

УДК 316

## СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

О.Н. Торгованова, А.Е. Шабанова

ФГБОУ ВО «Тверской государственной технический университет», г. Тверь

© Торгованова О.Н., Шабанова А.Е., 2021

DOI: 10.46573/2409-1391-2021-1-23-27

*Интеграция капитала в социальную сеть рассматривается как прямой и косвенный ресурс для обеспечения общего благосостояния. Авторы проводят аналогию между материальным и социальным капиталом с целью получения ожидаемого прямого или отложенного дохода. Также приводятся отличия, особенности и условия, которые находятся вне индивидуального контроля. Социальные ресурсы основаны на сети отношений актера: либо безусловная передача ресурсов, либо обмен ресурсами. Социологическое объяснение распределения ресурсов в социальных сетях объясняет появление поведенческих ожиданий в рамках общей модели действий. Предлагается конкретная модель действий, которая поддерживается теорией инвестиций.*

**Ключевые слова:** *социальный капитал, социальные сети, социальные ресурсы, производственные функции, инвестиции, благосостояние.*

Рассматривая социальные сети как социальный капитал, можно заявить следующее: интеграция в социальную сеть может рассматриваться как прямой и косвенный ресурсы для обеспечения общего благосостояния. Интеграция в сеть может служить прямым ресурсом и способствовать достижению целей безопасности и признания, которые, в свою очередь, влияют на социальное благополучие. Внедрение в личные отношения может служить косвенным ресурсом, поскольку помогает облегчить достижение других инструментальных целей (или может усложнить его в отсутствие интеграции). Например, сети могут способствовать достижению социального статуса, укреплению здоровья, психической и физической активности или материальному благополучию людей.

Интеграция в сети, таким образом, может пониматься как ресурс, с помощью которого социальное благополучие достигается напрямую, а физическое и социальное благополучие – косвенно. С помощью теории функций общественного производства можно уточнить условия, при которых социальные отношения или ресурсы, которые достигаются посредством социальных отношений, представляют собой социальный капитал. Только если социальные отношения предоставляют ресурсы, которые были бы недоступны без этих отношений или только по более высокой цене, и если эти ресурсы способствуют достижению инструментальных целей, тогда социальные отношения составляют социальный капитал. В этом аспекте (аналогично материальному капиталу и человеческому капиталу – социальный капитал) отношения инвестируются для получения ожидаемого прямого

или отложенного дохода. Основное отличие от материального капитала состоит в том, что ценность этих доходов или отношения между инвестициями и доходами не могут быть рассчитаны сопоставимым образом. Кроме того, и это также является основным отличием от человеческого капитала, субъект не имеет достаточного контроля над соответствующими ресурсами [1]. Социальный капитал человека основан на его социальных отношениях и ресурсах, которые «принадлежат» членам его сети. В концепции человеческого капитала определенные способности или квалификации могут быть назначены человеку, который и будет контролировать эти свойства. То же самое и с материальным капиталом: есть владелец, который может определить, как используется капитал. Однако человеческий капитал и материальный капитал также подчиняются условиям, которые находятся вне индивидуального контроля. Это условия, которые определяют стоимость капитала. И человеческий капитал, и материальный капитал не являются формой капитала как таковой, а только при определенных условиях. Например, образовательные квалификации можно обесценить в условиях социальных изменений, чтобы они больше не представляли человеческий капитал, как это было частично в процессе трансформации в Восточной Германии [2]. То же относится и к материальному капиталу. В качестве примера часто приводят ящик с золотом, который захоронен на необитаемом острове. Это золото не является капиталом. Даже если кто-то и найдет его на этом острове, оно будет бесполезным, если на него ничего не покупать. Кроме того, материальный капитал в итоге является символической величиной. Например, деньги «существуют» только в той степени, в которой участвующие лица «верят» в их существование и ценность. В этом отношении человеческий капитал, как и материальный, зависит от условий, которые находятся вне контроля отдельных субъектов. От этих внешних условий зависит, в какой степени определенные свойства (например, образование) или юридические лица (например, собственность, которая может быть преобразована в деньги) вообще являются ценными и, следовательно, представляют собой только капитал. Человеческий и материальный капиталы имеют свойство «капитал», только если они служат для достижения инструментальных целей. Это составляет конститутивную особенность капитала. В этом отношении можно сказать, что личные отношения также являются формой капитала, если способствуют достижению инструментальных целей человека, предоставляют им доступ к ресурсам, которых у них нет или которые можно генерировать.

В рамках социальных ресурсов (инвестиций и доходов) социальные отношения здесь понимаются как личные отношения между двумя людьми. Это не абстрактная концепция социальных отношений, которая включала бы, например, отношения между людьми и организациями и т. п. Социальные ресурсы понимаются как ресурсы, которые могут быть достигнуты только тем или иным субъектом через его социальные отношения. Поэтому речь идет о ресурсах, которые основаны на сети отношений актера. До сих пор это выяснялось на основе теоретико-практического подхода, при котором люди вкладывают средства в эти ресурсы, а именно, когда эти инвестиции приносят

определенную прибыль, которая способствует достижению определенных инструментальных целей. Однако чтобы в итоге получить эти доходы, требуется распределение ресурсов контактного лица. Но почему люди должны передавать ресурсы, которые приносят пользу другим? Почему люди должны передавать контроль над запрашиваемыми ресурсами другим? Поэтому необходимо уточнить условия, при которых можно эмпирически наблюдать такое распределение ресурсов.

Возможным ответом на вопрос «почему люди передают запрошенные ресурсы другим людям?» является ссылка на стандарты. Такие нормы могут относиться либо к безусловной передаче ресурсов (альтруизму), либо к обмену ресурсами. В случае сомнений люди могут просто чувствовать себя обязанными оказывать определенный уровень поддержки.

В первом случае это социально желательный альтруизм, во втором – желаемая взаимность. Однако проблема с такой ссылкой на нормы заключается в том, что их природа и происхождение не могут быть объяснены без обращения к социальной практике, что делает объяснение круговым. В конечном счете нормы представляют собой более или менее стабильные поведенческие ожидания, которые могут упростить формирование взаимодействий и таким образом уменьшить проблему двойной непредвиденной ситуации. Эти поведенческие ожидания являются продуктом социальных действий, которые служат для создания и поддержания общественного порядка. Следовательно, целью социологического объяснения распределения ресурсов в социальных сетях должно быть также объяснение появления этих поведенческих ожиданий в рамках общей модели действий.

Еще один способ объяснить передачу ресурсов между людьми – обратиться к модели рациональных субъектов, которые пытаются обеспечить свое собственное благополучие под влиянием определенных условий и ограничений. Эта модель уже была основана на теории функций общественного производства. Ключевое расширение модели с точки зрения социальных отношений заключается в том, что вы имеете дело как минимум с двумя рациональными субъектами, каждый из которых пытается максимизировать свое благосостояние.

Теперь стоит более внимательно посмотреть на пример двух актеров, спроектированных таким образом. Предположим, что передача ресурса от лица 1 (P1) лицу 2 (P2) для P1 вызывает определенные затраты (время, деньги, работу и т. д.) и представляет собой выгоду для P2 в том, что это будет способствовать достижению инструментальных целей. Если благосостояние P1 и P2 не зависит друг от друга, то передача ресурса имеет смысл только в том случае, если можно ожидать, что P1 получит ресурс сопоставимой ценности, который соизмерим с понесенными затратами. Такой процесс обычно называют «взаимностью», или «обменом». Затраты включают, с одной стороны, приложенные усилия, с другой – потерю благосостояния, которая может возникнуть, если благосостояние обоих людей не зависит друг от друга. Объясним это кратко. Например, P2 может преследовать цель повышения своего социального статуса и для ее достижения спрашивает друга P1, который занимает хорошую должность в известной компании, о наличии должности, которую P2 ищет в компании. P1 находится

ситуации, когда либо уже имеет соответствующую информацию, либо должен ее получить. В последнем случае закупочные затраты возникают для P1, например в форме временных затрат. Если информация доступна через активные закупки или просто доступна, то P1 должен рассмотреть следующее: во-первых, возникает вопрос, стоят ли соответствующие затраты на пути к ожидаемой выгоде. Может ли он рассчитывать на поддержку P2 в будущем, чтобы оправдать свои усилия? Второй вопрос возникает из-за того, что целевые состояния P1 и P2 не обязательно независимы друг от друга. P1 должен спросить, может ли ваше собственное здоровье пострадать, если предоставить соответствующую информацию. Если, чтобы остаться в примере, P1 теряет социальный статус и признание в кругу друзей, потому что P2 теперь занимает такую же позицию, как и P1, то социальные расходы могут возникнуть для P1. Таким образом, передача P1 информации для P2 зависит, во-первых, от того, обладает ли он ресурсом или может его получить, а во-вторых, оправдывает ли выручка от передачи ресурса, ожидаемой P1, понесенные затраты. Ожидаемый доход получается из прогнозируемых ресурсов, которые потенциально могут быть полезны для P1, взвешенных с вероятностью, ожидаемой P1, что P2 предоставляет эти ресурсы для P1.

Отсюда вытекают две проблемы. Во-первых, неясно, при каких условиях можно вообще ожидать возврата: если услуга предоставляется только тогда, когда можно ожидать возврата, то оказанная услуга представляет собой риск; если рассмотрение не предоставляется одновременно, то почему и при каких условиях люди должны идти на такой риск? Во-вторых, это означает, что проблема двойного непредвиденного обстоятельства не может быть решена в обменных операциях, поскольку должна быть предоставлена как минимум одна услуга, которая еще не является услугой возврата. Ключом к ответу на эти вопросы, согласно тезису, является концепция доверия, которую можно будет рассмотреть в следующих исследованиях.

### **Библиографический список**

1. Coleman J.S. «Social Capital» // Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990. P. 300–321.
2. Diwald M. Entwertungen, Umwertungen, Aufwertungen. Ostdeutsche Erwerbsverläufe zwischen Kontinuität und Wandel. Habilitation Thesis. Berlin: Freie Universität, 1999. URL: [https://pure.mpg.de/pubman/faces/ViewItemOverviewPage.jsp?itemId=item\\_2102497](https://pure.mpg.de/pubman/faces/ViewItemOverviewPage.jsp?itemId=item_2102497) (дата обращения: 12.12.2020).

## **SOCIAL RELATIONS AS A FORM OF SOCIAL CAPITAL**

**O.N. Torgovanova, A.E. Shabanova**

Tver State Technical University, Tver

*The capital integration into the social network is considered as a direct and indirect resource for ensuring overall well-being. The authors draw an analogy between material and social capital in order to obtain the expected direct or deferred income. Some differences, features, and conditions, beyond individual*

*control, are given. Social resources are based on the actor's relationships network: either an unconditional transfer of resources, or an exchange of resources. The sociological explanation of resource allocation in social networks explains the emergence of behavioral expectations within the general model of actions. A specific action model, which is supported by the investment theory, is proposed.*

**Keywords:** *social capital, social networks, social resources, production functions, investment, welfare.*

Об авторах:

Торгованова Ольга Николаевна – старший преподаватель кафедры иностранных языков ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», г. Тверь, Россия. SPIN-код: 6784-2308, e-mail: maerz25@mail.ru

Шабанова Анна Евгеньевна – старший преподаватель кафедры иностранных языков ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», г. Тверь, Россия. SPIN-код: 1964-1167, e-mail: anya222@mail.ru

Authors information:

Torgovanova Olga Nikolayevna – Senior Lecturer of the Department of Foreign Languages, Tver State Technical University, Tver, Russia. SPIN-code: 6784-2308, e-mail: maerz25@mail.ru

Shabanova Anna Evgenyevna – Senior Lecturer of the Department of Foreign Languages, Tver State Technical University, Tver, Russia. SPIN-code: 1964-1167, e-mail: anya222@mail.ru