

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКИ

АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»

В.О. Дубровин

Кафедра политического поведения
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики
Кочновский прд., 3, Москва, Россия, 125319

Концепция социального капитала получила развитие в последней четверти XX в. на стыке социологии и экономики. Сегодня остаются актуальными вопросы формирования и накопления социального капитала в социальных группах и в обществе в целом. Однако само понятие не имеет единого унифицированного определения. Попытка выделить ключевые характеристики понятия «социальный капитал» представлена в данной статье.

Ключевые слова: социальный капитал, социальная сеть, «сетевая дыра».

В современном мире взаимодействие между людьми усиливается с каждым днем. Общение с теми, кто находится на больших расстояниях от нас, стало обыденностью. Изменилась ли ценность этого взаимодействия? Стоит ли тратить настолько драгоценный ресурс, как время, на разговоры с соседями и близкими, которые могут ни к чему не привести?

Ряд ученых социологов и экономистов считают, что то время, которое люди проводят, общаясь с другими, нельзя называть впустую потраченным. Конечно, в процессе общения мы не становимся материально богаче, но как измерить полезность добрососедских отношений, которые формируются именно в продолжение неформального общения между рядом живущими людьми. Это проблематично, но возможно. Об особой разновидности нематериальных активов, которые каждый человек получает от взаимодействия с другими людьми, будет эта статья, речь пойдет о социальном капитале.

Концепт социального капитала получил развитие на стыке социологии и экономики. Одним из первых в практике его начал использовать Джеймс Коулман (см.: [4. С. 121]). Он раскрывает понятие социального капитала, которое выступает пограничным среди двух полярных научных позиций: социологической — когда человеческое поведение детерминировано социальными нормами, правилами

и обязательствами, и экономической — когда человек выступает в качестве самостоятельного актора, поведение которого детерминировано принципами независимости от других субъектов в принятии решений и максимизации выгоды для самого себя.

Концепт социального капитала развивали в своих работах такие западные исследователи, как П. Бурдьё, Р. Бёрт, М. Грановеттер, Н. Лин, Ф. Фукуяма, Р. Патнэм. Каждый из них развивал концепцию социального капитала в определенном направлении. Так, Н. Лин, Р. Барт, М. Грановеттер значительную часть своих работ посвятили исследованию социального капитала в области поиска работы, распространения информации в различных группах (трудовых коллектива, семьях, среди друзей), продвижения по службе, эффективности работы креативных групп.

В зависимости от определенных показателей (таких, как размер сети, уровень иерархичности в сети, виды связей, плотность сети) одни люди получили раннее продвижение (повышение) по службе, определенным группам удавалось в короткие сроки создавать необходимые продукты и т.п. (см.: [10. Р. 45—47]). Те или иные преимущества и недостатки проявлялись в зависимости от того, обладали ли акторы достаточным уровнем социального капитала.

М. Грановеттер отметил такую важную составную часть сетей человеческих отношений, как тип (вид) связи (см.: [3. С. 32]). Им было выделено три типа связи: сильная, слабая или отсутствующая. Критерий выделения связи — ее сила. Сила связи складывается из 4 составляющих: продолжительности, эмоциональной интенсивности, близости, или взаимного доверия и реципрокных услуг (см.: [3. С. 32]). Опираясь на данные ряда исследований о распространении информации во время поиска работы, по отправке писем, распространении инфекции на фабриках, Грановеттер приходит к выводу, что слабые связи облегчают получение информации, которая для них является новой.

Другими словами, человек получает актуальную информацию от тех людей, с которыми общается редко. Это происходит по той причине, что продолжительный промежуток времени между акторами не было контактов. Следовательно, им есть чем поделиться друг с другом. Более того, если они задействованы в пересекающихся сферах, тогда определенная информация будет для них еще полезнее.

Схожую идею поддерживает Рональд Бёрт, который вводит и оперирует понятием «structural holes» (сетевые дыры) (см.: [10. Р. 10]).

Суть данного социального концепта заключается в следующем. Актор, который имеет связи в разных социальных сетях, обладает определенным превосходством над остальными. Преимущество состоит в том, что у него существует доступ к информации из разных социальных групп. В действительности это и есть социальный капитал согласно П. Бурдьё: «Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами, с членством в группе» [2. С. 66]. Но ценность определения французского исследователя и его позиции относительно социального капитала заключается именно в возможности его трансформации в другие виды капитала (физический, культурный).

Отсюда, социальный капитал, как и все остальные, предполагает возможность инвестирования в него, но с некоторыми оговорками. П. Бурдье в своей статье «Формы капитала» делает акцент именно на возможности вкладывать в социальный капитал ресурсы (время, другие виды капитала) для того, чтобы получить отдачу через определенный промежуток времени. Одной из особенностей социального капитала является тот факт, что никто не гарантирует возвращение «инвестиционных вложений» сполна.

Если одна группа исследователей (Грановеттер, Н. Лин, Р. Бёрт) социального капитала сосредотачивается на исследовании именно социальных сетей и механизмов их функционирования, то другая группа исследователей сосредотачивается на другом аспекте социального капитала (Ф. Фукуяма, Р. Патнэм, Е. Алексеенкова) — на доверии между контрагентами.

Необходимо отметить, что на сегодняшний момент не существует единого, общего понятия «социальный капитал». Каждый из авторов трактует его в своем ключе. Так, Ф. Фукуяма понятие «социальный капитал» раскрывает как «свод неформальных правил или норм, разделяемых членами группы и позволяющих им взаимодействовать друг с другом» [8. С. 129]. Однако одним из ключевых моментов для понимания сути данного концепта Фукуяма называет доверие между контрагентами, где нормы и правила выступают как необходимое условие.

Ценным выводом американского социолога для понимания социального капитала является выделение нескольких видов доверия человека своим контрагентам. Критерием в данном случае выступает социальная роль, которую играют коммуниканты по отношению друг к другу.

Исходя из этого у каждого формируется свой «радиус доверия». Например, практически во всех современных обществах в узкий радиус доверия входят члены семьи, часть друзей. В средний попадают коллеги по работе, руководители, товарищи или соседи по площадке. Большой радиус доверия — это совершенно незнакомые люди, с которыми мы готовы или не готовы взаимодействовать.

Следует отметить, что автором данной статьи не было выделено критериев для введения той или иной социальной группы в определенный радиус доверия. Существует субъективная оценка автора, которая основывается на его личном опыте. Исследователи пришли к единому мнению о важности доверия внутри такого института, как семья, но уровень доверия может зависеть от определенных культурных норм и ценностей.

Ф. Фукуяма приводит известный случай с мальчиком, который получил урок от своего отца о том, что никому нельзя доверять, даже членам семьи (см.: [8. С. 130]).

Однако Е. Алексеенкова исследует феномен социальных сетей в политическом процессе, где члены мафиозных структур должны были полностью доверять своим контрагентам для успешных совместных действий.

Более того, автор отметила следующий феномен: когда новый член входил в мафиозную семью, он полностью должен был доверять своим новоиспеченным собратьям. Но они, в свою очередь, впускали его лишь в большой круг своего до-

верия. Конечно, мафия была крайне иерархичной структурой, поэтому процесс управления сообществом осуществлялся из центра, от «*saromafamiglia*» (см.: [1. С. 128]).

Работа Е. Алексеенковой представляет ценность еще и потому, что социальные сети анализируются в качестве возможного варианта реакции на растущее недовольство управления общественной системой, недоверие к государственным органам власти.

Если умозрительно экстраполировать ситуацию на российскую действительность, то становится понятно, что такие сети, как кавказские тейпы, коррупционные связи, протестные сети граждан возникают именно из-за того, что государственная система управления неэффективна и, следовательно, к органам государственной власти есть множество претензий.

Одним из первых исследователей, который кто выявил влияние социального капитала на общественное устройство, был Р. Патнэм. В своей книге «Чтобы демократия работала: Гражданские традиции в современной Италии» американский исследователь сделал вывод о том, что различный характер взаимодействия между гражданами в разных регионах Италии привел к разным результатам.

На севере, где жители активно принимали участие в политическом процессе, создавали независимые от власти добровольные объединения, имели опыт взаимодействия, сформировалась культура гражданского участия и взаимопомощи.

На юге, где жители на протяжении продолжительного периода времени находились под гнетом тиранических режимов, любая отдельная от власти кооперация расценивается как потенциальная опасность и немедленно уничтожается (см.: [5. С. 226—230]). В этих регионах Италии жители испытывают обоюдное недоверие друг к другу, к каждому, кто проявляет озабоченность проблемами других, относятся с настороженностью. Другими словами, на севере Италии, в процветающих регионах страны, уровень социального капитала сравнительно выше, нежели на Юге.

В более поздней своей работе, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Р. Патнэм на примере американского общества проанализировал влияние участия граждан в добровольных объединениях на уровень социального капитала. Им были выявлены ряд закономерностей, наиболее значимыми из которых являются следующие: чем больше людей были заняты в волонтерской работе на политические партии в ходе электоральных кампаний, тем выше был уровень явки в день выборов; чем больше было участников в волонтерских и благотворительных организациях, тем выше был уровень доверия среди населения (см.: [12. Р. 36—41]).

Из этих и других предпосылок Р. Патнэм сделал вывод о том, что степень вовлеченности членов сообщества в общественные организации влияет на формирование и накопление социального капитала.

Члены добровольных гражданских объединений учатся действовать совместно, помогать друг другу и учитывать не только свои личные интересы, но и интересы других участников процесса. Накопление же социального капитала способ-

ствуется увеличению благосостояния разных по размеру общественных структур — «когда доверие и социальные сети хорошо развиты, индивиды, фирмы, районы и даже нации процветают» (см.: [8. С. 320]).

Определений социального капитала существует довольно большое количество (см. *выше*). Но представляется возможным выделить составляющие элементы, которые являются ключевыми в понимании.

1. Социальная сеть — сеть взаимоотношений людей. Сети могут быть индивидуально ориентированными — когда можно выделить индивидуума и его связи с другими участниками сети. Подобные структуры строятся для того, чтобы проанализировать связи конкретного узла в сети. Либо групповые сети — когда сеть отношений показывается на примере определенной группы.

Здесь мы можем оперировать понятиями плотности сети (количество связей у одного узла), иерархизированности сети, замкнутости и другими. В рамках данного вида сетей исследователям удобнее анализировать способы распространения информации в сети, координации деятельности, возможной кооперации для совместных действий.

Социальная сеть фактически является структурой социального капитала, которая обуславливает процессы взаимодействия: кооперации и разобщения. Так, американский исследователь Дэвид Сийгел пришел к выводу, что в зависимости от строения социальной сети можно определить роль слабых связей.

Следуя логике М. Грановетера, слабые связи позволяют поддерживать контакт людей, которые продолжительный период времени не встречались, не обменивались информацией. То есть наличие и количество слабых связей может являться индикатором потенциала социального капитала, который может быть сгенерирован в случае их активизации.

Однако это правило действует не для всех социальных сетей. В сетях с высоким уровнем иерархичности слабые связи не приводят к реализации социального капитала (см.: [9. Р. 134]).

Потенциал ресурса слабых связей, который можно задействовать в деятельности, для накопления социального капитала, существует сегодня у разных общественных объединений, в том числе и у политических партий. «...Такие сети могут служить эффективным каналом политической коммуникации, в особенности в избирательных компаниях регионального и местного уровня» [6. С. 33—35].

2. Доверие. Для того чтобы совершать совместные действия, необходим определенный уровень доверия. Доверие — особый ресурс, который сложно приобрести. Это нематериальный актив, без которого практически невозможны взаимовыгодные отношения партнеров.

При проведении полевых исследований необходимо будет учитывать определенные разновидности доверия (внутригрупповое доверие, доверие к незнакомцам) и их особенности (насколько люди готовы взаимодействовать с незнакомцами, оказывать им помощь, самим обращаться за помощью к незнакомцам, участвуют ли люди в протестных акциях по совету тех людей, которым доверяют, чем подкрепляется внутригрупповое доверие).

В контексте политического взаимодействия интересной представляется классификация доверия, предложенная Ф. Фукуямой.

«Радиус доверия» зависит от того, какую социальную роль человек играет в жизни актора (член семьи, дальний родственник, друг, товарищ, коллега по работе). Также важно различать то доверие, которое существует внутри семьи как основного института социализации, и доверие, которое распространяется на всех окружающих. Если следовать логике М. Вебера, то заслуга пуританства заключается именно в том, что доверие должно распространяться не только на членов общин, но и на окружающих (см.: [8. С. 130]). Это и позволило повысить количество интеракций между людьми в экономической сфере без дополнительных транзакционных издержек, что привело, в свою очередь, к экономическому развитию и росту.

Ф. Фукуяма отмечает закономерность между доверием внутри замкнутой группы (семьи) и с остальным миром (см.: [8. С. 130]).

Человеку необходимо, чтобы он мог с кем-нибудь быть в доверительных отношениях. Если это невозможно за пределами семьи, то все его усилия на построение доверительных отношений направлены в семью.

Семья — замкнутая социальная группа, обладающая громадным ресурсом доверия, внутри которой любое отклонение, любое лишнее слово может быть расценено не просто как неумное поведение, а как предательство. Подобные примеры характерны для деятельности мафиозных структур в Италии XIX в., когда ресурс доверия к окружающим людям и к государственным институтам был полностью исчерпан и был направлен внутрь мафиозных (семейных) сетей.

3. Нормы и ценности. Логично, что при взаимодействии друг с другом люди, которые неправдивы, не выполняют свои обязательства, а также не настроены к проявлению взаимности, вряд ли могут рассчитывать на долгосрочные отношения с другими контрагентами.

В действительности в атомизированном обществе, человек, обладающий определенными знаниями и навыками, стремится быть независимым от остальных, чтобы они не мешали ему развиваться в его векторе. Определенный доход позволяет удовлетворять базовые потребности, продолжать заниматься саморазвитием.

Когда общественная система устроена так, что навыки, уровень образования не позволяют человеку саморазвиваться, это может привести к объединению и сплочению людей, разделяющих одни нормы и ценности, чтобы изменить действующую систему. Но в большей степени, для непосредственного взаимодействия, необходимы общие интересы. Они обуславливают частоту, продолжительность и интенсивность взаимодействия.

Вышеперечисленные элементы являются основными в концепте социального капитала, и все они взаимосвязаны, а разделение на них может быть только условным, потому что невозможно формирование сетей отношений (социальных сетей) без взаимного доверия акторов и определенных интересов. Иначе при любом отклонении основа любых отношений будет подорвана, и они будут иметь характер лишь разовых взаимодействий. Исследователям социального капитала интересны

как раз продолжительные отношения или те, которые в потенциале могут в такие перерасти.

Таким образом, можно сделать вывод, что понятие социального капитала сегодня не нашло однозначной трактовки. Авторы, в зависимости от того исследовательского направления, в котором работают, трактуют социальный капитал в разных аспектах. Несмотря на это, социальный капитал как научный концепт оказался жизнеспособным, и его продолжают развивать. Существуют определенные трудности его измерения, в том числе упомянутые выше.

Критика Ф. Фукуямы (см.: [8. С. 132—134]) в адрес Р. Патнэма основывается на том, что американское общество слишком сложно устроено, чтобы делать выводы об уровне социального капитала, основываясь на данных о количестве общественных организаций и вовлеченных в них граждан.

Такая ситуация актуальна и для российского общества, в котором часть общественных объединений существует лишь «на бумаге». Одновременно с тем существуют общественные объединения, которые не зарегистрированы, но являются генераторами социального капитала (кружки по интересам, добровольные собрания граждан и т.п.).

Проанализировав трактовки разных авторов, представляется возможным определить социальный капитал как возможность взаимовыгодного взаимодействия акторов посредством связей отношений на основании доверия, разделяемых норм и ценностей.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Алексеевкова Е.С.* Социальные сети в политике (на примере итальянской политики XX века). — М.: МГИМО-Университет, 2012.
- [2] *Бурдые П.* Формы капитала // *Экономическая социология*. — Ноябрь 2002. — Т. 3. — № 5.
- [3] *Грановеттер М.* Сила слабых связей // *Экономическая социология*. — Сентябрь 2009. — Т. 10. — № 4.
- [4] *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. — 2001. — № 3.
- [5] *Патнэм Р.* Чтобы демократия работала: Гражданские традиции в современной Италии. — М.: Ad Marginem, 1996.
- [6] *Пономарь С.П.* Политические партии как социальные сети // *Вестник РУДН. Серия «Политология»*. — 2008. — № 1.
- [7] *Сидорина Т.Ю.* Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // *Журнал исследований социальной политики*. — 2007. — № 3.
- [8] *Фукуяма Ф.* Социальный капитал // *Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу* / Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. — М.: Московская школа политических исследований, 2002.
- [9] *David A.S.* Social Networks and Collective Action // *American Journal of Political Science*. — 2009. — Vol. 53. — № 1.
- [10] *Burt R.S.* Structural Hole versus Network Closure as Social Capital. — Preprint for a Chapter in *Social Capital: Theory and Research* / Edited by Nan Lin, Karen S. Cook, and R.S. Burt. Aldine de Gruyter, 2001. URL: <http://faculty.chicagobooth.edu/ronald.burt/research/files/SHNC.pdf>

- [11] Nan L. Social networks and status attainment // *Annual Review Sociology*. — 1999.
[12] Putnam R.D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. — Simon and Schuster. — 2000.

REFERENCES

- [1] Alekseenkova, E.S., Social'nye seti v politike (na primere ital'janskoj politiki XX veka). Moscow, MGIMO-Universitet, 2012.
[2] Burd'e, P., Formy kapitala. *Jekonomicheskaja sociologija*, Nojabr' 2002, Vol. 3, № 5.
[3] Granovetter, M., Sila slabych svjazej. *Jekonomicheskaja sociologija*, Sentjabr' 2009, Vol. 10, № 4.
[4] Koulman, Dzh., Kapital social'nyj i chelovecheskij. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'*, 2001, № 3.
[5] Patnjem, R., Chtoby demokratija rabotala: Grazhdanskie tradicii v sovremennoj Italii. Moscow, Ad Marginem, 1996.
[6] Ponomar', S.P., Politicheskie partii kak social'nye seti. *Vestnik RUDN: Serija Politologija*, 2008, № 1.
[7] Sidorina, T.Ju., Social'nyj kapital organizacii i social'naja politika rossijskogo predpriyatija. *Zhurnal issledovanij social'noj politiki*, 2007, № 3.
[8] Fukujama, F., Social'nyj capital. *Kul'tura imeet znachenie. Kakim obrazom cennosti sposobstvujut obshhestvennomu progressu* / Pod red. L. Harrisona i S. Hangtingtona. Moscow, Moskovskaja shkola politicheskikh issledovanij, 2002.
[9] David, A.S., Social Networks and Collective Action. *American Journal of Political Science*, Jan., 2009, Vol. 53, № 1.
[10] Burt, R.S., Structural Hole versus Network Closure as Social Capital. *Preprint for a Chapter in Social capital: Theory and Research*, edited by Nan Lin, Karen S. Cook, and R.S. Burt. Aldine de Gruyter, 2001, Available at: <http://faculty.chicagobooth.edu/ronald.burt/research/files/SHNC.pdf>
[11] Nan, L., Social networks and status attainment. *Annual Review Sociology*, 1999.
[12] Putnam, R.D., Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Simon and Schuster, 2000.

ANALYSIS OF THE CONCEPT OF SOCIAL CAPITAL

V.O. Dubrovin

The Department of Political Behavior
National research university Higher School of Economics
Kochnovskiy proezd, 3, Moscow, Russia, 125319

The concept of social capital has been developed in the last quarter of the XX century, at the intersection of sociology and economics. Today remain relevant questions of creation and accumulation of social capital in social groups and society as a whole. However, the concept does not have a single, unified definition. An attempt to identify the key characteristics of the concept of social capital is presented in this paper.

Key words: social capital, social network, “network hole”.