

# ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ АЛЬТРУЇСТИЧНИХ ЦІННОСТЕЙ В ІДЕОЛОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Лебединська О.В. (м. Запоріжжя)

## **Анотація**

В статті розглянуто поняття соціального капіталу як засобу оптимальної реалізації егоальтруїстичної природи суб'єкта суспільного буття; показано, що соціальний капітал може бути засобом реального просування альтруїстичних цінностей в процесі ідеологічної діяльності на будь-якому рівні.

## **Ключові слова**

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ, АЛЬТРУЇЗМ, ЕГОЇЗМ, ІДЕОЛОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ДОВІРА, МЕРЕЖІ, НОРМИ, ІНДИВІДУАЛІЗМ, КОЛЕКТИВІЗМ

## **Вступ**

До поняття соціального капіталу входять усі існуючі форми організацій (державних, приватних чи громадських), а також всі формальні та неформальні відносини між людьми (особисті, сімейні та суспільні; засновані на традиціях або регульовані законом). Соціальний капітал – свого роду “клей”, котрий скріплює суспільство в єдиний “організм”, і організм цей може бути більш-менш життєздатним, тобто спроможним до зростання й розвитку.

Соціальний капітал являє собою сукупність реальних чи потенційних ресурсів, пов'язаних з наявністю стійкої мережі [durable networks] більш-менш інституціалізованих відносин взаємного знайомства і визнання – інакше кажучи, з членством у групі.

## **Мета статті:**

- проаналізувати сутність соціального капіталу для просування альтруїстичних цінностей;
- визначити еволюцію поняття „соціальний капітал”.

## **Обговорення проблеми**

Поняття соціального капіталу започаткував Ф.Фукуяма в своїй книзі “Кінець історії?” [5], і продовжив розгляд цієї проблематики надалі. Свою наступну книгу [6] він присвятив саме дослідженню впливу куотурних розбіжностей на суспільство в цілому та на економіку зокрема.

На його думку, “національний добробут, так само, як і конкурентоспроможність зумовлені такою єдиною всеохоплюючою характеристикою як рівень довіри, притаманний суспільству” [6]. *Довіра* визначається як очікування постійної, чесної, орієнтованої на спільні цінності поведінки з боку інших членів певного загалу [6]. Переважання довіри в суспільстві спричиняє виникнення *суспільного капіталу*, котрий відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що він зазвичай створюється і транслюється через такі культурні механізми як релігія, традиція або історична звичка.

Можна також стверджувати, що цілеспрямоване створення і підтримка зв'язків усередині соціального капіталу цілком подібне до ідеологічної діяльності, котра полягає саме у створенні і підтримці певної ідеології.

Складовою соціального капіталу є *спонтанна товарицькість* – ще один використовуваний у книзі термін, який позначає здатність створювати нові асоціації та співробітничати згідно встановлених принципів. Йдеться про спільноти, котрі відрізняються як від традиційно існуючих груп (родина), так і від організацій, свідомо створених керівництвом на основі формальних правил [3]. А.Портес і Дж.Сенсенбреннер пропонують спробу системного розгляду соціального капіталу і вказують на чотири вірогідних механізми формування соціального капіталу. Перший з них – ціннісна орієнтація, імператив, засвоєний суб'єктами (котрі в термінах теорії соціального капіталу називаються *акторами*) в процесі соціалізації. Як зазначають А.Портес і Дж.Сенсенбреннер, ціннісна орієнтація стимулює поведінку, котра керується не тільки егоїстичними мотивами, а тому сприймається як ресурс [3]. Друге джерело соціального капіталу міститься в індивідуальній соціальній взаємодії. Це джерело аналізували представники теорії обміну та раціонального вибору. На відміну від ціннісної орієнтації, від індивідів не очікують, що вони будуть вчиняти у відповідності до вищої групової моралі. Від них можна очікувати лише прагматичного дотримання певних правил заради досягнення особистих цілей.

Третім джерелом соціального капіталу є так звана обмежена солідарність. Йдеться про соціальну поведінку, орієнтовану на групу. На думку А.Портеса і Дж.Сенсенбреннера, найкраще цей тип походження соціального капіталу пояснює К.Маркс в контексті зростання класової свідомості й трансформації робітників у клас. Як джерело соціального капіталу, обмежена солідарність виростає не з ціннісної орієнтації або індивідуальних взаємних обмінів, а з ситуативної реакції соціальної групи, котра має загальні проблеми. Цей тип солідарності веде до дотримання членами групи норм взаємної підтримки, що також може сприйматися як ресурс [3].

Останнім джерелом соціального капіталу є так звана вимушена довіра. Сферою функціонування вимушеної довіри виступає, наприклад, етнічне підприємництво, де довіра є фундаментом складних механізмів неформальних кредитів, послуг і контролю. Основним елементом, котрий сприяє відтворенню довіри, є упевненість у тому, що діаспора здатна притягти порушника до відповідальності. При цьому система заохочень і санкцій заставляє членів групи дотримуватися певних норм.

Заохочення і санкції в межах мережевої структури можуть мати як матеріальні, так і нематеріальні наслідки. Мотивація у випадку вимушеної довіри полягає в очікуванні переваг, котрі дає "хороша

репутація” в конкретному колективі. Довіра служить перепусткою в світ селективних переваг, пов’язаних із членством у певній мережі. Таким чином, цей тип соціального капіталу є похідним від здатності спільноти підтримувати стійку систему санкцій щодо своїх членів. До того ж, презумпція довіри до членів своєї мережі визначає їхню привабливість як суб’єктів взаємодії. Впевненість щодо підвищеної надійності контактів з ними є соціальним капіталом. Заради цього індивіди підпорядковують себе групі, отримуючи натомість анонімну довіру на підставі групового членства. Вимушена довіра не обмежується колом особисто знайомих людей, а поширюється на всю систему опосередкованих контактів, котрі утворюють соціальну мережу.

Кожна група має свої більш-менш інституціалізовані форми делегування прав [delegation], що дає їй змогу концентрувати весь обсяг соціального капіталу, котрий лежить в основі існування групи (в першу чергу – сім’ї чи нації, але також і асоціації або партії), в руках одного агента чи невеликої групи агентів і наділяти їх повноваженнями представляти всю групу, повноправно діяти і виступати від її імені. Вони, отже, можуть за допомогою такого колективного капіталу реалізовувати владні відносини, що переважають особистий внесок агента [3].

Таким чином, на самому елементарному рівні інституціалізації голова сім’ї, найстаріший, найповажніший її член негласно визнається єдиним, хто має правом говорити в офіційних обставинах від імені всієї сім’ї. В цьому випадку передача прав вимагає, щоб перші особи виходили вперед і захищали честь усього колективу, коли честь найслабших його членів опиняється під загрозою.

Таким чином, бачимо не просто опис витоків соціального капіталу, а й уявлення про те, що він у будь-якому разі стає механізмом використання індивідуальної діяльності суб’єктів (акторів) задля загального інтересу всієї мережі, тобто добровільного переходу можливо наявних егоїстичних тенденцій індивідуумів у суспільно корисну, тобто цілком альтруїстичну діяльність.

Соціальний капітал характеризується такими рисами.

По-перше, соціальний капітал – це завжди продукт організованої взаємодії, тому він має суспільну, а не індивідуальну природу. Економічний капітал знаходиться на народних банківських рахунках, людський капітал – в головах людей, соціальний капітал є притаманним структурі їхніх відношень. Для володіння соціальним капіталом людина повинна бути пов’язаною з іншими, і ці “інші” – фактичне джерело її переваги.

По-друге, соціальний капітал як елемент функціонування соціально організованої суспільної системи не може знаходитися в приватній власності, тобто він є суспільним благом.

Існування мережі зв’язків не є природною або навіть соціальною даністю, сконструйованою раз і назавжди в результаті первинного акту інституціалізації [initial act of institution] і представленої (як у випадку

сімейної групи) генеалогічним визначенням родинних зв'язків, котрі характеризують те чи інше соціальне утворення. Ці зв'язки є продуктом нескінченної роботи з інституціонального оформлення, ключові моменти якого позначаються відповідними обрядами інституціалізації [institution rites]. Мережі зв'язків є необхідними для побудови й відтворення тривалих, корисних відносин, котрі дозволяють зберегти матеріальний чи символічний прибуток [4].

Інакше кажучи, мережа відношень є продуктом інвестиційних стратегій – індивідуальних чи колективних, свідомо чи несвідомо націлених на встановлення чи відтворення соціальних відношень. Завдяки нерівномірному розподілу соціального капіталу відтворюються стратифікаційні розбіжності в рамках мереженої системи. Вони пов'язані з нерівним доступом до соціальних мереж, котрі можуть бути мобілізованими індивідом чи групою, а, отже, до сукупності зобов'язань (головним чином, неформальних), зосереджених у цих мережах. У своїй предметній формі соціальний капітал може втілюватися в таких “простих” речах, як списки адрес і телефонів “потрібних людей”, але міра формалізації соціального капіталу є відносно низькою. Передача адресної чи телефонної книжки здатна допомогти новачку або аутсайдеру зрозуміти склад і конфігурацію якоїсь соціальної мережі, але мало допоможе входженню в цю мережу.

Передача соціального капіталу також неможлива безпосередньо через транслювання знань, розповіді про мережі. Тут необхідними є знайомства і рекомендації інсайдерів, належних до цього кола. В цьому розумінні соціальний капітал не відчужується від людей, котрі ним володіють. Причому йдеться не про окремого носія знайомств, а про якусь спільноту, переплетену стійкими зв'язками. І вимірюватися соціальний капітал може тільки через міру залученості в ті чи інші мережі, а також через характеристики самих цих мереж – їхній розмір і щільність, силу та інтенсивність мережних зв'язків. Також деякі дослідники розглядають такі параметри соціального капіталу як зобов'язання, очікування та надійність структури в єдиному комплексі [3]. Вони вважають, що в деяких соціальних структурах “люди завжди щось роблять одне для одного”. Нерідко з кожної сторони існує безліч невідшкодованих зобов'язань стосовно того чи іншого випадку. Вони є запорукою того, що партнери добровільно йтимуть назустріч, і це прагнення буде пропорційним до невиконаних зобов'язань. Можна сказати, що це є добровільним регулятором всередині мережі, і виглядає як альтруїстичні прояви в спільній діяльності. Можна говорити й про певним чином примусові регулятори – норми і ефективні санкції у разі недотримання встановлених норм.

Коли існує норма, причому ефективна, вона створює потужну, хоча інколи й слабку форму соціального капіталу. Неписаний закон всередині колективу, котрий є опорою надзвичайно важливої форми соціального

капіталу, – норма, що спонукає кожного жертвувати своїми інтересами та діяти в інтересах колективу. Така норма, підсилена соціальною підтримкою, статусом, гідністю та іншими якостями, представляє форму соціального капіталу, на якому виховується молоде покоління, укріплюються родини шляхом безкорисливих дій її членів в “інтересах сім’ї”, забезпечується розвиток новостворюваних соціальних рухів через невеликі групи, орієнтованих на взаємодопомогу і взаємопідтримку, – словом, норма такого роду орієнтує на діяльність в інтересах суспільства. Ефективні норми можуть стати потужною формою соціального капіталу.

### **Висновки**

Мережі, цінності й довіра, про котрі йдеться вище, є підґрунтям, на якому базується цей складний феномен. Врешті оптимальним видається таке визначення: соціальний капітал – це відповідність індивідуальної поведінки колективним очікуванням, котре забезпечується механізмами неформального соціального контролю і може сприяти колективним соціальним діям. Підходи до теоретичного розгляду соціального капіталу, наведені вище, можна розділити за критерієм індивідуального/групового блага. На мікрорівні носієм соціального капіталу є індивідуальний суб’єкт (*актор*), стосовно якого розглядаються зовнішньо детерміновані чинники; на макрорівні – колективний суб’єкт (*актор*), суспільство в цілому, стосовно якого розглядаються внутрішньо детерміновані чинники, тобто властивості й діяльність його членів. Отже, соціальний капітал може бути засобом реального просування альтруїстичних цінностей в процесі ідеологічної діяльності на будь-якому рівні.

### **Перспективи подальших досліджень:**

- ✓ аналіз концепції соціального капіталу;
- ✓ теоретико-методологічні засади аналізу соціального капіталу.

### **Джерела**

1. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. - № 4. – С.104 – 109.
2. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. - М.: РОССПЭН, 2002. - С. 169-172.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - №1.
4. Экономическая социология: электронный журнал // [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru) - Том 3. - № 5, ноябрь 2002.
5. Francis Fukuyama. The End of History? - National interest, 1989. – 350 p.
6. Francis Fukuyama. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton, 1995. - 457 p.

*Стаття надійшла 10.10.2006 р.*