫХ КЛАССОВ (в %) И ДРУГИМИ СТРАНОВЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

	Ценностные классы				
	Ценностей Роста	Сильной социальной ориентации	Слабой социальной ориентации	Слабой индивидуалистической ориентации	Сильной индивидуалистической ориентации
ВНД на душу населения, 2012, метод Атласа	0,81*	-0,51*	-0,46*	-0,27	-0,29
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, 2012	0,73*	-0,50*	-0,20	-0,24	-0,46*
- с контролем ВНД на душу населения	0,30	-0,18	0,22	-0,05	-0,38
Государственные расходы на образование, % от всех расходов правительства	0,59*	-0,45*	-0,06	-0,27	-0,30
- с контролем ВНД на душу населения	0,19	-0,17	0,28	-0,13	-0,15

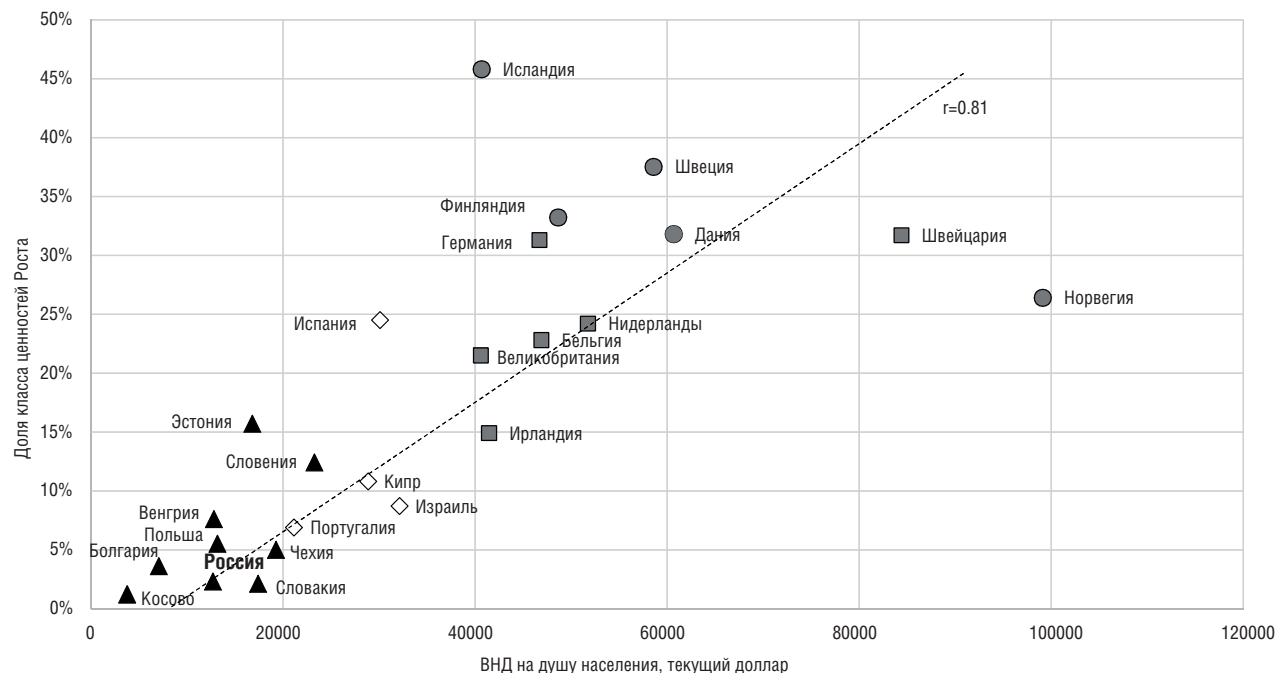
* корреляция значима на уровне $p < 0,05$ или на более строгом уровне значимости;

При вычислении корреляций (включая парциальные) с ВНД на душу населения исключалась Норвегия из-за крайне высокого ВНД на душу населения, в этом случае $N=23$, во всех остальных случаях $N=24$.

Источник данных по страновым характеристикам World Bank DataBank, 2015.

Рисунок 6

ДОЛЯ КЛАССА ЦЕННОСТЕЙ РОСТА И УРОВЕНЬ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА (ВНД) НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ (приведены вероятности класса Роста, для удобства восприятия они выражены в процентах; объединенная типология европейских стран по трем раундам Европейского социального исследования, данные 6-го раунда ESS, 2012 г.)



по Маслоу, на более высоких этажах иерархии, а ценности Сохранения и Самоутверждения, наоборот, тяготеют к более низким ее этапам, включающим физиологические потребности

и потребности в безопасности¹. Возможности удовлетворения этих базовых потребностей за-

¹ Maslow A.H. 1) Motivation and Personality. Sec. ed. N.Y., 1970; 2) Religions, values, and peak experiences. New York: Penguin, 1970. (Original work published 1964)

висят от уровня экономического развития страны, поэтому богатство и экономическая эффективность страны способствуют формированию у ее жителей ценностей Роста. С другой стороны, люди, принадлежащие к классу ценностей Роста, в силу присущих им ценностей креативности и кооперации могут способствовать производству национального богатства, что отчасти и порождает обсуждаемые здесь корреляции.

Содержание класса ценностей Роста позволяет констатировать сходство вошедших в него индивидов с носителями ценностей самовыражения, или эмансипационных ценностей¹, описанных в теориях ценностной постмодернизации и обретения людьми веры в свои силы (human empowerment). Авторы этих теорий подчеркивают сильную зависимость указанных ценностей от страновых и индивидуальных ресурсов.

ЦЕННОСТНЫЕ КЛАССЫ В РОССИИ, ИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ДИНАМИКА

В России представлены все ценностные типы (рис. 4 и 5), хотя класс ценностей Роста охватывает всего 2% населения. Почти самая низкая доля этого класса соответствует сравнительно низким значениям уровня экономического развития страны: на рис. 6, где отображена зависимость доли класса ценностей Роста от ВНД на душу населения, Россия находится на линии общеевропейского тренда.

В итоге почти все россияне оказались в классах, расположенных на европейской ценностной диагонали. В 6-м раунде ESS, проведенном в 2012 г., чуть меньше половины населения характеризуется преобладанием социальной ориентации, это классы Сильной (20%) и Слабой (24%) Социальной ориентации, и чуть больше половины — преобладанием индивидуалистической ориентации, это классы Сильной (26%) и Слабой (28%) индивидуалистической ориентации. Как видим, благодаря типологическому анализу действительно получена картина распределения россиян с различными системами ценностей и ее нельзя было прямо вывести из распределения страновых средних, которое изображено на рис. 1. Сочетание ценностей, которое можно было ожидать на основе средних (сильные предпочтения

¹ Inglehart R. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997; Welzel C. *Freedom Rising: Human Empowerment and the Quest for Emancipation*. New York: Cambridge University Press, 2013; Dobewall H., Rudnev M. (2014). Common and unique features of Schwartz's and Inglehart's value theories at the country and individual levels // *Cross-Cultural Research*, 2014, 48, 45–77.

ценностей Сохранения ценностям Открытости и слабые предпочтения Заботы — Самоутверждению), просто вообще отсутствует в европейском ценностном пространстве.

Россия характеризуется более высокой, в сравнении с другими странами, представленностью двух индивидуалистических ценностных классов. По суммарной доле этих двух классов Россия оказалась в Европе в четверке лидеров (вместе с Венгрией, Португалией и Чехией); только у этих четырех европейских стран и еще у Израиля доля населения, оказавшегося в индивидуалистически ориентированных ценностных классах, превышает 50%. При этом отличия России от средиземноморских и постсоциалистических стран по доле этих классов несколько меньше, чем отличия от Скандинавии и Западной Европы (рис. 4).

Чтобы более детально представить содержание российских ценностных классов, опишем свойства, которые характеризуют их помимо тех исходных ценностных показателей, на основе которых эти классы формировались (табл. 4). Поскольку класс ценностей Роста в России очень мал, мы не включили его в этот анализ.

Первая группа дополнительных признаков — возраст и пол респондентов. Наблюдается последовательный рост среднего возраста от класса Сильной индивидуалистической ориентации в направлении класса Сильной социальной ориентации, причем наиболее резкие различия проходят между индивидуалистическими и социальными классами: средние возраста по классам округленно равны, соответственно, 38, 42, 52 и 55 годам. В классе Сильной индивидуалистической ориентации мужчин существенно больше, чем в социально ориентированных классах.

Вторая группа дополнительных признаков, различающая российские ценностные классы, содержательно связана с исходными («типообразующими») ценностными показателями. Сюда относятся качества, которые респонденты считают наиболее важным воспитывать у детей в семье² (они в значительной степени совпадают с собственными ценностями респондента³). Представители двух «социальных» классов чаще, чем представители индивидуали-

² «Перед вами список качеств, которые можно воспитать у детей в семье. Какие из них, если такие есть, являются, по вашему мнению, наиболее важными? Вы можете выбрать не более пяти качеств» — этот и некоторые другие вопросы, фигурирующие в табл. 4, не входят в базовую анкету ESS.

³ Руднев М. Г., Савелькаева А. С. Передача базовых ценностей внутри семьи: концептуализация и пилотное исследование // XV апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 3. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. С. 397-404.

Таблица 4

ХАРАКТЕРИСТИКИ ЧЕТЫРЕХ РОССИЙСКИХ ЦЕННОСТНЫХ КЛАССОВ (приводятся доли ответов среди респондентов, принадлежащих к соответствующему классу, или средние оценки по классам; в скобках приводятся стандартные ошибки)

Характеристики респондентов или варианты ответов	Класс Сильной социальной ориентации		Класс Слабой социальной ориентации		Класс Слабой индивидуалистической ориентации		Класс Сильной индивидуалистической ориентации	
	N= 491 *		N= 596		N= 702		N= 432	
Возраст и пол								
Средний возраст (число прожитых лет)	54,7	(0,80)	51,5	(0,69)	42,4	(0,64)	38,3	(0,65)
Пол – мужской, %	31	(2)	35	(2)	39	(2)	45	(2)
Наиболее важные качества детей (% выбравших):								
трудолюбие	88	(1)	88	(1)	80	(2)	75	(2)
терпимость и уважение к другим людям	67	(2)	65	(2)	56	(2)	51	(2)
послушание	33	(2)	20	(2)	21	(2)	22	(2)
решительность, настойчивость	33	(2)	39	(2)	45	(2)	49	(2)
независимость	24	(2)	27	(2)	39	(2)	39	(2)
воображение	6	(1)	8	(1)	16	(1)	17	(1)
Геи и лесбиянки должны иметь право вести тот образ жизни, который соответствует их взглядам (% «согласен» плюс «полностью согласен»)	22	(2)	18	(2)	24	(2)	29	(2)
Правительство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми (% «согласен» плюс «полностью согласен»)	83	(2)	84	(2)	69	(2)	67	(2)
Общение								
Проводят время с друзьями, родственниками или коллегами просто так, не по делам раз в неделю или чаще, %	39	(2)	43	(2)	43	(2)	55	(2)
Друзья и знакомые являются «очень важными» или «довольно важными» для респондента, %	83	(2)	87	(1)	92	(1)	91	(1)
Обращались в местные или общероссийские органы власти или к конкретному политику за последний год, %	12	(1)	7	(1)	6	(1)	6	(1)
Смотрят телевизор в обычный будний день два с половиной часа или дольше, %	49	(2)	39	(2)	36	(2)	29	(2)
Смотрят по телевидению новости или передачи о политике в обычный будний день полчаса или дольше, %	72	(2)	61	(2)	62	(2)	58	(2)
Образование								
Образование респондента								
Количество лет образования (средняя)	12.3	(0.15)	12.5	(0.12)	13.0	(0.10)	13.3	(0.11)
Начальное, %	14	(2)	10	(1)	7	(1)	10	(1)
Среднее, %	59	(2)	61	(2)	61	(2)	51	(2)
Высшее, %	26	(2)	29	(2)	32	(2)	39	(2)
Образование отца, %								
Начальное	39	(2)	36	(2)	22	(2)	13	(1)
Среднее	27	(2)	35	(2)	42	(2)	47	(2)
Высшее	11	(1)	11	(1)	16	(1)	20	(2)

Окончание таблицы 4

Характеристики респондентов или варианты ответов	Класс Сильной социальной ориентации		Класс Слабой социальной ориентации		Класс Слабой индивидуалистической ориентации		Класс Сильной индивидуалистической ориентации	
Образование матери, %								
Начальное	43	(2)	40	(2)	21	(2)	14	(1)
Среднее	33	(2)	37	(2)	48	(2)	49	(2)
Высшее	9	(1)	13	(1)	19	(1)	26	(2)
Финансовые ресурсы и потребление								
Доход домохозяйства, %								
до 12 тыс. руб.	36	(2)	25	(2)	20	(2)	16	(2)
более 30 тыс. руб.	19	(2)	22	(2)	28	(2)	36	(2)
У респондента/семьи есть персональный компьютер, %	51	(2)	54	(2)	71	(2)	81	(2)
У респондента/семьи есть автомобиль, %	32	(2)	36	(2)	49	(2)	54	(2)
У респондента есть смартфон, коммуникатор, %	11	(1)	11	(1)	25	(2)	31	(2)
Респонденту приходилось ездить за границу на отдых за последние 12 месяцев, %	5	(1)	7	(1)	11	(1)	22	(2)
Субъективное благополучие								
Принимая во внимание все стороны жизни, насколько Вы удовлетворены своей жизнью в целом в настоящее время? (средняя по 11-балльной шкале)	5,55	(0,12)	5,59	(0,09)	5,86	(0,08)	6,08	(0,10)
Почти каждый день я чувствую удовлетворение от того, что у меня все получается (% «согласен» плюс «полностью согласен»)	44	(2)	40	(2)	47	(2)	52	(2)
Респондент беспокойно спал всю последнюю неделю или большую ее часть, %	33	(2)	25	(2)	20	(2)	16	(1)
Как Вы оцениваете состояние своего здоровья в целом? (% «хорошее» плюс «очень хорошее»)	21	(2)	25	(2)	42	(2)	50	(2)
Самооценка социального статуса (средняя по 11-балльной шкале)	4,14	(0,08)	4,22	(0,07)	4,62	(0,06)	4,92	(0,07)
«Живем на [семейный] доход, не испытывая материальных затруднений» плюс «Этого дохода нам в принципе хватает», %	40	(2)	39	(2)	47	(2)	54	(2)
Есть много областей, в которых я силен/на, (% «согласен» плюс «полностью согласен»)	34	(2)	35	(2)	40	(2)	51	(2)

* Указана полная численность российских классов; из-за пропущенных значений по другим переменным в парных сопоставлениях участвовало меньшее число респондентов.

листических классов, выбирают «терпимость и уважение» и «трудолюбие», а класс Сильной социальной ориентации также отличается от всех остальных более частым выбором такого качества, как «послушание» (все упоминаемые при обсуждении табл. 4 различия статистиче-

ски значимы как минимум при $p < 0,05$). Ценность послушания прямо входит в шварцевскую конформность, а ценность терпимости и уважения к другим людям сочетает в себе шварцевскую благожелательность, универсализм и конформность – и все эти ценности присущи

классам Социальной ориентации. Трудолюбие не фигурирует в списке ценностей Шварца, но ассоциируется с ценностями Сохранения¹. С другой стороны, ценности независимости, воображения и решительности тесно связаны со шварцевской самостоятельностью, и поэтому вполне ожидаемо, что представители обоих индивидуалистических классов выбирают эти ценности чаще, чем представители социальных.

Терпимость к геям и лесбиянкам связана с ценностными классами не так, как ценность терпимости вообще: в этом суждении проявляется отношение людей к социальным практикам, которые сравнительно недавно стали приобретать легитимность, и потому большую терпимость в этом отношении проявляют представители класса Сильной индивидуалистической ориентации, ценящие новизну и более свободные от конвенциональных социальных норм, которым в большей мере привержены представители социально ориентированных классов.

Члены двух классов социальной ориентации в большей степени, чем представители индивидуалистических классов, согласны с суждением о том, что «правительство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми», сочетающим норму равенства и расчет на государственную поддержку. Высокая значимость ценности «равных возможностей» является одной из определяющих характеристик классов социальной ориентации. Однако равенство возможностей не тождественно тому, о чем идет речь в суждении об уменьшении разницы в доходах — о равенстве результатов. Концептуально эти два вида равенства (или неравенства) не совпадают, но обыденное сознание часто приписывает различия в доходах именно неравенству возможностей, нивелируя тем самым указанные смысловые нюансы. Кроме того, ценность сильного государства входит в шварцевскую безопасность, которая тоже является одним из системообразующих элементов классов социальной ориентации.

Примыкают сюда и вопросы о реальном общении людей. И здесь получается, что представители двух социальных классов не превосходят представителей индивидуалистических классов по частоте «неделовых» контактов, лидируют в этом отношении, наоборот, представители сильного индивидуалистического класса. Та же закономерность наблюдается и в оценке респондентами важности друзей и знакомых: представители социально ориентированных ценностных классов несколько

реже, чем классов индивидуалистических ценностей, дают оценки «очень важно» и «довольно важно». Опережают других люди из класса Сильной социальной ориентации по длительности телесмотра (общий просмотр и политические программы) и частоте обращений в органы власти, что тоже является своеобразными формами общения. Последние два отличия могут быть отчасти связаны с тем, что среди представителей социальных классов больше пожилых людей и пенсионеров, чем в индивидуалистических классах. Но действие возрастных факторов, скорее всего, опосредуется и соответствующими ценностными различиями, выражающимися в более сильной ориентации на государство у социально ориентированных ценностных классов. В данном случае она выражается в ориентации на государственные источники информации и общение с органами власти. Все это указывает на то, что у российских ценностных классов социальной ориентации сильнее выражена вертикально, а не горизонтально ориентированная социальность.

Третья группа дополнительных признаков, по которым отличаются друг от друга российские ценностные классы, описывает объем разнообразных персональных ресурсов, имеющих в распоряжении представителей разных классов. Сюда мы относим и объективные ресурсы, и их субъективные отражения в виде оценок удовлетворенности и индивидуальных самооценок. Сравнения классов показывают, что индивиды, оказавшиеся в индивидуалистических ценностных классах, имеют в своем распоряжении большие объемы разнообразных персональных ресурсов, чем люди с социально ориентированными ценностями².

Речь идет прежде всего о ресурсах образованности, связанных с объемом культурного и человеческого капитала. Представители обоих

¹ Окольская Л.А. Личное сообщение.

² Наличие различных ресурсов, или капиталов у индивида как его важная социальная характеристика активно обсуждается в отечественных социологических работах. См., например: Ядов В. А. Социальный ресурс индивидов и групп как их капитал: возможность применения универсальной методологии исследования реального расслоения в российском обществе // Кто и куда стремится вести Россию? Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т. И. Заславской. М.: Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2001. С. 310-318; Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5-16; Тихонова Н.Е. Ресурсный подход как новая теоретическая парадигма в стратификационных исследованиях // Экономическая социология, Т. 7. № 3. Май 2006. С. 11-26; Шкаратан О.И., Бондаренко В.А., Крельберг Ю.М., Сергеев Н.В. Социальное расслоение и его воспроизводство в современной России. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

индивидуалистических классов учились более длительное время, а члены Сильного индивидуалистического класса, в сравнении с членами двух социально-ориентированных классов, к тому же чаще при этом приобретали высшее образование (и наоборот, реже, чем все остальные, ограничивались средним образованием).

Еще сильнее различаются представители разных классов по объему образовательных ресурсов их родительских семей – тех семей, в которых они воспитывались. В данном случае все рассматриваемые образовательные категории действуют в пользу членов классов Индивидуалистической ориентации: у представителей обоих индивидуалистических классов, в сравнении с классами социальной ориентации, родители чаще имеют и высшее, и среднее образование. Примечательно соотношение уровней образования между поколениями. В целом дети, конечно, более образованны, чем родители, но характер образовательной межпоколенной мобильности в разных ценностных классах неодинаков: в двух классах социальной ориентации и в классе Слабой индивидуалистической ориентации выросли, в сравнении с родителями, доли тех, кто получил и высшее, и среднее образование. А в классе Сильной индивидуалистической ориентации межпоколенная мобильность была нацелена только на самый высокий уровень образовательных достижений – по сравнению с родителями у детей выросла только доля высшего образования. Этот результат соответствует ценностному профилю Сильного индивидуалистического класса, включающего высокий приоритет ценностей достижения.

Кроме образовательных мы рассматриваем также финансовые ресурсы и те конечные блага, которые за счет этих ресурсов приобретены индивидами. По показателям семейного дохода оба класса индивидуалистической ориентации опережают оба класса социальной ориентации, причем доход последовательно снижается при переходе от класса Сильной индивидуалистической ориентации к классу Сильной социальной ориентации. Также и с поездками за границу: здесь наиболее резкая разница наблюдается между частотой поездок представителей Сильного индивидуалистического класса и всеми остальными. Как и следовало ожидать, представители индивидуалистических классов чаще владеют и такими предметами движимого имущества, как компьютер, смартфон и автомобиль.

Все эти объективные индикаторы благополучия отражаются и в более высоких оценках субъективного благополучия. Представители Сильного индивидуалистического класса опережают оба класса социальной ориентации по удовлетворенности жизнью и по ощущению успеха во всем, что они делают, и, соответственно, спокойнее спят (реже чувствуют беспокойство во время сна). Та же закономерность проявляется и в самооценках. Самооценки здоровья, социального статуса и семейного дохода выше в обоих индивидуалистических в сравнении с классами социальной ориентации, а самооценка статуса к тому же в Сильном индивидуалистическом классе выше, чем в слабом. Самооценки компетентности выше у представителей класса Сильной индивидуалистической ориентации по сравнению с представителями всех остальных классов.

Получается, что в классы индивидуалистической ориентации попадают люди, располагающие большим объемом персональных ресурсов, а в классы социальной ориентации – люди со сравнительно низким объемом ресурсов. Подобное сочетание ресурсов и ценностей объяснимо: тот, кто обладает ресурсами, является более самодостаточным и придерживается соответствующих ценностей, а тот, у кого ресурсов мало, вынужден обращаться за этими ресурсами к другим людям и организациям, а также к государству, и ценности отражают эту реальную потребность в источниках внешних ресурсов. В данной интерпретации наличие у человека ресурсов выступает в качестве причины, а его ценности – как следствие, но в отношении некоторых видов ресурсов (таких, как образованность респондента, доход его семьи) и их субъективных коррелятов возможны, конечно, и противоположно направленные влияния. Люди с индивидуалистическими системами ценностей будут прилагать и больше усилий, чтобы приобрести для себя те или иные ресурсы, а социально ориентированные индивиды рассчитывают, соответственно, на социальные ресурсы, и будут реже прибегать к подобным действиям.

Предпринятые сопоставления ценностных классов с персональными ресурсами выполнены на описательном уровне, т.е. в этих сопоставлениях не контролировались сторонние переменные. Поэтому выводы о том, что членство в индивидуалистических классах, особенно в Сильном индивидуалистическом классе, сочетается с концентрацией у человека

различных ресурсов, носят предварительный характер. Если все же принять эти выводы и экстраполировать их на другие страны, то получается, что на членство в индивидуалистических классах страновые и индивидуальные ресурсы влияют противоположным образом: доля этих классов выше в менее богатых европейских странах (см. табл. 3), но внутри страны вероятность стать членом этих классов выше у более богатых ресурсами индивидов. В отношении социальных классов такого противоречия не наблюдается: доля этих классов выше в менее богатых странах, но и внутри страны вероятность оказаться в их составе выше у менее ресурсных индивидов.

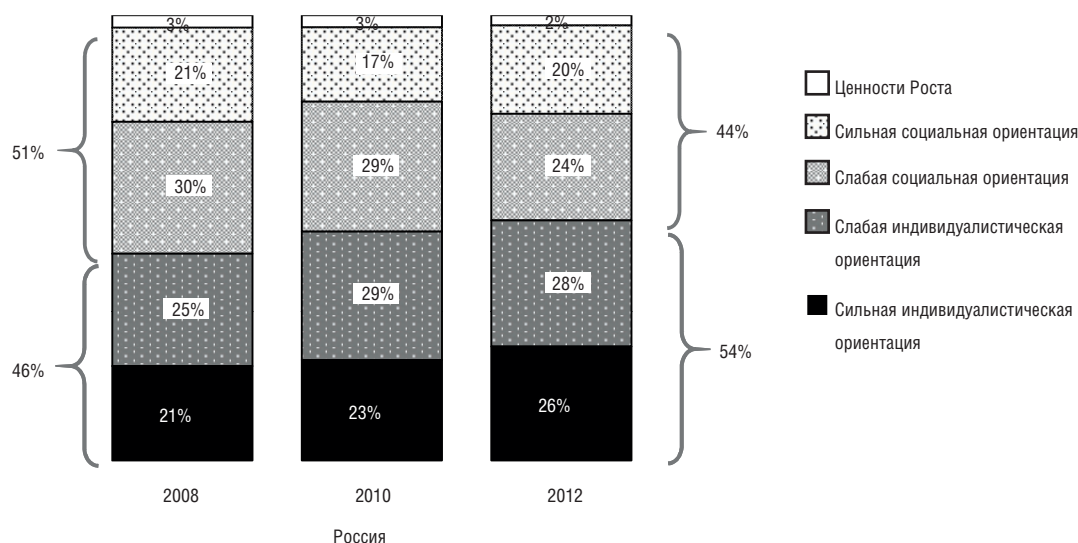
Динамика ценностных классов в России. В соответствии с ожиданиями, европейские внутристрановые распределения по ценностным классам оказались на протяжении 4 лет, с 2008-го по 2012 год, весьма устойчивыми, различия в долях классов не превышали 10% (с исключениями для двух стран – Кипра и Словении). Устойчивыми в целом оказались и доли ценностных классов в России, деление российского населения приблизительно пополам между классами социальной и индивидуалистической ориентации на протяжении рассматриваемого периода сохранялось (рис. 7). Тем не менее, по итогам четырех лет произошел статистиче-

ски значимый рост доли индивидуалистически ориентированных индивидов (суммарно, по классам Сильной и Слабой индивидуалистической ориентации) и статистически значимое снижение доли социально ориентированных индивидов (суммарно, по классам Слабой и Сильной социальной ориентации). Если в 2008 г. в российском населении наблюдалось небольшое преобладание людей с социально ориентированными системами ценностей, то к 2012 г. баланс изменился на противоположный, и стало больше индивидов с индивидуалистически ориентированными ценностями: 54% против 44% (доля класса ценностей Роста от опроса к опросу практически не менялась). Для сравнения отметим, что по другим постсоциалистическим странам нет какой-то единой закономерности. Похожая на Россию динамика социально и индивидуалистически ориентированных ценностных классов наблюдается в Украине (сравнили только 2008 и 2010 гг.), Венгрии и Словакии, а в Словении, Польше и Эстонии изменения носят противоположный характер¹.

Дополнительные исследования показывают, что сдвиг в сторону индивидуалистических классов происходит в России за счет более молодых поколений, ценности которых сформировались под влиянием мощных политических,

Рисунок 7

УСТОЙЧИВОСТЬ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ РОССИЯН ПО ЦЕННОСТНЫМ КЛАССАМ С 2008 ПО 2012 гг. (приведены вероятности распределения людей по классам, для удобства восприятия они выражены в процентах; объединенная типология европейских стран по трем раундам Европейского социального исследования)



¹ См. таблицу в: Rudnev M., Magun V., Schmidt P. The Stability of the Value Typology of Europeans... Appendix 3, p.40.

экономических и культурных изменений конца 1980-х - начала 1990-х годов¹.

В отечественной социологии существует конструктивная традиция типологического подхода к изучению массового сознания, связанная с понятием о «советском простом человеке»². Мы предлагаем более дифференцированный взгляд на палитру российских ценностных типов. Фиксируемые с этой точки зрения социальные изменения свидетельствуют, в частности, о сокращении доли «простых советских людей» (похожих по описанию на наши социальные классы) и о росте доли людей с иными жизненными ценностями.

ВЫВОДЫ

1. На основе ценностей, измеренных вопросником Ш. Шварца, с помощью анализа латентных классов (АЛК) население 32 европейских стран было объединено в пять транснациональных ценностных типов (классов). Было показано, что все эти ценностные типы представлены в России. Почти все российское население распределено между классами, различающимися по оси Социальная – Индивидуалистическая ориентация, а именно между классами Сильной социальной, Слабой социальной, Слабой индивидуалистической и Сильной индивидуалистической ориентации. Кроме того, 2-3% населения оказалось в классе ценностей Роста.

Полюс Социальной ориентации образуется за счет сочетания ценностей Заботы о людях и природе с ценностями Сохранения, а полюс Индивидуалистической ориентации – за счет сочетания ценностей Самоутверждения с ценностями Открытости изменениям. Эти сочетания интерпретируются как два основных варианта эквивалентного обмена, два равновесных состояния. Если человек находится в классе Сильной или Слабой социальной ориентации, то он проявляет лояльность окружающим (За-

бота) и взамен хочет получить от них защиту и руководство к действию, что отражается в большей ценности безопасности, конформности и традиции (Сохранение). Если же человек находится в классе Сильной или Слабой индивидуалистической ориентации, т.е. сильно привержен эгоистическим ценностям Самоутверждения, то тогда у него нет оснований ждать ответной помощи, и приходится полагаться на себя, выбирая ценности самостоятельности и риска (Открытость).

2. Показано, что представители российских индивидуалистических классов характеризуются большими, чем представители классов социальной ориентации, объемами разнообразных ресурсов, находящихся (или находившихся) в распоряжении индивида. Это проявляется также в более высоких показателях удовлетворенности и счастья и в более высоких самооценках.

Российским ценностным классам социальной ориентации присуща главным образом вертикальная социальность, проявляющаяся в ориентации на авторитеты и прежде всего на государство, в отличие от горизонтальной социальности класса ценностей Роста, почти не представленного в России. Ориентация на вертикальные отношения присутствует и у представителей индивидуалистических классов, но для них важно, наоборот, стремление поставить себя выше других людей.

3. За четыре года, разделяющие 4-й и 6-й раунды Европейского социального исследования, произошел статистически значимый проиндивидуалистический сдвиг в распределении россиян между ценностными классами. Если в 2008 г. в российском населении наблюдалось небольшое преобладание людей с социально ориентированными ценностями, то к 2012 г. баланс изменился на противоположный, и стало больше индивидов с индивидуалистически ориентированными системами ценностей. Это произошло главным образом за счет проиндивидуалистического сдвига в ценностях молодых поколений россиян. По состоянию на 2012 г. Россия по суммарной доле двух индивидуалистических ценностных классов оказалась в Европе в четверке лидеров (вместе с Венгрией, Португалией и Чехией); только у этих четырех европейских стран и еще у Израиля доля населения, оказавшегося в индивидуалистически ориентированных ценностных классах, превышает 50%.

4. Сравнения ценностных классов, как и прежние наши исследования, основанные на сравнении отдельных ценностных переменных,

¹ Магун В. С., Руднев М. Г. Международные сравнения базовых ценностей российского населения и динамика процессов социализации // Образовательная политика. 2010. № 9-10 (47-48). С. 65-72; Руднев М. Г., Магун В. С. Межпоколенная динамика базовых ценностей: постсоциалистические страны в сравнении со странами Западной и Северной Европы // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах. Книга 3 / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2014. С. 537-548.

² См.: Левада Ю. А. (ред.) Советский простой человек: Опыт социального портрета на рубеже 90-х. М.: Мировой океан, 1993; Гудков Л. Д. «Советский человек» в социологии Юрия Левады // Общественные науки и современность. 2007. № 6.

не подтверждают представления о феноменах культуры как неизменных сущностях («архетипах», «культурных генотипах», «институциональных матрицах»), жестко ограничивающих характер и содержание общественных процессов. Не подтверждается и приписываемая россиянам особая склонность к бескорыстному альтруизму, коллективизму, «соборности». Полученные результаты свидетельствуют, что «по сравнению с другими странами, находящимися на схожем уровне экономического и политического развития, Россия скорее соответствует норме, чем является исключением»¹.

Наиболее дефицитным для России, как и для большинства других постсоциалистических стран, является ценностный класс Роста, сочетающий приверженность социальным ценностям Заботы (альтруизма, толерантности, равенства и справедливости) и индивидуалистическим ценностям Открытости (самостоятельности, смелости и стремления к новизне). Этот класс с трудом описывается в терминах привычных оппозиций индивидуального-коллективного или материального-духовного, но именно он отличает население продвинутых европейских стран.

¹ Шлейфер А., Трейсман Д. Россия – нормальная страна // Россия в глобальной политике, № 2, март-апрель 2004; Трейсман Д., Шлейфер А. Нормальные страны // Россия в глобальной политике, № 6, ноябрь-декабрь, 2014.

АВТОРЫ НОМЕРА

Наталья Владимировна Бондаренко (Левада-Центр)

**Любовь Фридриховна Борусяк (Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики)**

Лев Дмитриевич Гудков (Левада-Центр)

**Рубен Сергеевич Ениколопов (Института политэкономии и госуправления,
Барселона, РЭШ, Москва)**

Наталья Андреевна Зоркая (Левада-Центр)

**Лариса Борисовна Косова (Национальный исследовательский университет Высшая
школа экономики)**

Алексей Георгиевич Левинсон, Степан Владимирович Гончаров (Левада-Центр)

Евгения Владимировна Лёзина (Левада-Центр)

**Магун Владимир Самуилович (Институт социологии РАН, Национальный
исследовательский университет Высшая школа экономики)**

Макарыч Алексей Алексеевич (Северозападный университет, США)

**Максим Евгеньевич Маркин (Институт социологии РАН, Национальный
исследовательский университет Высшая школа экономики)**

Сергей Александрович Николёк (НИСЭПИ, Минск)

**Руднев Максим Геннадьевич (Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики, Институт социологии РАН)**

**Мария Алексеевна Петрова (Института политэкономии и госуправления,
Барселона, РЭШ, Москва)**

**Дмитрий Николаевич Шалин (Университета Невады, Лас-Вегас, Центр
демократической культуры)**

**Пумер Шмигт (Peter Schmidt) (Гиссенский университет имени Юстуса Либиха
(Justus-Liebig-Universität Gießen), Германия)**

SUMMARY

Structure and Functions of Russian Anti-Americanism: Mobilization Phase 2012-2015 (by Lev Gudkov). Anti-Americanism or anti-Western resentment is the most important component of the Russian populace's national identity. It includes the ideology of overtaking modernization and the remnants of the soviet struggle against the capitalist surroundings ideology, the rivalry of the two super-powers as its components. Its structure is fundamentally ambivalent: on the one hand the West, the US embody the ideal notions of a modern – developed, rich, democratic society ruled by law, on the other hand the US and European countries are enemies and opponents of the reviving Russia. Anti-Americanism is a negative identity mechanism wherein Russians can only express and articulate positive meanings of Russia and “themselves” through correlation with a negative image of “others”, which serve as a kind of mirror for self-appraisal of own achievements and virtues. Basing on poll results dated 2000-2015 the article examines various aspects of the attitude dynamics towards the US and western countries including the dramatic rise of anti-Americanism after the beginning of the Russia-Ukrainian conflict and the annexation of the Crimea as well as the introduction of sanctions against Russia by western countries.

War Instead of Future: The Solution for the Anomic Consciousness (by Alexey Levinson, Stepan Goncharov). In recent months Russian society has strengthened itself in a state of war. The state of war, game or virtual, has helped to relieve the pressure of formal, “alien” institutions and to strengthen the relevance of informal relations between one's “own”. War is the bifurcation point, and though Russian society is afraid of war, it hopes to overcome injustice, inequality and inferiority complex through it. Ideas about the future possible in a “normal” life are quite meager and iterate the recent Soviet past. Anomic Russian present is perceived as having no alternative and the future is very indeterminate.

The role of war in the mass consciousness is fatal in the sense that it draws a line under the present day, marks the end of the “misfit” and generally bleak modernity. When war becomes real (and not a game), it starts to perform completely different functions in the history of society.

Alexander Lukashenko's Fifth Term (by Sergey Nikolyuk). The presidential election in Belarus took place while the population's real income was decreasing which became the main special feature of the fifth presidential election campaign.

Another important circumstance of the election was the influence of events in the Ukraine or rather the interpretation thereof by Russian federal TV networks. The reaction of a typical representative of the Belarusian majority to the annexation of the Crimea does not differ much from that of his Russian counterpart in intellect and mentality. The appearance of a state border changed little. About 70% of the respondents are convinced that Belarusians, Russians and Ukrainians –are the three branches of the same people. The reaction of the Belarusian society to the events in the Ukraine clearly showed the possibility of replacing a old social contract with a new one, providing for survival in exchange for loyalty. The peace and stability factor was the decisive one for the Belarusians when deciding who to vote for during the presidential election. A. Lukashenko countered the decrease of subsidies from Russia with a change of social contract. Meanwhile the share of Belarusians who believe in the fairness of elections practically doesn't change. It's varied around 50% since 2001. Lack of alternatives breeds apathy. Apathy in turn supports the lack of alternatives. The end result of a self-sustained cyclical process is the degradation of society, state and economy.

Russian Basic Human Values through the Lens of the European Value Types (by Vladimir Magun, Maksim Rudnev, Peter Schmidt). The

paper demonstrates the advantages of typological approach in value studies. Using Schwartz value measures and the European Social Survey data the authors have found five value classes among Europeans. These classes are robust across six years and represent typical patterns of individual value preferences. The four of these five value classes lie along the Social – Personal Focus dimension combining preferences for Conservation and Self-Transcendence (Social Focus) versus preferences for Openness to change and Self-Enhancement (Personal Focus) values. The fifth class named Growth values class combines preferences for Openness to change and Self-Transcendence values which are opposed to each other in the Social Focus and Personal Focus classes.

All countries have at least some share of each value class. Cross-country differences of the Growth class country shares are much bigger than differences of the other classes. Growth class country share is highly related to a country wealth as measured by GNI per capita as well.

Russia has one of the largest shares of Personal Focus classes and that share grew notably since 2006. Russian members of Personal Focus classes possess different kinds of personal resources, whereas Social Focus classes are less resource-rich and this fits well with their social involvement and hierarchical social dependency. Russia has a very small share of the Growth values class and this is in line with its level of economic development.

Households' Economic Security Aspects (On the Example of the Economic Situation During Fall 2014- Winter 2015) (by Natalia Bondarenko). 2014 was a dramatic, critical year for the Russian society. During the study of the financial and savings behavior of the Russian populace undertaken for Sberbank Russia in winter of 2015 the influence of economic shock on households condition, behavior as well on how the consumers' notion of the economic situation in times of informational uncertainty influences the households' tactic was evaluated. Subjective economic security assessment by Russian families can be described through a simple set of significant factors: the rise of consumer prices on basic goods and services and the possibility of receiving monetary income, determined by the likelihood of terminations and non-payment of wages, pensions and benefits. This structure of significant economic crisis signs expressively demonstrates the persisting limitedness of consumer abilities of mass social strata in Russia.

While analyzing economical insecurity of families we tried to assess the ill-being area from the standpoint of families' apprehension in regards to material and financial risks. 15 to 20% of respondents fall into the material ill-being (poverty) zone determined by "classical" means (that is those whose current income is enough for food and sometimes not even that or those whose income is below their subjective living wage). If we exclude these families which should be considered poor based on their actual standard of living, almost 20% more of the families polled ended up in the "risk" trap of economic instability. These families expressed the greatest concerns regarding key risks (loss of job, current income, problems with financial and loan-related issues etc) in that they can lose their economic (material) competence.

At the same time Russians are not ready to take responsibility for their future into their own hands now in order to soften the consequences and risks of the situations that concern them to the greatest degree. This is reflected in the answers about which socio-economic policy Russians would support in a difficult economic situation. It is still preferable for them not to take personal responsibility for themselves and their families but to make demands to the state and society.

Youngsters Discussing Literature (An Analysis of Mass Literature Communities in vKontakte) (by Lyubov Borusiak). An analysis of reading content and opinions exchange regarding read books in vKontakte, the social network most popular among young people. Two main sources for its the analysis are: firstly – data on favorite authors and books that network members put into their personal profiles at the moment of registration and which later can be changed, added to or corrected as needed. Based on the analysis of profiles of Russians aged 17-23 only 9% of young people provide such information. This means that for contemporary youth self-representation in a reference group, division into "us" and "them" using fiction is only slightly meaningful.

The second large array of information about reading, including its value, contained in vKontakte social network is specialized communities about literature, reading, writers and poets. Each or almost each network member joins some communities (publics) and can also create their own and invite friends to join. The author describes the discovered data on youngsters reading preferences and nomination of particular writers names as a