

РОДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ЗАКРЫТЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Анализируются сохранившиеся у некоторых этносов родовые отношения как закрытый социальный капитал. По принципу родовой принадлежности формируются тесные группы общения, ограниченные сферой собственных интересов, что приводит к таким явлениям, как клановость, трайбализм и т. д. Но, с другой стороны, такой капитал способствует внутривидовой консолидации, а значит, и интеграции этноса в целом.

Ключевые слова: открытый социальный капитал, закрытый социальный капитал, доверие, родовые отношения, родовитость.

Сеть социальных связей, формирующихся в процессе жизнедеятельности, образует социальный капитал общества. Это устоявшиеся связи, обусловленные принадлежностью к социальной группе, которые выступают в качестве средств достижения целей. Характер, направленность и структура социального капитала определяют степень сплоченности общества, его способность к самоорганизации. Именно социальный капитал задает вектор развития общества как источник воспроизводства социальных отношений.

Впервые детальный анализ понятия «социальный капитал» дал П. Бурдьё в статье «Формы капитала». Однако сама идея социального капитала встречается уже в работах А. Токвиля, М. Вебера, Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма и др.

Токвиль, характеризуя американское общество, как способное к самоорганизации, к созданию добровольных организаций, основанных на доверии, фактически ведет речь о социальном капитале. Он отмечает, что американский народ самостоятельно объединяется, принимает решения, оказывает влияние на чиновников, т. е. «творит свою

волю сам, без посредников» [Токвиль, 1992]. По его мнению, американское общество отличается от европейского именно большим объемом открытого социального капитала.

Принято считать, что открытый социальный капитал характеризует общество с высокой степенью гражданской культуры, с развитыми институтами гражданского общества: некоммерческими организациями, общественными объединениями. В основе социальных отношений лежит доверие, причем не только к близкому социальному кругу – семья, друзья, родственники, но и к более отдаленным – коллегам, знакомым, приятелям, а в широком смысле – ко всему обществу.

В нынешнем глобализирующемся обществе, существующем по законам рынка, действует конкуренция, а значит, недоверие. Отношения же, основанные на доверии, складываются, как правило, в узком кругу. А это уже не открытый, а закрытый социальный капитал.

В современном обществе социальный капитал чаще аккумулируется в закрытой форме. Он концентрируется в пределах уз-

ких общностей, что приводит к формированию влиятельных групп на основе тесного круга общения. Распространенными в таком обществе являются клановость, бюрократизм, трайбализм. Доступ к капиталу имеет лишь узкий круг лиц, принадлежащих к определенной социальной группе. Формирование таких закрытых групп происходит на основе родственных связей, дружеских отношений, личного знакомства, общих интересов. Там, где распространен закрытый социальный капитал, существует особая система ценностей, ограниченная мораль, действующая по принципу «свой» – «чужой», что приводит к возникновению узких групп интересов. Иначе говоря, доверие в каком-то смысле является определенной мерой отчуждения некоторой группы людей от остальных-других.

Очень часто закрытый социальный капитал формируется в обществах, где сильны традиционные ценности: семьи, рода, почитания авторитета старших, незыблемость традиции. Особенно заметно проявление закрытого капитала в замкнутых или относительно замкнутых этнических сообществах, где еще сохранились остатки традиционного уклада жизни, обычаи, религиозные культы, родовые отношения и т. д. Вся система социальных связей фактически сводится к родственным связям, которые практически их заменяют. Другими словами, социальные отношения идентичны или тождественны отношениям родства.

Говоря о современном обществе, трудно встретить такие закрытые типы общностей. Однако у некоторых этносов до сих пор сохранились прочные родовые отношения, способствующие формированию закрытого социального капитала. Сегодня они достаточно сильны и продолжают оказывать влияние на жизнь общества, проявляясь в различных сферах жизнедеятельности.

Рассматривая родовые отношения в качестве закрытого социального капитала, можно определить его как сеть социальных связей и отношений, связанных с принадлежностью к роду. На микроуровне он формируется в процессе взаимодействия людей как членов рода, на мезоуровне – в результате взаимодействия родов как социальных групп, и на макроуровне – отражает взаимо-

связь родовой структуры с социальной структурой общества.

Родственные узы выступают той силой, которая обуславливает прочность и надежность социальных отношений. А осознание общей принадлежности, позиционирование себя в категориях «Мы-Они» лишь способствует общей сплоченности. По М. Веберу, именно сплоченность и невероятное «кастовое высокомерие» является исконным качеством таких закрытых групп [1990]. На примере уклада жизни религиозных сект Вебер демонстрирует, насколько сильно влияние религиозных убеждений на социальную жизнь общества, в том числе и на формирование социального капитала. Любые виды отношений: социальные контакты, культурные связи, экономические отношения (сделки, нахождение клиентов, прием на работу) устанавливаются исключительно с помощью связей сектантской общины. Как отмечает М. Вебер, хотя такой тип отношений и предоставляет преимущества членам этих закрытых групп, тем не менее, постепенно приводит к их замкнутости или деградации.

Проявлением «кастового высокомерия» в современном обществе является феномен родовитости, связанный с осознанием принадлежности к особой социальной группе. В широком смысле, родовитость можно обозначить как стремление некоторой группы или отдельных ее представителей занимать особое положение в обществе, апеллируя к своему знатному происхождению, к историческим корням. Позиционирование себя в качестве члена особой группы порождает соответствующее социальное поведение. Как правило, социальные контакты осуществляются в пределах небольших групп, где сосредотачивается основной социальный капитал. Однако формирование сети социальных связей происходит по принципу социальной принадлежности, а это изначально ограничивает круг лиц, имеющих реальный или потенциальный доступ к некоторым ресурсам и средствам получения выгоды.

В родовом обществе социальный капитал существует предзаданно, кровные связи – априори, по факту рождения. Принадлежность к особому, например, знатному роду изначально наделяет человека определен-

ными правами и обязанностями, тем самым открывая доступ к некоторым ресурсам. Это, в некотором смысле, «кредит» – предоставление привилегий, бонусов в виде ссуды денежных, товарных средств или социальных связей под гарантию знатности или родовитости (например, известной фамилии).

Говоря о родовых отношениях, следует заметить, что уровень доверия среди родственников выше, чем доверие в более широких социальных группах. Родовые отношения, построенные на доверии, помимо прочего, подкрепляются взаимной ответственностью перед членами всего рода. Однако такая связь может просуществовать и в качестве потенциального капитала и, таким образом, остаться нереализованной, ведь наличие кровной связи не обязательно предписывает членам рода вступать в отношения друг с другом.

Родственные связи как социальный капитал могут использоваться в качестве дополнительного ресурса – человеческого. О связи социального и человеческого капитала писал американский исследователь Г. Беккер, отмечая способность этих капиталов взаимодополнять друг друга. «Чем больше вклад социального окружения в социальный доход, тем сильнее благосостояние индивида зависит от отношения и поведения других индивидов, а не от его собственного дохода» [2003]. Если человеческий капитал заключен в знаниях, умениях, навыках людей, то социальный – в связях между людьми. В силу неосязаемой природы родственных связей они не всегда порождают какие-либо отношения, тем не менее, при определенных условиях они всегда будут воспроизводиться. В этом заключается особенность отношений родства – они носят постоянный возобновляемый характер.

Человек как носитель определенных социальных качеств в процессе жизнедеятельности устанавливает множество связей, включается в различные социальные круги. По Г. Зиммелю, совокупность всех пересекающихся социальных кругов, в которых вращается индивид, образует общую систему координат, где пересекаются все связи. Это и есть социальный капитал, т. е. все связи, контакты и отношения индивида, на-

ходящиеся в пространственной и временной связи [1996]. Естественно, чем больше социальных кругов, в которые входит индивид, тем больше объем его капитала. Однако родовые отношения в качестве закрытого социального капитала сосредотачиваются в пределах нескольких кругов: семья, кровнородственный род, некровные родственники. С одной стороны, прочность и надежность родовых отношений обеспечивает стабильность и продуктивность капитала, что приносит большие дивиденды, но, с другой – родовые отношения не могут обеспечить достаточный объем капитала в силу концентрации связей в пределах рода.

По мнению Дж. Коулмана, социальный капитал – это, главным образом, множественные социальные связи, знакомства, помогающие акторам в достижении целей. Он определяет социальный капитал как «любое проявление неформальной социальной организации, которое выступает как продуктивный ресурс» [2004]. Коулман выделяет три формы социального капитала: обязательства и ожидания, которые зависят от надежности социальной среды; способность социальной структуры к передаче информационных потоков; нормы, сопровождаемые санкциями. Так, социальный капитал, формирующийся на основе взаимных ожиданий, общих норм и санкций, обязательно должен приносить прибыль.

Родовые отношения могут приносить прибыль, если органично вплетаются в экономические отношения. Например, небольшие предприятия охотнее принимают на работу своих родственников, доверие к которым выше, чем к посторонним людям. Так образуется, с одной стороны, социальный капитал в виде родственных связей, а с другой – экономический в виде коммерческих (родовых) предприятий. Органическое сочетание этих капиталов увеличивает их конвертируемость, например, способность конвертироваться в символический капитал – в виде прочной репутации рода.

Механизм формирования как социального, так и экономического капитала действует по принципу эффекта «клуба», т. е. образование в пределах какого-либо пространства устойчивого объединения людей, похожих друг на друга тем, что их отличает от огромного множества других [Бурдые,

1993]. Родовые предприятия образуются и функционируют, как закрытые клубы, доступ к которым ограничивается принадлежностью к определенному роду, и тем самым исключается вероятность включения «неподходящих», нежелательных лиц, соответственно не-членов рода. Однако включенность в такие предприятия позволяет участвовать в общем капитале, аккумулированном совокупностью всех членов «клуба».

Членов рода объединяет не просто кровная связь, но и осознание общности судьбы, происхождения, разделение общих ценностей. Основной ценностью, на которой держится социальный капитал, является доверие, именно оно обуславливает его устойчивость. По мнению Р. Патнэма, социальный капитал, основанный на доверии, в пределах конкретных социальных сетей помогает людям быстрее спланироваться, самоорганизовываться и более эффективно достигать общих целей [Putnam, 2000]. Например, во время организации различных мероприятий: праздников, встреч рода, свадеб проявляется способность рода организовываться для общего дела. Кроме того, в трудных жизненных ситуациях члены рода оказывают друг другу моральную и материальную помощь (похороны, усыновление сирот). Таким образом, родовые связи как социальный капитал выступают фактором, способствующим интеграции и консолидации рода. Поэтому вовлеченность людей в социальную деятельность, их участие в общественной жизни является важным индикатором социального капитала.

Д. Фукуяма определял социальный капитал как набор неформальных ценностей или норм, которые разделяются членами группы и которые делают возможным сотрудничество внутри этой группы. Среди ценностей, на которых держится социальный капитал – правдивость, выполнение обязательств, сотрудничество с другими людьми [2008].

П. Бурдьё, рассматривая социальный капитал как ресурсы, формирующиеся в процессе создания устойчивой сети институционализированных отношений, отмечает его способность конвертироваться в экономический капитал (деньги, акции, имущество) или символический (звание, аристо-

кратический титул) [2002]. По Бурдьё, достаточным основанием для получения особых привилегий является сам факт принадлежности к знатному аристократическому роду. В некотором смысле социальный капитал является обезличенным, т. е. право на пользование привилегированным положением не зависит от достоинств его обладателя, оно безусловно и безотносительно. Принадлежность к привилегированной группе, кроме того, подтверждается социальным поведением человека, его манерами – умением держать себя в обществе, особым произношением, стилем одежды и т. д. Эти репрезентативные характеристики указывают на способ их приобретения личностью и, следовательно, также составляют социальный капитал [Там же].

Особенностью социального капитала, в отличие от экономического, символического или культурного, является его «неосязаемость» или «неуловимость» [Градосельская, 2004]. Другими словами, социальный капитал существует опосредованно через систему связей и отношений, проявляющихся в процессе социального взаимодействия. К примеру, в повседневной жизни принадлежность к роду не играет особой роли, но в конкретной ситуации (прием на работу, выбор жениха или невесты) влияние родовой принадлежности бывает вполне ощутимым и осязаемым.

Характеризуя родовые отношения как социальный капитал с точки зрения их форм, объема и структуры, можно выделить следующие индикаторы измерения – принадлежность к роду, т. е. осознание своей принадлежности, и наличие контактов. Позиционирование себя частью рода, как правило, предполагает принятие на себя особых прав, обязательств, а значит, выстраивание соответствующего поведения на основе общепринятых норм и ценностей.

Состав структуры социальной сети, формирующейся в процессе взаимодействия членов рода, составляет либо близкий круг кровных родственников, либо расширенный круг, включающий дальних родственников. Иногда прочные связи могут существовать и между некровными родственниками, т. е. членами разных родов, например, со стороны мужа или жены, но представлять значительную долю социального капитала.

Объем и разветвленность структуры родовой сети обуславливает характер и направленность родовых отношений в качестве социального капитала. Формальный характер связей предполагает фиксированное членство, закрепленное в каких-либо документах. Принадлежность к роду, как правило, закреплена в генеалогических древах или историях рода. Однако эти документы носят неофициальный характер и не обладают юридической силой, поэтому принадлежность к роду целесообразнее отнести к неформальному типу социального капитала.

Регулярность воспроизводства родовых отношений, контактов задает постоянный или временный характер социального капитала (регулярные или разовые собрания рода). Особое значение частота контактов имеет при определении силы связей. Так, регулярные частые встречи отдельных членов рода, близкие отношения, личное общение свидетельствуют о тесной связи между родственниками. Слабая связь, как правило, выражается одномоментными непродолжительными контактами.

Внутренняя или внешняя направленность социального капитала связана с деятельностью по достижению общих целей и защите интересов. В первом случае деятельность рода связана с защитой прав и интересов исключительно членов рода, во втором – может быть направлена и на интересы всего общества. При этом вовлеченность в совместную деятельность может носить характер пассивного участия (присутствие на похоронах, на свадьбе) или активного (организация встреч родов, оказание материальной помощи членам рода).

Различие «связывающего» и «наводящего мосты» социального капитала заключается в том, что «связывающий» социальный капитал объединяет социальные субъекты, схожие между собой. Например, члены рода с общей фамилией находятся в более близком родстве друг с другом, чем с членами рода, носящими другую фамилию. «Наводящий мосты» капитал имеет место там, где субъекты различаются между собой по каким-либо признакам.

Важным индикатором социального капитала является наличие определенных норм морали, правил поведения и особых ценно-

стей, распространяющихся только на членов рода. Это характерная черта закрытого типа капитала. Различное поведение в отношении членов рода и не-членов рода свидетельствует об ограниченной морали, небольшом радиусе доверия, а значит, о невысоком социальном капитале.

Резюмируя сказанное, приходим к заключению, что родовые отношения представляют собой закрытый социальный капитал, характерными чертами которого являются сплоченность, самоорганизованность, высокий уровень доверия, взаимная ответственность. Это формирует сеть связей и отношений в пределах узкого круга, в который входят лишь члены рода. Объединяющим началом такого социального капитала выступает не просто кровная связь, но, главным образом, осознание общей принадлежности, реализующейся в форме потенциальных возможностей или реальной совместной деятельности. Однако использование его в качестве ресурса получения выгоды доступно лишь определенной части общества. А это отрицательно сказывается на социальном капитале всего общества, так как концентрация социального капитала внутри рода снижает его способность конвертироваться в другие виды капиталов и приносить прибыль всему обществу.

Список литературы

Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левина. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.

Бурдьё П. Социология политики: Пер. с фр. / Сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993. 336 с.

Бурдьё П. Формы капитала / Пер. М. С. Добряковой, под ред. В. В. Радаева // Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–74.

Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдовой; предисл. П. П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. 808 с. (Социологическая мысль Запада).

Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии: Учеб. пособие / Под ред.

Г. С. Батыгина. М.: Изд. дом «Новый учебник», 2004. 248 с.

Зиммель Г. Избранное. М.: Юрист, 1996.

Т. 2: Созерцание жизни. 607 с.

Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5, № 3. С. 35–44.

Токвиль А. Демократия в Америке: Пер. с фр. / Предисл. Г. Дж. Ласки. М.: Прогресс, 1992. 554 с.

Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ; АСТ МОСКВА, 2008. 474 с.

Putnam R. D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. N. Y.: Simon & Schuster, 2000. 544 p.

Материал поступил в редколлегию 04.06.2012

O. L. Tokhtobina

TRIBAL RELATIONS AS BONDING SOCIAL CAPITAL

The article describes tribal relations preserved in some ethnic groups as an example of bonding social capital. Close groups, by the principle of tribal belonging, are formed by groups of interest. This generates such phenomena as clannishness, tribalism, etc. But it also contributes to intrageneric consolidation and ethnic integration in general.

Keywords: bridging social capital, bonding social capital, trust, tribal relations, nobility.