Нет ли в самом факте существующей возрастной классификации, которую используют властные и политические структуры, не учитывающие социальный и культурный возраст человека, фактора для девиаций молодежи?

Список литературы

Инновационный потенциал молодежи (на примере Новосибирской области): альбом социологической информации. − Часть 1 / Л.П. Кукса, Н.Н. Вершинина, С.А. Михеев, В.З. Шурбе. – Новосибирск: ООО «Граунд», 2007.

Преступность и правонарушения в Новосибирской области: стат. сб. – Новосибирск: Новосибирскстат, 2008.

Стефанов, Н. Общественные науки и социальная технология / перевод с болг.; предисл. и общ. ред. В. Г. Шорина. – М.: Прогресс, 1976.

© Шурбе В.З., 2010

З.Т. Мамсурова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

МАМСУРОВА Залина Таймуразовна − аспирантка кафедры управления социальными и экологическими системами РАГС (e-mail:z-ironova@mail.ru)

Аннотация. *Статья посвящена проблеме осмысления концепции социального капитала и ее роли в понимании процессов социальной самоорганизации, в частности, в трудовых коллективах современных российских предприятии; анализируются западные подходы к использованию дефиниции «социальный капитал», описываются макро- и микроуровневое понимание социального капитала.*

Ключевые слова: *социальный капитал, человеческий капитал, коллективный капитал, социальные сети, доверие, социальный актор.*

Категория «социальный капитал» активно изучается в социологической науке и используется в практике эмпирических исследований. Однако многие исследователи, изучая проблему социального капитала, сталкиваются

с определенными сложностями. С одной стороны, существуют совершенно разные подходы к пониманию концепции «социального капитала», а с другой − возникают сомнения: может ли данная категория быть самостоятельным предметом анализа.

Для того чтобы упорядочить существующие взгляды на социальный капитал, необходим комплексный анализ наиболее заметных зарубежных подходов использования этой дефиниции. Попытку такого анализа мы предпринимаем в данной статье.

Впервые термин «социальный капитал» предложил американский исследователь Л.Дж. Ханифан в 1920 г. в дискуссии по поводу общественных центров в сельских школах для определения «субстанций, важных в повседневной жизни людей». Затем эта дефиниция стала широко использоваться представителями разных гуманитарных наук. Причем, категория «социальный капитал» рассматривалась как на микро- так и на макроуровнях.

На микроуровне социальный капитал изучался Г.С. Беккером, П. Бурдье, У. Бейкером, П.Ди Маджио, Р. Бартом, Б. Веллманом, Н. Лином. Сторонники микроуровня определяют категорию «социальный капитал» в основном как качественную характеристику индивидуального социального актора.

На макроуровне социальный капитал исследовали такие ученые, как Л.Дж. Ханифан, Дж. Якобс, С.П. Богарти, К. Джонс, М.Г. Эверет, Р. Патнам, М. Пелдем, М. Шифф, Ф. Фукуяма. Сторонники макроуровня рассматривали социальный капитал как характеристику коллективного актора, отельных групп и даже всего общества в целом. По мнению одного из ведущих исследователей «социального капитала» Н. Лина, четкое разграничение этих подходов позволяет ответить на вопрос, *кто* получает прибыль – группа или индивид.

Микроуровневое понимание социального капитала предполагает, что индивид может делать инвестиции в собственный социальный капитал. Такой подход продолжает традицию, предложенную нобелевским лауреатом 1992 г. Г.С. Беккером, который ввел в оборот термин «человеческий капитал», определив его как совокупность навыков, знаний и умений работников, затраты на которые со временем могут приносить ощутимую прибыль как самому работнику, так и его работодателю[1].

В социологический дискурс понятие «социальный капитал» ввел П.Бурдье. Он определял его «как совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с обладанием длительными сетевыми связями более или менее институционализированных отношений взаим-

[1] См.: *Демкив, О.* Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. − № 4. – С. 100.

ного знакомства и признания. Иными словами, членства в группе, которое обеспечивает каждому из своих членов поддержку в виде коллективного капитала (*collectively-owned capital*)»[1]. В работе «Формы капитала» П. Бурдье выделяет следующие компоненты феномена: сети актора и объем капитала (экономического, культурного и символического), находящегося в собственности личной сети этого актора. Сходное определение дает У. Бейкер: «социальный капитал – это ресурсы, которые акторы получают из специфических структур и используют, исходя из своих интересов»[2]. Такими структурами, по мнению У. Бейкера, являются социальные сети.

Представитель формалистского сетевого направления Р. Барт в исследовании «Структурные пустоты. Социальная структура конкуренции» определяет социальный капитал как «дружеские контакты между коллегами по службе и более широкие контакты, благодаря которым вы можете использовать свой финансовый и человеческий капитал»[3].

А. Портес трактует социальный капитал как «…способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или в более широкой социальной структуре…»[4]. При этом он отмечает, что способность к накоплению социального капитала – это не индивидуальная характеристика личности, а особенность сети отношений, которую выстраивает индивид. Иными словами, социальный капитал является продуктом укорененности индивида в социальной структуре.

На основе приведенных определений можно заключить, что феномен социального капитала на микроуровне понимается как совокупность реально и потенциально имеющихся ресурсов, которыми актор может воспользоваться на основании своего членства в определенной социальной сети. Именно такое понимание характерно для традиции исследования данной дефиниции, сформировавшейся в западной социологии в начале 70-х гг.

Сторонники макроуровневого понимания определяют социальный капитал несколько иным образом. М. Пелдем называет его «…клеем, позволяющим мобилизовать дополнительные ресурсы отношений на основе доверия людей друг к другу»[5]; М. Шифф – «… набором элементов социаль-

---

[1] См. *Бурдье, П.* Форма капитала // Экономическая социология. − 2002. − Т.3. − № 5. − 60−75.

[2] *Baker, W*. Market Networks and Corporate Behavior // American Journal of Sociology. – 1990. – Vol. 96. – P. 619.

[3] *Bur,t R.S*. Structural Holes: The Social Structure of Competition. – Cambridge, 1992. – P. 9.

[4] *Portes, A*. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. – 1998. – Vol. 24. – P. 8.

[5] *Paldam, M*. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys. – 2000. – Vol. 14. – Is. 5. – P. 629.

ной структуры, которые влияют на отношения между людьми и являются базовыми аргументами для продуцирования и/или реализации функций»[1].

Ф. Фукуяма выделяет такие механизмы воспроизводства социального капитала, как религия и традиции, и считает, что социальный капитал отличается от других форм капитала тем, что обычно создается и передается благодаря религии, традициям или историческому обыкновению. Важнейшей составляющей социального капитала, по его мнению, является спонтанное общение, служащее основой способности создавать новые ассоциации, неотъемлемыми характеристиками которых выступают горизонтальность и неформальность[2].

Р. Патнам – один из ключевых авторов, задавших тон дискуссии о социальном капитале, – определяет социальный капитал как характеристики социальной жизни (сети, нормы и доверие), которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей. По мнению ученого, социальные сети являются скелетом, структурным (а следовательно, устойчивым) элементом воспроизводства социального капитала. Благодаря нормам, ценностям, доверию, поддерживаемым социальными сетями, в обществе утверждаются определенные образцы взаимодействия, важное место среди которых принадлежит специфическому типу политического участия[3].

Определения социального капитала на этом уровне содержат составляющие: горизонтальные и неформальные сети, ценности и нормы, горизонтальное диффузное (а не вертикальное, одностороннее), доверие.

Источники формирования социального капитала отразил в своем определении Дж. Тернер. Социальный капитал – это те силы, которые увеличивают потенциал экономического развития общества путем создания и поддержания социальных связей и моделей социальных организаций[4]. Эти силы действуют на трех уровнях (макро-, мезо- и микроуровнях). Иными словами, социальный капитал формируется в сообществах, связанных отношениями различного уровня:

1) в объединениях индивидов, которые возникают, для решения фундаментальных вопросов, связанных с производством, воспроизводством, регулированием и координацией основных потребностей (макроинституциональный уровень).

---

1 *Schiff, M.* Social Capital, Labour Mobility, and Welfare // Ration Society. – 1995. – Vol. 4. – P. 161.

2 *Fukuyama,F.* Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity. – London, 1995 − P. 26.

3 *Putnam, R.* The Prosperous Community, Social Capital and Public Life // The American Prospect. – 1993. – Vol. 4. − № 13.−March 21. – P. 35.

4*См.:Стрельникова, Л.В.* Социальный капитал: типология зарубежных подходов // Общественные науки и современность. – 2003. − №2. – С.34.

2) корпоративными элементами человеческого капитала, которые генерируют социальные различия, сказывающиеся на отношении к ним в обществе (мезоуровень).

3) в личных отношениях, которые могут образовываться в рамках корпоративных и социальных ячеек (микроуровень).

Социальный капитал каждого уровня позволяет судить о степени общественной активности индивидуальных и коллективных акторов. На каждом уровне проявляется специфическая картина формирования социального капитала. Дж. Тернер конструирует «идеальный тип» каждого уровня анализа, показывая природу социального капитала, который может быть генерирован. С одной стороны, такой «идеальный тип» утопичен, но с другой − он позволяет каким-либо способом аналитически сравнивать существующие сообщества. Первый уровень базируется на изучении неформальных и локальных горизонтальных ассоциаций, второй добавляет вертикальные ассоциации, а третий строится на первых двух и дополняется исследованиями формальных, национальных структур, таких как правительство и закон.

Все три уровня имеют несколько общих черт. Во-первых, все исследования связывают экономическую, политическую и социальную сферы. Аналитические подходы базируются на утверждении, что с одной стороны, социальные отношения воздействуют на экономические результаты, а с другой – сами зависят от этих результатов. Во-вторых, в центре внимания ученых находятся отношения экономических агентов и пути, посредством которых формальные и неформальные организации могут достичь большей эффективности от экономической деятельности. В-третьих, социальные отношения и институты облечены в конкретные формы.

Анализ существующих источников позволяет также судить *о целях использования* социального капитала. Прежде всего необходимо отметить три аналитических направления, которые исходят из вышеперечисленных уровней (микро-, мезо- и макро-). Сторонники первого направления рассматривают социальный капитал как ресурс, упрощающий отношения отдельного индивида внутри социальной сети (социальный капитал внутреннего типа, действующий микро- и мезоуровнях). Эта точка зрения базируется на том, что действия индивидов и отдельных групп в рамках одной социальной структуры могут быть упрощены посредством прямых и косвенных связей. Для представителей второго направления социальный капитал – ресурс, способствующий вертикальной мобильности индивида (социальный капитал внешнего типа, действующий на мезоуровне). Наконец, третье направление инкорпорирует два первых, рассматривая социальный капитал как источник экономического роста, возникающий за счет формирования специфической локальной институциональной среды (социальный капитал смешанного типа, действующий на макроуровне).

Однако существует также мнение, что отчетливой типологии разделения социального капитала по целям его использования просто не может быть, поскольку этот ресурс может быть использован в нескольких направлениях. Так, в одной из своих работ Г. Лури обосновывает идею о естественном характере социального капитала. Это «естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развивают или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке». Т.е. рассматривается идея о социальном капитале внутреннего типа.

В другой работе Г. Лури отмечает, что этот капитал используется в процессе вертикальной мобильности и экономическом росте («актив, который может быть таким же ценным, как и финансовое благополучие при объяснении сохранения неравенства в нашем обществе», т.е. социальный капитал смешанного типа)[1].

Значительный вклад в формирование концепции социального капитала внес Дж. Коулман[2]. По его мнению, формы и составляющие социального капитала меняются в зависимости от ситуации. Указав на то, что социальный капитал определяется своими функциями, Дж. Коулман особо отмечает множество различных его составляющих, характеризующихся двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и, во-вторых, внутри структуры облегчают определенные действия факторов, будь то индивид или корпорация[3]. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Дж. Коулман выделяет три формы: 1) обязательства и ожидания, которые зависят от надежности социальной среды; 2) способность социальной структуры к передаче информационных потоков и 3) нормы, сопровождаемые санкциями.

Все социальные отношения и социальные структуры способствуют развитию форм социального капитала. Однако некоторые виды социальной структуры особенно важны для развития отдельных форм социального капитала. Дж. Коулман различает замкнутость социальных организаций и аппроприативную социальную организацию. Замкнутость социальной структуры важна как для существования эффективных норм, так и для надежности социальных структур, позволяющей расширить обязательства и ожидания. Аппроприативная социальная организация представляет у Дж. Коулмана организацию, однажды созданную для одних це-

---

[1] *Loury, G.A*. Dynamic Theory of Racial Income Differences / Women. Minorities and Employment Descrimination. − Lexington, 1998. – P. 162.

[2] *См.: Коулман, Дж.* Капитал социальный и человеческий. // Общественные науки и современность.− 2001.− № 3. – С. 124

[3] См. там же.

лей, а впоследствии использующуюся для других, становясь доступным социальным капиталом.

Особенности образования и накопления социального капитала на мезоуровне можно показать на примере коллективов предприятий[1]. В современном обществе для индивида характерно вкладывать часть своего человеческого капитала в развитие и поддержку различных социальных сетей, в том числе образующихся и по месту работы на предприятии. В связи с этим представляет интерес исследование особенностей сетевых отношений в трудовых коллективах, проведенное под руководством А.Л. Темницкого на промышленных предприятиях по целевым выборкам в 1993−2008 гг. В нашей стране социальный капитал (хотя не всегда использовалось именно это понятие) считался важной составляющей трудового процесса. А.Л. Темницкий отмечает, что в советское время особое значение придавалось взаимопомощи в процессе труда, проявление личного интереса друг к другу и возможности общаться с товарищами. С нашей точки зрения, эти элементы являются важными составляющими социального капитала.

Взаимосвязь фактора общения и взаимопомощи является не только средством уменьшения напряженности трудового ритма, но и в значительной степени средством развития личности рабочего. То есть общение и взаимопомощь рабочих являются факторами, которые непосредственно влияют на накоплении социального капитала в процессе трудовой деятельности.

Фактор высокой удовлетворенности отношениями с коллегами на новых частных предприятиях неоднократно перепроверялся и ставился под сомнение. Что стоит за такими высокими оценками, играют ли они сколько-нибудь значимую роль в трудовом поведении? При этом, следует допустить, что высокая оценка данного элемента может быть вызвана как преобладанием в трудовом коллективе индивидуалистических принципов, так и коллективистских норм взаимопомощи и поддержки.

Дальнейший анализ показал, что хорошие отношения с товарищами по работе имеют не меньшее значение и для рабочих частного предприятия, даже если политика менеджмента направлена на искоренение предпосылок к их укреплению. Таким образом, социальный капитал в организации может накапливаться не только благодаря грамотной политике руководства по формированию трудового коллектива, но даже вопреки ошибочным действиям руководства. В опросе 1999 г. было выявлено, что повышению оценок отношений с товарищами по работе способствует такой фактор, как уверенность в получении от них помощи в трудных житейских обстоятельствах.

---

[1] *См.: Темницкий, А.Л.* Коллективистские ориентации и практики трудового поведения // Социс.−2008.− № 12. – С.64 −74.

Среди тех, кто всегда может рассчитывать на помощь товарищей по работе (а таких оказалась 1/3 от числа опрошенных), большинство (64%) полностью удовлетворены отношениями с товарищами по работе, тогда, как среди тех, кто на это рассчитывать не может − 39%. В опросах 2007 г. и 2008 г. эта положительная связь подтвердилась. Чем в большей мере рабочие могут рассчитывать на помощь, тем выше удовлетворенность взаимоотношениями с товарищами. Показатель, отражающий степень уверенности в том, что рабочие всегда могут рассчитывать на то, что коллеги окажут ему помощь, составил примерно 2/3 от числа опрошенных.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современном обществе для индивида характерно вкладывать часть своих личностных ресурсов в развитие и поддержку различных социальных сетей. Эти сети образуются и по месту работы в трудовом коллективе. Они конструируются на взаимности и доверия. Иными словами, работники помогают своим коллегам, так как они уверенны в том, что в случае необходимости им также будет оказана помощь. Общение и взаимопомощь рабочих являются факторами, которые непосредственно влияют на накоплении социального капитала в процессе трудовой деятельности. Вторичный анализ исследований А.Л. Темницкого показал, что в генерировании социального капитала на мезоуровне в трудовом коллективе большую роль в его накоплении играют такие характеристики работников, как позитивная мотивация, умение строить отношения с коллегами. В процессе деятельности независимо от формы собственности предприятия накапливается его социальный капитал, который может быть выражен такими показателями, как удовлетворенность отношениями, доверие друг к другу, взаимопомощь.

Список литературы

Бурдье, П. Формы капитала // Экономическая социология. – 2002. − Т.3. − № 5 (ноябрь).

Демкив, О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004.− № 4.

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

Темницкий, А.Л. Коллективистские ориентации и практики трудового поведения // Социс. − 2008. − № 12.

© Мамсурова З.Т., 2010