

Глава 3

«СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ» И ТЕОРИИ ОБМЕНА

В последнее время «социальный капитал» — наиболее популярное понятие теоретической социологии, оно достаточно часто упоминается в повседневных социологических дискуссиях. Для большинства социологов термин «социальный капитал» не является по своей сути абсолютно новым. То, что включение индивида в группу позитивно для него, упоминается еще у Дюркгейма (Durkheim, 1938, 1947) и Маркса.

Методологически потенциал понятия социального капитала, позволяющий использовать его в сетевом анализе, проистекает из двух источников. Во-первых, это позитивные следствия «общительности» индивида (тогда как его замкнутость может привести к негативным результатам). Во-вторых, особое значение приобретают источники нематериального (или немонетарного — типа банковского счета) влияния и власти. Таким образом, сокращается дистанция между социологической и экономической позициями в решении политических и рыночных проблем.

3.1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Как отмечает А. Портес (Portes, 1998), первый систематический современный анализ социального капитала был проведен Пьером Бурдьё, который определял этот концепт как «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включением в прочные сетевые или более-менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний» (Bourdieu, 1985, p. 248). Его видение инструментально и сосредоточено на пользе, которую индивиды накапливают, постоянно участвуя в группах с целью создания некоторого ресурса. «Выгода, которая аккумулируется благодаря членству в группе, является базисом возможной солидарности» (Bourdieu, 1985, p. 249). Социальная сеть не дана изначально и должна быть сконструирована через институционализацию групповых взаимодействий, которые используются как надежный источник других ресурсов. Из определения Бурдьё становится понятным, что, во-первых, социальные взаимоотношения сами по себе открывают индивидам доступ к ресурсам ассоциации или группы; во-вторых, качество социального капитала определяется качеством этих ресурсов.

Такой подход понижает значение всех форм экономического капитала, определяемого как накопленный человеческий труд, поскольку через социальный капитал акторы могут получать прямой доступ к экономическим ресурсам (брать субсидии, защищать рынки и т.д.). Они также

могут увеличивать свой культурный капитал через контакты с индивидами, его воплощающими (артистами, художниками и т. д.), или с экспертами. Становится возможным интегрирование людей в определенные институты посредством ценных «верительных грамот» — дипломов и сертификатов (т. е. институционализация человеческого капитала).

Приобретение социального капитала требует взвешенного вложения и экономического, и культурного ресурса. Из определения Бурдьё следует, что наращивание социального капитала понижает значимость капитала экономического. Не существует процессов, которые развивают одновременно обе эти формы, — каждая из них обладает своей собственной динамикой. По сравнению с экономическим обменом социальный обмен характеризуется меньшей прозрачностью и большей неопределенностью. К примеру, транзакции, включающие социальный капитал, можно охарактеризовать неопределенными обязательствами, нечеткими временными границами и вероятным нарушением взаимных ожиданий. Однако, если бы социальный обмен был более четким и понятным, то речь велась бы о рыночных отношениях. Остаются неясными мотивы обмена социальным капиталом. Этот вопрос давно стал камнем преткновения как для экономистов, так и для социологов.

Значительный вклад в теорию социального капитала внес экономист Глен Лори (Loury, 1977, 1981). Он критикует неоклассическую экономическую теорию, доказывая, что ортодоксальные экономические теории слишком индивидуализированы, сфокусированы исключительно на индивидуальном человеческом капитале. В качестве примера Лори приводит ситуацию непреходящего расового неравенства на рынке труда, выделяя две его причины. Первая — наследование от черных родителей бедности, т. е. скудных материальных ресурсов и низких образовательных возможностей; вторая — отсутствие у молодых черных работников связей на рынке труда и как следствие — недостаток информации о потенциальных возможностях. Таким образом, уместно говорить о наследовании социального капитала.

Лори часто цитируют в социологической литературе по мобильности и расовой наследственности для поддержки антииндивидуалистской точки зрения. Однако он не стал детально развивать концепцию социального капитала. Его высказывания в основном посвящены полемике с ортодоксальными экономистами рынка труда (Loury, 1977). Тем не менее, работы Лори помогли сформироваться концепциям Коулмена (Coleman, 1961, 1988, 1994), посвященным «роли социального капитала в создании человеческого капитала». В начале своего анализа Коулмен упоминает Лори (Loury, 1977, 1981), а также социологов Н. Лина (Lin, 1981) и М. Грановеттера (Granovetter, 1985). Курьез заключается в том, что Лори не упоминает Бурдьё, хотя его анализ использования со-

циального капитала для приобретения образовательных «верительных грамот» (дипломов) близок к рассуждениям французского социолога.

У экономистов лучше всего разработана идея физического капитала, воплощенного в инструментах, машинах и другом производящем оборудовании (Baker, 1990). Физический капитал наиболее осязаем, он воплощен в материальных формах; человеческий капитал выражается в навыках, умениях и знаниях, присущих индивиду; наименее осязаемым является социальный капитал, воплощенный в отношениях между людьми.

Гарри Беккер (Becker, 1992) подчеркивал, что социальный и человеческий капиталы способны влиять друг на друга. Так, знания, технические навыки человека и его зарплата зависят от физического и социального капиталов. Но вложения в человеческий капитал позволяют скорректировать влияние других форм капитала. Например, более образованный и более молодой работник может получать зарплату наравне с работником более опытным и обладающим большими социальными связями.

Разницу между человеческим и социальным капиталами можно показать на графе, узлы которого — это люди, обладающие человеческим (и потенциальным социальным) капиталом, а связи между ними и есть реализация социального капитала. Социальный и человеческий капиталы часто комплементарны.

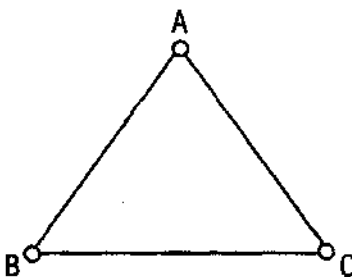


Рис. 9. Структура из трех индивидов: человеческий капитал — в узлах, а социальный капитал — в связях

Социальный капитал — это ресурсы, которые могут быть использованы акторами для реализации их интересов. Концепция социального капитала позволяет подсчитать результаты на уровне индивидуальных акторов и одновременно осуществить микро- и макропереходы без усложнения и детализации структур. Некоторые ученые хотят детально

изучить организационные ресурсы, выявить элементы, которые являются критическими для их использования, и исследовать их перераспределение в каждом отдельном случае. С помощью концепции социального капитала удастся показать, как организационные ресурсы комбинируются с другими ресурсами на разных уровнях обобщения и в разных системах поведения и к каким результатам это приводит. Социальный капитал включает такие составляющие, как финансовый, физический и человеческий капиталы.

Коулмен характеризует социальный капитал как «различные сущности, которые похожи в двух аспектах: они все состоят из нескольких элементов социальной структуры, и их содействие определенным действиям акторов — как индивидуальных, так и корпоративных — осуществляется в пределах структуры» (Coleman, 1994, p. 302). Это расплывчатое определение открывает путь для различных и даже противоречивых толкований социального капитала. Коулмен продумывает новые термины для описания механизмов производства социального капитала (таких, как взаимное ожидание и групповое усиление норм); видов владения социальным капиталом (таких, как привилегированный доступ к информации) и социальных организаций, обеспечивающих источник и эффект материализации социального капитала.

Значение работы Коулмена заключается еще и в том, что он, в отличие от других авторов, явно выделяет информационный ресурс. Информационный потенциал — важнейшее проявление социального капитала, который активизируется через социальные отношения в форме особого ресурса. Информация важна как базис действий.

Между мотивациями реципиента и донора в процессе обмена социальным капиталом имеется существенное различие. Желание реципиентов получить доступ к ценным активам легко понять. Более сложной является мотивация доноров, которые делают свои активы доступными для реципиентов, не требуя непосредственного и немедленного возврата. Что заставляет их принимать на себя такие обязательства? Если существует некоторый риск, что долги не будут выплачены, можно предположить, что доноры идут на него потому, что рассчитывают получить взамен нечто большее (так же, как банки рассчитывают риски своих займов).

Возможен следующий ответ: я делаю тебе одолжение (обычно это происходит тогда, когда ты нуждаешься и не можешь заплатить много). Но я потратил на тебя время и внимание, следовательно, ты отдашь мне долг с процентами, т. е. больше, чем я дал тебе. Не обязательно речь ведется о деньгах. Это могут быть сервисные услуги, временные затраты и прочее. Выгода донора в том, что реципиент все-таки заплатит, когда донору это потребуется. Таким образом, в процессе обмена социальным капиталом задействованы: 1) владельцы социального ка-

питала (те, кто владеет объектом притязаний); 2) ресурсы социального капитала (соответствующие этим притязаниям); 3) другие виды ресурсов. При обсуждении концепции Коулмена эти три элемента часто смешиваются. Несмотря на вышеуказанные недостатки, эссе Коулмена раскрывает важнейшие аспекты человеческого капитала и помогает идентифицировать некоторые механизмы его генерации.

После Бурдьё, Лори и Коулмена было опубликовано несколько теоретических работ, посвященных анализу социального капитала. В 1990 году Бэкер определяет этот концепт как «ресурс, который акторы получают через особые социальные структуры и затем используют в своих целях; это продуцируется изменениями в отношениях между акторами» (Baker, 1990, p. 619). М. Шифф определяет данный термин более широко как «расположение элементов социальной структуры, воздействующее на отношения между людьми и стимулирующее действия и/или использующее полезные функции» (Schiff, 1992, p. 161). Берт рассматривает социальный капитал как «дружеские, рабочие и более общие контакты, через которые вы получаете возможность использовать ваш финансовый и человеческий капитал» (Burt, 1992, p. 9). В то время как Коулмен и Лори акцентируют внимание на сетевой плотности социального капитала, Берт выделяет противоположное свойство. В его понимании, социальный капитал — это относительная свобода от связей, обозначенная как «структурные дыры» (structural holes), что делает возможной индивидуальную мобильность. Это происходит потому, что плотные сети будут переправлять избыточную информацию, в то время как более слабые связи могут служить источниками новых знаний и ресурсов.

3.2. ИСТОЧНИКИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Как Бурдьё, так и Коулмен подчеркивали «неуловимость» социального капитала по сравнению с другими формами капитала. В то время как экономический капитал лежит на банковских счетах, а человеческий капитал сосредоточен в головах людей, социальный капитал присутствует в социальной структуре взаимодействий. Социальный капитал — ресурс, который актор постоянно должен соотносить со своим окружением. Индивид обладает социальным капиталом по отношению к другим, и эти другие должны действительно являться источниками удовлетворения его потребностей. Как упоминалось прежде, мотивация участников обмена делает ресурсы широкодоступными. При этом способы обмена разными ресурсами могут различаться. Так, люди могут со временем выплатить свои долги обществу, занимаясь благотворительностью или давая милостыню. Они повинуются велению норм, предписывающих определенные правила поведения. Внутренние нормы, кото-

рые делают такое поведение возможным, затем присваиваются другими членами общества как ресурс, открывающий доступ к контролю над выполнением предписаний. Благодаря такому обобществлению держатели социального капитала, как и другие члены сообщества, дают займы материальные и нематериальные ресурсы без боязни неплатежей. Коулмен проанализировал нормы и санкции как источник социального капитала: «Эффективные нормы препятствуют распространению криминала и дают возможность перемещаться свободно вне стен своего дома по ночному городу... без страха за собственную безопасность» (Coleman, 1988, p. 104). Тем не менее, излишне строгие нормы интернализации могут привести к сверхсоциологизации человеческих действий, что в свое время резко критиковалось Ронгом (Wrong, 1961).

Современные экономисты рассматривают социальный капитал преимущественно как накопление чужих обязательств. Предполагается, что доноры обеспечены привилегированным доступом к ресурсам; кроме того, они рассчитывают, что долги будут полностью выплачены в будущем. Такая аккумуляция социальных расписок отличается от простого экономического обмена в двух аспектах. Во-первых, выплаты по обязательствам могут различаться по форме: они могут предлагаться, например, в виде неуловимых субсидий предпочтения или преданности. Во-вторых, время выплат обычно четко не установлено, поскольку транзакции можно определить, скорее, как рыночный обмен, чем как посредничество социального капитала. Такое рассмотрение проблемы знакомо социологии: уместно вспомнить классический анализ социального обмена, проведенный Зиммелем (Simmel, 1908), труды Хоманса (Homans, 1950, 1961), Блау (Blau, 1964, 1975, 1977), а также Шиффа (Schiff, 1992) и Коулмена (Coleman, 1994).

Следующий источник социального капитала был выделен Марксом при анализе классов. В обычной ситуации рабочие учатся идентифицировать себя с другими и поддерживать их действия. Так возникает "класс-для-себя" Эта новая солидарность не является результатом интроекции норм в детстве, но есть эмерджентное следствие общей судьбы (Marks, 1967). Поэтому альтруистическая установка акторов не универсальна, она ограничена пределами их сообществ. Прочие члены сообщества могут усваивать такие же нормы поведения, и их действия так же будут вести к формированию социального капитала. Установка на солидарность приводит к тому, что промышленный пролетариат принимает участие в маршах протеста или забастовках в поддержку своих товарищей. Как отмечал Портес (Portes, 1998), идентификация со своей собственной группой, сектой или сообществом может быть вызвана стремлением усилить свои личные позиции.

Источник социального капитала можно также определить, основываясь на дюркгеймовской теории социальной интеграции и ГРУППОВЫХ

ритуалов. В случае взаимных обменов мотивация доноров как социальных посредников инструментальна. Ожидание возврата базируется не на знании реципиента, а на включении обоих акторов в общую социальную структуру. При этом возврат «долга» донору может осуществляться не прямо от реципиента, а от коллектива в форме статуса, уважения, почитания или одобрения. Например, обеспеченные люди спонсируют учебные заведения. Принося пользу сообществу, спонсоры улучшают свой имидж в глазах потенциальных деловых партнеров. Вдобавок, внутренние нормы выступают гарантом того, что когда-нибудь долги будут возвращены, потому что иначе неплательщикам грозят общественные санкции и ostracism.

Источником социального капитала является навязывание обществом транша (передачи ресурсов) донору и реципиенту. Для реципиентов это вполне понятная возможность доступа к ресурсам; для доноров это доход в форме одобрений и соответствия общественным нормам.

После того, как мы рассмотрели понятие социального капитала, нам будет проще разобраться в том, какие же типы ресурсов обмена существуют для различных случаев. В концепциях социального капитала рассматриваются скорее эгоцентричные сети: элементом или ядром такой сети является донор или реципиент, от которого (или к которому) поступают различные виды ресурсов. Но если мы говорим об обмене ресурсами, речь идет, по крайней мере, о двух акторах. Экономистами и социологами разрабатывались дифференцированные подходы к обмену, имеющие определенные точки соприкосновения. В социологии теория обмена, созданная Ричардом Эмерсоном и Карен Кук (Cook & Emerson, 1978,1983; Cook, 1977,1987), является одним из наиболее разработанных приложений сетевой теории.

3.3. ТЕОРИЯ ОБМЕНА И СЕТЕВОЙ АНАЛИЗ

Обменные сети обычно представляют в виде потоков ресурсов между позициями, поэтому процесс обмена лучше всего формулировать в терминах теории графов.

Эмерсон (Emerson, 1972, 1987) описание теории обмена начинается перечисления основных предпосылок оперантной психологии, которые он адаптирует для социальных организаций. Из этих предпосылок и их следствий выводится серия теорем, позволяющих работать с разными видами социальных структур. Предпосылки, следствия и теоремы могут развиваться и дополняться. В отличие от многих социологических теорий, в работе Эмерсона теоремы выводятся особенно строго: заданы концепты как точные определения, представленные в виде символов. Значительное внимание уделено формированию и использованию этих концептов в системе предпосылок, следствий и теорем.

При исследовании обмена в простых или комплексных структурах Эмерсон особое внимание уделяет *формам* отношений обмена. Теоремы отражают закономерности, присущие данным формам обменных взаимоотношений. Природа этих взаимодействий может быть одинаковой — и на микро- (индивидуальные акторы) и на макро- (группы, Организации, национальности) уровнях. Если Зиммель описал «социальные формы», то Эмерсон развил теоретические принципы, которые объясняют генерацию социальных форм.

Система определений, концептов, предпосылок, следствий и теорем Эмерсона образует огромный комплекс, в котором сам он выделяет всего несколько базовых типов, или форм, социальных отношений.

Вот неполный список ключевых концептов теории Эмерсона.

Актор — индивид или коллективное объединение, которые способны получать подпитку из окружающей среды.

Подпитка — свойство окружающей среды отдавать что-либо актору.

Поведение — действия или перемещения акторов в окружающей среде.

Обмен — поведение акторов, в результате которого они получают подпитку из окружающей среды.

Цена — сила подпитки.

Награда — степень ценности, закреплённая в данном типе подпитки.

Альтернативы — источники из окружающей среды, которым актор может дать определённый тип подпитки.

Стоимость — размер одного типа ресурсов, получаемого как награда за другой тип ресурсов.

Отношения обмена — возможность для нескольких акторов одновременно начать приемлемые для обоих обменные транзакции.

Зависимость — ситуация, в которой подпитка одного актора зависит от поведения другого актора.

Баланс — равенство в обменных отношениях; степень, с которой актор *A* зависит от награды актора *B*; она равна зависимости актора *B* от награды актора *A*.

Власть — степень, с которой один актор способен принудить другого актора платить в обменных отношениях.

Ресурс — любая награда, которую актор может использовать в обменных отношениях с другим актором.

Некоторые особенности этого списка следует выделить особо. Во-первых, сначала Эмерсон анализировал только *отношения обмена между акторами*. Но это привело к проблеме тавтологии, столь очевидной в большой теории, где обменные отношения между акторами (а не акторы в обмене) — только один из объектов анализа. При таком подходе актор становится менее значительной фигурой, а фокус внимания смещается на взаимнообменные ресурсами. Поэтому поведение актора теряет

значение зависимой переменной; скорее обменные взаимоотношения становятся переменной, требующей объяснения. *Целью является установление законов, которые позволяют рассчитать возможные структуры обменных отношений.* Этот подход контрастирует с традиционными обменными теориями, которые пытаются выявить мотивы индивидов, вступающих в обменные отношения. Но если единицей анализа являются взаимоотношения, тогда традиционный для микроэкономики вопрос «почему?» становится второстепенным. Фактом же остается то, что индивид уже вступил во взаимоотношения и будет обмениваться ресурсами с другим индивидом. Когда такие отношения обмена между акторами становятся единицей анализа, необходимо найти переменные, которые при этом возникают и которые не являются поведенческими характеристиками акторов. Например, *A* проявляет по отношению к *B* почтение и уважение в обмен на совет, которым *B* поделился с *L*.

Во-вторых, может показаться, что в списке, приведенном выше, концепты актора, обмена, ценности, награды, цены и ресурсов определяются один через другой. Но при анализе обменных отношений на практике проблему тавтологии можно обойти.

В-третьих, поскольку нас прежде всего интересует структура, а не характеристики акторов, концепты зависимости, власти, баланса становятся центральными. Ключевые вопросы, которые ставит Эмерсон, связаны с решением следующих проблем: как зависимость, власть и баланс в отношениях обмена позволяют оперировать более комплексными социальными структурами.

В-четвертых, акторы представлены индивидами или коллективными объединениями. Некоторые процессы в обменных отношениях можно описать с использованием обеих категорий. В этом случае нам удастся избежать противостояния микро- и макроподходов социологического теоретизирования, переключив внимание с атрибутов акторов на формы их обменных отношений.

Хотя термины Эмерсона частично напоминают термины Джорджа Хоманса и других бихевиористски ориентированных теоретиков, занимающихся обменом, показательным является смещение акцентов с когнитивных свойств акторов на структуру обменных отношений. Теперь главными становятся потоки ресурсов между акторами, включенными в обмен. Внимание фокусируется на структурных атрибутах обменных отношений и на процессах, которые поддерживают или изменяют структуры поведения и обменных отношений.

По Эмерсону, анализ следует начинать при наличии отношений между как минимум двумя акторами. Эти взаимодействия формируются начальным поведением акторов, а расходы ресурсов в транзакциях между акторами взаимно поддерживаются. Не поддерживаемые в

начале, обменные отношения затухают. Периоды времени, в которые не происходит обменных отношений, не рассматриваются.

Анализ Эмерсона начинается с установления факта обменных отношений и выяснения того, что является условием их существования. Его > нег. 1) использование власти; 2) баланс. Если в обменных отношениях установлена сильная зависимость актора *B* от актора *A*, то тогда можно сказать, что актор *A* обладает *властным преимуществом* над *B*. Эта концептуализация власти похожа на формулировку Питера Блау (Blau, 1977), хотя Эмерсон и дополнил ее предпосылками, объясняющими динамику. Обладать властью — значит обладать преимуществом в процессе обмена. Согласно Эмерсону, властные преимущества проявляются в несбалансированном обмене. По Эмерсону, при несбалансированном обмене взаимодействия постоянно стремятся к балансу. Данный процесс он определяет как некоторое число «операций балансировки», которые могут происходить последовательно или параллельно:

- 1) *A* понижает ценность подпитки или награды для актора *B*;
- 2) увеличивается количество альтернативных источников подпитки, или наград, обеспечиваемых *A* для *B*;
- 3) возрастает ценность поддержки, обеспечиваемой *B* для *A*;
- 4) уменьшаются альтернативные источники награды, обеспечиваемой *B* для *A*.

Эти балансовые операции частично подходят на предложенные Блау условия разделения власти. Однако Блау подчеркивает неравновесный характер власти. Эмерсон же, наоборот, придерживается той точки зрения, что обменные отношения стремятся достигнуть равновесия, в отличие от отношений власти. Обычно в комплексные обменные отношения включено много акторов, и в базовые процессы зависимости, юти и баланса вовлекаются все новые и новые акторы и ресурсы.

Односторонняя монополия. В некоторых случаях актор *A* может являться источником ценных ресурсов для акторов *S*/, *B2* и *B3*. Акторы *B1*, *B2* и *B3* обеспечивают награду для *A*, но поскольку *A* имеет разные источники наград, а *B* — только один источник ресурсов, эта ситуация квалифицируется как односторонняя монополия. Например, *A* — это добывающая компания, которая является поставщиком сырья для не-х обрабатывающих предприятий *B*. По Эмерсону, данная ситуация имеет одно важное свойство — она будет изменяться (стремиться к балансу), что приведет в итоге к разделению труда между *B*.

Разделение труда. Разделение труда — это один из многих путей установления сбалансированных отношений в случае односторонней монополии. Каждый из акторов *B* будет обеспечивать *A* одним ресурсом. Это приведет к понижению власти *A* и установлению нового типа сетевых взаимоотношений (см. рис. 10).

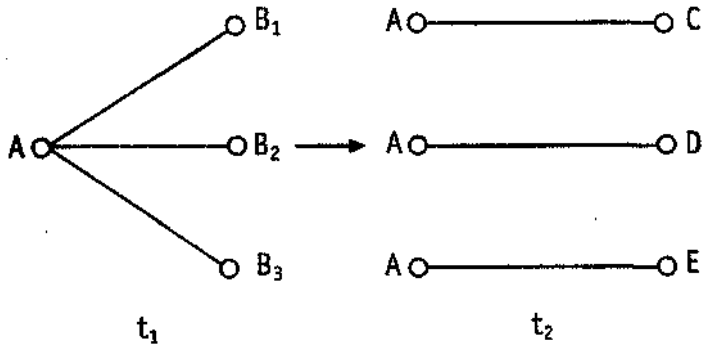


Рис 10. Односторонняя монополия в момент времени t_1 и разделение труда в момент времени t_2

Социальные циклы. Эмерсон также выделяет внутри- и межкатегориальный виды обмена. Межкатегориальный обмен — это обмен одного вида ресурсов на другой: денег на товар, ножей на табак и т. д. Внутрикатегориальный обмен подразумевает один вид ресурсов: товар на товар, деньги на деньги, совет на совет и т. д. Здесь Эмерсон выводит следующую теорему: *Чем больше внутрикатегориальных обменов происходит в сети, тем более закрытой она является.* Эмерсон определяет «закрытость» (равно и как цикличность отношений) как обособленную сеть, в которой все акторы обмениваются друг с другом (см. рис. 11). Такая сеть сопротивляется вхождению новых акторов, потому что тогда она становится разбалансированной.

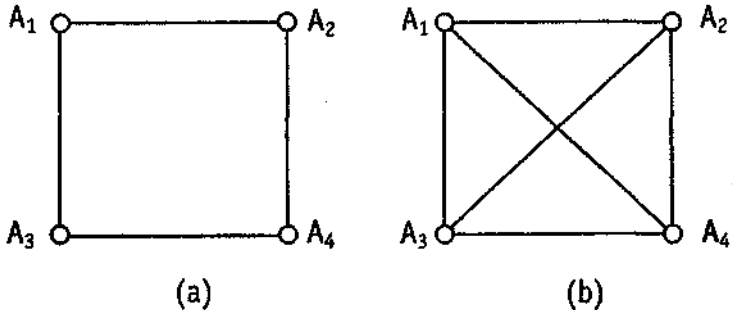


Рис. 11. Социальные циклы (а) и социальные сети (б)

Стратификационные сети. Изучение ситуаций, в которых внутрикатегориальный обмен достигает баланса, поможет нам понять процессы стратификации. К примеру, если игроки в теннис A_1 , A_2 , A_3 и A_4 обладают неравными способностями (например, A_1 и A_2 сильнее A_3 и

A4), то сначала они могут играть вчетвером, но вполне вероятно, что через некоторое время игроки *A1* и *A2* будут получать больше вознаграждения в виде удовольствия, играя вдвоем. Так произойдет расслоение на «высшую» и «низшую» страты. Более того, *A1* и *A2* могут подыскать себе новых партнеров *A5* и *A6* сформировать новый социальный цикл (см. рис 12).

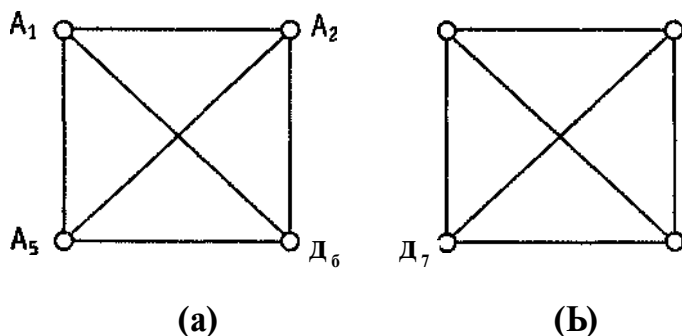


Рис 12. Стратификационные сети: высший класс (а) и низший класс (б)

Теперь мы можем попытаться ответить на вопрос, поставленный в главе 1, о том, насколько адекватным является сетевой метод для описания социальной структуры.

3.4. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ В ТЕРМИНАХ ТЕОРИИ ОБМЕНА

Карен Кук в своей статье «Два подхода к социальной структуре: теория обмена и сетевой анализ» (Cook & Whitmeyer, 1992) отмечала, что социальная структура — одна из главных концепций социологического анализа. Это понятие является ядром многих влиятельных социологических теорий. Дюркгейм, Парсонс, Леви-Стросс, Маркс, Вебер, Мертон, Козер, Блау, Коулмен и многие другие развивали концепцию социальной структуры для одновременного объяснения поведения индивидов и институциональных изменений. Необходимо было определить, где в социологической науке пересекаются две разные концепции — социальной структуры и структурной формы, которые описываются теориями обмена и сетевыми подходами.

Теоретики обмена понимали социальную структуру как конфигурацию социальных отношений между акторами (индивидуальными или корпоративными), где социальные отношения представляли обмен ценностями (материальными, информационными, символическими).

Хоманс развивал теорию социального поведения, основываясь преимущественно на поведенческих принципах анализа. Социальная

структура в его понимании содержит элементарные формы поведения и постоянно изменяется в ответ на изменение этого поведения в агрегациях. Он доказывал, что сходное поведение достаточно большого числа людей может трансформировать существующие социальные структуры и институты. «Временами великие восстания и революции ломали институциональные рамки, разбивали правила социального поведения» (Homans, 1961).

В то время как теория Хоманса носит преимущественно микросоциологический характер, Блау концентрируется на проблеме связей микро- и макроуровней социологии. Он развивает теорию социальной структуры и институтов, опираясь на теории социального обмена. Главные отличия концепции Хоманса и Блау: 1) Блау не основывает свою теорию на поведенческом принципе; 2) Блау признает, что социальная структура имеет эмерджентные качества, он расширяет теорию за счет субстанциональных феноменов. Блау рассматривает процессы групповой формации, связи, социальной интеграции, конфликта и неразрешимости в терминах социального обмена. С его точки зрения, различные формы социальных ассоциаций генерируются постоянными процессами обмена, которые конструируют социальные структуры и подструктуры. Координация действий больших коллективов становится возможной благодаря общим ценностям в социальной системе, которая является посредником для необходимых косвенных обменов. Структурные изменения и в малых, и в больших группах анализируются в социальных терминах, таких как дифференциация, интеграция, организация и оппозиция (Blau, 1977).

В отличие от предыдущих теоретиков, Эмерсон развивал поведенческую модель индивидуального действия; он также проводил макроуровневый анализ с использованием понятия коллективного актора и формирующих его сетей. Он изложил хорошо развитую им концепцию отношений «власть-зависимость» в контексте обменных структур, которая базировалась на поведенческих принципах подпитки, насыщения, затухания и т. д. Эмерсон отметил два главных недостатка поведенческой модели Хоманса: 1) общество необоснованно воспринимается как сумма (агрегация) индивидуальных поведений; 2) не учитывается социальный контекст поведения отдельных акторов.

Теория обмена базируется на двух принципах: 1) актор может моделироваться через мотивацию интересов или вознаграждений/наказаний, т. е. все поведение может быть рассмотрено через его мотивацию; 2) большинство ситуаций обмена представляет собой обмен ценностями. В сетевом анализе используются менее теоретические, более эмпирические подходы (например, Блоксигна (Bloxigina, 1988, 1997)). Сетевые

вой анализ основывается на эмпирическом описании структур взаимодействий, которые строятся в форме сети.

Можно привести несколько примеров изучения и фиксации культурных структур с помощью сетевых методов.

Джон Мохр (Mohr, 1998) рассматривал элементы культурной системы через их включенность в систему. Он предложил четыре стратегии измерения сходства и различия между культурными образованиями. Они могут быть определены через: 1) субъективное мнение участников системы; 2) общие атрибуты акторов; 3) их отношения с другими; 4) структурно-функциональный профиль системы. Сходство могло быть установлено разными методами (например, методом экспертных оценок).

Мохр перечислил и другие методы, с помощью которых удается установить сходство или различие культурных структур, такие как методы кластерного анализа, многомерного шкалирования, булевой алгебры и т. д. При этом он особо выделил сетевой анализ. Одним из пионеров использования сетевого метода для изучения культурных структур он называет Каталин Карели (1986, 1993), которая проанализировала 30 научно-фантастических романов. Хаммонд (1972) применил сетевую модель, чтобы выявить организацию социального пространства у индейцев племени майя по результатам археологических раскопок. Берман (1993) использовал структурные эквиваленты, чтобы показать изменения социальной организации элит в средневековой Англии.

Контрольные вопросы:

1. Назовите несколько подходов к определению социального капитала.
2. Почему социальный капитал связывают с сетевыми методами анализа данных?
3. Опишите концепцию социального капитала по Коулмену. В чем проявляется взаимосвязь информационного ресурса и социального капитала?
4. Что может являться источником социального капитала?
5. Что такое теории обмена? Опишите характерные черты подхода Эмерсона—Кук.
6. Дайте определение односторонней монополии и охарактеризуйте способ ее преодоления.
7. Дайте определение операциям балансировки и разделению труда.
8. В чем заключается отличие социального цикла от социальной сети по Эмерсону?
9. Что такое стратификационные сети, потенциал сетевого подхода в проведении стратификации?