

В.А. Сажина

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ МАЛЫХ ГРУПП

Социальный капитал — ресурс функционирования и развития малых групп и всего общества в целом. В условиях малых групп социальный капитал трансформируется из частного блага в общественное и наоборот. Его адаптивные и регулятивные функции реализуются через активные социальные взаимодействия, основанные на доверии (как индивидуальном, так и генерализованном). Малые группы как наиболее устойчивые и активные социальные ячейки являются главными системами для образования, воспроизводства и накопления социального капитала.

Ключевые слова. Социальный капитал, социальные сети, малые группы, частное благо, общественное благо, доверие.

The social capital is a resource of functioning and development of small groups and all society. It's transformed from the «private» good in «public good» and vice versa in the conditions of small groups. Its adaptive and regulating functions are realized through the active social interactions based on trust (both individual and in generalized forms). Small groups as the most stable and active social cells are the main systems for formation, reproduction and accumulation of the social capital.

Key words. Social capital, social networks, small groups, private good, public good, trust.

В современной социологии существуют разнообразные теории социальных групп, рассматривающие вопросы их формирования, функционирования и развития. Особое внимание социологи уделяют изучению малых групп, что оправдано их присутствием и неоспоримой значимостью в жизни любого человека. Групповые взаимодействия проявляются фактически во всей системе жизнедеятельности личности. Причины вхождения в группы различны: социальный долг и обязанности, духовные и материальные потребности, религиозные предпочтения и т.д. В процессе своей жизнедеятельности человек так или иначе, являясь членом различных социальных групп, вынужден выстраивать взаимоотношения, поведение и деятельность

Сажина Варвара Андреевна — аспирантка кафедры социологии управления факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, e-mail: basia@hotmail.ru

с учетом принятых в ней норм, правил и традиций, следовать общему направлению деятельности группы и действовать, опираясь на доверие к ее членам. Другими словами, внутри группы активную роль играет социальный капитал, а человеческие отношения выполняют функцию связующего звена в системе «личность—группа—общество».

Основоположником учения о малых группах считают американского социолога Ч. Кули, известного своими идеями о личности, человеческой природе и «первичных группах», в которых она развивается, о характере взаимодействия лидеров и массы в общественном мнении, внутри классов и каст, а также о социальной значимости финансового статуса личности. В начале XX в. Кули ввел в употребление само понятие «первичная группа», а его теория до сих пор считается классической теоретической основой для анализа малых групп.

Малая первичная группа характеризуется тесными взаимными контактами «лицом к лицу», ее члены хорошо знают друг друга. Такая группа оказывает сильное влияние на человека, входящего в ее состав, а отношения являются зависимыми друг от друга. Социальная сеть малой группы невелика, но взаимодействия внутри нее активны, основаны на личностном непосредственном контакте; социальные связи, как правило, прочны и скреплены взаимным доверием. Таким образом, сформированный внутри малой группы социальный капитал является результатом ее функционирования.

Малую группу можно определить как единую социальную ячейку, члены которой, разделяя общие интересы, целенаправленно связаны друг с другом и находятся во взаимозависимости; изменения одной составляющей группы приводят к изменению состояния и других частей. Важным детерминантом групповой динамики в силу размера группы являются личностные особенности группового взаимодействия, которые могут либо способствовать гармонизации отношений и положительной динамике развития социального капитала, либо, наоборот, вести к социальной дисгармонии и конфликту. Агрегирование индивидуальных выгод способствует благополучию всей группы и накоплению внутри нее социального капитала, тогда как социальный конфликт может стимулировать распад и как следствие разрушение социальной сети вместе с накопленным в ней социальным капиталом.

Американский социолог Э. Шилз выделяет три типа малых первичных групп — первоначальные, личные и идеологические. Первоначальные группы характеризуются прочными долговременными связями и традициями, например семья. Для личных

групп, групп друзей, наиболее важным оказывается фактор сплочения, в данном случае симпатия членов друг к другу, а также личностные потребности в объединении. Идеологические группы объединяют людей с общими ценностями, мировоззрением. Отметим, что во всех трех типах малых групп благодаря их размеру, характеру и самим причинам существования социальной общности оценка полезности социального капитала как частного блага (private good) фактически совпадает с оценкой социального капитала как блага общественного (public good), т.е. всей группы. В условиях рассмотрения более сложной группы, большей по количеству членов и социальных связей, необходимо применять разноуровневый подход к выявлению полезности социального капитала.

Вторичные группы более многочисленны и могут включать в себя несколько первичных. Влияние таких групп на входящих в них индивидов не всегда сильно и зависит от усвоения представителями социально-культурных и моральных норм и ценностей группы, от превращения их в свои личные убеждения. Очевидно, что во вторичных группах формируются особого рода социальные связи, предполагающие не столь частые непосредственно личные контакты между всеми членами группы. Однако, как и в первичных, сохраняется условие общей заинтересованности в достижении целей и разделение некоторых убеждений и интересов.

Традиционными в научной литературе являются дискуссии о размерах малых групп. Значительное число отечественных ученых сходятся на том, что нижним пределом группы является диада (К Платонов, Р. Кричевский, Е. Дубовская). Диада — группа, состоящая из двух человек, — является наиболее хрупкой социальной конструкцией и разрушается, если один из членов выбывает из группы. Такая группа требует более тесного, упорядоченного и позитивного взаимодействия между ее членами, чем группа другого типа. В то же время в ней создаются условия для более глубокого эмоционального удовлетворения по сравнению с другими группами. Целесообразность рассмотрения социального капитала внутри диады носит спорный характер. Это обуславливается, с одной стороны, исключительно малым и фиксированным размером группы, с другой — отсутствием единого определения самого понятия «социальный капитал» и множеством подходов к его рассмотрению (сетевое, коммунитарное, институциональное и др., а также социального капитала в роли частного и общественного блага).

Во-первых, если рассматривать социальный капитал как сетевой ресурс (с точки зрения сетевого подхода), возникает вопрос: можно ли считать взаимоотношения двух индивидуумов социальной сетью? Поскольку под сетью подразумевается взаимосвязь между более чем двумя объектами, исследование социального капитала в данных условиях при сетевом подходе теряет смысл.

Во-вторых, если за социальный капитал принимать те выгоды, которые получают индивидуумы от своих социальных связей и взаимодействий непосредственно с другими членами группы (частное благо), то исследование сводится к анализу отношений двух конкретных представителей. Их социальный капитал будет изменяться прямо пропорционально позитивности взаимоотношений между ними и перестанет существовать, как только диада распадется. Такой подход также видится автору нецелесообразным.

Нельзя, однако, утверждать, что социальные связи между двумя людьми бессмысленны с точки зрения формирования социального капитала. В данном случае необходимо рассмотрение этого явления с позиции общественного блага, т.е. выявление позитивных следствий социальных связей диады для более крупной социальной ячейки (например, вторичной группы). Так, выполнение какого-то задания или поручения на фирме облегчается для ее сотрудника или занимает меньше времени, если он получает поддержку (психологическую, информационную или материальную) со стороны своего близкого друга или коллеги. В данном случае сотрудник, используя свой социальный капитал, не только достигает желаемой цели в качестве личного результата, но и приносит пользу всей фирме. Следовательно, социальный капитал трансформируется из частного блага в благо общественное. В случае диады социальный капитал вырастает в результате социальной интеграции на альтруистических основах, опираясь на нравственные принципы и бескорыстные действия индивидуума, направленные исключительно на благо и удовлетворение интересов партнера. При больших размерах группы взаимодействия зачастую переходят из альтруистических в реципрокные.

Исследования, проведенные отечественными социологами, показали, что неформальные молодежные группы насчитывают от 2—3 до 8 человек (примерно 70% групп) и от 8 до 12 человек (около 30% групп). К малым группам также могут относиться целевые объединения, включающие большее количество человек: школьный класс, спортивная команда, бригада на производстве, прихожане церкви и т.д. Однозначного реше-

ния по поводу максимального объема и верхнего предела малой группы исследователям установить, по всей видимости, не суждено. Мнения специалистов по этому вопросу значительно расходятся. В социальной психологии долгое время популярным было привлечение так называемого «магического числа»¹ (7 ± 2 для ограничения верхнего предела малой группы). Однако в практике исследований встречаются пределы в 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Я. Морено, автора социометрической методики, рассчитанной на применение именно в малых группах, упоминаются группы по 30—40 человек (когда речь идет о школьных классах). Наиболее удачным в определении верхней границы малой группы является функциональный подход, который подразумевает установление лимита не в соответствии с количеством человек, а в соответствии со степенью необходимости координироваться для достижения общей цели. Иными словами, если группа задана в системе общественных отношений в каком-либо конкретном размере и он достаточен для выполнения предписанной (или выбранной самостоятельно членами группы) деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как верхний.

Применение структурно-функционального анализа становится оправданным в исследовании малых групп и с позиции социального капитала. Отправной точкой данного анализа является понятие функции каждой системной единицы по отношению к системе как целому, т.е. в нашем случае роль каждого индивидуума по отношению к группе и социальной сети. Согласно теории структурно-функционального анализа, любая системная единица организации обязана быть функциональной, т.е. вносить свой вклад в деятельность по достижению организационных целей, а значит, способствовать адаптации системы в целом: повышать ее устойчивость, эффективность взаимодействия с другими организациями (адаптивная часть функции), осуществлять регуляцию внутренних связей и поведения отдельных частей системы (регулятивная часть функции). Социальный капитал малой группы базируется на непосредственном участии каждого ее члена в процессе жизнедеятельности группы. Чем больше индивид задействован во внутренних процессах, тем чаще он контактирует с другими членами груп-

¹Дж. Миллер, исследуя объем оперативной памяти человека, выяснил, что именно такое число предметов человек способен удерживать в кратковременной памяти одновременно. Применение результатов открытия в теоретической социальной психологии позволило внести некоторую определенность в спорный вопрос о размерах малой группы.

пы, не только укрепляя и активизируя свои социальные контакты и связи, но и поддерживая и подтверждая своим поведением неформальные нормы и правила, принятые в данной группе. Индивид, таким образом, во-первых, реализует социальный капитал как частное благо, сознательно используя потенциал своих связей для достижения тех или иных личных целей; а во-вторых, является генератором социального капитала как блага коллективного, участвуя в процессе достижения общих целей всей группы. Однако если деятельность и цели группы имеют отдаленные эффекты в виде удовлетворения интересов общества, то ее социальный капитал играет роль и общественного блага. Адаптивная и регулятивная части функции социального капитала малой группы воспроизводятся через реализацию и применение на практике социальных взаимодействий, основанных на взаимных доверительных отношениях как между членами социальной сети одной группы, так и между несколькими социальными группами.

Доверие, являясь компонентом социального капитала, проявляется в двух разновидностях — индивидуальной и генерализованной. Однако, в отличие от условий больших социальных групп, в малых группах эти разновидности становятся практически идентичными по форме своей реализации. Доверие представляет собой уверенность индивидов в том, что ожидания будут соблюдаться участниками взаимодействия, их обязательства по отношению друг к другу исполнятся, а действия индивидов будут соответствовать принятым нормам. *Индивидуальное доверие* предполагает, что человек уверен в надежности, способности и намерении своего контрагента выполнить свои обязательства и действовать в соответствии с имеющимися у него ожиданиями. Индивидуальное доверие отражает реляционный аспект социального капитала — способность индивидов, связанных отношениями, обеспечивать соблюдение взаимных обязательств по отношению друг к другу. На уровне социальных общностей применять санкции по отношению к нарушителям обязательств могут другие участники сети, поэтому доверие среди таких общностей структурно обусловлено: оно подкрепляется коллективными ожиданиями, нормами и санкциями. *Генерализованное доверие* распространяется на всех представителей социальной группы или общества в целом независимо от того, поддерживает ли индивид отношения с каждым представителем соответствующих общностей. В этом случае индивиды рассчитывают на то, что определенные обязательства, ожидания и нормы, принятые в данной социальной сети или обществе будут соблюдаться всеми участ-

никами². В условиях малой группы, когда непосредственный контакт и тесные взаимодействия между всеми ее членами являются одними из важнейших факторов определения самой группы, генерализованное доверие отражает уверенность субъектов лишь в надежности внешней социальной среды, в которой он действует, в ее способности обеспечить соблюдение своих обязательств участниками социального взаимодействия. В этом проявляется структурная укорененность генерализованного доверия как компонента социального капитала. Характер внешних условий во многом определяется институциональной средой и институционализированными формальными и неформальными нормами, принятыми в социальной общности более высокого порядка, социальной сети или обществе.

Возможности воспроизводства и накопления социального капитала в рамках небольшой социальной сети зависят как от размера и структуры сети, так и от причины ее возникновения и мотивации участников. Возникшие группы ориентированы на удовлетворение определенных потребностей (духовных, социальных, экономических и т.д.). Социальные сети чаще всего сочетают разные типы мотивации участников и могут отвечать сразу нескольким запросам, например совмещая социальную и материальную поддержку. Так, по результатам исследования И. Лайта и С. Караджорджис, изучавших общины иммигрантов в США, определенные группы (корейцы в Лос-Анджелесе, китайцы в Сан-Франциско) живут благополучнее, чем другие (мексиканцы в Сан-Диего, доминиканцы в Нью-Йорке), из-за социальной структуры общин, в которые прибывают новые иммигранты. Общины, добившиеся успеха, способны предложить новоприбывшим помощь в получении неофициальных источников кредита, страхования, материальной помощи на детей, обучения английскому языку и рекомендаций на работу. Социальный капитал позволяет адаптироваться и укорениться в новой среде и социальных группах иммигрантам, а также воспользоваться услугами и благами, накопленными в сети. Менее успешные сообщества, уровень социального капитала в которых ниже, проявляют краткосрочную приверженность своей новой стране и в меньшей степени предоставляют своим членам важные для них подобные услуги и поддержку³.

²См.: Коньков А.Т. Социальный капитал и экономическое взаимодействие. М., 2006. С. 88—89.

³Light I., Karageorgis S. The Ethnic Economy // The Handbook of Economic Sociology. Princeton University Press, 1994. P. 647—672.

Развитый социальный капитал даже в малой группе зачастую является экономически выгодным ресурсом, позволяющим не только совершать сделки как таковые, но и снижать издержки. В качестве примера приведем результаты исследования рынка оптовой торговли алмазами в Нью-Йорке, который контролируется евреями, заключающими браки внутри сообщества, живущими в том же сообществе в Бруклине и посещающими одни и те же синагоги. По существу, это сообщество является малой группой, закрытой для аутсайдеров. В процессе обсуждения цены один продавец передает другому мешочек с камнями для их исследования в спокойной обстановке. Процесс идет без всяких формальностей (страховки товара), которые бы гарантировали, что эксперт в процессе оценки не заменит камни на более низкие по качеству или на поддельные. Стоимость товара может составлять тысячи или сотни тысяч долларов. Такой свободный обмен камнями для экспертизы — важнейшее условие функционирования рынка. При его отсутствии рынок стал бы более громоздким и менее эффективным. Экспертиза камней — основной атрибут социальной структуры. Тесные связи, развитые благодаря семейным узам, сообществу и религии, создают уверенность, необходимую для упрощения трансакций на рынке. Если какой-либо член сообщества заменит, украдет или даже присвоит камень на время, то он утратит семейные, религиозные и общественные связи. Прочность таких связей делает возможным, как само собой разумеющееся, заключение сделок на доверительной основе, и торговля происходит очень легко. При отсутствии таких связей возросли бы трудоемкость, затраты, связанные с обязательствами и страхованием. В противном случае сделки могли бы не состояться.

Еще один характерный пример проявления социального капитала — активистские группы и движения. Они могут различаться по направленности своей деятельности (политически ориентированные группы, экологические движения, борцы за права меньшинств и т.д.), по размерам (от небольших кружков единомышленников до всемирных организаций), по форме организации и другим показателям. Основой существования каждой из таких групп является социальный капитал. В «The International Herald Tribune» от 21—22 июня 1986 г. на первой странице была напечатана статья о студентах радикалах-активистах в Южной Корее. В ней говорилось, что «радикальные идеи проникают в тайные студенческие кружки через студентов, которые, возможно, окончили те же школы, жили в тех же

кварталах и посещали те же церкви. Эти студенческие кружки... служат первичной ячейкой для проведения демонстраций и других протестов. Для того чтобы сохранить тайну, члены различных групп никогда не встречаются, но поддерживают связь друг с другом через своих заранее назначенных представителей»⁴. Описанные здесь принципы организации активистов являются иллюстрацией социального капитала. «Те же школы, те же кварталы, те же церкви» обеспечивают социальные связи, на основании которых позднее возникают студенческие кружки. Они сами по себе создают форму социального капитала — наименьшую ячейку организации, которая оказывается особенно ценной для помощи оппозиции в любых политических системах, нетерпимых к диссидентству. Даже в том случае, когда к политическому диссидентству относятся толерантно, а к определенной деятельности — нет (будь то терроризм, мотивированный политическими убеждениями, или обычное преступление). Описанная выше организация, осуществляющая такого рода деятельность, является особенно эффективной формой социального капитала. Очевидно, что и сегодня практически в каждой стране можно найти множество примеров подобных организаций и групп.

Как уже отмечалось, возможности реализации и развития социального капитала определяются во многом мотивацией участников социальной сети и конкретной группы. Мотиваторами могут быть как отдельные личности (например, лидер организации или глава семьи), так и целые институты и их деятельность. В ранее проведенном автором исследовании социального капитала США была осуществлена региональная дифференциация и группировка штатов по уровню и качественным характеристикам социального капитала. В результате группировки один из штатов (Юта) был выделен в отдельный район. Основанием для подобного выделения послужил особый путь формирования и становления социальных традиций взаимодействия населения, а также норм и ценностей вообще, с огромным участием во всех сферах жизни института церкви. Церковь в данном случае является главным ресурсом постоянного воспроизводства социального капитала, во многом определяя уклад жизни общества как в бытовом, так и в социальном аспекте. Штат отличается от других прежде всего своим конфессиональным составом. Большинство населения —

⁴ Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // Am. J. of Soc. Suppl. 1988. N 94. P. 95—120.

мормоны. В эту веру обращалось белое население, поэтому до сих пор их доля в населении штата более 90%. Церковь мормонов по праву считается самой «социально активной» среди протестантских. В ее ведении находятся не только вопросы религиозного характера, но и значимая часть местного управления, крупные финансовые активы и в значительной мере организация общественной жизни населения. Церковь часто становится организатором различных музыкальных, спортивных мероприятий, что способствует росту социального взаимодействия в обществе. Ориентированность церкви на социальную жизнь находит отражение в повышенном внимании различных социальных групп к местным мероприятиям (посещаемость городских мероприятий здесь на 50% выше среднего уровня по стране), вовлеченности в проекты местного сообщества и высоком уровне волонтерства (на 41,5% выше среднего уровня по стране). Высокие показатели вовлеченности населения в различные организации являются, по мнению многих социологов, одним из признаков развитого социального капитала в обществе.

Отличительной характеристикой мормонов является большое внимание к малым первичным группам, в первую очередь к семье. В основе образа их жизни лежит фундаментальная вера в существование возложенной на человека задачи — следовать Божественному образцу в вере и делах через ответственное служение ближним, и в первую очередь через создание здоровой семьи. Семьи, как правило, большие, поскольку многодетность считается одной из главных добродетелей. Человек, рожденный в многодетной семье, обладает, как правило, большей социальной адаптацией к среде обитания вследствие множественных многоуровневых взаимодействий с членами внутри нее. Уже с детства вместе с духовными ценностями люди одновременно получают установки на дальнейшее социальное поведение и нормы в окружающем обществе. Подобным образом усвоение принципов организации социального взаимодействия и доверительных отношений проходит и в других религиозных конфессиях. Однако не везде институт церкви имеет столь сильное влияние на жизнь всего общества, являясь значительным ресурсом образования и поддержания социального капитала лишь для малых групп — прихожан.

Обеспечение доступа к ресурсам социальной сети и вовлечение в воспроизводство социального капитала различаются в зависимости от типа сети. Выделяются два идеальных типа, имеющих различные возможности накопления и ре-

ализации социального капитала, — *замкнутые* и *открытые*. *Замкнутые* представляют собой сети, в которых преобладают наиболее интенсивные и устойчивые связи между всеми участниками, тогда как связи с внешним окружением немногочисленны и не имеют большого значения для ее существования. Тесные связи обеспечивают эффективный социальный контроль поведения ее членов. Подобные группы чаще всего стараются ограничить число своих участников и могут противостоять росту количества «новичков». Расширение группы происходит по определенным критериям — материальному положению, статусу в обществе и т.д. Социальный капитал в подобных группах является «закрытым», представляет собой частное и коллективное благо, но не является благом публичным — доступным для остальных. Наличие замкнутых групп, несмотря на закрытость социального капитала, в некоторых случаях может создавать определенные положительные факторы для общества. Например, наличие в городе или районе модного клуба, доступного лишь для узкого круга людей, положительно отразится на имидже территории, повышая заинтересованность и привлекая сюда обеспеченную часть общества. В *открытых* социальных сетях участники менее связаны друг с другом и поддерживают связи за их пределами. Важность внешних контактов как каналов приобщения к ресурсам может быть сопоставима со значимостью контактов внутри первичной сети. К данному типу относятся группы, которые стремятся расширить свои границы, привлечь в свой коллектив как можно больше новых заинтересованных лиц. Как правило, это общественные организации типа движения за гражданские права, волонтерские или религиозные организации. Социальный капитал в подобных сетях оказывается «открытым» и представляет собой как частное, так и коллективное и публичное благо.

О социальном капитале чаще говорят как о некоем благе для общества. Однако нельзя отрицать, что его наличие может иметь и негативные последствия, поскольку координация и социальная сплоченность необходимы для любого рода социальной деятельности. Когда нормы и правила, разделяемые каким-либо сообществом, оказываются противоположными нормам и ценностям, принятым большинством, возникает социальная группа «изгой», которая своими действиями нарушает нормальное функционирование более крупной социальной единицы (организации, территориального сообщества и т.д.). Так, если групповая координация необходима для какой-либо формы производства, то постепенно формируется сеть соци-

альных связей со своим социальным капиталом, способствующим росту данного производства: высокий уровень доверия между сотрудниками, слаженная работа коллектива и т.д. В случае изменения рынка или технологий может возникнуть необходимость в ином типе координации, с другим набором членов производства. Узлы социального сотрудничества, которые поначалу способствовали производству, в таком случае могут стать для него помехой (например, если начальник не захочет критиковать или увольнять некомпетентного подчиненного, так как последний является его протеже, личным другом, родственником). Ранее приобретенные социальные связи становятся помехой для организации, в результате чего снижается эффективность производства. Некоторые из них могут оказывать влияние на менеджеров по персоналу или руководителей фирмы — лиц, принимающих важные кадровые решения о найме, увольнении, продвижении работника. Субъективность оценок работника остается весьма значительной, особенно если речь идет не о конкретных результатах уже завершенной деятельности, а о потенциальных возможностях человека на новом рабочем месте. Многие в этом случае будут зависеть от стратегического уровня связей и статусных позиций человека, а не от его реальных профессиональных навыков. В научной и публицистической литературе найдется достаточно много других примеров негативного проявления социального капитала, однако большинство из них будет относиться к сфере незаконной деятельности или служить подтверждениями существования аномии, нарушений в ценностно-нормативной системе и негативного отношения индивидов к нормам и ценностям, преобладающим в обществе. Но подобная деструктивная реализация социального капитала, скорее, исключение из общего правила.

Наличие социального капитала играет огромную положительную роль в развитии и функционировании всего общества и его составляющих в частности. Малые группы как наиболее устойчивые и активные социальные ячейки являются главными системами для реализации, воспроизводства и накопления социального капитала.

Список литературы

Барсукова С.Ю. Вынужденное доверие сетевого мира // Полис. 2001. № 2.

Коньков А.Т. Социальный капитал и экономическое взаимодействие. М., 2006.

Стрельникова Л.В. Социальный капитал //Общественные науки и современность. 2003. № 2.

Шилз И.Н. Конфликт как предмет социологии организаций // Социс. 2000. № 10.

Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // Am. J. of Soc. Suppl. 1988. N 94.

Light I., Karageorgis S. The Ethnic Economy // The Handbook of Economic Sociology. Princeton University Press, 1994.

Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Simon and Schuster Inc., 2001.

Schiff M. Social Capital, Labor Mobility, and Welfare // Ration Society. 1995. Vol. 4.