



УДК 316.4.06

## БАРЬЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СЕТЕЙ ОБЩЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ (ПО МАТЕРИАЛАМ ФОКУС-ГРУПП)<sup>1</sup>

**Л.В. КОЛПИНА<sup>1</sup>**  
**С.А. ВАНГОРОДСКАЯ<sup>2</sup>**

*Белгородский  
государственный  
национальный исследова-  
тельский университет*

<sup>1</sup>*e-mail: Kolpina@bsu.edu.ru*

<sup>2</sup>*e-mail:  
Vangorodskaya@bsu.edu.ru*

В статье на основе анализа результатов фокус-групп рассматриваются барьеры формирования социального капитала населением Белгородской области. Выделяются мотивационный, информационный, установочный; статусный, социоструктурный, социально-компетентностный, физический барьеры. Обосновывается наличие общих и специфических барьеров формирования социального капитала, определяемых типом социальных сетей, в рамках которых он образуется.

Ключевые слова: социальный капитал, социальные сети, ресурсы, фокус-группа, барьеры формирования социального капитала.

**Феномен социального капитала с каждым годом привлекает к себе все более пристальное внимание социологов, экономистов, политологов и представителей иных общественных наук, изучающих механизмы развития современного общества посредством использования категорий «социальное партнерство», «власть», «влияние», «доверие», «социальные сети». По мнению Г.В. Градосельской, «методологически потенциал понятия социального капитала, позволяющий использовать его в сетевом анализе, проистекает из двух источников. Во-первых, это позитивные следствия «общительности» индивида. ...Во-вторых, особое значение приобретают источники не материального ... влияния и власти»<sup>2</sup>.**

В определении понятия «социальный капитал» мы опираемся на работы П. Бурдьё, трактующего его как «ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства»<sup>3</sup>, и Р. Патнэма, рассматривающего его как «связи между индивидами – социальные сети и нормы взаимности, которые из этих сетей проистекают»<sup>4</sup>.

Таким образом, материальным субстратом социального капитала выступают социальные сети. Речь идет, прежде всего, о комплексе долговременных и стабильных взаимодействий, не имеющих выраженной организационной структуры и выполняющих по отношению к индивиду функцию наращивания личного и социального капитала<sup>5</sup>; позволяющих оптимизировать процессы жизнедеятельности, например, существенно ускорять, облегчать и «удешевлять» бизнес-процессы, содействовать «упрощенному» доступу к общественно значимым благам (использование знакомств, блата); обеспечивать способность населения к консолидированным действиям, посредством практик взаимопомощи содействовать его адаптации к динамично изменяющейся ситуации, и многое другое<sup>6</sup>. Таким образом, социальный капитал сетей общения, конвертируясь в другие типы

<sup>1</sup> Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ №14-13-31012 на 2013-2014 гг. на тему: «Специфика социального капитала работников вуза и его роль в развитии высшего профессионального образования в регионе». Рук. Н.Н. Реутов.

<sup>2</sup> Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии / Под ред. Г.С. Батыгина. – М. : Изд. дом «Новый учебник», 2004. С. 24.

<sup>3</sup> Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of theory and research for sociology of Education. Ed. by J. Richardson. – New York : Greenwood Press, 1986. – 21 p.

<sup>4</sup> См.: Сидорина Т. Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Журнал исследований социальной политики. – 2007. – №3. – С. 319-334.

<sup>5</sup> Реутов Е.В., Колпина Л.В., Реутова М.Н., Бояринова И.В. Эффективность социальных сетей в региональном сообществе // Социологические исследования. – 2011 – №1. – С. 80.

<sup>6</sup> См.: Реутов Е. В., Колпина Л. В., Реутова М. Н., Бояринова И. В. Социальные сети в региональном сообществе : Монография. – Белгород: Изд-во КОНСТАНТА, 2011.

капиталов и ресурсов, обеспечивает их участникам возможность социальной адаптации и самореализации.

Анализ барьеров формирования социального капитала сетей общения в региональном социуме осуществлен на основе данных трех фокус-групп, проведенных нами в марте–апреле 2013 (по 9-14 человек), в состав которых вошли мужчины и женщины различных возрастных категорий (18-29, 30-39, 40-59 и 60 лет и старше), проживающие на территории сел, поселков городского типа, а также малых и средних городов Белгородской области. В качестве основных единиц анализа были взяты кровнородственные, дружеские, соседские, общественно-досуговые, профессиональные и бизнес-сети. Однако, в процессе обсуждения пришлось выйти за рамки выделенных типов социальных сетей, дополнив их «вертикальными» сетями – неформальными отношениями с представителями статусной иерархии или членами формальных организаций, имеющими доступ к тем или иным общественно значимым благам.

Исследование показало, что для большинства участников факт влияния сетей общения на собственные возможности является очевидным и не подлежащим сомнению. При этом, речь идет, в первую очередь, об информационном, социализационном, мотивационно-целевом, ресурсном и коммуникационном потенциалах социальных сетей.

По мнению большинства участников фокус-групп, одной из наиболее значимых является информационная составляющая социального капитала сетевых отношений. Это особенно ярко проявилось при ответах на вопрос: «Как вы считаете, как влияет круг общения человека на его возможности? Почему, каким образом?» В результате были получены следующие ответы: «...расширение кругозора, познание новых областей, в которых ты не был сведущ до этого. Ты подружился с айтишником, он рассказал новые вещи, у тебя появились новые интересы, соответственно, еще больше круг общения, и далее еще больше интересов»; «...один круг общения надоел, надо познавать новое от кого-то. Другой человек не скажет, что в этом круге было. Другой человек скажет другое свое мнение, а, соответственно, другое общение, другое понимание... Больше ради познавательных моментов»; «...познавательный процесс...»; «расширить свое мировоззрение, узнать о многообразии мира» и т.д.

Такой акцент на информационной составляющей социальных сетей не случаен. На ее первостепенную роль в качестве ресурса, активизируемого посредством социальных отношений, указывали в своих исследованиях Дж. Коулман<sup>7</sup>, С. Бюссе<sup>8</sup>, П. Бурдые<sup>9</sup> и др. Например, по мнению П. Бурдые, формируя социальные сети, социальный капитал позволяет обмениваться информацией гораздо быстрее и эффективнее, нежели это происходило бы при помощи рынка<sup>10</sup>.

Информационная составляющая социально-сетевых взаимодействий в рассуждениях участников фокус-группы тесно переплетается с мотивационным и социализационным аспектами: «Иногда бывает, встречаешь человека и понимаешь, что он тебя чему-то в жизни научил»; «...а если люди не те, то мы можем получить опыт. Пусть он даже будет неприятный, но, тем не менее...»; «Человек должен служить примером, чтобы чего-то добиваться. Не вниз идти. – Кто бы это мог быть? – Человек, который богат какими-то знаниями, опытом. Просто с широким мировоззрением, чтобы можно было у него чему-то научиться конкретному. Если он информационно развит, то соответственно сам получишь что-то новое, новую информацию. – Для чего это надо? – Как для чего? Для общей осведомленности, просто получить дополнительные знания».

«Я бы расширила [свой круг] разными людьми из разных категорий... из разных профессий, разных возрастов. И это не просто разнообразие, а чтобы от этих людей почерпнуть что-нибудь полезное...для себя, если есть возможность извлечь что-то для себя.

<sup>7</sup> См. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121-139.

<sup>8</sup> Бюссе С. Социальный капитал и неформальная экономика в России // Мир России. – 2002. – № 2. – С. 93-104.

<sup>9</sup> Бурдые П. Социолог под вопросом. URL: [http://sociologi.pnarod.ru/lib/PBq.htm\\_\(data обращения: 12.08.2013\)](http://sociologi.pnarod.ru/lib/PBq.htm_(data%20обращения%2012.08.2013)).

<sup>10</sup> Там же.



– А кто бы это мог быть? – Сверстники, школьники, студенты, люди, состоявшиеся в профессиональном плане...возможно, и люди пожилые, потому что это носители мудрости и пообщаться с ними приятно. Неважно, главное чтобы было интересно».

Социализационный аспект влияния круга общения на собственные возможности нашел отражение в следующих ответах участников фокус-групп: «...окружающая среда формирует характер человека, а его характер формирует его возможности, его цели...»; «Человек – существо социальное, все наши личностные характеристики формируются за счет нашего окружения. Мы вырастаем такими, в зависимости от того, где и с кем мы выросли», «...а еще есть русская поговорка: с кем поведешься...» и т.д.

В высказываниях данного типа заметен акцент на функциях мотивации и целеполагания, реализуемых сетями общения в отношении их участников: «Есть выражение: бытие определяет сознание. ...То, что нас окружает, то и будет побуждать нас действовать тем или иным образом»; «В зависимости от круга общения мы выбираем способы времяпрепровождения. Одни могут пиво пить, а с другими можно отдохнуть с палатками в туристическом походе. Когда в компании все говорят о том, что это интересно и хорошо, мне тоже становится интересно попробовать...»; «...если человек образован и духовно развит, то есть стимулы у личности расти до этого круга»; «Они подталкивают к каким-то определенным действиям»; «Круг общения формируется по интересам. Так, например, если я люблю читать, я не буду общаться с теми людьми, которые не любят читать. А в том кругу, где я буду общаться, я буду ставить новые цели. Я буду видеть, к чему нужно стремиться».

При объяснении ресурсной составляющей влияния сетей общения, участниками чаще всего делается акцент на потенциальных возможностях профессионального и карьерного роста. Так, один из участников группы, поясняя свое высказывание: «У друзей Путина больше возможностей», уточняет: «...если какие-то люди влияют на круги общения, то они его могут за собой потянуть. – *Например?* – Ну, например, на свою работу. Есть у них какая-нибудь фирма или организация, они за собой и потянут».

Как указывалось выше, материальной основой социального капитала выступают социальные сети. И качество социального капитала зависит от степени разветвленности социальных сетей и объема ресурсов их участников. В рамках исследования нами было выдвинуто предположение, что различные типы социальных сетей могут характеризоваться и разными барьерами, лежащими на пути их формирования и расширения.

Исследование причин, препятствующих функционированию и развитию кровнородственных сетей отношений, началось с вопроса: «*Если говорить о Вашей семье как обо всей совокупности близких и дальних родственников, то есть, как о «большой семье», что мешает поддержанию и развитию ваших отношений?*».

Обсуждение этого вопроса породило ощущение, что затронута большая, и, одновременно, табуированная тема: обсуждать внутрисемейные проблемы – значит «выносить сор из семьи». В начале обсуждения назывались, в основном, внешние причины – отсутствие времени для общения, большие расстояния, отсутствие средств: «Нет желания, расстояния...»; «Редко видимся, и расстояния, и времени нет, ... и средств нет. Человек живет далеко. Может в Америке. Разные интересы»; «Расстояние физическое – 1200 км, время»; «...ограничения во времени».

И лишь спустя некоторое время, участники фокус-групп начали озвучивать сложные межличностные проблемы: «Существуют ключевые фигуры, которые настраивают всех против всех»; «Кроме того, бывает, что связи нет, физически не знаем, где находится человек»; «Старшее поколение не поддерживало отношения между собой»; «Не о чем говорить с родственниками, мы разные. Мы – родственники только по крови, кроме семейных мероприятий – свадьбы, похороны – мы не общаемся. Мы разрозненны, не единое целое»; «Конфликты в семье. Один из членов не очень хорошо поступил»; «Пока родственники с меня только ташат. А если будет все на равных, то почему бы и нет?»; «У нас все поддерживают отношения. На праздники собираются. Но это все для «галочки». То есть, просто есть традиция. Есть кто-то, кто это все организует, а если этого человека не будет, скорее всего, все развалится»; «Все привыкли, все так делают. Совместные мероприятия приносят удовольствие, но вне этого все идет своим чередом, все живут друг без друга. Все живем так, что не надо нам никаких тетя – дядя. На праздники – пожалуй-

ста, а так...»; «Разное отношение родственников. Я люблю свою бабушку, а она любит сильнее другого внука»; «Еще детские обиды, они сейчас выливаются...»; «Эгоизм родственников. Есть люди, которые считают, что ты обязан, к примеру, звонить каждый день, и никого не волнует, что ты пришел в 10 вечера домой. Тебе нужно приготовить, помыть посуду и так далее. А у человека потребительское отношение к родственникам, потому что это твое и вроде как «ты меня совсем забыл, вот так всегда...». Вот эти моменты. А еще есть свои дела, ты не можешь уделить внимание, просто потому, что у тебя свои дела...».

Таким образом, кровнородственные отношения представлены богатым комплексом барьеров личностного, межпоколенческого, мотивационного, ролевого, физического, ценностного, культурного, ресурсного характера. Обращает на себя внимание тот факт, что при описании барьеров функционирования кровнородственных сетей превалирует внешний локус контроля, проявляющийся в приписывании проблемных характеристик контр-агентам.

Несколько иначе выглядит ситуация в отношении друзей. Здесь также существуют подводные камни: «Существующие друзья мешают: к этому не подходи...»; «...или хочешь подойти к другому человеку, а он ведет себя так, что все обрывает».

Судя по ответам на вопрос: «*Что мешает расширить свой круг друзей, поддерживать отношения с ними?*», к барьерам отношений этого типа следует отнести прямо или подспудно звучащие установки: «друзей не может быть много», «...время найдешь всегда, если человек интересен, но нет желания пускать много людей в свой круг общения. Главное не количество, а качество...», «...крайне сложно в этом возрасте расширить круг друзей. *Друзья формируются с детства*». – *А что мешает в этом возрасте?* – Достаточно сложно, уже устойчивые группы».

В дружеских социальных сетях, как и в кровнородственных, сильна проблема нехватки времени: «У каждого человека своя семья, занятость, много бытовых моментов – работаешь, учишься, едешь, ...все люди находятся в движении, и успеваешь пообщаться урывками»; «...хотелось бы больше, но реально не хватает возможностей, нет сил»; «...именно поэтому. А так все люди прекрасно понимают занятость друг друга».

С нехваткой времени связана и превалирующая ориентация на поддержание отношений в ущерб их развитию: «Я бы уже не хотела, уже бы сохранить то, что есть и в том виде. Как бы достаточно уже. На большее расплыться трудно, все равно отношения настраивать надо...».

Другая участница группы приводит пример длительной дружбы, также акцентируя внимание на недостатке свободного времени и сил для таких отношений: «Одна из моих лучших подруг уже 12 лет живет в Лондоне, это не мешает нам встречаться каждые 4 месяца. Причем ощущение, что мы только вчера расстались. Над такими отношениями работать надо, чтобы они получились такими, а для этого уже и особо сил нет и времени, поэтому сохранить то, что ты уже имеешь – гораздо важнее, чем расширить».

В отличие от описания кровнородственных сетей, в этих высказываниях значительно сильнее выражена интернальная установка на формирование дружеских отношений, отражающая принятие ответственности за развитие ситуации. Однако и здесь встречается внешний или отчасти внешний локус контроля: «*Что мешает формированию и развитию дружеских отношений?* – Ничего не мешает, такие люди либо появляются, либо не появляются. Мешает только случай»; «...лень своя собственная и лень других людей. Можно покататься на санках, на лыжах, пообщаться, а ты прирос к дивану и думаешь – как от него оторваться...».

Среди проблем, препятствующих поддержанию и развитию дружеских отношений, периодически (хотя и нечасто) звучит отсутствие объединяющих факторов – общего дела, интересов, территориальной общности: «В детстве друзья – это те, кто живет по соседству ...мы не дружили с теми, кто жил в другом городе. Даже если знакомились, эти связи быстро прерывались. Звоним редко, еще что-то...»; «Если это одноклассники, то потом, когда пропадает общность, трудно сохранить отношения»; «Я не расширяю круг друзей, не вижу людей, с которыми мне интересно...».

Таким образом, проблемы формирования и развития дружеских отношений более всего связаны с недостатком времени, а также с ограничительными установками отно-



сительно формирования дружеских отношений, в редких случаях – с отсутствием аттракции и интересующих людей.

Возможность расширения сети отношений за счет соседей в большинстве случаев имеет в глазах членов фокус-групп негативную или индифферентную окраску. Если же звучит позитив, то, в основном, не в отношении «обобщенного» образа соседей, а применительно к конкретным людям.

*«Хотели бы вы расширить свой круг общения за счет соседей?... Почему?... Что этому препятствует?»* – Соседи – есть соседи... Нет причины общаться, нет потребности»; «...Рядом бабушка и дедушка – божьи одуванчики – слушать про подагру тоже не интересно. Так, на уровне – здравствуйте, здравствуйте, как дела?... и можно разойтись, потому что как таковых интересов нет...»; «Принципиально нет причин общаться с соседями»; «Соседи мешают, соседи раздражают...»; «Разные мы люди...»; «А я бы хотела. Но когда мой сосед каждый день бьет свою жену, ребенок орет – я не хочу с ним вообще общаться; мне он абсолютно не интересен, ни как человек, ни как личность».

Безусловно, к соседским сетям общения нельзя примерять те же мерки, по которым строятся отношения с друзьями и близкими людьми. Тем не менее, в высказываниях часто звучит упоминание о дружбе как непереносимом условии развития отношений добрососедства: «А мне кажется, что если человек интересен, с ним можно подружиться и с соседом. Моя соседка с верхнего этажа залила меня, прибежала, извиняется, и с тех пор мы хорошие подруги на протяжении многих лет».

Напротив, невозможность включения в соседские сети обосновывается объективными различиями, препятствующими дружбе: «Мне кажется, что одинаковых бы возрастов – плюс, минут пять лет, – тогда бы складывалось все по другому... а так получаются разные сословия людей»; «Нет, не хотел бы. С теми, с кем я общаюсь, я уже общаюсь, с остальными общаться не хочется. – *Почему?* – Определенный менталитет, определенные возрастные рамки есть. Есть несколько семей, с которыми мы хорошо общаемся, мы сошлись по принципу примерно одного возраста, все остальные – бабушки-пенсионерки, с которыми нет общих интересов и нет смысла расширять за счет них круг общения».

Такие высказывания показывают, что респонденты предъявляют к соседским отношениям такие же требования, как к дружеским, пытаясь их строить на аналогичных принципах, что во многих случаях не оправдано.

Так, в одном из высказываний подчеркивается возможность решения возникающих проблем с соседями только при условии дружбы с ними, которая, в свою очередь, зависит от общности интересов: «...Если друг – он поймет, что тебя залил и деньги тебе отдаст. Но все зависит от интересов. Разные интересы. У меня соседей живет – целая общага моего возраста. У меня сосед по комнате ... пьяный постоянно. Я не могу с ним общаться, мне неинтересно. Я не собираюсь так время проводить. Есть сосед через 4 комнаты – мы с ним дружим, мы собрались, куда-то пошли, поехали. Но с этим-то я не буду дружить, с алкашом. Все зависит от интересов, полная общага людей, все знакомые, а друзей нет».

На наш взгляд, специфика отношений добрососедства заключается, в первую очередь, в осознании общности территории проживания, необходимости совместного решения проблем и формирования, поддержания отношений, обеспечивающих комфортное самочувствие.

Но локализация на одной территории, в представлениях участников групп, является, скорее, разъединяющим фактором, препятствующим взаимодействию: «*Каковы причины Вашего нежелания расширять свой круг общения за счет соседей?* – Неприятные моменты, связанные с соседями: затопили, хулиганят, шумят, кричат»; «Соседство накладывает специфические обязательства, например, если мы дружим с нашими соседями, если вдруг они нас зальют, мы уже не пойдем с разборкой, как то уже неудобно...».

Таким образом, в качестве наиболее значимого барьера развития отношений с соседями следует обозначить отсутствие соответствующей культуры добрососедства, основанной на осознании необходимости формирования, поддержания отношений не столько для самосовершенствования или удовлетворения потребности в искренних, дружеских отношениях, а для совместного решения общих проблем, вызванных проживанием в

рамках общей территории, обеспечения эффективной и комфортной жизнедеятельности в ее рамках.

Что касается общественно-досуговых социальных сетей, то, можно предположить, что в числе ключевых проблемных моментов здесь выступает отсутствие мотивации. Это следует из ответов на вопрос о барьерах развития отношений досугового типа – в обществах, кружках, группах по интересам, совместному отдыху: «Лень... Желание есть, а перестроить что-либо – лень. Времени не хватает... А так, с кругом общения нет проблем, все, кто нужен – под боком»; «У подружки семья, ребенок, она не может гулять со мной...»; «Мы семьей зимой на 2 часа выходили на лыжах. Приходили, кислородом дышали – всё! Это же можно каждый вечер делать. Можно, но никто этого не делает».

В этом типе отношений, как и в других, присутствует временной барьер: «Хотел бы, но препятствует отсутствие времени»; «...Мы больше внимания уделяем работе. Когда приходим с работы, уделяем время семье, потом поужинать приготовить. А там 8-9 вечера. У меня один выходной, я отдаю его полностью семье. Меня зовут мои знакомые из разных районов области. Я отвечаю – не могу, не хватает времени. Мы отдаем себя работе»; «А еще – отсутствие желания. Куда-то записываться бывает лень»; «Добавляется еще усталость. Устаю, потом уже ничего не хочу. – *Получается что досуговый круг – наиболее вытесняемый из жизни?* – Да, просто на досуг не остается времени».

Упоминание в одном ряду таких причин, как недостаток времени, усталость, лень имеет в качестве своего знаменателя недостаток мотивации для формирования и поддержания таких отношений. В то же время в высказываниях по этой теме озвучиваются и более веские причины: отсутствие соответствующей инфраструктуры (интересующих кругов общения, в том числе, объединений, кружков, секций), низкая доступность таких кругов общения в силу территориальных и финансовых причин, а также отсутствие практики формирования таких отношений: «Или времени не хватает, или неудобное расположение какой-то секции...либо нет той группы, с которой бы ты сразу пошел, а одному пойти записаться, чтобы в дальнейшем с кем-то познакомиться – сложно. На какую-то секцию я могу сходить. Но там в месяц надо платить 3 тысячи, а другой человек не может. В то же время, я живу в одной точке города, человек – в противоположной – и ходить на фитнес куда-нибудь в центр, куда было бы компромиссно обоим – не вариант». «...Стеснение, я одна не хочу идти, хочу вдвоем, втроем»; «Хотела бы общаться с людьми, у которых такие же интересы как у меня, могу это реализовать только через общение в Интернете, у нас в городе некуда пойти».

Таким образом, в качестве барьеров вхождения в социальные сети общественно-досугового типа и их поддержания, выступает ряд объективных и субъективных факторов, к числу которых относятся: недостаток мотивации и времени, низкая степень сформированности культуры общественно-досуговых отношений, а также низкая структурированность социума – социоструктурный барьер, обуславливающий дефицит кругов общения по интересам и целям.

На пути формирования и развития профессиональных и бизнес-сетей в качестве одного из основных барьеров участники групп называют недоверие: «Отношения настроенные, берегут свою информацию...»; «Я работала в организации, где выкладывалась не на 100, а на 150%, и видела перед собой только закрытые двери. ...Хотя и сейчас встречаются люди, которые не желают делиться своими профессиональными наработками...»; «К каждому человеку можно найти свой подход. Но некоторые рассматривают сближение как угрозу. В основном, многие боятся за свое место».

Кроме того, по мнению участников фокус-групп, в профессиональной сфере очень сильны статусные барьеры: «У нас коллектив делится на людей, сидящих наверху, на втором этаже и на «обычных» людей. Там, где я могу неформально пообщаться – на корпоративах – у нас получается разделение, то есть отсутствие общего пространства»; «Еще нежелание «тех» людей идти на контакт. У них есть определенный круг общения... Если они и хотят с кем-то общаться, так это с теми, кто находится выше. «Они» – это люди с более высоким статусом, зарплатой. Ключевое здесь – должность»; «Был начальник отдела, и он нас поздравлял, и мы его поздравляли. Стал заместителем начальника департамента, нас сразу предупредил, чтобы мы его не поздравляли. И что он нас поздравлять не будет... Вопрос, а нужен ли он вообще в кругу общения?».



Данные высказывания иллюстрируют проблему стратификации населения по социально-экономическому признаку, при которой межстратовые перегородки имеют труднопреодолимый характер: «С кем из тех, за счет кого Вы хотели бы расширить свой круг общения, это Вам кажется наиболее маловероятным? Почему? – С высокомерными людьми, с богатыми, у которых миллионы»; «...Просто надо поддерживать марку, тратить по 100 тысяч... – То есть, Вы с ними не сможете на одном уровне разговаривать, поддерживать тот образ жизни, который ведут они? – Да»; «Есть небожители, занимающиеся фундаментальными вещами... – Почему Вы не сможете с ними пообщаться? – Они не заинтересованы в общении со мной. У нас разный статус. Я бы хотела пообщаться и политическими деятелями, но к ним совершенно невозможно подобраться... барьеры просто огромные...»; «Еще высшие эшелоны власти. Не всем дано... Мы не можем достучаться до властей, например, наше письмо проходит ряд инстанций, и не факт, что тебе ответили от имени президента, что он лично сам читал его».

В единичных случаях участники фокус-групп указывали на барьеры, обусловленные отсутствием аттракции: «Еще и я могу не понравиться человеку...[В таком случае] я и не прилагаю усилий, чтобы познакомиться».

В качестве причин, затрудняющих развитие профессиональных и бизнес-отношений указываются: недостаток времени, активных действий, бедность профессиональных отношений: «Мешает нехватка времени, чтобы куда-то поехать, узнать новое, пообщаться...»; «Ничего не препятствует, просто не было стремления. Я не против, но и не было активных действий. – С чьей стороны? – И с моей, и с их»; «Самое плохое в отношениях – кроме работы никаких общих интересов не появляется. Разговора другого нет, кроме работы». В последнем высказывании звучит проблема, озвученная в рамках развития сетей добрососедства: перенос на профессиональные отношения механизмов формирования дружеских отношений. Но в целом, это не типичная ситуация. В качестве же ключевых проблем развития сетей отношений в профессиональной сфере следует обозначить недоверие, статусные барьеры, связанные с занимаемой должностью и уровнем материального благосостояния, а также недостаток собственной активности.

Приведенный анализ позволяет говорить о наличии общих и специфических для конкретных типов социальных сетей барьеров в их формировании и поддержании. К числу общих барьеров, помимо нехватки времени и недостаточной мотивации следует отнести низкую степень осознанного структурирования своего круга общения, и, как следствие, спонтанный характер сетевых практик. Под осознанным структурированием мы понимаем целенаправленную деятельность по формированию «ресурсных» отношений, поиску выходов на людей, круги общения, наиболее когерентные потребностям конкретного человека.

О низкой степени осознанного структурирования большей частью населения кругов общения свидетельствует, во-первых то, что, несмотря на латентно формулируемый участниками групп запрос на их расширение за счет ресурсных людей, тем не менее, ответ на вопрос о том, за счет каких конкретно людей и для чего именно они хотели бы расширить свои круги общения, оказался проблематичным. Наиболее легко формулировались ответы на часть вопроса о причинах расширения кругов общения. Причем, если вначале это выглядело достаточно обтекаемо («...чтобы круг общения, его представители показывали цели, тянули за собой»), то после конкретизации вопроса очень четко зазвучала потребность в протезировании, обеспечивающем необходимый профессиональный статус и карьерный рост: «За счет каких людей Вы хотели бы расширить свой круг общения? Почему вы выбираете именно этих людей? – [За счет] более статусных, выше меня... То есть, это люди, которые чего-то достигли».

После неоднократного акцентирования внимания группы на первой части вопроса, появились и конкретные ответы, но скупые и с трудом формулируемые. «Если бы Вы могли построить отношения с кем угодно, кто бы это был? – Статусные [люди], наверное. И за счет людей, которые могут поделиться своим опытом»; «...статусные. В первую очередь, которые могут протезировать. Кроме того, [могут помочь] научиться, помочь профессиональному и карьерному росту»; «За счет кого Вы хотели бы расширить свой круг общения? – В.В. Путин, Губернатор области и так далее. – А что бы дало расширение круга общения за счет этих людей? – Ясное дело, не для того, чтобы он был

мне верным и преданным другом. Профессиональное продвижение. – *Вы имеете в виду знания, опыт или статусный рост? Ведь президент мог бы не помочь Вам в вашем профессиональном продвижении, а в статусном – мог бы помочь.* – И то, и то было бы важно, но конечно, я бы стала министром образования»; «...работу хорошую». «В конечном итоге – хорошая работа»; «... статус и деньги». Таким образом, когда речь идет о возможности расширения своих кругов общения за счет высокостатусных представителей управленческой иерархии.

Возвращаясь к ресурсной составляющей отношений, отметим, что если в начале проведения фокус-групп обсуждение роли кругов общения для их участников сводилось, в основном, к мотивационной, социализационной и информационной функциям социальных сетей, то по мере «разогрева», роста доверия участников друг к другу, отчетливо зазвучал запрос на социальный капитал, конвертируемый в статусный, профессиональный. В конечном итоге, на первый план в ответах участников вышел запрос на материальный ресурс, особенно, на «вертикальный» социальный капитал – отношения, связанные с доступом к ресурсам, обусловленным принадлежностью к статусной иерархии (например, в виде возможности протектирования). Такая тенденция в ответах позволяет судить о нормативной, социокультурной неприемлемости сознательного построения отношений людьми «не по дружбе», а «корысти», для получения выгод, или же, как минимум, о декларировании недопустимости такого поведения. Это служит еще одним свидетельством в пользу тезиса о низкой степени рефлексии вопросов сознательного конструирования своих социальных сетей.

Иллюстрируют это также ответы на следующий вопрос: *«Как Вы относитесь к людям, которые целенаправленно формируют свои круги общения, знакомства? Почему?»*. В основном высказывания участников имеют отрицательную оценку: «Настороженно. Это корыстные цели»; «Мне кажется, что они это делают с какой-то определенной выгодой. Чтобы вокруг него было какое-то окружение»; «Мне кажется, не совсем это хорошо. Дружба возникает спонтанно. Либо это дружба, либо это круг связей с какой-то целью, по работе, по интересам»; «...от дружбы не надо ждать каких-то выгод для себя. В плане личном, в плане профессиональном. Дружба – это расслабление, отдых, именно душевное равновесие». «Человек, который целенаправленно ищет общения, ограничивает себя тем, что не изо всех выбирает для себя знакомых, а из ограниченного круга. И у него количество связей будет меньше, чем у того, кто будет выбирать из большинства»; «Кроме того, он навязывает себя, получается...»; «Такой человек точно знает, чего он хочет. Но еще не факт, что те, кого он выбирает, выберут его. – Ну а как вы относитесь к такому человеку? – С жалостью»; «...отрицательно, потому что такие как мы – не пробьемся». (В последнем высказывании звучит некоторая амбивалентность: вроде бы и отрицательное отношение к таким практикам, а с другой стороны, зависть к тем, у кого это получается).

Даже в высказываниях диалектического характера чувствуется перевес в сторону негативного отношения: «...они не размениваются на товарищей, которые хотят выпить. Возможно, они находят людей, которые стремятся к большему. Мы не стремимся, а они обходят барьеры, потому что они хотят. Они с одной стороны являются эгоистами, они делают что-то для себя, в первую очередь». Амбивалентность чувствуется и в следующем суждении: «Нейтрально, никак... Молодец, человек знает, чего он хочет...».

В целом, положительный ответ относительно осознанного построения отношений также имеет свою «каплю дегтя» в виде подчеркивания негативных аспектов такой практики, а также некоторого сомнения в правильности такой своей установки: «Может это честные люди, которые отказывают человеку в общении, который им неинтересен. А себе ищут человека, с которым им более комфортно. Люди, которые формируют свой круг общения – это люди, которые много думают. Они что-то теряют, удовольствие, например. Но я, наверное, хорошо отношусь к таким людям».

Однозначно положительная оценка таких практик – редкость: «Нормально – положительно»; «Я положительно отношусь. Человек знает, чего он хочет»; «Положительно. Человек не просто сидит в замкнутом мирке, а пытается выйти на другие уровни общения ...»





Примечательно, что несколько иначе сформулированный вопрос о самоорганизованных социальных практиках с точки зрения готовности выступить в них инициатором, показал достаточно настороженное отношение к этому участников обсуждения: *«Как вы относитесь к тому, чтобы стать инициатором каких-либо совместных дел, действий, организовать людей на какое либо дело, решение общих проблем?»* – Положительно, главное, потом не остаться виноватым»; «Практика показывает – отрицательно, потому что инициатива наказуема. Я брал на себя на работе несколько инициатив и люди еще и обвиняли»; «Выступить инициатором – это нормально, но зачастую это неблагоприятно из-за пассивности людей»; «Мне хватает того, что вешают извне. Когда я три или четыре раза показала, что умею это делать, больше я не хочу, а меня продолжают заставлять...». Редкие высказывания относительно проявления собственной инициативы в отношениях имеют однозначно положительный характер.

В качестве объяснения причин, препятствующих проявлению инициативы в развитии сетей отношений, нередки и ссылки на недостаток возможностей, личностных и социальных компетенций: *«Что мешает людям выступать инициаторами объединения людей для решения каких-то общих проблем, достижения общих целей (решение проблем по месту жительства, в трудовом коллективе, в городе, или объединение усилий для организации каких-то мероприятий, досуга и пр.)?»* – Не оказаться виноватым, время, желание...»; «У одного человека есть лидерские качества, у другого нет»; «Отсутствие организаторских способностей. Чувствую, что не справлюсь, не мог; просто неохота брать ответственность за группу людей на себя».

При анализе данных фокус групп, наше внимание обратила на себя еще одна деталь. Во всех вопросах, включая причины, по которым участники групп хотели бы расширить свои круги общения, зачастую присутствует только потребительский фактор (для того, чтобы получить что-либо), при полном отсутствии каких-либо упоминаний о собственном вкладе в построение и развитие этих отношений. Отчасти это можно объяснить и логикой вопросов, задаваемых в ходе фокус-групп. Тем не менее, именно практики взаимности, реципрокности выступают основой формирования социального капитала<sup>11</sup>. Такая безынициативность в построении кругов общения, негатив к целенаправленному формированию отношений на основе взаимовыгодного сотрудничества, когда активно и открыто используется социальный капитал сетей общения в обмен на собственные услуги и возможности, на наш взгляд, уходит корнями в социалистическое, а до этого – в монархическое прошлое России, характеризующееся государственным патернализмом и практиками уравнительной экономики. Минимизация возможности влияния на ситуацию породила синдром «выученной беспомощности»<sup>12</sup>, когда человек отстраняется от активного вмешательства в собственные жизненные ситуации, предпочитая оставаться сторонним наблюдателем, что нашло подтверждение в ряде исследований последних лет<sup>13</sup>.

В заключение анализа данных фокус-групп подведем основные итоги. Капиталы социальных сетей (информационный, социализационный, мотивационно-целевой, ресурсный и коммуникационный) имеют высокую значимость для населения как на нормативном, так и дескриптивном уровне: в представлениях населения региона существует прямая связь между возможностями человека и его кругами общения, а также ориентация на потенциал кругов общения, обеспечивающих их участникам социальную адаптацию, личностный и статусный рост.

В то же время, установка на активное сознательное формирование сетей отношений выглядит амбивалентной: с одной стороны декларируется недопустимость отношений, основанных «на корысти», с целью решения собственных проблем; с другой, существует выраженная потребность в социальном капитале высокоресурсных сетей, особенно – «вертикальных» сетей отношений. Такая амбивалентность, наряду с установкой на не-

<sup>11</sup> Реугов Е. В., Колпина Л. В., Реутова М. Н., Бояринова И. В. Социальные сети в региональном сообществе : Монография. – Белгород: Изд-во КОНСТАНТА, 2011. – С. 32.

<sup>12</sup> Seligman, Martin E. P. Helplessness : on depression, development, and death. – New York : W. H. Freeman, 1992.

<sup>13</sup> Достижительские установки россиян // Левада-Центр: офиц. сайт, 2003-2013. URL: <http://www.levada.ru/17-05-2010/dostizhitel'skie-ustanovki-rossiyan> (дата обращения: 12.08.2013).



возможность преодоления барьеров, формируемых высокоресурсными кругами, выступает в качестве барьера развития социального капитала сетей общения.

С этим связан и другой барьер развития социального капитала, обусловленный переносом правил формирования дружеских сетей на другие типы социальных сетей. Между тем, различные социальные сети имеют неодинаковое предназначение, что диктует и использование различных принципов их построения. Данный барьер обуславливает вынужденность установки на амбивалентность в отношении формирования сетей, не основанных на эмпатии, общих ценностях, мировоззрении, поскольку потребность в социальных связях и отношениях, имеющих ресурсную направленность, достаточно высока.

Указанное в большей мере относится к барьерам отношений «среднего» социального радиуса – с соседями, коллегами, партнерами, членами досугового круга или тех или иных негосударственных объединений.

Необходимо отметить, что существует ряд барьеров, в разной мере свойственных всем типам социальных сетей. Это мотивационный, связанный с отсутствием потребности в расширении социально-сетевых контактов, временной (недостаток времени), социально-компетентностный (отсутствие знаний и навыков по решению ситуаций, препятствующих формированию социальных сетей, и о том, каким образом, собственно можно расширять круги общения).

В то же время, нужно отметить наличие и специфических для различных типов социальных сетей барьеров. Так, например, кровнородственные отношения представлены богатым комплексом барьеров личностного, межпоколенческого, мотивационного, ролевого, физического (территориальная разобщенность), ценностного, ресурсного характера. Следует говорить и об установочном барьере, выражаемом, в преобладающем в этих отношениях экстернальном локусе контроля. Это объясняется, с одной стороны, традиционным (и, потому, «вынужденным») характером таких отношений, предписывающих их обязательность как социокультурную норму вне зависимости от наличия в них аттракции. Традиционным характером отношений в большой мере обуславливается табуированность открытого обсуждения проблем взаимодействия в рамках «большой семьи» и, как следствие, низкая возможность их конструктивного преодоления.

Проблемы формирования и развития дружеских отношений более всего связаны с недостатком времени, а также с большим числом ограничительных установок относительно того, каким образом могут формироваться дружеские отношения, в редких случаях – с отсутствием аттракции и интересующих людей.

В качестве общего знаменателя проблем развития соседских сетей общения следует обозначить отсутствие культуры добрососедства, основанной на осознании необходимости этих отношений не столько с целью удовлетворения аффилиативных потребностей, сколько для совместного решения общих задач, вызванных единством пространственной локализации; обеспечения в ее рамках эффективной и комфортной жизнедеятельности.

Профессиональные сети, помимо указанного, характеризуются социальным недоверием и выраженными статусными барьерами, связанными с малопроницаемостью межстатусных перегородок.

В рамках общественно-досуговых социальных сетей, как и в случае с сетями добрососедства, сильны проблемы отсутствия культуры таких отношений. Кроме того, существуют барьеры социоструктурного и информационного характера, связанные с недостатком формальных и неформальных объединений на территории проживания или информации о них, а также малым социальным кругозором населения.

В целом же, эмпирический анализ проблем функционирования сетей отношений в Белгородской области позволяет типологизировать барьеры формирования социального капитала по следующим основаниям: мотивационный, информационный, установочный; статусный, социоструктурный, социально-компетентностный, физический.

#### Список литературы

- Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии / Под ред. Г.С. Батыгина. – М. : Изд. дом «Новый учебник», 2004. – 248 с.



- Bourdieu P. *The forms of capital // Handbook of theory and research for sociology of Education. Ed. by J. Richardson. – New York : Greenwood Press, 1986. – 21 p.*
- Реутов Е.В., Колпина Л.В., Реутова М.Н., Бояринова И.В. *Эффективность социальных сетей в региональном сообществе // Социологические исследования. – 2011 – №1. – С. 79- 89.*
- Сидорина Т. Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // *Журнал исследований социальной политики. – 2007. – №3. – С. 319-334.*
- Реутов Е. В., Колпина Л. В., Реутова М. Н., Бояринова И. В. *Социальные сети в региональном сообществе : Монография. – Белгород: Изд-во КОНСТАНТА, 2011. – 240 с.*
- Коулман Дж. *Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121-139.*
- Бюссе С. *Социальный капитал и неформальная экономика в России // Мир России. – 2002. – № 2. – С. 93–104.*
- Бурдые П. *Социолог под вопросом. URL: <http://sociologi.porod.ru/lib/PBq.htm> (дата обращения: 12.08.2013).*
- Seligman, Martin E. P. *Helplessness : on depression, development, and death. – New York : W. H. Freeman, 1992. – 250 p.*
- *Достижительские установки россиян // Левада-Центр: офиц. сайт, 2003-2013. URL: <http://www.levada.ru/17-05-2010/dostizhitelskie-ustanovki-rossiyan> (дата обращения: 12.08.2013).*

## **BARRIERS OF FORMATION OF THE SOCIAL CAPITAL OF NETWORKS OF COMMUNICATION IN REGIONAL COMMUNITY (ON MATERIALS FOKUS-GRUPP)**

**L.V.KOLPINA<sup>1)</sup>**

**S.A.VANGORODSKAYA<sup>2)</sup>**

*Belgorod National  
Research University*

<sup>1)</sup>*e-mail: [Kolpina@bsu.edu.ru](mailto:Kolpina@bsu.edu.ru)*

<sup>2)</sup>*e-mail:  
[Vangorodskaya@bsu.edu.ru](mailto:Vangorodskaya@bsu.edu.ru)*

In article on the basis of the analysis of results of focus groups barriers of formation of the social capital are considered by the population of the Belgorod region. Are allocated motivational, information, adjusting; stratification, structural, social and competence-based, physical barriers. Existence of the general and specific barriers of formation of the social capital, social networks defined by type within which it is formed locates.

Keywords: social capital, social networks, resources, focus group, barriers of formation of the social capital.