

**ОЛЕГ ДЕМКИВ,**

*аспирант кафедры истории и теории социологии Львовского национального университета им. И.Франко*

### **Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры**

*Abstract*

*The author distinguishes three different levels of the social capital phenomenon interpretation, underlines a crucial role of the social network phenomenon for systemic vision of the social capital and analyses possibilities of application of social network analysis methodology to the study of social capital.*

В течение последних десятилетий концепт социального капитала становится все более популярным. Исследования социального капитала со времени введения этой категории в научный оборот носили междисциплинарный характер и осуществлялись в рамках социологии, политологии, культурологии и экономической теории. Предлагаемая статья направлена на то, чтобы прояснить некоторые неясности, связанные с теорией социального капитала, а также рассмотреть возможные методы изучения этого феномена.

Оперирование термином “социальный капитал” требует дополнительных пояснений, поскольку этот концепт, хотя и сравнительно недавно стал популярным, имеет довольно давнюю историю применения в науке и крайне неоднороден. Следует отметить, что систематизация теорий социального капитала до сир пор не завершена, и украинское научное сообщество недостаточно хорошо знакомо с разработками в этой области. Опираясь на работы таких авторов, как Н. Лин, А. Портес, М. Эмирбаер и др., автор предлагает собственную попытку такой систематизации, свое видение взаимосвязи между различными уровнями этого явления и перспектив его изучения.

Прежде всего следует учесть, что термин, который конвенционально употребляют для обозначения анализируемого феномена, — это метафора экономического происхождения и, подобно всякой метафоре, может как об-

легчать, так и усложнять его понимание. С этим связано представление об управляемости и прозрачных, рациональных механизмах формирования социального капитала. Такое понимание группового социального капитала обусловило возникновение целого направления социологии управления, призванного решать практические задачи, касающиеся развития социального капитала (social capital development). Вместе с тем понятие социального капитала, как всякий научный концепт, несет на себе отпечаток укорененности его авторов в определенной научной традиции, вследствие чего необходима его адаптация к отечественному контексту, чтобы предотвратить обвинения в научной несостоятельности этого понятия.

Впрочем, подобная критика касается только определенного сегмента теории социального капитала, поскольку, как отмечалось, рассматриваемый концепт не является однородным. По нашему мнению, под термином “социальный капитал” в научной литературе понимают различные по сути явления, что и создает путаницу. Однако разноуровневые толкования социального капитала лишены антагонизма и взаимодополняют друг друга. Итак, следует четко разграничить уровни анализа феномена социального капитала и показать, каким образом они связаны.

Впервые термин “социальный капитал” использовал американский исследователь Л.Дж.Ханифан в 1920 году в дискуссии по поводу общественных центров в сельских школах для определения “субстанций, важных в повседневной жизни людей”. Такими “субстанциями”, согласно Ханифану, были солидарность и социальные связи между теми, кто образует социальную группу [см.: 1]. В дальнейшем категория социального капитала получила более глубокую концептуализацию, и сегодня большинство исследователей различают два подхода к пониманию этого феномена, или два уровня анализа. Так, в частности, считают С.П.Боргатти, К.Джонс, М.Г.Эверет [2] и Н.Лин [3]. Эти уровни условно можно назвать микро- и макроуровнем. Первый подход опирается на определение социального капитала как качественной характеристики индивидуального социального актора, тогда как второй трактует его как характеристику группы (как правило — всего общества). Один из ведущих исследователей социального капитала Н.Лин, придерживаясь экономических параллелей, к которым склоняет метафора капитала, считает, что четко разграничить эти подходы позволит ответ на вопрос, кто получает прибыль — группа или индивид.

Микроуровневое понимание социального капитала предполагает, что индивид может делать инвестиции в собственный социальный капитал. В этом смысле исследования социального капитала продолжают традицию, предложенную нобелевским лауреатом 1992 года Г.С.Беккером. В 1964 году Беккер ввел в научный 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 [4]. В дальнейшем микроуровневое трактование социального капитала развивали такие авторы, как П.Бурдые, У.Бейкер, П. Ди Маджио, Р.Барт, Б.Веллман, Н.Лин и др.

Пожалуй, наиболее значительный вклад в концептуализацию микроуровневого понимания социального капитала внес французский социолог Пьер Бурдые. Бурдые определяет социальный капитал как совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, связанных с наличием крепких се-

тей связей, более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания” [5, с. 66]. Как следует из определения, социальный капитал — это ресурсы, содержащиеся в социальных сетях. В работе “Формы капитала” Бурдье выделяет составляющие феномена: сети, социальные нормы и доверие [см.: 5]. Таким образом, объем социального капитала определяется автором как функция размера социальной сети актора и объема капитала (экономического, культурного и символического), находящегося в собственности членов личной сети этого актора.

У.Бейкер предлагает такое определение: “социальный капитал — это ресурсы, которые акторы получают из специфических социальных структур и используют, исходя из своих интересов”. Такими структурами, по Бейкеру, являются социальные сети [6, с. 619]. Представитель формалистского направления сетевого анализа 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” [7, с. 9]. А.Портес дает следующее определение: “Социальный капитал — это способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или в более широкой социальной структуре...” Кроме того Портес отмечает, что способность к накоплению социального капитала — это не индивидуальная характеристика личности, а особенность сети отношений, которую выстраивает индивид. То есть социальный капитал является продуктом укорененности индивида в социальной структуре [8]. Х.Д.Флеп определяет социальный капитал как функцию размера сети, силы отношений между актором, объем капитала которого определяется (так называемым фокальным, или центральным актором), и другими членами сети, а также ресурсов, которыми обладают члены сети [9]. Н.Лин трактует социальный капитал как ресурсы, находящиеся в социальных сетях, и определяет объем социального капитала, суммируя ценные ресурсы (богатство, власть, авторитет), принадлежащие акторам, с которыми фокальный актор имеет прямые или опосредованные связи [10].

Как видим, приведенные дефиниции и толкования перечисленных авторов представляют целостное и непротиворечивое видение феномена социального капитала на микроуровне, понимаемого как совокупность реально и потенциально имеющихся ресурсов, которые актор использует, пользуясь своим членством в социальных сетях. Как отмечают С.П.Боргатти, К.Джонс и М.Г.Эверет, такое понимание социального капитала продолжает традицию, сформировавшуюся в западной социологии в начале 1970-х годов. Тогда, по утверждению упомянутых авторов, аксиоматическим стало утверждение о том, что отношения между индивидами служат источником материальной, информационной и эмоциональной помощи.

Сторонниками макроуровневого понимания социального капитала являются такие авторы, как Р.Патнам, М.Пелдем, М.Шифф, Ф.Фукуяма и ученые, впервые введшие термин “социальный капитал” в научный оборот — упомянутый выше Дж.Л.Ханифан и Дж.Якобс, рассматривавшая социальный капитал в контексте феномена урбанизма и соседства [11]. По мнению Боргатти, Джонса и Эверета, макроуровневый подход берет начало в традиции, связанной с именами таких классиков, как А.Смит и А.де Ток-

виль, которые, хотя и не употребляли термин “социальный капитал”, безусловно, применили бы его сегодня [см.: 2]<sup>1</sup>.

Итак, обратимся к авторам, причастным к появлению и разработке данного концепта. М.Пелдем определяет социальный капитал как “клей, позволяющий мобилизовать дополнительные ресурсы отношений на основе доверия людей друг к другу” [12, с. 629]. М.Шифф дает такое определение: “[Социальный капитал]... это набор элементов социальной структуры, которые влияют на отношения между людьми и являются базовыми аргументами для продуцирования и/или реализации функций” [13, с. 161]. Ф.Фукуяма подчеркивает такие механизмы воспроизводства социального капитала, как религия и традиции, и считает, что “социальный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что обычно создается и передается благодаря таким культурным механизмам, как религия, традиция или историческое обыкновение” [14, с. 26]. Важнейшей составляющей социального капитала, по его мнению, является спонтанное общение, служащее основой способности создавать новые ассоциации, неотъемлемыми характеристиками которых выступают горизонтальность и неформальность<sup>2</sup>.

В наибольшей степени популяризация групповой теории социального капитала связана с именем американского исследователя Р.Патнама, который фактически возродил давнюю идею, придав ей актуальное звучание благодаря тезису об упадке социального капитала в Америке. Цитата из Д.Юма, которую приводит Патнам в работе “Успешная община, социальный капитал и общественная жизнь” [16], прекрасно демонстрирует как значение этого феномена, так и то, что попытки его концептуализации являются довольно давними: “Твой хлеб созрел, а мой созреет завтра. Нам обоим выгодно, чтобы сегодня я работал с тобой и чтобы завтра ты помогал мне. Я не питаю никаких сантиментов в отношении тебя и знаю: у тебя их не больше в отношении меня. Поэтому я не стану беспокоиться ради тебя. И должен ли я работать за свой счет, ожидая, что ты будешь работать для меня? Я считаю, что буду разочарован и что напрасно буду надеяться на твою благодарность. Поэтому я остав-

---

<sup>1</sup> Макроуровневое толкование социального капитала является наиболее уязвимым для обвинений в ценностной заангажированности, поскольку отражает укорененность в западной либерально-демократической научной традиции. Согласно теории социального и культурного капиталов П.Бурдьё, эту укорененность можно рассматривать в терминах воспроизводства социальной структуры путем символического насилия, то есть навязыванием одними социальными группами другим определенных символических кодов. Это заостряет вопрос о необходимости адаптации концепта к отечественным условиям и вводит исследователя в неоднозначное поле политической корректности. Таким образом, теоретизирование по поводу группового социального капитала неминуемо охватывает политико-идеологическую, политологическую и управленческую проблематику, особенно когда речь идет о так называемом антисоциальном капитале и “развитии социального капитала”.

<sup>2</sup> Как отмечают М.Феннема и Дж.Тилли, центральным отличием между горизонтальными и вертикальными сетями является характер доверия, присущий этим конфигурациям сетей. В вертикальных сетях доверие, необходимое для сотрудничества, узко сфокусировано на источнике власти, и не слишком существенно, является ли этим источником патрон, крестный отец или же правительство, тогда как в горизонтальных социальных сетях отношения доверия являются реципроцитными — взаимными и горизонтальными. Доверие же к правительству обязательно является вертикальным, поскольку всегда базируется на зависимости, а не на равенстве [15].

ляю тебя работать одного; а ты так же поступишь со мной. Времена меняются; и мы оба потеряем свой урожай из-за отсутствия взаимного доверия и уверенности в безопасности” [цит. по: 16, с. 35]. Если говорить о междисциплинарной диалогичности трудов Патнама и авторов, более близких к нынешнему дню, то следует вспомнить работу А. де Токвиля “Демократия в Америке”, а также совместное исследование Г.Алмонда и С.Вербы, посвященное феномену политической культуры, или так называемому цивилизму [17].

Согласно Р.Патнаму, социальный капитал образуется из активных взаимосвязей между людьми, в пределах которых доверие и общие ценности связывают членов сетей и общностей и делают возможным и упрощают совместное действие. Социальные сети, согласно этой теории, являются скелетом, структурным (а следовательно, устойчивым, исходным) 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. Сети гражданской активности, включая группы интересов и политические партии, способствуют трансформации межличностного доверия в доверие к политическим институтам. Таким образом, социальный капитал позволяет эффективно функционировать этим институтам.

По мнению Р.Патнама, основной разновидностью социальных сетей, служащих приумножению социального капитала, является так называемый третий сектор. В работе “Игра в кегли наедине: упадок социального капитала в Америке” Патнам ставит в прямую зависимость объем социального капитала и масштабы деятельности общественных организаций. Автор определяет объем социального капитала с помощью двух показателей: индекса доверия и членства в общественных организациях. Согласно этому исследованию, в США количество членов всевозможных добровольных ассоциаций (от родительских комитетов до клубов женщин-избирателей и секций игры в кегли) за минувшие 2–3 десятилетия сократилось на 25–50%; время, расходуемое американцами на неформальное общение после работы, с 1965 года сократилось на четверть, а количество волонтеров в общественных организациях уменьшилось почти вдвое. Наконец, индекс доверия, то есть процент положительных ответов на вопрос: “Можно ли доверять людям?”, с 1972 года снизился примерно на треть [18]. Именно эти выводы Патнама привлекли внимание широкой общественности к макроконцепту социального капитала.

Определения социального капитала на этом уровне, как правило, содержат такие составляющие: горизонтальные и неформальные сети, “гражданские” ценности и нормы, горизонтальное диффузное (а не вертикальное, одностороннее), доверие и эффективность системы как результат действия предыдущих составляющих<sup>1</sup>. Ожидается, что сообщества с высоким уров-

<sup>1</sup> У некоторых авторов возникают сомнения по поводу того, все ли горизонтальные и добровольные сетевые организации способствуют консолидации общества и эффективности системы. Например, Р.Хардин [19] отмечает, что мобилизация малых групп населения, особенно в плане этнических, расовых или религиозных различий, часто ставит под сомнение демократические институты, поскольку такие группы выдвигают партикуляристские требования, отнюдь не всегда способствующие всеобщему общественному благу.

нем социального капитала эффективнее преодолевают социальные проблемы. Композиция ценностей, норм, доверия и сетей, существующая в таких обществах, способствует воспроизводству и приумножению социального капитала. Сообщества с низким уровнем социального капитала, наоборот, попадают в замкнутый круг, когда воссоздается и приумножается иной, неблагоприятный для эффективности системы вид социального капитала.

Очерченный дискурс обогащается определением социального капитала, которое предлагают А.Портес и Дж.Сенсенбреннер: “[Социальный капитал] ... это ожидания относительно социального действия в рамках коллектива, влияющие на ... поведение членов этого коллектива” [20, с. 1323]. Именно это определение представляется нам наиболее удачным, поскольку авторы схватывают в нем динамичный, интеракционный характер социального капитала, акцентируя механизмы его воспроизводства в повседневной жизни социального организма, а точнее, позитивные и негативные подкрепления в процессе социальных интеракций между акторами. Сети, ценности и доверие, упоминавшиеся в предыдущих определениях, служат почвой, на которой вырастает этот сложный феномен. В итоге оптимальным нам представляется такое определение группового социального капитала: социальный капитал — это соответствие индивидуального поведения коллективным ожиданиям, которое обеспечивается механизмами неформального социального контроля и может способствовать коллективным социальным действиям.

А.Портес и Дж.Сенсенбреннер предлагают попытку системного рассмотрения социального капитала и указывают на четыре вероятных механизма формирования социального капитала макроуровня (или на четыре разновидности группового социального капитала). Первый из этих механизмов — ценностная ориентация, императив, усвоенный акторами в процессе социализации. Этот источник социального капитала получил отражение в веберовском исследовании протестантской этики и функционалистской теории социализации. Как отмечают Портес и Сенсенбреннер, ценностная ориентация стимулирует поведение, руководствующееся не только эгоистическими мотивами, а потому воспринимается как ресурс.

Второй источник социального капитала заключается в индивидуальном социальном взаимодействии. Этот источник социального капитала анализировали представители теории обмена и рационального выбора. Социальная реальность в рамках этих направлений предстает как образующаяся из серий трансакций, в процессе которых осуществляется обмен услугами, информацией, позитивными и негативными подкреплениями и прочими ресурсами. В отличие от ценностной ориентации, от индивидов не ожидают, что они будут поступать в соответствии с высшей групповой нравственностью. От индивидов можно ожидать прагматического соблюдения определенных правил ради достижения личных целей.

Третьим источником социального капитала является так называемая ограниченная солидарность. Речь идет о социальном поведении, ориентированном на группу. Лучше всего, по мнению А.Портеса и Дж.Сенсенбреннера, этот тип генезиса социального капитала объясняет К.Маркс в контексте роста классового сознания и трансформации рабочих в класс-для-себя: оружием рабочего класса становится осознание эксплуатируемого положения. Как источник социального капитала ограниченная солидарность вы-

растает не из ценностной ориентации или индивидуальных взаимных обменов, а из ситуативной реакции социальной группы, сталкивающейся с общими проблемами. Этот тип солидарности ведет к соблюдению членами группы норм взаимной поддержки, что может восприниматься как ресурс. Зависимость членов этой группы от группы в целом увеличивается прямо пропорционально социальной дистанции между членами группы и остальным обществом, поскольку в таких условиях члены группы не могут отклоняться от норм поведения, одобряемых группой. Чем больше актер зависим от социальной группы, тем больше для него весит репутация в ее пределах и тем выше оказывается социальный контроль. Этот тип социального капитала тесно связан с явлением дискриминации этнических, языковых, региональных, расовых и других групп в пределах общества. Соотношение между уровнем социального капитала в рамках группы и уровнем дискриминации относительно этой группы должно быть пропорциональным. Основным фактором, цементирующим социальный капитал такой группы, является внешнее давление на группу или общие для группы проблемы.

Последним источником социального капитала служит так называемое вынужденное доверие. Сферой функционирования вынужденного доверия выступает, например, этническое предпринимательство, где доверие является фундаментом сложных механизмов неформальных кредитов, услуг и контроля. Основным элементом, способствующим воспроизводству доверия, служит уверенность в том, что диаспора способна привлечь нарушителя к ответственности. При этом система поощрений и санкций заставляет членов группы соблюдать определенные нормы. Поощрение и санкции в пределах сетевой структуры могут иметь как материальные, так и нематериальные последствия. Мотивация в случае вынужденного доверия заключается в ожидании преимуществ, которые дает «хорошая репутация» в конкретном коллективе. Доверие служит пропуском в мир селективных преимуществ, связанных с членством в определенной сети. Таким образом, этот тип социального капитала является производным от способности сообщества поддерживать устойчивую систему санкций в отношении своих членов. Отклонения от предусмотренного поведения наказываются, а соответствие поощряется доступом к ресурсам, находящимся в пределах общего взаимодействия. Ю.Борсукова в статье «Вынужденное доверие сетевого мира» пишет: «Деловые контакты наиболее вероятны с тем, чья воля подчинена нормам сетевого общества, выступающего своеобразным гарантом обязательств своих членов» [21, с. 54]. Презумпция доверия к членам своей сети определяет их привлекательность как субъектов взаимодействия. Убеждение относительно повышенной надежности контактов с ними является социальным капиталом. Ради этого индивиды подчиняют себя группе, получая взамен анонимное доверие на основании группового членства. Вынужденное доверие не ограничивается кругом лично знакомых людей, а распространяется на всю систему опосредованных контактов, образующих социальную сеть.

Рассуждения А.Портеса и Дж.Сенсенбреннера представляют интерес, поскольку названные авторы отмечают плюралистичность типов социального капитала на макроуровне, а также разные механизмы его формирования. Можно сделать вывод о вероятности параллельного функционирования этих механизмов, которые, таким образом, могут привести к образова-

нию различных (иногда конфликтных) типов группового социального капитала. Проблему плюралистичности социальных капиталов на макроуровне развивает и Р. Патнам. В работе “Создание демократии: традиции гражданской активности в современной Италии”, написанной в соавторстве с Р. Леонарди и Р. Нанетти, сравниваются два типа социального капитала, исторически сформировавшиеся в Северном и Южном регионах Италии [22]. Региональные различия проявляются во всех составляющих социального капитала. Институтами, на которых Патнам концентрирует внимание, являются церковь и мафия. Автор утверждает, что эти институты стимулируют партикулярные, а не универсальные ценности и нормы, а иерархические социальные сети, распространенные на Юге Италии, способствует возникновению “антисоциального” типа капитала<sup>1</sup>.

Собственно говоря, эти взгляды Портеса, Сенсенбреннера и Патнама склоняют к следующим соображениям. В современной социологии аксиомой является то, что общество в смысле ценностей, норм, идентичностей и интересов представляет собой отнюдь не монолит, а определенную стратифицированную и фрагментированную совокупность систем, объединенную весьма общими рамками, отделяющими норму от девиантности и делинквентности. Учитывая это, было бы излишней схематизацией говорить о существовании единого типа социального капитала на макроуровне. При такой схематизации без внимания могли бы остаться феномены, связанные с региональной, этнической, религиозной, культурной гетерогенностью общества.

Классификация теорий социального капитала, использованная в этой статье, основана на критерии индивидуального/группового блага. Возможна и классификация теорий социального капитала по другому критерию, а именно по критерию экзо/эндогенных факторов изменения социального капитала. Руководствуясь этим критерием, мы можем вывести два “чистых” типа теорий социального капитала, а именно: 1) теории, учитывающие влияние сугубо экзогенных факторов (речь идет об индивидуальном социальном капитале), и 2) принимающие во внимание влияние исключительно эндогенных факторов (имеется в виду макроподход, при котором общество воспринимается как Вселенная<sup>2</sup>). На микроуровне носителем социального капитала является индивидуальный актор, применительно к которому рассматриваются экзогенные детерминанты социального капитала; на макроуровне — коллективный актор, то есть общество в целом (применительно к нему рассматриваются эндогенные факторы).

---

<sup>1</sup> Научная состоятельность термина “антисоциальный капитал” вызывает сомнения, поскольку феномен, о котором идет речь, означает не отсутствие сил, служащих фундаментом социального капитала, а лишь иное, очевидно, менее желательное их проявление. В зависимости от исходных позиций исследователя (ориентации на конкретную систему ценностей или на эффективность системы как на критерий) определенные типы социального капитала могут определяться как “антисоциальные”. По нашему мнению, не следует понимать возможные последствия определенного типа социального капитала как неотъемлемую часть феномена.

<sup>2</sup> Такое видение демонстрирует, например, Р. Патнем, который, анализируя общественную активность американцев, совершенно игнорирует их связи с иностранцами (индивидами и организациями).

На наш взгляд, в контексте противопоставления экзо- и эндогенных факторов, а также учитывая неминуемую плюралистичность типов группового социального капитала можно говорить о мезоуровневом срезе социального капитала. Носителем социального капитала на мезоуровне выступают общности индивидуальных акторов, которые, впрочем, пребывают в пределах больших систем, а следовательно, их социальный капитал определяется как эндогенными, так и экзогенными факторами.

Таким образом, мы рассмотрели различные трактовки социального капитала. Очевидно, что индивидуальный и коллективный социальный капитал — явления совершенно разные, хотя это не отражено в названии феномена. Различие это заключается, прежде всего, в том, что индивидуальный капитал в значительно меньшей мере контекстуально обусловлен: независимо от ценностей, норм и доверия, характерного для данного сообщества, актор может иметь высокий показатель индивидуального социального капитала, тогда как необходимым условием большого объема социального капитала макроуровня выступают специфические ценности, нормы и доверие. Вот почему конфигурация личной сети актора оказывается определяющей по отношению к объему его индивидуального социального капитала, и именно поэтому мы считаем приемлемым для обозначения этого феномена термин “сетевой капитал”. Безусловно, определение “социальный капитал индивидуального уровня” и “сетевой капитал” можно употреблять как синонимы, однако введение в оборот термина “сетевой капитал” способствовало бы преодолению недоразумений.

Различие между индивидуальным и групповым социальным капиталом становится понятным, но в чем тогда заключается сходство этих явлений, предполагаемое обозначением их одним термином? Обстоятельство, позволяющее говорить о неразрывной связи между социальными капиталами индивидуального и группового уровней, заключается в том, что и индивидуальный социальный капитал (сетевой капитал), и групповой социальный капитал мезо- и макроуровня заключаются в социальных связях. Активизация социальных связей в обоих случаях увеличивает объем социального капитала.

Некоторые теоретики социального капитала метафорически отмечают: социальный капитал является смазкой, облегчающей социальные взаимодействия. Эта метафора довольно точно схватывает сущность явления. Социальный капитал служит “смазкой” в том смысле, что он облегчает социальные взаимодействия, снижая транзакционные издержки сторон. Получение любого ресурса в обществе происходит в пределах системы социальных взаимодействий. Сама ценность ресурса определяется соотношением необходимых для его получения затрат и преимуществ, которые дает обладание этим ресурсом (по крайней мере, в рамках теории рационального выбора). Такими “издержками”, или, иными словами, “средствами”, необходимыми для успешных социальных транзакций, в результате которых акторы получают ресурсы, могут быть затраты времени, денег, физических, умственных и эмоциональных усилий. На уровне индивидуального социального капитала снижение транзакционных издержек происходит благодаря личному или опосредованному знакомству взаимодействующих акторов, то есть в результате действия персонифицированных механизмов, в том числе

и персонифицированного доверия<sup>1</sup>. Таким образом, индивидуальный социальный капитал — это персонифицированный “отношенческий” механизм снижения затрат социальных транзакций, а значит, и механизм мобилизации ресурсов. На групповом уровне этот механизм частично или полностью деперсонифицирован. Так, на уровне социального капитала локального (этнического, языкового, религиозного, социально-демографического) сообщества снижение издержек на транзакции между взаимодействующими индивидами происходит вследствие принадлежности этих индивидов к данному сообществу. То есть в этом случае социальный капитал базируется если не на персонифицированных, то по крайней мере на партикулярных основаниях. На макроуровне снижение транзакционных издержек происходит в результате действия не определенных партикулярных факторов, а универсальных для всего общества ценностей и норм. Если говорить о партикулярных основаниях снижения издержек транзакций, то зачастую именно их рассматривают как основу антисоциального капитала. В противопоставлении социального и асоциального капиталов макроуровня универсальные основания снижения издержек интеракций противопоставляют партикулярным основаниям.

Таким образом, “развитие” группового социального капитала имеет целью создание дополнительного источника ресурсов, доступных для всех членов общества. То есть речь идет о создании дополнительного источника “отношенческих” деперсонифицированных ресурсов, тогда как на уровне индивидуального социального капитала речь идет о персонифицированных “отношенческих” ресурсах.

Вместе с тем, неправильно было бы понимать высокие транзакционные издержки исключительно как результат несовершенной организации социума. В соответствии с традицией структурного функционализма нужно искать глубинные основания и функции этих механизмов, а один из вдохновителей сетевого анализа Г.Зиммель, анализируя механизмы социальных транзакций в урбанистической среде, акцентирует так называемую привилегию недоверия. Под привилегией недоверия имеется в виду “сито чувствительности”, защищающее жителя города от возможных опасностей крайне динамичного и разнообразного городского социума. Фильтры, контролирующие занятие важных для социума позиций и получение статусов и институционально необходимые, также могут принимать форму высоких транзакционных издержек. Сама система социальной стратификации и вертикальной социальной мобильности консервируется через высокие издержки транзакций, регламентированных статусно-ролевыми комплексами.

Более того, если рассматривать это явление в ключе структурного функционализма (в частности, в его динамической версии, предложенной Р.Мертонем), такие механизмы консервации высокой цены транзакции могут быть названы контекстуально определенными в смысле функциональных и дисфункциональных последствий. Наряду с этим концепт социального капитала предполагает, что дисфункциональные последствия подобных механизмов преобладают.

---

<sup>1</sup> В силу такого явления, как транзитивность социальной сети, поле действия этого механизма может выходить за пределы личной социальной сети.

Принимая во внимание только формальную сторону вопроса, отметим, что персонифицированные и партикулярные механизмы снижения издержек социальных трансакций (механизмы, являющиеся основными в создании социального капитала на микро- и мезоуровнях) одновременно могут выступать базой антисоциального капитала на макроуровне. Разумеется, так бывает не всегда. Определяющим в этом является содержательное наполнение, то есть ценности и нормы, регламентирующие интеракции носителей социального капитала микро- и мезоуровня, а также согласованность этих ценностей и норм с ценностями и нормами общества в целом<sup>1</sup>.

Так или иначе, индивидуальные социальные капиталы образуют групповой социальный капитал. Сумма индивидуальных предпочтений между институциональными деперсонифицированными и персонифицированными механизмами мобилизации ресурсов влияет на групповой социальный капитал. Использование этой перспективы видится нам полезным в исследовании кризисных обществ, то есть тех, где формально обезличенная институциональная структура неэффективна, а значит, дублируется и вытесняется более эффективной структурой сетевых персонализированных связей<sup>2</sup>.

Индивидуальный социальный капитал даже в условиях социальной стабильности является основным механизмом конвертации других видов капитала, а в ситуации социального кризиса, или, по словам Р.Мертон, “ускоренной социальной динамики” значение индивидуального социального капитала значительно возрастает, поскольку другие механизмы мобилизации ресурсов (механизмы, которые мы обозначаем как “институциональные”, или “деперсонифицированные”) оказываются неэффективными. Именно такой подход представляется нам целесообразным в исследовании социального капитала современного украинского общества.

Если говорить об операциональных параметрах социального капитала, то именно этот вопрос оказывается одним из наименее разработанных. Индивидуальный и групповой социальные капиталы требуют исследования их специфических операциональных параметров. Однако на всех уровнях анализа социального капитала большое внимание уделяют социальным сетям. Именно укорененность в систему социальных связей отличает сетевой и социальный капиталы от других видов капитала. Социальные сети выступают своеобразным остовом, на основе которого возникают решающие для социального капитала феномены; структурой, аккумулирующей социальный капитал и одновременно направляющей (ограничивающей и делающей возможными) действия индивидуальных социальных акторов. Через личную социальную сеть актор получает доступ к ресурсам, состоящим в связях, участвует в коллективных социальных действиях, становится частью определенных социальных практик и творит эти социальные прак-

<sup>1</sup> Точнее говоря, с так называемыми гражданскими ценностями и нормами поведения.

<sup>2</sup> Противопоставление институциональных и “отношенческих” ресурсов, безусловно, требует дополнительных пояснений, поскольку типичное (а то и каждое) межличностное взаимодействие происходит в пределах социальных институтов. Здесь и далее, оперируя терминами “институциональные” и “отношенческие ресурсы”, основным критерием институциональности конкретного механизма мобилизации ресурсов мы считаем степень его персонифицированности.

тики, усваивает установки, важные для социального капитала на макроуровне. Одним словом, перспективы изучения социального капитала (на всех уровнях), по нашему мнению, связаны с синтезом инструментария сетевого анализа (направления, акцентирующего внимание на исследовании личных социальных сетей), количественных и качественных методов социологических исследований. Сетевой анализ адекватен для исследования структурной составляющей социального капитала — социальных сетей, тогда как количественные и качественные методы позволяют углубленно исследовать содержательные характеристики социального капитала и индивидуальные характеристики носителей социального капитала определенного типа. Качественные методы помогают углубить концептуализацию феномена, а количественные — верифицировать полученные результаты.

На уровне индивидуального социального капитала характеристики личной социальной сети становятся определяющими для измерения объема социального капитала актора. Безусловно, существуют определенные возражения против автоматического перенесения характеристик сети социального актора на объем его социального капитала, поскольку включенность актора в сеть, члены которой обладают ценными ресурсами, означает для него лишь потенциальную возможность мобилизовать эти ресурсы. Таким образом, возникает серьезный методологический вопрос, на который можно дать как минимум два противоположных ответа: что считать индивидуальным социальным капиталом — потенциально доступные ресурсы (сумму полезных ресурсов, которыми обладают все члены личной сети данного актора) или ресурсы, которые актор использует, мобилизуя свои социальные связи? Относительно первого из приведенных вариантов можно возразить, что потенциальная доступность ресурсов (наличие этих ресурсов у кого-либо из членов сети) оставляет неясным вопрос: захочет ли и сможет ли индивид в случае необходимости использовать эти ресурсы, да и вообще возникнет ли у него такая потребность. Второе, более удачное, по нашему мнению, толкование индивидуального социального капитала открывает интересную перспективу: более весомая доля сетевых ресурсов во всем объеме ресурсов, мобилизуемых актором, в первую очередь свидетельствует не о более позитивных последствиях для такого актора по сравнению с другими акторами, а о большей ориентированности этого актора на использование именно данного вида ресурсов, а значит, опосредованно свидетельствует о неэффективности институциональных механизмов мобилизации ресурсов.

Если говорить об операциональных параметрах группового социального капитала, то, на наш взгляд, прежде всего необходимо разграничить первичные и вторичные параметры. Первичными параметрами социального капитала (или его составляющими) являются социальные сети, характеризующиеся ценностями и нормами, а также доверием в различных его проявлениях. Вторичными параметрами социального капитала (или его последствиями на уровне конкретного социума) могут быть такие явления, как уровень девиантного поведения (например, подростковой беременности); уровень неформального социального контроля (склонность индивидов реагировать негативными и позитивными подкреплениями на действия окружающих); общественная активность индивидов (формализованная и неформализованная); уровень социальной интегрированности (измеряемый на основе характеристик личной социальной сети); социальной под-

держки (например, отношения неформального кредитования). Некоторые из приведенных параметров группового социального капитала могут быть изучены методами сетевого анализа (например, путем применения так называемого генератора имен), другие требуют привлечения качественных социологических методов. В рамках сравнительного исследования (например, сравнение группового социального капитала урбанистического и рурального сообществ) необходимо использование количественных методов. Наконец, нам представляется неизбежным и даже желательным объединение количественных статистических методов, качественных методов и специфических методов сетевого анализа в исследовании группового социального капитала.

### *Литература*

1. *Hanifan L.J.* The Community Center. — Boston, 1920.
2. *Borgatti S.P., Jones C., Everett M.G.* Network Measures of Social Capital // *Connections*. — 1998. — 21(2). — P. 27–36.
3. *Lin N.* Building a Network Theory of Social Capital // *Connections*. — 1999. — 22(1). — P. 28–51.
4. *Becker G.S.* Human Capital. — N.Y., 1964.
5. *Бурдые П.* Формы капитала // *Экономическая социология*. — www.ecsoc.mssec.ru. — 2002. — Т. 3. — № 5 (ноябрь). — С. 60–75.
6. *Baker W.* Market Networks and Corporate Behavior // *American Journal of Sociology*. — 1990. — Vol. 96. — P. 589–625.
7. *Burt R.S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. — Cambridge, 1992.
8. *Portes A.* Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. — 1998. — Vol. 24. — P. 1–24.
9. *Flap H.D.* No Man Is An Island: The Research Program of a Social Capital Theory // *World Congress of Sociology*. — Bielefeld, 1994. — July.
10. *Lin N.* Conceptualizing Social Support // *Social Support, Life Events, and Depression* / Ed. by N.Lin, A.Dean, W.Ensel. — Orlando, 1986. — P. 17–30.
11. *Jacobs J.* The Death and Life of Great American Cities. — N.Y., 1961.
12. *Paldam M.* Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // *Journal of Economic Surveys*. — 2000. — Vol. 14. — Is. 5. — P. 629–654.
13. *Schiff M.* Social Capital, Labor Mobility, and Welfare // *Ration Society*. — 1995. — Vol. 4. — P. 157–175.
14. *Fukuyama F.* Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity. — L., 1995.
15. *Fennema M., Tillie J.* Civic Community, Political Participation and Political Trust of Ethnic Groups // *Connections*. — 2001. — Vol. 24(1). — P. 26–41.
16. *Putnam R.D.* The Prosperous Community, Social Capital and Public Life // *The American Prospect*. — 1993. — Vol. 4. — № 13 (March 21). — P. 35–42.
17. *Almond G., Verba S.* The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. — Princeton, 1963.
18. *Патнам Р.* Гра в кеглі наодинці: занепад соціального капіталу Америки // *НКЖ "І"*. — 2001. — № 21. — С. 30–47.
19. *Hardin R.* One For All. — Princeton, 1995.
20. *Portes A., Sensenbrenner J.* Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action // *American Journal of Sociology*. — 1993. — Vol. 98. — № 6 (May). — P. 1320–1350.
21. *Борсукова Ю.* Вынужденное доверие сетевого мира // *Полис*. — 2001. — № 2. — С. 52–60.
22. *Патнам Р.* Творення демократії: традиції громадянської активності в сучасній Італії. — К., 2001.