

Дебютные работы

VR: Мы публикуем фрагмент дипломной работы студентки факультета социологии ГУ–ВШЭ 2003 г.

ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ДОХОДА НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ИЛИ АРЕНДЕ ЖИЛЬЯ

Метельская Екатерина А.

Выпускница факультета социологии

Государственный университет – Высшая школа экономики

Email: metel@kombellga.ru

Введение

Проблема и ее актуальность

В рамках неоклассических экономических теорий сберегательное поведение индивидов рассматривалось в условиях абсолютной определенности будущих доходов. Но эмпирическая реальность характеризуется скорее их неопределенностью, потому что индивиды могут лишь предполагать, что их жизнь и карьера сложатся определенным образом, но никак не утверждать это. Предпринимались многочисленные попытки усовершенствовать существующие модели путем учета в них неопределенности доходов. Предполагалось, что неопределенность может быть связана с инвестиционными ожиданиями относительно изменения условий на рынках и другими внешними факторами. В данном исследовании мы исходим из того, что неопределенность может быть обусловлена также внутренними факторами, в частности она может являться индикатором степени обладания индивидом различными формами капитала.

В данном исследовании мы обратимся к анализу влияния неопределенности дохода на выбор индивидом определенной жизненной стратегии¹ на примере принятия решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Создание отдельного домашнего хозяйства и, как следствие, решение жилищной проблемы неотделимо от более широкой жизненной стратегии. Предпочтение того или иного решения в данном случае связано с общими принципами поведения, с выбором вектора профессионального, эмоционального, личностного и другого развития. Поэтому мы имеем все основания рассматривать ситуацию обустройства быта в терминах реализации стратегии поведения.

С началом трудовой деятельности после получения (или даже раньше) определенной профессии проблема планирования на будущее встает наиболее остро. Молодые люди все раньше стремятся покинуть отчий дом и жить отдельно. По результатам аналитического исследования «Потребности и предпочтения молодых семей по получению жилья и решению жилищной проблемы в г. Москве», проведенного в 2002 г. НО АЗИПИ по заказу правительства Москвы, менее 2% респондентов ответили, что хотели бы жить с родителями².

В условиях отсутствия подаренной или завещанной квартиры и возможностей для размена существующей жилплощади остается два варианта решения проблемы отдельного проживания: приобретение квартиры или ее аренда. В случае приобретения квартиры, если

¹ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 2000.

² <http://www.kdsm.mos.ru/m/kj.html>

собственных накопленных средств недостаточно, можно взять займы у друзей / знакомых или оформить кредит через строительную компанию или банк.

При этом мы предполагаем, что выбор индивида в пользу покупки или аренды жилья связан с определенной жизненной стратегией, обусловленной экономическими и неэкономическими факторами. Обладание экономическим капиталом, в том числе деньгами, несомненно, оказывает значительное влияние на выбор жизненной стратегии. Но индивиды также различаются по степени обладания такими формами капитала, как культурный, человеческий и социальный, имеют психологические и психические особенности (например, внешний или внутренний локус контроля³), что также оказывает значительное влияние на принятие стратегии поведения.

Капитал обладает свойством конвертации⁴, т.е. способностью менять свою форму, поэтому неэкономические формы капитала могут конвертироваться в экономическую (в том числе денежную) и значительно влиять на степень уверенности индивида в стабильности получаемого дохода и гарантии трудоустройства.

Итак, в рамках данного исследования будет рассмотрен выбор в пользу аренды или приобретения жилья на заемные средства как форма реализации более общей жизненной стратегии индивида. При этом предполагается, что неопределенность – это «промежуточное звено», позволяющее судить о содержании стратегии.

Цели и задачи исследования

Основной целью данного исследования является рассмотрение роли неопределенности будущего дохода при принятии решения о покупке на заемные средства или аренде жилья.

Задачи исследования

1. Концептуальное обоснование взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и обладанием индивидом капиталом в различных формах, ресурсами и мотивами.
2. Рассмотрение теоретических подходов к определению основных понятий, используемых в данном исследовании: экономический, социальный, человеческий, культурный капиталы, локус контроля, «человек планирующий» и «человек действующий», самоконтроль⁵.
3. Разработка модели исследования, основанной на взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и объемом и структурой капитала в различных формах.
4. Операционализация понятий, используемых в рамках модели исследования, в систему индикаторов.

³ Локус контроля – вера индивида в то, что его поведение детерминировано преимущественно либо им самим (интернальный локус контроля), либо его окружением и обстоятельствами (экстернальный локус контроля). *Кондаков И.М., Ниловец М.Н.* Экспериментальное исследование структуры и личностного контекста локуса контроля // Психологический журнал. № 1. 1995.

⁴ *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–17; или *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 4. 2002 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

⁵ Shefrin, H.M., and R. Thaler. An Economic Theory of Self-control, *NBER Working Papers Series*. No. 208.

5. Определение принципов выборки для проведения исследования.
6. Обоснование правомочности применения метода эксперимента для предварительного тестирования модели.
7. Проверка гипотезы о возможности рассмотрения неопределенности дохода как индикатора, по которому можно судить об объеме и структуре капитала, ресурсов, которыми обладает индивид, и его мотивах, влияющих на выбор жизненной стратегии.
8. Тестирование гипотез о влиянии степени обладания различными формами капитала (социальный, культурный, человеческий), ресурсами личности (самоконтроль, локус контроля) и мотивами на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья.
9. Подготовка анкеты для проведения количественного исследования на основе проведенных в рамках данного исследования глубинных интервью.

Объект и предмет исследования

Объектом исследования являются молодые люди (22–30 лет), снимающие или приобретшие жилье, взяв банковский кредит или в долг. Предмет исследования – факторы формирования неопределенности/определенности будущих доходов.

Гипотезы, структура выборки, методология

Основная гипотеза: наряду с текущим доходом на принятие решения о приобретении на заемные средства или аренде жилья оказывают *ожидания индивида относительно получения в будущем стабильного дохода*. Т.е. если индивид по каким-либо причинам не уверен в том, что его доход будет расти или останется на прежнем уровне в долгосрочной перспективе, он не примет решение о покупке жилья, а будет снимать квартиру. В случае же, если индивид уверен в получении стабильного дохода, он решится приобрести квартиру, заняв необходимую сумму или взяв кредит. Причем мы предполагаем, что неуверенность является следствием нехватки капитала определенной формы в определенном объеме, а также зависит от психологических особенностей личности (горизонт планирования, локус контроля), мотивов и целей.

Выборочная совокупность состоит из двух количественно равных и качественно близких групп, основное различие между которыми заключается в выбранной стратегии, выражающейся в покупке на заемные средства или аренде жилья. Для того, чтобы точнее изучить непосредственно ожидания в момент принятия решения, необходимо уточнить, что факт аренды или покупки состоялся не более одного года назад.

Принадлежность индивидов к одной возрастной, доходной и образовательной группе позволит ограничить круг рассматриваемых переменных и выделить влияние неэкономических факторов, определить содержание индивидуальных мотивов и целей, влияющих на выбор жизненной стратегии, которая реализуется в покупке на заемные средства или аренде жилья.

Для достижения поставленной цели необходимо определить круг значимых характеристик и определить, какие из них могут служить базой для выравнивания.

1. Пол. Текущая статистика занятости показывает, что существует значительное гендерное неравенство на рынке труда. Женщины и мужчины имеют разные возможности для обучения и переквалификации, доступа к производственным ресурсам и контроля над ними. Наблюдается неравное распределение мужчин и женщин по отраслям и профессиям; престижные профессии и должности, связанные с ответственностью и принятием решений,

по-прежнему малодоступны для женщин⁶. В целях нашего исследования мы не учитываем влияние гендерного аспекта на формирование жизненной стратегии. Во-первых, участники данного исследования обоих полов относятся к категории занятых при фиксированной заработной плате (см. п. 7), что позволяет полагать, что и мужчины, и женщины исследуемой категории востребованы в равной степени. Во-вторых, вводится ограничение на возраст респондентов (см. п. 2). Исследования показывают, что женщины в возрасте до 30 лет оценивают свои шансы на трудоустройство и возможности для карьерного роста наиболее позитивно⁷. Введенные ограничения на возраст и сумму вознаграждения сокращают круг должностей, занимаемых респондентами, и выполняемые ими обязанности. Вероятность того, что кто-то из участников исследования уже находится на пике своей карьеры и занимает ответственную руководящую должность, мала. А как отмечалось ранее, наиболее остро дискриминация в отношении женщин наблюдается в ряду руководителей. Очевидно, что рождение детей в большей степени влияет на карьеру женщин, поэтому в исследование не будут включены те, у кого уже есть дети. Исключив пары с детьми, мы также снимем различия между мужчинами и женщинами при определении сравнительной ценности семьи и карьеры.

2. Возраст. Выборочная совокупность включает людей в возрасте от 22 до 30 лет. Мы исходим из того, что эти молодые люди составляют некоторую категорию людей, схожих по интересам, образу жизни, семейному положению и т.д. То есть возрастные различия между респондентами возрастной категории от 22 до 30 лет признаются незначимыми.

3. Место жительства. Все участники исследования являются жителями г. Москвы.

4. Образование. Все респонденты имеют высшее образование.

5. Заработная плата. Исследование рассчитано на молодых людей с ежемесячным окладом от 700 до 1000 долларов США. Предполагается, что индивиды, получающие ежемесячно суммы в пределах данного интервала, представляют собой некоторую выраженную доходную группу, характеризующуюся определенным образом жизни. Уточнение семейного положения респондентов и статуса занятости его/ее супруги/супруга позволит учесть различие между душевым доходом и заработной платой.

6. Динамика заработной платы за прошлый период. Все участники исследования не меняли в течение года место работы со снижением оклада. Таким образом, у всех респондентов наблюдалась положительная динамика доходов, или доход не изменялся.

7. Занимаемая должность и стаж. Так как респонденты относятся к одной возрастной категории, а интервал заработной платы фиксирован, они занимают позиции, приблизительно равные по статусу занятости, доходу и степени ответственности должности. Как уже отмечалось в п. 1, вероятность сделать карьеру в возрасте от 22 до 30 лет мала, а если таковые имеются, они не попадут в выборку в силу более высоких заработков.

8. Семейное положение. Заключение брака или совместное ведение хозяйства без оформления брака является важным фактором ожиданий. Партнеры могут одинаково успешно трудиться, что дает им обоим дополнительную уверенность в будущей стабильности. Если каждый из партнеров зарабатывает достаточно много, они оба в меньшей степени рискуют в случае негативных изменений (например, потери работы одним из них). Или же один из партнеров может не работать, тогда для другого появляется дополнительный фактор риска, так как он разрабатывает стратегию не только для себя, но с учетом необходимости обеспечивать мужа/жену.

⁶ Мезенцева Е.Б. Женщины в сфере занятости и на рынке труда: некоторые итоги десятилетия реформ // http://www.ab.ru/~fondreg/press/zsi/z5_01_00.htm

⁷ Там же.

9. Степень участия в социальных сетях. Наличие «связей» и нужных знакомств является важным фактором формирования уверенности в стабильности дохода и уровня жизни. Риски, связанные с потерей работы и, соответственно, снижением уровня благосостояния, сопровождают человека на протяжении всей трудовой жизни. Если же индивиду есть от кого получить гарантированную помощь в трудной ситуации, потеря работы не приводит к формированию неуверенности. Результаты исследований показывают, что существует значимая положительная зависимость между количеством приобретенных знакомств и уровнем дохода, получаемого на позиции, найденной благодаря связям.

Также дополнительно можно выявить основные источники приобретения связей: школьные или институтские друзья, соседи, наследование связей родителей и т.д.

10. Горизонт планирования, локус контроля. Очевидно, что психологические различия между индивидами в отношении сбережений влияют на выбор стратегии.

Одни более бережливы и могут регулярно откладывать деньги с целью приобретения жилья после накопления необходимой суммы. У других деньги «горят в руках», и им легче взять кредит и быть вынужденными ежемесячно выплачивать проценты. Самоконтроль⁸ является важнейшей характеристикой индивидов, влияющих на их склонность к сбережениям. Две составляющие личности постоянно борются друг с другом: желание потреблять сейчас и необходимость планирования на будущее. Причем «человек действующий» и «человек планирующий» сочетаются в каждом из нас в разной пропорции. От соотношения двух составляющих зависит содержание сберегательного поведения.

Также необходимо принять во внимание преобладание в характеристике личности индивида интернального или экстернального локуса контроля⁹. Индивид, полагающий, что многое зависит от него самого и нужно рассчитывать на собственные силы, будет сберегать скорее, чем тот, который снимает с себя ответственность за свою жизнь и полагается на обстоятельства.

11. Качество полученного образования. В связи с тем, что качество образования трудно измерить, можно выделить два показателя, по которым можно судить о ценности полученного образования. Во-первых, это субъективная оценка респондентом качества его образования. Во-вторых, качество образования с точки зрения престижности вуза, полученной профессии, приобретенных связей.

12. Возможность альтернативного применения профессиональных и личностных качеств индивида. Дополнительные навыки, умения, способности, дипломы, сертификаты об окончании курсов по повышению квалификации или приобретению дополнительной специальности, знание иностранных языков оказывает ощутимое влияние на оценку индивидом перспектив на будущее. Те, кто обладает всеми вышеперечисленными преимуществами, имеют все основания рассчитывать на трудоустройство и стабильный доход. Можно предположить, что неуверенность, порождаемая отсутствием дополнительных знаний и умений, влияет на склонность индивида к риску и авантюре, а приобретение жилья связано с определенным финансовым риском.

13. Принадлежность к определенной социальной группе. Несмотря на призывы к лояльности по отношению к иным национальным, культурным, религиозным и другим социальным группам, при выборе жизненной стратегии приходится учитывать тот факт, что

⁸ Shefrin, H.M., and R. Thaler. Op. cit.

⁹ Rotter, J.B. Some implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures, *Psychological Review* (1960). Vol. 67. P. 301–316.

различия в происхождении и вероисповедании влияют на доступ к ресурсам, широту возможностей для образования, трудоустройства, приобретения связей и т.д.

14. Мотивы, цели. У каждого индивида существуют некоторые этические рамки поведения, мотивы и установки. Для одного приоритетное значение имеет крепкая семья, поэтому он стремится к ее созданию и обеспечению безбедного, комфортного существования, а для другого жизнь – в работе, он мечтает добиться профессиональных успехов, получить признание и т.д. При этом покупка квартиры может стать необходимостью для индивидов с разной ориентацией. Понятно, что создание семьи подталкивает к приобретению отдельного жилья. А для карьериста квартира может служить атрибутом, признаком обладания определенным социальным статусом.

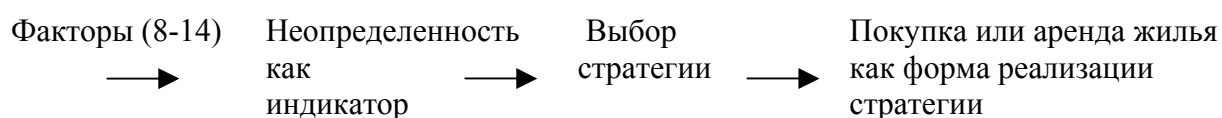
Данное исследование проводится методом эксперимента, когда исследуется воздействие одного или нескольких факторов на изучаемую переменную¹⁰. Задачей данного исследования является изучение воздействия нескольких факторов неопределенности дохода (8–14) на принятие решения о покупке или аренде жилья. Характеристики 1–7 являются заданными постоянными для того, чтобы точнее оценить влияние варьирующихся показателей 8–14.

Постоянные характеристики являются основой для подбора участников исследования. Выборочная совокупность представляет собой две количественно равные группы людей, соответствующих зафиксированным параметрам.

Первая группа – те, кто приобрел квартиру в кредит или в долг, вторая – те, кто снимает жилье. Особенность данного эксперимента заключается в том, что «контрольная» и «экспериментальная» группы могут не испытывать на себе воздействие факторов в процессе исследования. Мы будем изучать их влияние в момент непосредственного принятия решения, который имел место в прошлом. Именно с этой целью ограничивается временной промежуток, в течение которого респондент купил или снял жилье.

Модель данного исследования может быть представлена в следующем виде

1. Индивид обладает определенным объемом капитала в различных формах, психологическими особенностями поведения, у него есть ценности и мотивы. Все это является факторами, влияющими на выбор определенной жизненной стратегии, частью которой становится принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья.
2. Неопределенность взаимосвязана со структурой и объемом капитала в различных формах, психологическими особенностями личности, мотивами и целями. Неопределенность тем выше, чем ниже совокупный объем различных форм капитала, чем слабее выражен у индивида интернальный локус контроля и чем больше в личности присутствует составляющая «человека действующего».
3. Одним из шагов реализации жизненной стратегии является принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Неопределенность влияет на выбор того или иного решения, так как неуверенность в стабильности будущих доходов не позволяет индивиду приобрести жилье на заемные средства.



¹⁰ Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002.

С участниками исследования проводятся неформализованные направленные интервью¹¹. Количество респондентов зависит от того, как скоро сформируется понимание изучаемой проблемы. По результатам проведения интервью составляется анкета, которая послужит методическим пособием для проведения формализованного исследования с целью определения влияния факторов неопределенности на выбор жизненной стратегии. Проведение глубинных интервью является наиболее эффективным способом проведения подготовительного исследования, т.к. на данный момент влияние выше обозначенных факторов является лишь гипотезой.

<...>

Глава 1. Обзор теорий. Операционализация понятий

Данное исследование посвящено проблеме выбора жизненной стратегии, зависящей от объема и структуры капитала, которым обладает индивид. Капитал в данном случае рассматривается как совокупность ресурсов индивида, используемых для участия в хозяйственной деятельности¹².

[мы опускаем фрагмент о теориях капитала П. Бурдьё и Дж. Коулмана – *Прим. ред.*]

<...>

1.4. «Экономическая теория самоконтроля» Шефрина и Тайлера

При выявлении факторов формирования жизненной стратегии нельзя недооценивать влияние психологических особенностей поведения. В данном случае для целей нашего исследования наибольшее значение имеют такие понятия, как самоконтроль¹³ и локус контроля¹⁴.

Финансовое поведение индивидов, одним из аспектов которого являются сбережения, в целях нашего исследования можно рассмотреть в рамках «экономической теории самоконтроля», предложенной Шефриным и Тайлером¹⁵.

Авторы концепции полагают, что из анализа поведения индивида в экономической теории незаслуженно исключили понятие самоконтроля. Они приводят следующие доводы в пользу своего подхода:

1. *Проблема самоконтроля присутствует в анализе большей части наблюдаемого потребительского поведения.* Нельзя недооценить значения понятия самоконтроля при рассмотрении сберегательного поведения. Более того, самоконтроль в какой-то степени важен для исследования любого поведения акторов.

2. *Неадекватность существующих теорий.* Из теории потребления следует, что потребитель не станет богаче, ограничив свой выбор. На самом же деле, сберегательное поведение зависит от существующих институтов, которые ограничивают индивидуальные «маневры».

3. *Предлагаемая теория основана на применении стандартных инструментах экономического анализа и описывает реальное поведение.* В рамках этой модели потребительский выбор рассматривается как проблемы контроля. При этом самоконтроль предполагает наличие контролирующего и контролируемого. Индивиды действуют, исходя из существования у них двух наборов предпочтений. Эти разные наборы предпочтений

¹¹ Белановский С.А. Глубокое интервью. Уч. пособие для вузов. М.: Никколо М, 2001.

¹² См. прим. 4. на с. 79.

¹³ Shefrin, H.M., and R. Thaler. Op. cit.

¹⁴ Rotter J.B. Op. cit.

¹⁵ Shefrin, H.M., and R. Thaler. Op. cit.

соответствуют двум составляющим личности: «человеку планирующему» и «человеку действующему». Шефрин и Тайлер проводят аналогию между взаимодействием в организации и индивидуальным выбором, а столкновение интересов внутри одной личности соответствует отношениям «принципал – агент».

Конфликт внутри личности возникает потому, что индивид осознает свою слабость. Долгосрочные планы могут пойти крахом, если сиюминутные желания приобретают слишком большое значение. То, что человек считает своим лучшим долгосрочным проектом, вступает в противоречие с тем, чего он хочет сегодня. Чтобы смоделировать этот конфликт, нужно изначально предполагать, что индивидуальное поведение обусловлено двумя наборами разных предпочтений, т.е. действие рассматривается в рамках двойственной модели индивида.

В стандартных экономических моделях человек рассматривается как сложный «механизм», максимизирующий полезность. Возникает вопрос, каким же образом этот человек приобретает навыки рационального поведения. Сразу после рождения у человека нет целей, есть только первичные потребности. Желание удовлетворить эти потребности заставляет его вступать в определенные взаимодействия с окружающим миром. А в рамках стандартной теории человек не смог бы удовлетворить эти потребности, так как поступал бы нерационально.

Шефрин и Тайлер предложили модель несвязанных потребностей, априори полагая, что человек испытывает постоянное столкновение интересов двух составляющих личности: «человека действующего» и «человека планирующего». Эти условия помогают провести аналогию между индивидом, сталкивающимся с проблемой самоконтроля, и ситуацией «принципал – агент». Человек действующий озабочен удовлетворением только насущных потребностей в «коротком периоде», в то время как человек планирующий обращается к глобальным задачам. Таким образом, происходит конфликт между «удовольствием сейчас» и «получением положительных результатов в долгосрочной перспективе».

Существует два инструмента, используемых человеком планирующим для того, чтобы контролировать поведение человека действующего. Он может задать правила поведения человека действующего. Например, он может определить предельный уровень потребления человека действующего. Если же встает глобальная проблема, человек планирующий может создать целый ряд формальных ограничений, чтобы сдерживать человека действующего в определенных рамках.

Можно провести параллель между моделью индивида, сталкивающегося с проблемой самоконтроля, и организацией, где существует проблема «принципал – агент» или конфликта интересов. Причем для минимизации издержек на устранение существующего конфликта организация использует такие же инструменты, что и индивид для решения проблемы межвременного выбора. Организация создает комбинацию из правил с целью сокращения издержек агента. Выбор набора правил зависит от сравнительной стоимости осуществления каждой из возможных стратегий.

Было предложено рассматривать ситуацию осуществления самоконтроля как двухступенчатый процесс. На первой стадии индивид должен решить, готов ли он ждать более желанного, но отложенного во времени результата. Это должен сделать человек планирующий. На второй стадии происходит отсрочка. На этой ступени человек действующий должен следовать выработанному плану. Происходит сравнение стратегий самоконтроля, используемых индивидом для того, чтобы принять оптимальное решение.

Индивид использует те же стратегии осуществления самоконтроля, что и максимизирующие прибыль фирмы выбирают для устранения конфликта интересов. Стратегии являются рациональными, потому что цена самоконтроля абсолютно реальна, и агент несет реальные издержки. При этом предполагается, что любое иррациональное поведение может считаться

рациональным, если мы обладаем информацией о времени и месте возникновения подобной практики.

В рамках модели, предложенной Шеффриным и Тайлером, человек планирующий может использовать два инструмента: правила и благоразумие. С помощью правил вводятся ограничения на действия человека действующего. Благоразумие должно сопровождаться изменением стимулов или вознаграждением человека действующего. Правила и благоразумие могут насаждаться извне или культивироваться самим индивидом. У каждой стратегии есть свои плюсы и минусы, что становится очевидным из сберегательного поведения, которое поддается ежедневному наблюдению.

Шефрин и Тайлер выделяют две крайние модели сберегательного поведения.

1. *Прямое сбережение*, когда индивид в каждом периоде сам принимает решение, сколько сберегать без наложения ограничений.
2. *Прямое правило* имеет отношение к любому сберегательному поведению, связанному с ежегодной выплатой процентов, ренты и т.д.

Понятно, что существует множество стратегий, характеризующихся положением в континууме между этими двумя крайними походами.

Реализация выбранной жизненной стратегии связана с выполнением более мелких задач в коротком периоде и, следовательно, с осуществлением самоконтроля. Следуя логике Шефрина и Тайлера, приобретение собственного жилья на заемные средства можно рассматривать как долгосрочный проект, осуществление которого сопряжено с отказом от ряда благ в коротком периоде. Мы предполагаем, что индивиды в разной степени сочетают в себе две психологические составляющие личности – «человека планирующего» и «человека действующего». Это приводит к тому, что одни берут займы или кредит и в течение нескольких лет ограничивают себя в текущем потреблении, чтобы в долгосрочной перспективе стать собственником квартиры, а другие – снимают, предпочитая получать максимум сегодня, не загадывая далеко на будущее. При этом те, кто берет займы, осуществляет самоконтроль, налагая внутренние ограничения на возможные действия, а те, кто оформляет кредит, попадают под внешний контроль.

1.5. Понятие локуса контроля Дж. Роттера

Понятие локуса контроля является одним из центральных в теории научения Дж. Роттера¹⁶. В ходе экспериментов ученый выяснил, что есть люди, уверенные в том, что их собственное поведение создает положительное подкрепление их деятельности. Такие испытуемые были убеждены, что наказание и поощрение существуют внутри них самих, являются продуктами деятельности их собственной психики. Ответственность за результат своих действий они возлагают, прежде всего, на самих себя.

Роттер назвал эту группу лиц «людьми с интернальным (внутренним) локусом контроля» (имеется в виду, что рычаги контроля и ответственности за поведение помещены «внутри» их личности). С другой стороны, выяснилось, что существует группа людей, которым свойственно любые результаты собственного поведения считать делом рук судьбы, случая или расположения (нерасположения) начальства; т.е. ответственность за свои поступки они возлагают на некие внешние факторы, находящиеся за пределами их собственного тела и души. Таких людей психолог назвал «людьми с экстернальным (внешним) локусом контроля». Экстерналы, по Роттеру, страдают неуверенностью и беспомощностью. Они склонны к конформизму, у них гораздо слабее, чем у интерналов, выражена воля к осуществлению своих целей. Роттер был уверен в универсальности применения понятия

¹⁶ Rotter, J.B. Op. cit.

локуса контроля и утверждал, что любого индивида можно расположить на шкале, где крайними точками являются экстернальный и интернальный локус контроля.

Для целей нашего исследования наибольшее значение имеет влияние локуса контроля на склонность индивида к сбережениям. Интерналы способны на жесткий самоконтроль, поэтому при наличии конкретной цели (например, покупка отдельной квартиры) они будут регулярно откладывать, чтобы накопить необходимую сумму. Экстерналы нерешительны, поэтому ежемесячные арендные платежи за квартиру являются более вероятным вариантом.

Итак, в соответствии с целями, задачами и проблемой данного исследования будет рассматриваться влияние обладания культурным, человеческим и социальным капиталом, мотивов и психологических особенностей на выбор жизненной стратегии.

Процесс реализации стратегии в принятии решения о покупке или аренде жилья выглядит следующим образом (см. схему 1 на с. 88).

Глава 2. Эмпирическое тестирование модели

2.1. Содержание глубинных интервью

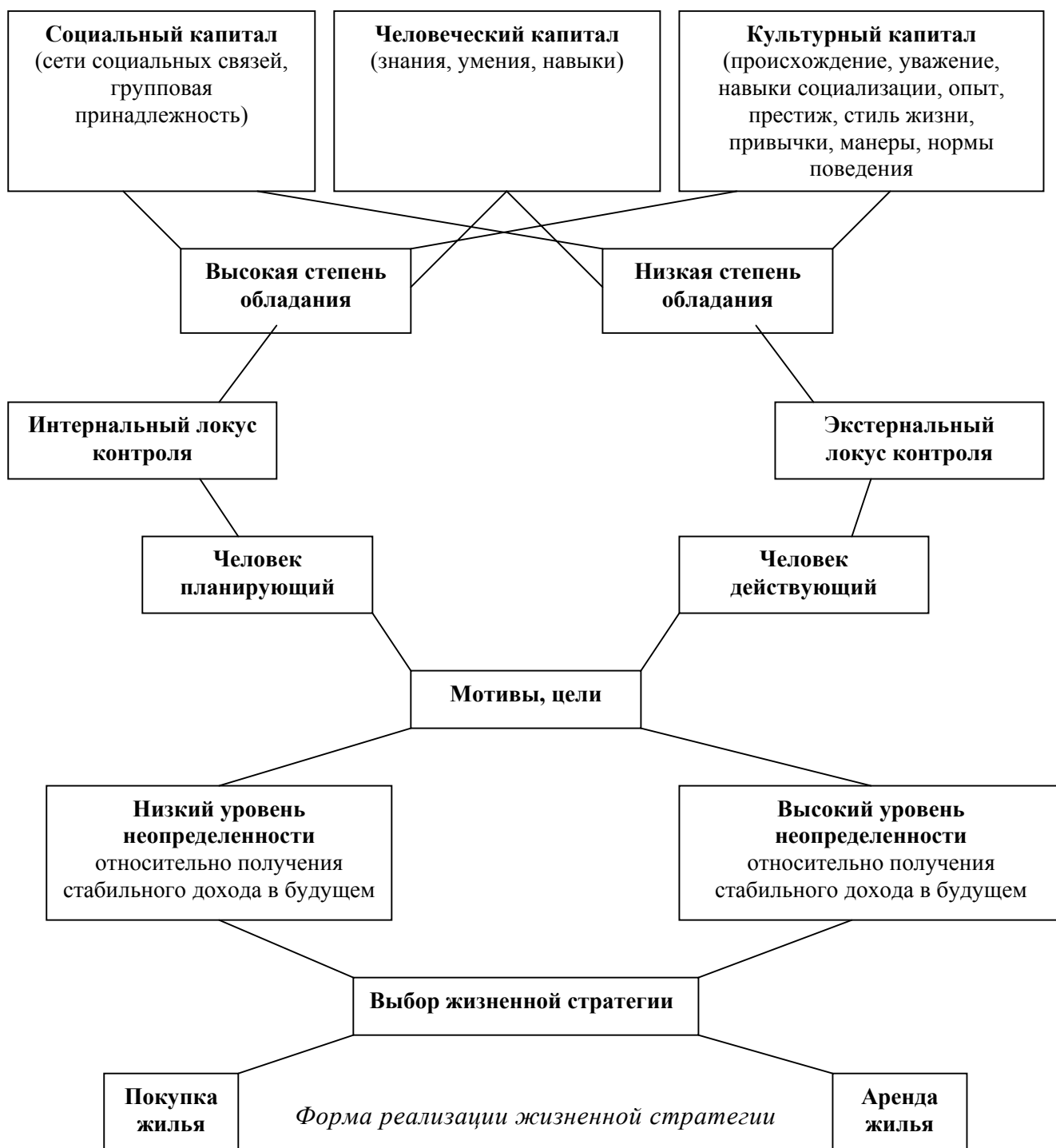
Логика интервью соответствует структуре выдвинутых гипотез: оно состоит из нескольких блоков, каждый из которых посвящен одному фактору, предположительно влияющему на выбор жизненной стратегии. Основу интервью составляют открытые вопросы.

Последовательность вопросов зависит от конкретного респондента, т.е. разбиение факторов на блоки, а блоков – на группы вопросов является условным. Анализ ситуации выбора между арендой и приобретением жилья логически встроено в рассказ респондента о своем отношении к работе, семье, планах на будущее и т.д., потому что наибольшее значение имеет получение исчерпывающей информации о жизненной стратегии опрашиваемых индивидов и факторах ее формирования. Кроме того, в ходе интервью должно прозвучать суждение респондента об определенности/неопределенности его дохода в будущем. В связи с тем, что все респонденты приобрели или сняли жилье в недалеком прошлом, повествование о текущем состоянии неизменно включает в себя обсуждение проблемы приобретения или аренды жилья. Для уточнения мотивов, целей, причин принятия того или иного решения могут быть заданы наводящие или уточняющие вопросы, чтобы исключить возможность неправильной трактовки ответов респондентов.

<...>

Схема 1. Процесс реализации жизненной стратегии

Ф о р м ы к а п и т а л а



2.3. Выделение индикаторов

Анализ интервью мы начинаем с выявления индикаторов, необходимых для измерения объема социального, культурного и человеческого капитала, определения локуса контроля респондентов, их мотивов и глобальных целей, соотношения в личности индивида «человека действующего» и «человека планирующего».

Данная процедура имеет большое значение не только потому, что является основой для формального обоснования полученных результатов, но и потому, что в каждом отдельно взятом интервью есть «стержень», не более двух доминирующих факторов, определяющих жизненную стратегию индивида.

Выделение стрессовых факторов позволит классифицировать единицы, составляющие совокупность снимающих и приобретших жилье на заемные средства.

Таблица. 1. Показатели определения объема социального капитала

Высокая степень обладания социальным капиталом	Низкая степень обладания социальным капиталом
Открытость, общительность	Замкнутость
Постоянное проживание в одном и том же месте	Частая смена места жительства
Много друзей	Мало друзей
Частое общение с друзьями	Редкое общение с друзьями
Готовность обратиться к друзьям, знакомым, родителям за помощью в сложной ситуации	Неохотное обращение за помощью к друзьям, знакомым, родителям в сложной ситуации
Обращение к друзьям и знакомым за помощью в поисках работы	Предпочтение в качестве источников поиска работы газет и Интернета
Отсутствие боязни потерять работу по причине уверенности в собственных силах для поиска новой благодаря связям	Боязнь потерять работу, так как это сопряжено с потерей времени и средств
Быстрый поиск новой работы в случае потери текущего места	Длительный поиск новой работы в случае потери текущего места
Разнородный состав людей, составляющих круг общения (более трех источников возникновения знакомств – школа, институт, работа, Интернет, дача и т.д.)	Однородный состав людей, составляющих круг общения (например, только работа или только институт)
Постоянное общение с родителями (не реже одного раза в неделю)	Редкое общение с родителями (встречи и/или телефонные разговоры реже одного раза в неделю)
Взаимопомощь родителей и детей (также может быть упоминание о помощи любых других родственников)	Отсутствие взаимопомощи родителей и детей
Самостоятельное признание индивидом значимости связей, наличия хороших друзей и т.д.	Подчеркнутая независимость, признание важности личных достижений
Упоминание протектирования, помощи со стороны знакомых, друзей, родственников, преподавателей и т.д.	Отсутствие упоминаний о протектировании и помощи со стороны знакомых, друзей, родственников, преподавателей и т.д.
Уверенность в том, что близкие люди будут содержать в случае потери работы	Отсутствие уверенности в том, что кто-то окажет помощь в случае потери работы

Упоминание о том, что родители помогали учиться в школе, поступать в институт и т.д.	Упоминание о самостоятельной работе в школе и при поступлении в институт
--	--

Фиксация в тексте интервью одного из показателей высокой степени обладания социальным капиталом кодируется в «1», показателям низкой степени обладания капиталом соответствует «0». Если упоминание одного и того же показателя встречается в тексте интервью несколько раз, количество суммируемых «1» возрастает пропорционально. По окончании анализа интервью единицы плюсятся, полученное значение является суммарным показателем оценки объема социального капитала, которым обладает индивид.

Таблица. 2. Показатели определения объема культурного капитала

Высокая степень обладания культурным капиталом	Низкая степень обладания культурным капиталом
Высшее образование матери	Отсутствие высшего образования у матери
Высшее образование отца	Отсутствие высшего образования у отца
Коренной москвич как социальный статус	Приезжий
Высокая оценка культурного уровня семьи	Низкая оценка культурного уровня семьи
Существование семейных традиций	Отсутствие семейных традиций
Сильная связь с семьей, постоянное общение	Слабая связь с семьей, редкое общение
Отсутствие страха остаться без работы в силу способности адаптации в разных культурных средах	Боязнь перемены места работы по причине отсутствия опыта адаптации в разных культурных средах
Упоминание о наличии дополнительных преимуществ иногородних перед москвичами	Упоминание приезжими случаев дискриминации по приезду в Москву
Наличие хобби и увлечений	Отсутствие хобби и увлечений

Так же, как и в случае социального капитала, мы оцениваем объем культурного капитала, которым обладает индивид. Он вычисляется на основе количества упоминаний показателей высокой степени обладания культурным капиталом.

Таблица 3. Показатели определения объема человеческого капитала

Высокая степень обладания человеческим капиталом	Низкая степень обладания человеческим капиталом
Высокое качество полученного высшего образования (субъективная оценка)	Низкое качество полученного высшего образования (субъективная оценка)
Наличие дополнительных сертификатов, дипломов	Отсутствие дополнительных сертификатов, дипломов
Владение иностранными языками	Нежелание учиться

Трудоспособность, целеустремленность	Лень, размытость цели
Желание продолжать обучение	Отсутствие желания продолжать обучение
Гибкость, готовность к смене профессии	Косность, узкая специализация
Признание важности диплома для устройства на работу	Отрицание важности получения диплома для устройства на работу
Высокая оценка своих профессиональных качеств	Низкая оценка профессиональных качеств
Наличие резервных источников получения дохода за счет использования дополнительных навыков и знаний	Отсутствие резервных источников получения дохода за счет использования дополнительных навыков и знаний
Компьютерная грамотность	Отсутствие навыков работы на компьютере

Для определения объема человеческого капитала используется схема, аналогичная той, что использовалась при анализе социального и культурного капитала. Однако следует отметить, что за «1» будет приниматься каждый иностранный язык и каждый сертификат, которым владеет индивид.

Таблица 4. Показатели преобладания в личности индивида составляющей «человека планирующего» или «человека действующего»

«Человек планирующий»	«Человек действующий»
Наличие сбережений	Отсутствие сбережений
Регулярное откладывание денег	Незначительные нерегулярные сбережения, которые долго не залеживаются
Заблаговременное определение предмета, на покупку которого откладываются средства	Даже при наличии сбережений нет четкого определения предмета
Экономный	Легко расстается с деньгами
Управляет семейным бюджетом	Старается быстрее отдать свой заработок «от греха подальше»
Предпочтение обдуманных покупок	Предпочтение мелких необдуманных трат
Целеустремленность	Беззаботность
Наличие долгосрочных планов	Отсутствие долгосрочных планов

При определении соотношения между двумя личностными составляющими – «человеком планирующим» и «человеком действующим» – каждому из перечисленных показателей будет присвоена «1» в случае их упоминания в интервью. Далее показатели по обеим колонкам сравниваются и, если наблюдается явный перевес одной из составляющих, она признается доминирующей в личности респондента.

Таблица. 5. Показатели экстернального и интернального локуса контроля

Интернальный (внутренний) локус контроля	Экстернальный (внешний) локус контроля
Вера в собственные силы	Неуверенность в собственных силах
Признание прямой зависимости между своими поступками и достижениями	Признание сильного влияния внешних обстоятельств
Готовность нести ответственность за свои поступки	Боязнь ответственности
Самостоятельность	Зависимость
Привычка полагаться только на собственные силы	Поиск помощи на стороне
Целеустремленность, инициативность, решительность	Податливость, нерешительность
Самостоятельное преодоление стрессовых ситуаций	Страх перед стрессом, изменением внешних условий и непредвиденными обстоятельствами
Утверждение первичного значения индивидуальных профессиональных качеств для управления карьерой	Признание недостаточности собственных усилий для достижения успеха
Расчет на себя	Расчет на удачу

Так же, как и в случае с составляющими личности, явное преобладание индикаторов внешнего или внутреннего локуса контроля позволяет судить о том, каковы психологические склонности индивида.

Одной из гипотез данного исследования является предположение о том, что неопределенность дохода – это индикатор, по которому можно судить об объеме и структуре капитала, ресурсов индивида и его мотивах, влияющих на выбор жизненной стратегии. Причем неопределенность тем выше, чем ниже совокупный объем различных форм капитала, чем слабее выражен у индивида интернальный локус контроля и чем больше в личности присутствует составляющая «человека действующего». Для тестирования этой гипотезы мы используем дихотомическую переменную «неопределенность/определенность будущих доходов» без учета степени неопределенности.

Глава 3. Результаты эмпирического тестирования модели

3.1. Результаты тестирования гипотез исследования

Полученные данные оказались, в основном, совместимы с гипотезами данного исследования.

Действительно, текущий доход является не единственным фактором, влияющим на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Ожидания формируются на основе неопределенности/уверенности в стабильности будущих доходов, обусловленной множеством неэкономических факторов. Принятие решения о покупке или аренде жилья как часть более общей жизненной стратегии зависит от обеспеченности капиталом в различных формах и психологических особенностей личности.

Анализ жизненных стратегий индивидов был проведен с использованием двух независимых инструментов: 1) с точки зрения зависимости выбора стратегии от обеспеченности

капиталами в различных формах, ресурсами, психологических особенностей и мотивов; 2) с позиции зависимости стратегии от неопределенности будущих доходов. Полученные результаты подтверждают гипотезу о том, что неопределенность является индикатором обеспеченности ресурсами и различными формами капитала, а не отдельным фактором, влияющим на выбор жизненной стратегии.

Семейное положение индивидов и особенно статус занятости супругов оказывают значимое влияние на формирование неопределенности. Так, пары, где оба супруга успешно работают, получают дополнительные гарантии стабильного существования в будущем и имеют больше возможностей для обеспечения банковского кредита или долга. Одиноким респондентам могут рассчитывать только на собственные силы. Респонденты с неработающими женами/мужьями составляют наиболее «неуверенную» категорию, так как необходимо не только проанализировать свое текущее состояние и запланировать будущее развитие, но и помнить о том, что от твоего решения зависит обеспеченность близкого человека. Несмотря на то, что неработающий супруг/супруга могут начать работать в форс-мажорной ситуации, сами кормильцы неохотно полагаются на их помощь, так как дохода от трудоустройства после долгого периода незанятости вряд ли будет достаточно для обеспечения семьи, по крайней мере, в течение первого времени.

Одним из наиболее значимых факторов является социальная сеть отношений. Нехватка социального капитала приводит к ограничению доступа к информационным и другим видам ресурсов. Подобная изоляция ведет к формированию неопределенности, прежде всего, в связи с тем, что затруднен поиск работы и не к кому обратиться за финансовой и другой помощью.

Человеческий капитал также определяет шансы индивида на успешное продвижение или трудоустройство в случае потери работы. Высшее образование отнюдь не предел мечтаний сегодняшних агентов на рынке труда. Чтобы чувствовать себя уверенно, надо преумножить свои знания, учить языки и получать дополнительные навыки. Диплом престижного вуза поможет не только получить профессиональные знания, но и даст дополнительное преимущество при трудоустройстве и будет способствовать обзаведению нужными знакомствами.

По сравнению с другими формами капитала сильной взаимосвязи между объемом культурного капитала, которым обладает индивид, и принятием решения о покупке или аренде жилья обнаружено не было. Предположения о дискриминации тех респондентов, кто приехал в Москву из других городов, не подтвердились. Наоборот, иногородние показали, что у них больше шансов на успешное трудоустройство и высокий заработок, чем у москвичей, так как «по приезду самое главное – это закрепиться». Частота общения с родственниками позволяет судить скорее об объеме социального капитала, а не культурного. Отсутствие преемственности знаний от родителей к детям можно объяснить изменением характера спроса на труд в настоящее время. Если поколение родителей стремилось реализовать себя в фундаментальной точной науке, то получение высшего образования детьми пришлось на переходный период в экономике, когда изменилась структура спроса на рынке труда, и работодатели стали предъявлять особые требования к представителям таких профессий, как юрист, экономист, аналитик, переводчик и т.д. В сложившейся ситуации родителям нечем было помочь детям, более того, многие из родителей сами «сели за парту», чтобы приобрести новую профессию и соответствовать растущим запросам работодателей.

Психологические особенности индивидов оказывают значительное влияние на выбор жизненной стратегии. Люди с интернальным локусом контроля уверены в собственных силах и уповают на себя, а внешние ограничения для них вторичны. Экстернальный же локус контроля характеризуется зависимостью от внешних обстоятельств. Вероятность осуществления такого серьезного проекта, как приобретение жилья, больше для интерналов,

так как экстерналы всегда сомневаются в своих возможностях и вряд ли решатся на такую авантюру.

Самоконтроль является значимой переменной для объяснения предпочтения той или иной стратегии поведения. Приобретение жилья требует от человека разработки долгосрочного плана, расчета средств и анализа будущих возможностей. Кроме того, такое приобретение связано с ограничением текущего потребления, что не под силу «человеку действующему».

Значимой связи между мотивацией, жизненными целями индивида и выбором стратегии отмечено не было. Преобладание ценностей, связанных с семьей или карьерой, скорее обусловлено значимыми факторами, описанными выше, поэтому зафиксировать влияние на стратегию только жизненных целей не удалось.

В ходе исследования было обнаружено, что ни один из факторов, кроме объема социального капитала, в чистом виде не влияет на формирование жизненной стратегии. Ее содержание определяется различными комбинациями значимых факторов. По одной переменной можно судить о влиянии нескольких факторов одновременно. В связи с этим часть индикаторов может быть использована для оценки объема разных форм капитала. Например, образование в элитном вузе говорит не только об объеме человеческого капитала, но и о характере и объеме социального капитала, приобретенного за годы обучения. А например, отсутствие страха потерять работу позволяет судить не только об объеме культурного капитала (если мы анализируем это высказывание индивида в контексте возможности адаптации в разных культурных средах), но также об объеме человеческого капитала (если принимать во внимание обладание индивидом различными навыками, что дает дополнительные возможности для трудоустройства со сменой профессионального профиля).

3.2. Анализ индивидуальных стратегий

Анализ интервью позволил выделить две стратегии поведения индивидов, в ходе реализации которых было принято решение о приобретении жилья, и две стратегии, формой реализации которой стала аренда. Каждая из них характеризуется мощным влиянием не более чем двух факторов. Значимые факторы выделяются на основе приведенной выше операционализации путем количественной оценки объема капитала в различных формах и преобладания в личности определенных психологических установок.

Стратегия покупки жилья 1. «Связи могут все»

Индивиды, сделавшие выбор в пользу стратегии, формой реализации которой является приобретение жилья на заемные средства, обладают несопоставимо бóльшим объемом социального капитала по сравнению с приверженцами других стратегий. Мобилизация многочисленных социальных связей, которыми «обросли» индивиды, приносит существенную прибыль и дает положительные результаты. Причем те, кто попал в эту категорию, взяли деньги в долг у родственников или знакомых. Поведение тех, кто давал в долг, можно объяснить существованием непоколебимого доверия внутри сети, куда входит получатель средств на квартиру.

Пока актер не сомневается в том, что всегда сможет в короткий срок найти работу в случае увольнения с текущего места, обратиться за любой помощью, он уверен в стабильности будущих заработков и не боится брать в долг достаточно крупную сумму на приобретение квартиры. Все представители рассматриваемой группы характеризуются низкой степенью неопределенности будущих доходов.

Данная стратегия выкристаллизовалась наиболее четко, «без примесей» других малозначимых по сравнению с объемом социального капитала факторов. При этом недостаток человеческого капитала, характерный для представителей данной группы, полностью компенсируется обладанием большим объемом социального капитала.

Стратегия покупки жилья 2. «Целеустремленность и независимость»

Индивиды, выбравшие стратегию, проявляющуюся в принятии решения о приобретении квартиры на заемные средства, характеризуются ярко выраженным интернальным локусом контроля. Они несут единоличную ответственность за свои поступки, самостоятельно принимают решения, справляются с трудностями, не зависят от чьей-либо помощи, предпочитают независимость. Если эти люди берут в долг, то только у самых близких и надежных людей, будучи на 100% уверенными, что смогут вернуть. Предпочтение же отдается банковскому кредиту в силу формальности договора, потому что представители данной категории не любят быть обязанными.

У этих людей наблюдается явный недостаток социального капитала. Они либо часто меняли место жительства, поэтому близкие остались в другом городе, а новыми друзьями так и не обзавелись, либо имеют множество знакомых, на которых нельзя рассчитывать, поэтому эти контакты можно считать бесполезными.

Железная уверенность в собственных силах и, как следствие, в стабильности будущих доходов, появляется благодаря комбинации интернального локуса контроля с другим фактором. В данном случае, опираясь на результаты анализа транскриптов, мы можем описать две группы сочетаний:

- интернальный локус контроля + «человек планирующий»;
- интернальный локус контроля + большой объем человеческого капитала.

Для описания представителей первой категории можно привести несколько типичных цитат: «Я всегда знал/знала, чего хочу», «А к чему еще стремиться, если не к покупке квартиры?», «Если уж тратить деньги, то на что-то крупное и важное» и т.д. Для индивидов, реализующих данную стратегию, не возникает проблемы выбора при распределении денежных ресурсов. Уже давно разработан четкий план действий, все средства распланированы на десять лет вперед. Недостаток человеческого капитала в данном случае компенсируется наличием сбережений, которые будут расходоваться (причем с большой неохотой) в течение периода, необходимого на поиск новой работы в случае потери текущего места. Нежелание расставаться со сбережениями так велико (потому что уже очень давно было принято решение о том, как их потратить), что представители данной категории готовы заниматься любым делом. Если же придется сменить профессию, они готовы приступить к любой работе, пусть даже за меньшие деньги, лишь бы работать. При этом наиболее часто источниками поиска работы указываются специализированные печатные издания и Интернет. Это один из явных индикаторов недостаточной обеспеченности социальным капиталом.

Отличительной особенностью индивидов, относящихся ко второй категории, является отсутствие страха перед возможными переменами. Большой запас человеческого капитала вселяет уверенность, гарантирует трудоустройство. Люди, реализующие эту стратегию, трудолюбивы, настойчивы, любят перемены, обладают потенциалом для дальнейшего профессионального роста. Большой интерес представляет анализ ситуации поиска работы. Индивиды в данной категории не только не считают это проблемой, но, напротив, полагают, что надо самому выбрать компанию, где хочется работать, и отправить туда резюме. Они очень высоко оценивают свои шансы на скорейшее трудоустройство. Причем подавляющее

большинство уже меняли место работы, т.е. подобная самоуверенность базируется на реальном опыте.

Прежде чем перейти к описанию стратегий поведения индивидов, снимающих жилье, нужно отметить, что все те, кто арендует, надеется в будущем обзавестись собственным жильем. То есть в ходе исследования не были зафиксированы случаи, когда индивид намеренно не хочет приобретать квартиру при наличии необходимых ресурсов.

Стратегия аренды жилья 3. «Связи могут многое, но не все»

Индивиды, реализующие данную стратегию, снимают жилье преимущественно в силу недостаточного человеческого капитала. Представители данной категории признают, что несерьезно относились к обучению, пропускали занятия, что привело к образованию пробелов в знаниях, и иногда даже бросали институт и поступали в другой со сменой профессионального профиля. Кроме того, среди этих людей подавляющее большинство недавно начали совершенствоваться в рамках полученной в институте профессии, так как сразу после окончания вуза они работали не по специальности. Некоторые из респондентов, составляющих данную категорию, до сих пор продолжают заниматься не тем, чему их учили. Этими обстоятельствами в наибольшей степени обусловлен страх перед потерей работы, что, в свою очередь, приводит к формированию высокой степени неопределенности будущих доходов, что и было отмечено представителями данной категории.

В первом случае недостает опыта работы для того, чтобы почувствовать себя уверенным в своих силах. Например, один молодой человек, относящийся к данной категории, сказал: «Я знаю, что умею делать на сегодняшний момент, но вряд ли это кто-то оценит». Туманность перспектив карьерного роста не позволяет связывать себя долгосрочными долговыми обязательствами, поэтому принимается решение об аренде жилья.

Во втором случае, когда индивид продолжает работать не по специальности, неуверенность рождается, прежде всего, в силу отсутствия «нужного» высшего образования, наличие которого желательно для выполнения обязанностей в рамках занимаемой должности. Поэтому в случае потери работы риск удваивается. Без высшего образования будет трудно конкурировать с другими специалистами в той же отрасли, даже при наличии опыта, так как высшее образование является обязательным при устройстве на любую работу. Кроме того, нет гарантий трудоустройства по специальности¹⁷, так как после окончания вуза полученные знания были «глубоко зарыты» и «больше никогда оттуда не вынимались». Вселить уверенность в собственных силах в этих респондентов мог бы, например, интернальный локус контроля, как в случае стратегии 2. Однако подавляющее большинство представителей рассматриваемой категории признают свою ничтожность перед силами судьбы и подвержены влиянию внешних обстоятельств.

Интересно отметить, что представители данной группы обладают сравнительно большим объемом социального капитала. При сравнении со стратегией 1 оказывается, что для анализа выбора стратегии большое значение имеют источники и качество социального капитала. В случае стратегии 1 связи многообразны и многообещающи. В данном же случае либо круг общения велик, но источник один, и поэтому источник доступ к ресурсам более ограничен, либо индивид, в силу экстернального локуса контроля, признает ничтожность собственных заслуг и понимает, что необходимо проявить свои собственные способности, иметь возможность оказать нужную помощь тем, кто уже не раз помог ему самому, надеясь на реципрокный обмен, и сохранить сеть отношений.

¹⁷ Такое мнение выразили все участники исследования, принадлежащие к этой группе.

Стратегия аренды жилья 4. «Гедонисты»

Про людей, относящихся к данной группе, можно сказать, что они снимают жилье, потому что не строят долгосрочных планов, боятся ответственности и не готовы к созданию семьи. В их представлении квартира ассоциируется со стабильностью, которая пока им не нужна. Конечно, им хочется иметь собственное жилье, но думать об этом еще слишком рано. В личности представителей данной категории доминирует «человек действующий». Деньги тратятся сразу, необдуманно, часто по мелочи и на развлечения. Сбережения делаются только для того, чтобы оплатить съемную квартиру и, соответственно, расходуются в течение месяца. Подобное поведение «усугубляется» нестабильным достаточно высоким заработком. Более того, в большинстве случаев этот нерегулярный заработок не имеет документального подтверждения, необходимого для получения банковского кредита на приобретение жилья. Возможность накопления или займа денег не рассматривается, так как приобретение квартиры является целью в долгосрочном периоде и не выдерживает конкуренции с более насущными задачами.

В данном случае высокая степень неопределенности связана с неопределенностью цели и отсутствием четких жизненных ориентиров. Можно сказать, что представители рассматриваемой категории пока «не решили, чего они в итоге хотят добиться». Кроме того, один из респондентов, отнесенных к данной категории, отметил, что он абсолютно уверен в стабильности будущих доходов, что может объясняться большим объемом его человеческого капитала. Предпочтение же аренды жилья, а не приобретения, связано с поиском рабочего места, где бы он смог наиболее полно реализовать себя в профессиональном качестве, максимально использовать возможности и раскрыть таланты.

Основные выводы

- В результате исследования было доказано существование взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и обладанием капиталом в различных формах.
- Была протестирована модель взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и структурой и объемом капитала, которым обладает индивид.
- Текущий доход является не единственным фактором, влияющим на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Во-первых, ожидания формируются на основе неопределенности/уверенности в стабильности будущих доходов, обусловленной множеством неэкономических факторов. Во-вторых, принятие решения о покупке или аренде жилья как часть более общей жизненной стратегии зависит от обеспеченности капиталом в различных формах и психологических особенностей личности.
- Неопределенность дохода является индикатором обеспеченности ресурсами и различными формами капитала, а не отдельным фактором, влияющим на выбор жизненной стратегии.
- Неопределенность тем выше, чем ниже совокупный объем различных форм капитала, чем слабее выражен у индивида интернальный локус контроля и чем больше в личности присутствует составляющая «человека действующего».
- Объем капитала социального капитала оказывает значимое влияние на выбор жизненной стратегии, реализующейся в покупке на заемные средства или аренде жилья. Чем больше объем социального капитала, которым обладает индивид, тем ниже неопределенность, тем больше вероятность того, что он примет решение о покупке жилья на заемные средства.
- Степень обладания человеческим капиталом значительно влияет на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Чем больше объем человеческого

капитала, тем ниже уровень неопределенности и тем больше вероятность того, что индивид примет решения о покупке жилья на заемные средства.

- От преобладания в личности индивида интернального (внутреннего) или экстернального (внешнего) локуса контроля зависит принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Целеустремленные интерналы скорее, чем экстерналы, будут приобретать жилье на заемные средства.
- От соотношения в личности индивида двух составляющих – «человека действующего» и «человека планирующего» – зависит принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. «Человек действующий» скорее будет снимать жилье, так как приобретение квартиры – долгосрочный, дорогостоящий проект, связанный с экономией в текущем периоде.
- Значимой взаимосвязи между наличием у индивида определенных жизненных установок, ценностей, приоритетов, глобальных целей и принятием решения о покупке на заемные средства или аренде жилья установлено не было.
- По сравнению с другими формами капитала сильной взаимосвязи между объемом культурного капитала, которым обладает индивид, и принятием жизненной стратегии обнаружено не было.

Литература

Аналитическое исследование «Потребности и предпочтения молодых семей по получению жилья и решению жилищной проблемы в г.Москве». НО АЗИПИ по заказу правительства Москвы. 2002 // <http://www.kdsm.mos.ru/m/kj.html>

Белановский С.А. Глубокое интервью. Уч. пособие для вузов. М.: Никколо М, 2001.

Бурдые П. Формы капитала // [Экономическая социология](#). 2002. Т. 3. №. 5. С. 60–74.

Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002.

Ковалев Е.М., Штейнберг И.Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. М.: Логос, 1999.

Кондаков И.М., Ниловец М.Н. Экспериментальное исследование структуры и личностного контекста локуса контроля // *Психологический журнал*. 1995. № 1.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3.

Мезенцева Е.Б. Женщины в сфере занятости и на рынке труда: некоторые итоги десятилетия реформ // <http://www.ab.ru/~fondreg/press>

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–17; или: *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 4. (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Радаев В.В. *Экономическая социология: Курс лекций*. М.: Аспект-пресс, 2000.

Ядов В.А. *Стратегия социологического исследования*. М.: Добросвет, 1998.

Portes, A. Social Capital: Its Origin and Application in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology* (1998). Vol. 24. P. 1–24.

Richardson, J. *Handbook of Theory and Research of the Sociology of Education*. N.Y., Westport, Conn.: Greenwood Press, 1986. P. 241–258.

Rotter, J.B. Some implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures, *Psychological Review* (1960). Vol. 67. P. 301–316.

Shefrin, H.M., and R. Thale. An economic theory of self-control, *NBER Working Papers Series*. No. 208.