

А. Н. ТАТАРКО

**СОЦИАЛЬНО-
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ
КАПИТАЛ ЛИЧНОСТИ
В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ
ОБЩЕСТВЕ**



**ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

Александр Татарко

**Социально-психологический
капитал личности в
поликультурном обществе**

«Когито-Центр»

2014

УДК 159.9
ББК 88

Татарко А. Н.

Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе / А. Н. Татарко — «Когито-Центр», 2014

ISBN 978-5-9270-0291-7

В монографии представлено новое направление в современной психологии – исследования социально-психологического капитала личности (СПКЛ). Впервые предлагается трактовка понятия «социально-психологический капитал личности», рассматривается его соотношение с другими близкими психологическими понятиями, а также с иными формами капитала. Анализируется структура социально-психологического капитала и связь данного явления с социально-экономическим поведением личности, в частности, с предпринимательским. Специальное внимание уделяется анализу особенностей СПКЛ в условиях поликультурности России. В работе проводится кросс-культурный анализ СПКЛ, рассмотрение взаимосвязи ценностей и СПКЛ представителей различных этнических групп, а также оценка соотношения СПКЛ с этнокультурной неоднородностью регионов России.

УДК 159.9

ББК 88

ISBN 978-5-9270-0291-7

© Татарко А. Н., 2014

© Когито-Центр, 2014

Содержание

Введение	6
Раздел I. Теоретические основы исследования социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе	10
Глава 1. Социально-психологические отношения как один из ресурсов личности	10
1.1. Ресурсный подход в психологии	11
1.2. Рассмотрение социально-психологических отношений с точки зрения ресурсного подхода	15
Глава 2. Формы капитала как ресурса личности и группы	21
2.1. Экономический и человеческий капиталы	21
2.2. Интеллектуальный капитал	22
2.3. Социальный капитал	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Александр Татарко
Социально-психологический капитал
личности в поликультурном обществе

© ФГБУН Институт психологии РАН, 2014

Введение

Рассмотрение социально-психологических процессов (межэтнических отношений, взаимодействия культуры и экономики, процессов самоорганизации граждан), происходящих в современных поликультурных обществах, показывает, что детерминацию этих процессов невозможно объяснить какими-то отдельными факторами. Мы сталкиваемся с необходимостью рассматривать не набор, а целостную систему социально-психологических факторов, влияющих на развитие поликультурного общества. Акцент на поликультурном обществе делается по причине того, что вследствие увеличивающейся интенсивности миграционных процессов в современном мире количество монокультурных обществ постепенно снижается, все больше обществ становятся поликультурными. В Российской Федерации, также являющейся поликультурным государством, учет влияния этнокультурного фактора на все процессы, происходящие в обществе, представляется особенно важным.

Эмпирическими объектами современной социальной психологии являются личность, группа, общество и, соответственно, взаимоотношения в системах: личность – личность, личность – группа, группа – группа, группа – общество, личность – общество. Исследование отношений между личностью и обществом остается, пожалуй, самой неразработанной сферой социальной психологии, и настоящая монография заполняет эту нишу.

В психологии около полувека изучались психологические и практические следствия процессов дифференциации, теперь все отчетливее наступает время исследований механизмов интеграции (Нестик, 2009). Все более актуальным становится изучение психологических факторов интеграции в этнически неоднородных обществах, и таких сейчас большинство. Настоящая работа посвящена изучению взаимосвязи социально-психологических характеристик личности, способствующих интегративным процессам в больших социальных группах, с ее экономико-психологическими характеристиками в условиях поликультурности общества. Экономико-психологические характеристики личности (экономические установки, представления, отношение личности к экономическим реалиям) чрезвычайно важны, поскольку они связаны с экономическим поведением личности, влияющим на экономические отношения, в конечном итоге – на благополучие наций.

Европейские страны стремились привлекать большое количество мигрантов, поскольку их растущие экономики постоянно требовали новых рабочих рук. Однако некоторое время назад такие европейские страны, как Германия и Франция открыто признали неудачу в реализации политики мультикультурализма. Мигранты с большим трудом интегрируются в принимающее общество, у них не формируется гражданская идентичность. Есть ли универсальные психологические явления, феномены, позволяющие людям адаптироваться, интегрироваться, быть экономически успешными и достигать высокого субъективного благополучия? В настоящей монографии данная проблема рассматривается с точки зрения ресурсного подхода в психологии. В представленном исследовании идет речь о *социально-психологическом капитале личности* или психологическом ресурсе личности, способствующем как ее личному благополучию, так и ее интеграции в поликультурное общество. Исследование проведено в России, соответственно, все полученные результаты применимы, в первую очередь, к российскому обществу (Татарко, 2014).

В последние десятилетия в развитых странах, в том числе в России, помимо экономического и научно-технического прогресса наметился беспрецедентный рост миграций (Tartakovsky, 2013). Во-первых, в страны въезжает много инокультурных мигрантов. Во-вторых, население внутри поликультурного государства также имеет широкие возможности для активной внутренней миграции. Внутренние миграции могут приводить к ряду проблем в

сфере межкультурного взаимодействия, если культурная дистанция между этническими группами внутри одного общества довольно велика (Дробижева, 1998).

По данным ООН Российская Федерация находится на втором месте после США по количеству инокультурных мигрантов. Согласно переписи 2010 г., на территории России проживают представители 194 народов и этногрупп. Интенсивная миграция достаточно часто приводит к различным проблемам в сфере межкультурного взаимодействия, которые в настоящее время довольно активно изучаются в кросс-культурной психологии, в том числе и в России (Гриценко, 2002; Лебедева, Татарко, 2002, 2005, 2009; Стефаненко, 1996). Однако в кросс-культурной психологии уделено недостаточное внимание очень важному вопросу: как поликультурность или этническая гетерогенность общества влияет на экономические установки и экономическое поведение представителей принимающего населения и этнических меньшинств? Ускоряет ли развитие общества активная миграция или, наоборот, такое общество становится более уязвимым и развивается медленнее, поскольку ему приходится преодолевать массу проблем?

Этнокультурная гетерогенность и интенсивная миграция могут влиять на экономическое развитие, воздействуя на человеческие и социальные ресурсы общества. Большая часть ученых-экономистов выделяет пять основных видов ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация (знания) (Максимова, 2014, с. 49–50). В данной работе в фокусе внимания находится *капитал*. Со временем понятие капитала в экономике стало трактоваться более широко, что привело к появлению представлений о формах капитала. Наиболее общепризнанными и изученными являются следующие формы капитала: финансовый, физический, человеческий, культурный, социальный (Hutchinson, Vidal, Putnam et al., 2004, p. 146). Вполне очевидно, что иммиграция способна увеличить человеческий капитал, а также она влияет на социальный капитал (Florida, 2002; Putnam, 2007, 2009). Социальный капитал можно определить как «ресурс, принадлежащий социальным отношениям и способный увеличить продуктивность целенаправленных действий» (Hauberger, 2011, p. 148). Образно говоря, социальный капитал – это «резервуар» позитивных отношений группы (малой или большой), которым люди могут пользоваться для достижения различных целей. Чаще всего под социальным капиталом понимаются просто отношения доверия, принадлежащие социальным сетям (Hutchinson et al., 2004, p. 146).

В последнее время понятие «капитал» прочно вошло в терминологический аппарат зарубежной и отечественной социальной психологии. В зарубежной социальной психологии существует направление исследований феномена «позитивного психологического капитала» (Luthans, Avolio et al., 2007; Luthans, Norman et al., 2008; Avey, Luthans, Wernsing, 2008; Avey, Patera, West, 2006). Отечественные социальные психологи проводят исследования в области человеческого капитала (Юрьев, 2009), а «тематика социального капитала в последнее время выходит на одно из первых мест в социальной психологии» (Шихирев, 2003б, с. 21). Разработки в данном направлении велись и ведутся авторитетными отечественными исследователями (Шихирев, 2003а, б; Свенцицкий, Почебут, 2009; Нестик, 2009; Журавлев, Нестик, 2010; Татарко, Лебедева, 2009а).

Однако теория социального капитала сталкивается с четырьмя серьезными проблемами:

- 1) большое количество разнородных показателей социального капитала, которые не объединяются одной теорией;
- 2) недостаточная изученность психологических механизмов функционирования социального капитала, его влияния на экономическое поведение;
- 3) противоречия при объяснении того, каким образом культура влияет на социальный капитал (противоречия в исследованиях роли индивидуализма – коллективизма, этнической гетерогенности общества для формирования социального капитала);

4) внутренние противоречия в индикаторах социального капитала (например, институциональное доверие и готовность к участию в протестных акциях является показателями социального капитала, хотя они находятся в отношениях логического противоречия).

Для разрешения данных противоречий предлагается ввести новое понятие – «социально-психологический капитал личности», который представляет собой сбалансированный и системно организованный ресурс социально-психологических отношений личности к ингруппе как целостному субъекту, а также к отдельным представителям ингруппы и аут-групп, способствующий повышению благополучия личности и увеличивающий ее возможности в достижении различных целей.

Социально-психологический капитал личности является индивидуально-психологической основой социального капитала группы как ее группового ресурса, т. е. при агрегации социально-психологического капитала отдельных членов группы мы получаем социальный капитал группы в целом. Таким образом, для того чтобы социальный капитал группы был высоким, необходимо, чтобы *большинство* людей в группе также обладали высоким социально-психологическим капиталом. Социально-психологический капитал – это явление индивидуального порядка, но в то же время это и не индивидуальный социальный капитал (это понятие, которое имеет иное наполнение). В качестве социально-психологического капитала личности применительно к поликультурному обществу рассматривается ряд социально-психологических характеристик личности: доверие (в том числе доверие представителям иноэтнических групп) и толерантность к иноэтническому окружению, выраженную гражданскую идентичность, плотные связи с непосредственным окружением на индивидуальном уровне, готовность к социально-политической активности. Фактически это ресурс отношений личности, которые лежат в основе социальной интеграции на макроуровне, именно это и объединяет перечисленные феномены.

В дополнение к вышеуказанному есть еще две причины для введения данного понятия в терминологический аппарат социальной психологии.

Первая причина. Исследование социального капитала в психологии сопряжено с методологическими трудностями, поскольку это понятие отвечает скорее методологическим требованиям анализа таких наук, как социология, экономика, политология. Тем не менее в социальной психологии предпринимаются попытки рассмотрения данного явления на индивидуальном уровне, исследователи пытаются найти для него подходящий термин. Чаще всего используется термин «социальный капитал на индивидуальном уровне» (Shah, 1998; Beilmann, Realo, 2012). Это понятие является нечетким, поскольку социальный капитал всегда связан либо с наличием группы (а это уже не индивидуальный уровень анализа), либо с наличием персональной сети связей (а это уже индивидуальный социальный капитал). Используя термин «социальный капитал на индивидуальном уровне», социальные психологи пытаются, образно говоря, «получить методологическое разрешение» на изучение предмета исследования другой науки. При этом подчеркивается, что это все же социальный капитал, но в то же время это и не индивидуальный социальный капитал. Однако при таком подходе утрачивается субъект, носитель данного ресурса. Нельзя сказать, что субъектом социального капитала на индивидуальном уровне является группа, в то же время это и не социальный капитал индивида. Это противоречие разрешается путем введения понятия «социально-психологический капитал личности».

Вторая причина. Понятие социально-психологического капитала, как и понятие социального капитала, является «зонтичным» (Нестик, 2009), т. е. объединяет ряд близких социально-психологических характеристик личности, лежащих в основе групповой интеграции и сплоченности. Для социальной психологии такое интегральное понятие является необходимым, поскольку отдельно взятые социально-психологические характеристики личности, такие, как различные виды доверия личности, толерантность к культурному многообразию, соци-

альная идентичность и т. д. затрагивают только некоторые из отношенческих характеристик личности, лежащих в основе групповой интеграции. Вводимое понятие позволяет системно объединить разнопорядковые социально-психологические и отношенческие характеристики личности, которые способствуют групповой интеграции и повышению благополучия как личности в группе, так и группы в целом.

Анализ проблемы влияния поликультурности (или этнической гетерогенности) большой социальной группы на экономико-психологические характеристики личности в группе с позиции ресурсного подхода ставит перед исследователем ряд новых вопросов. Что есть социально-психологический капитал личности? Действительно ли это явление связано с экономико-психологическими характеристиками личности и благополучием личности? Как культура и этническая гетерогенность группы влияют на социально-психологический капитал личности в группе? Возникающие вопросы приводят к необходимости разработки психологической концепции, описывающей структуру и содержание ресурса социально-психологических отношений личности, которые на групповом уровне складываются в ресурс группы, способствующий повышению ее интеграции и повышающий эффективность целенаправленных действий ее членов.

Раздел I. Теоретические основы исследования социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

Глава 1. Социально-психологические отношения как один из ресурсов личности

В настоящее время понятие «ресурс» достаточно органично вписалось в понятийный аппарат психологии. Традиция заимствования понятий существует в различных науках. Те или иные понятия, являющиеся ключевыми в определенных науках, могут довольно успешно применяться в совершенно иных областях научного знания. В свое время весьма плодотворным для социальной психологии было заимствование понятий «атмосфера» и «климат» из метеорологии (Платонов, Казаков, 1979) и использование их при описании психологического состояния группы как коллективного субъекта. Эти понятия очень органично вписались в тезаурус психологической науки, и сегодняшнее поколение специалистов-психологов использует их столь же естественно, как и понятия «социальная установка» или «социальный стереотип». Заимствование понятий – это элемент естественного процесса развития науки, как, например, процесса развития языка, в котором появляются заимствованные слова.

Ресурсы – это все то, что человек использует, чтобы удовлетворить требованиям среды (Муздыбаев, 1998). Ресурсный подход (понятийный и методический аппарат которого сложился в сфере моделирования процессов производства и потребления в экономике) в настоящее время становится все более популярным среди исследователей, работающих в различных научных областях. Его распространенность связана с тем, что он дает возможность в терминах одного языка описать как требования, налагаемые внешней средой на систему, так и внутренние возможности системы удовлетворять данным требованиям (Дейнека, 2005).

В экономической психологии ранее уже высказывалась идея относительно перспектив использования ресурсного подхода для понимания социально-экономического поведения личности. В частности, О. С. Дейнека отмечала, что «в его рамках можно сочетать теорию полезности, теорию обмена и концепцию социального капитала» (Дейнека, 2005, с. 80). Ресурсный подход в экономической психологии «делает акцент на основных ресурсах субъекта хозяйствования как условия его эффективности» (Дейнека, 2005, с. 80). В экономике под ресурсами понимают, прежде всего, возможности и средства. В частности, это: труд, земля (природные ресурсы), капитал, предпринимательские способности, информация (знания) (Максимова, 2014, с. 49–50). Понятие «капитал» по своему содержанию является довольно широким, как, впрочем, и спектр ресурсов, который используется человеком в процессе его жизнедеятельности. Человек, пожалуй, – единственное существо на Земле, которое применяет самый широкий спектр ресурсов. Если растения и животные используют биологически релевантные виды ресурсов (солнце, органические соединения), то человек, начав пользоваться в качестве ресурса энергией огня, постепенно перешел к энергии атома. Количество ресурсов, которые использует человек, столь велико, что со временем потребовался их условный эквивалент, при помощи которого люди стали производить обмен ресурсами – деньги.

В психологической науке впервые ресурсный подход стал применяться в психофизиологии. Идея ограниченной энергетической емкости центральных познавательных механизмов появилась в трудах Ухтомского еще в конце XIX в. Когда ресурсный подход стал применяться в контексте информационных технологий, Д. Канеман позаимствовал этот термин и в своей

монографии «Внимание и усилие» (1973) фактически дал начало изучению когнитивных процессов с позиций ресурсного подхода. В настоящее время в ряде областей психологической науки ресурсный подход реализуется в представлении об ограниченных психологических и психофизиологических возможностях человека, понимаемых в достаточно широком смысле (Зинченко, 2000).

Одним из оснований ресурсного подхода является принцип «консервации» ресурсов, который предполагает способность человека получать, сохранять и увеличивать ресурсы (Калашникова, 2011). Человек может также перераспределять ресурсы и при помощи этого он получает возможность адаптироваться к условиям окружающей среды (Калашникова, 2011).

В психологических исследованиях последних лет проблематика ресурсного подхода представлена разнообразными исследованиями (Бодров, 2006; Муздыбаев, 1998; Яблонски, 2009). Как отмечает В. А. Бодров, в понятие «ресурсы» вкладывается различный смысл. Оно используется в психофизиологии, когда определяется объективно регистрируемое явление, например, активирующая функция ретикулярной формации; в общей психологии – при обозначении идеального свойства, присущего системе преобразования информации, характеризующего степень ограниченности и распределяемости средств ее функционирования. Есть вариант определения, когда под ресурсами понимают возможности регуляции функций организма и психики человека (Бодров, 2006). Основная роль ресурсов регуляторная, и каждый вид ресурсов регулирует релевантную ему форму деятельности или активности человека (Рогозян, 2011). «Ресурсы регуляции различных форм активности человека – это некоторый функциональный потенциал, обеспечивающий высокий уровень реализации его активности, достижения заданных показателей в течение определенного времени» (Бодров, 2006).

В определении К. Муздыбаева ресурсы индивида – это жизненные ценности, которые образуют потенциал для совладания с неблагоприятными жизненными событиями. Их наличие позволяет человеку адаптироваться, придает уверенность, подкрепляет самоуважение. К. Муздыбаев выделяет два крупных класса ресурсов: личностные (психологические) и средовые (социальные). Личностные ресурсы – это навыки и способности индивида. Средовые ресурсы отражают доступность для личности помощи (от других людей) в социальной среде (Муздыбаев, 1998).

В. А. Бодров также отмечает, что в преодолении стресса ресурсы играют различную роль, что дает основание говорить об их различных видах, объединяющихся в две группы: личные (психологические, личностные, профессиональные, физические) и социальные (различные формы поддержки со стороны членов семьи, друзей, сослуживцев и материальное обеспечение жизнедеятельности людей, переживших стресс или находящихся в стрессогенных условиях) (Бодров, 2001). Таким образом, выделяются *социальные ресурсы* личности в качестве самостоятельного вида ресурсов.

Остановимся на основных видах психологических ресурсов, которые рассматривались и изучались в рамках различных отраслей психологии.

1.1. Ресурсный подход в психологии

Ресурсный подход в общей психологии. Ресурсная теория внимания впервые была предложена Д. Канеманом (Kanheman, 1973). В рамках данной теории Д. Канеман связывает внимание с ментальным усилием или ресурсом. Любая ментальная задача, выполняемая осознанно, может быть решена только в том случае, если ей выделен необходимый ресурс. В. Н. Дружининым было предложено понятие «когнитивный ресурс». В общем виде когнитивный ресурс определяется через множество когнитивных элементов, которые одновременно используются человеком в процессе переработки сложной информации. Когнитивный ресурс определяется как количественная характеристика когнитивной системы, а именно – мощность

множества связанных когнитивных элементов, которое отвечает за активное создание многомерных моделей реальности в процессе решения задач разного уровня сложности (Дружинин, 2001). По предположению В. Н. Дружинина, в каждый конкретный момент одновременно может активизироваться только часть когнитивных элементов из всей их совокупности. Активизация когнитивных ресурсов (множества когнитивных элементов), релевантных условиям задачи, определяет успешность ее решения (Дружинин, 2001). Семантически близкие понятия используются и другими авторами, в частности, «интеллектуальный потенциал» (Д. Ушаков) и «интеллектуальный ресурс» (М. Холодная) (см.: Горюнова, 2009).

Психологические ресурсы, рассматриваемые в рамках общей психологии, отличаются от личностных ресурсов, рассматриваемых в рамках психологии личности. Если сопоставить понятия психологических и личностных ресурсов, то можно отметить, что *психологические ресурсы* включают когнитивные, психомоторные, эмоциональные, волевые и другие общепсихологические свойства человека. *Личностные ресурсы* включают разнообразные свойства, черты, установки личности, оказывающие влияние на регуляцию поведения в напряженных ситуациях жизнедеятельности и отраженные в качествах самоконтроля, самооценки, в чувстве собственного достоинства, мотивации и др. (Рогозян, 2011).

Ресурсный подход в психологии личности. Как уже отмечалось, личностные ресурсы представляют собой определенные навыки и способности человека и их разграничивают с социальными (средовыми) ресурсами, которые характеризуют доступность для личности помощи в социальной среде – со стороны членов семьи, друзей, сослуживцев (Бодров, 2001; Муздыбаев, 1998). Для описания личностных ресурсов А. Г. Маклаков вводит понятие «личностный адаптационный потенциал», который включает нервно-психическую устойчивость, уровень развития, обеспечивающий толерантность к стрессу; самооценку личности, являющуюся основой саморегуляции и влияющую на степень адекватности восприятия условий деятельности и своих возможностей; ощущение социальной поддержки, определяющее чувство собственной значимости; уровень конфликтности личности; опыт социального общения (Маклаков, 2001). В. Франкл относил к категории психологических ресурсов даже такие феномены, как надежда, рациональная вера, душевная сила (мужество) (Франкл, 1990). На данный момент это направление продолжает развиваться в русле позитивной психологии.

В тесной связи с психотерапией находится психология стресса. Хотя это направление психологической науки располагается на стыке психофизиологии, психологии личности, социальной психологии и других смежных дисциплин, все же именно в той части психологии стресса, которая наиболее близка к психотерапии – а именно сфера копинг-стратегий и преодоления стресса – ресурсный подход оказался наиболее эффективен.

В. А. Бодров определяет ресурсы (в рамках психологии стресса) следующим образом: «Ресурсы являются теми физическими и духовными возможностями человека, мобилизация которых обеспечивает выполнение его программы и способов (стратегий) поведения для предотвращения или купирования стресса» (Бодров, 2006, с. 115–116). Похожее по смыслу определение понятию ресурса в контексте психологии стресса дает К. Муздыбаев. Он определяет ресурсы как средства к существованию, возможности людей и общества; как все то, что человек использует, чтобы удовлетворить требования среды; как жизненные ценности, которые образуют реальный потенциал для совладания с неблагоприятными жизненными событиями (приводится по: Калашникова, 2011). В качестве иллюстрации еще одного определения ресурса в рамках психологии стресса можно привести следующее. Ресурсы – это «внутренние и внешние переменные, способствующие психологической устойчивости в стрессогенных ситуациях; это эмоциональные, мотивационно-волевые, когнитивные и поведенческие конструкты, которые человек актуализирует для адаптации к стрессогенным/стрессовым трудовым и жизненным ситуациям» (Водопьянова, 2009, с. 290).

Таким образом, в психологии личности и смежных дисциплинах в качестве ресурсов человека рассматриваются некие внутренние элементы или переменные, которые помогают совладать с различными жизненными трудностями.

Понятие «личностный потенциал». Помимо понятия «личностный ресурс», в психологии используется понятие «личностный потенциал». «Потенциал (от *лат.* *potentia* – сила) – это *возможности* отдельного лица, общества, государства в определенной области» (Прохоров, 1985, с. 1043). Это понятие является более широким, поскольку включает не только совокупность личностных характеристик. Как отмечал Д. А. Леонтьев, когда мы говорим о личностном потенциале, речь идет не столько о базовых личностных чертах или установках, сколько об особенностях системной организации личности в целом, о ее архитектонике, основанной на сложной схеме опосредствования (Леонтьев, 2002).

Феноменологию, отражающую эффекты нормального функционирования личностного потенциала или его недостаточности, в разных подходах в психологии обозначали по-разному: воля, сила Эго, внутренняя опора, локус контроля, ориентация на действие и т. д. (Косырев, 2011). Лучше всего, по мнению Д. А. Леонтьева, ему соответствует понятие «*жизнестойкости*», введенное в психологию представителем экзистенциальной персонологии С. Мадди (Леонтьев, 2002). Мадди определяет жизнестойкость не как личностное качество, а как *систему установок или убеждений субъекта* (Maddi, 1998). Существуют частные формы личностного потенциала, например, «*личностный адаптационный потенциал*». Личностный адаптационный потенциал (ЛАП) рассматривается как системное свойство, заключающееся в способности личности адаптироваться к условиям окружающей среды. Чем выше уровень развития данного свойства, тем к более экстремальным условиям социальной и природной среды может приспособиться человек (Маклаков, 2001). В числе характеристик, образующих ядро адаптационных возможностей личности, выделяют высокий уровень эмоциональной устойчивости, низкий уровень тревожности, адекватную самооценку личности, высокий уровень развития волевой регуляции, систему установок и смысловых ориентаций личности, высокий уровень морально-нравственной ответственности личности и др. (Харина, 2008).

Ресурсный подход в социальной психологии. В социальной психологии ресурсный подход часто реализуется в процессе организационно-психологических исследований. Это происходит в связи с тем, что в числе главнейших ресурсов организации признаны сотрудники с их личностным потенциалом, а также потенциалом их взаимодействия (Barney, 1991).

В работах Б. Ф. Ломова (Ломов, 1972) используется понятие «*групповой потенциал*», но без детальной проработки. В любой группе существует определенный уровень активности и инициативы членов, что дает, по выражению Б. Ломова, «*потенциал группы*». Как указывает Б. Ф. Ломов, потенциал групповой продуктивности реализуется через присутствие других людей в коллективе. При присутствии других людей повышается активность, мотивация, контроль выполнения задачи. Наиболее глубоко понятие «*потенциал коллектива*» проработано в исследованиях А. Н. Лутошкина (Лутошкин, 1979, 1988). А. Н. Лутошкин пишет об использовании дополнительных возможностей человеческого фактора коллективов путем реализации так называемых «*потенциалов коллектива*». С. А. Багрецов с коллегами определяют социальный потенциал коллектива следующим образом: «*Социальный потенциал коллектива может быть определен как количественная оценка его социального развития, а именно – процесса содержания обогачения межличностных отношений в группе целями и задачами ее деятельности, их общественной сущностью*» (цит. по: Михальский, 2001, с. 56). Социальный потенциал коллективов определяется, прежде всего, личностным потенциалом его членов. Однако потенциал коллектива не является суммой личностных потенциалов. В результате складывающихся деловых и межличностных отношений у членов коллектива возникает синергетический эффект индивидуальных личностных потенциалов.

С. А. Багрецов и др. выделяют следующие характеристики социального потенциала коллектива, оказывающие наибольшее влияние на продуктивность группы и поддающиеся развитию в процессе деятельности: способность к самоорганизации; профессиональная компетентность; мотивация к деятельности; мораль, нравственные нормы; чувство коллективизма. А. Б. Золотов рассматривает социально-психологический потенциал коллектива с несколько другой стороны, а именно как совокупность социально-психологических факторов, существующую в единстве актуального и возможного состояний, которые определяют возникновение дополнительных сил коллектива (см.: Михальский, 2001, с. 57–61).

А. Л. Журавлев (2005) использует понятие «социально-психологические резервы» применительно к трудовым коллективам. Социально-психологические резервы делятся А. Л. Журавлевым на две группы (Журавлев, 2005, с. 404). Первая группа – резервы совершенствования социально-психологических явлений в трудовом коллективе: оптимизация взаимоотношений и социально-психологического климата в коллективе; совершенствование структуры отношений в коллективе под влиянием различных форм организации труда; формирование отношений к трудовой деятельности с помощью применения коэффициента трудового вклада; оптимизация процесса адаптации рабочих в коллективе. Вторая группа: развитие самоуправления на уровне предприятия и на уровне коллективов; подбор и формирование личности руководителя, способного эффективно руководить трудовым коллективом; учет психологических особенностей отношения исполнителей к руководителю; дифференцированное формирование стилей руководства. Социально-психологические резервы очень важны и имеют ряд функций: отражательная, диагностическая, резервирующая, регуляторная, адаптационная.

А. Л. Журавлев отмечает, что социально-психологические резервы есть результат не сложения, а именно *интеграции* индивидуальных резервов. При этом одним из характерных механизмов формирования социально-психологических резервов является механизм их *аккумуляции*, т. е. процесс постепенного накопления регуляторных возможностей различных социально-психологических феноменов, относящихся к категории резервов (Журавлев, 2005, с. 405–406).

Таким образом, каждый вид ресурсов *обладает способностью к сохранению и накоплению*, различные виды ресурсов характеризуются взаимным влиянием. Социально-психологический капитал является именно ресурсом, не резервом. Данное понятие по своему содержанию гораздо уже и конкретнее, чем понятие социально-психологических резервов.

Подведем основные итоги данной главы монографии. В главе рассматривался ресурсный подход в психологии. Анализ показал, что все виды психологических ресурсов можно разделить на три категории: когнитивные, личностные и социально-психологические.

Когнитивные, или психологические, ресурсы имеют довольно долгую историю изучения. В качестве психологических ресурсов индивида рассматриваются: энергетическая емкость центральных познавательных механизмов (А. А. Ухтомский), психофизиологические возможности человека (Г. М. Зараковский, Д. Канеман), функциональный потенциал, обеспечивающий высокий уровень реализации его активности (В. А. Бодров), мощность множества связанных когнитивных элементов, которое отвечает за активное создание многомерных моделей реальности в процессе решения задач разного уровня сложности (В. Н. Дружинин).

Личностные ресурсы – это жизненные ценности, которые образуют потенциал для совладания с неблагоприятными жизненными событиями (К. Муздыбаев), разнообразные свойства, черты, установки личности, регулирующие поведение в сложных жизненных ситуациях.

Социально-психологические ресурсы. Основной сферой использования ресурсного подхода в социальной психологии является психология коллективов и рабочих групп. В рамках данного направления исследований в качестве ресурсов рассматриваются: уровень активности и инициативы членов группы (Б. Ф. Ломов), процесс содержательного обогащения межлич-

ностных отношений в группе целями и задачами ее деятельности (С. А. Багрецов), оптимизация взаимоотношений и социально-психологического климата в коллективе, совершенствование структуры отношений в коллективе под влиянием различных форм организации труда, оптимизация процесса адаптации рабочих в коллективе, развитие самоуправления на уровне предприятия и на уровне коллективов, подбор и формирование личности руководителя, способного эффективно руководить трудовым коллективом; учет психологических особенностей отношения исполнителей к руководителю (А. Л. Журавлев).

Однако при этом психологические ресурсы больших социальных групп в социальной психологии не рассматривались. Также не рассматривались индивидуальные социально-психологические ресурсы, позволяющие человеку достигать высокого уровня адаптации и благополучия в больших социальных группах.

Когда речь идет о социальной среде, в которой человек адаптируется, с которой он вынужден совладать, им будут использоваться различные виды ресурсов, в том числе и социально-психологические. Содержание социально-психологических ресурсов составляют определенные виды социально-психологических отношений личности.

1.2. Рассмотрение социально-психологических отношений с точки зрения ресурсного подхода

Анализируя явление, которое близко к явлению социально-психологического капитала – социальный капитал – П. Н. Шихирев отмечал, что с психологической точки зрения социальный капитал предстает собой *отношение к отношению* (Шихирев, 2003б). Понятие «социально-психологическое отношение» является базовым для анализа феномена социально-психологического капитала личности. Социально-психологический капитал личности представляет собой систему определенных социально-психологических отношений личности, которые являются одним из ее психологических ресурсов. Рассмотрим теоретические основания этого положения.

Выдающийся отечественный психолог С. Л. Рубинштейн писал: «Отношение к другому человеку, к людям составляет основную ткань человеческой жизни, ее сердцевину. Сердце человека все соткано из его человеческих отношений к другим людям; то, чего оно «стоит целиком», определяется тем, к каким человеческим отношениям человек стремится, какие отношения к людям, к другому человеку он способен устанавливать. Психологический анализ человеческой жизни, направленный на раскрытие отношений к другим людям, составляет ядро подлинно жизненной психологии» (Рубинштейн, 1957, с. 263). Область изучения отношений между людьми включает в себя широкий круг психологических явлений: что один человек думает и чувствует по отношению к другому человеку, как он его воспринимает, каких поступков и мыслей он от него ожидает, как реагирует на поступки другого (Heider, 1958).

Отношения личности являются основными сторонами психической жизни человека наряду с психическими процессами, свойствами, состояниями (Мясищев, 2011, с. 16). В наиболее широком смысле под отношениями понимается «целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности, включающая три взаимосвязанных компонента: отношение человека к людям, к себе, к предметам внешнего мира» (Куницына и др., 2002, с. 194).

В мировой науке достаточно долго доминировал философский подход к изучению отношений, уходящий своими корнями в философию Аристотеля. Однако, начиная с 1880-х годов, появилось довольно много новых направлений в изучении отношений (см.: Vangelisti, Perlman, 2006, p. 13). Например, З. Фрейд писал о роли родительско-детских отношений в развитии личности. У. Джеймс рассматривал Я-концепцию личности как продукт ее отношений с другими. Э. Дюркгейм делал акцент на социальной организации и аномии. Достаточно большое

количество исследований с 1960-х и по 1990-е годы за рубежом было посвящено изучению факторов установления дружеских отношений, аттракции, характеристик людей, вступающих в дружеские отношения (Vangelisti, Perlam, 2006, p. 13).

Рассмотрение исследований отношений в зарубежной психологии показывает, что по сравнению с отечественной психологией зарубежные исследования являются более конкретными по своей сути. Отечественные исследования отношений носят более обобщенный, более глубинный теоретико-философский характер и нацелены на то, чтобы найти общие закономерности построения психологических отношений в различных сферах жизни, а также на генерализацию отношений личности на ее жизнь в целом. Зарубежные работы, как правило, касаются рассмотрения конкретных видов отношений личности, конкретных следствий этих отношений для жизни, а также изучения роли конкретных факторов (в том числе физиологических), в построении личностью ее отношений с окружающими.

Психологические отношения. Основу отечественной теории психологических отношений заложили В. М. Бехтерев, Н. Я. Грот, А. Ф. Лазуский, М. Я. Басов, В. Н. Мясищев, С. Л. Рубинштейн, К. К. Платонов. Современное состояние этой области науки представляют работы А. А. Бодалева, А. Л. Журавлева, В. П. Познякова, И. Р. Сушкова.

Понятие «отношение» использовалось В. М. Бехтеревым при попытке синтеза двух систем психологического знания – субъективного и объективного исследовании психики (Левченко, 2003). В. М. Бехтерев дополнил понятие «отношение» характеристикой «активное» и показал, что организм не только приспосабливается к среде, существует другой вид его связи со средой – он может изменять внешние условия в соответствии с внутренними (Левченко, 2003). Способность влиять на внешнюю среду, изменять ее делает отношения ресурсом, который может быть использован для адаптации к среде, ее изменения в процессе адаптации. Ресурсом отношения стали для человека на определенном этапе развития социума и культуры.

А. Ф. Лазурский, предпринимая попытку создать новый вариант психологии, допускал существование в ядре психики механизмов, образованных способностями и их взаимными связями, работа этих механизмов и определяет все проявления психики. Система взаимных связей образует целое психическое – нервно-психическую организацию. Эти внутренние связи проецируются вовне, в отношения между наблюдаемыми проявлениями и внешними обстоятельствами (см.: Левченко, 2003). Работу таких внутренних, скрытых механизмов Лазурский называл «эндопсихикой». Кроме нее также выделялась «экзопсихика», т. е. отношения личности к среде. «Однако идея отношений личности к среде не стала у Лазурского предметом специальной дальнейшей разработки, осталась подчиненной цели исследования эндопсихики...» (цит. по: Левченко, 2003, с. 143). Социально-психологический капитал личности ближе к понятию экзопсихики. Он принадлежит личности, однако содержательно представляет собой ресурс отношений личности к социальной среде.

В концепции М. Я. Басова отношение является характеристикой связей внутри психики. В его работах оно играет роль методологического принципа отношения организма к среде. Особенность трактовки М. Я. Басовым данного принципа состоит в понимании отношения как взаимоотношения в процессе деятельности (см.: Левченко, 2003).

Наиболее развитая теория отношений содержится в трудах В. Н. Мясищева, который не только поставил проблему отношений в качестве самостоятельной для психологии, но и описал многозначность данного термина, систематизировал и обобщил признаки отношений, выделил и эмпирически изучил различные виды отношений. В работах В. Н. Мясищева отношение рассматривается как:

- связь субъекта и объекта;
- как интегральная позиция субъекта;
- как предмет психологии, поскольку психическое определено как система отношений;

– как одна из категорий психологии, наряду с процессами, состояниями, свойствами личности;

– как явление, обозначающее конкретную проблематику или специальный раздел психологии, включающий изучение целей, стремлений, тенденций, интересов, оценок, идеалов, потребностей, убеждений (см.: Левченко, 2003, с. 223).

В. Н. Мясищев обозначает понятием «отношения» латентное состояние, которое определяет основанный на прошлом опыте характер действия или переживания человека по поводу каких-либо обстоятельств. В развитом плане отношения человека характеризуются их сознательностью, выраженной избирательностью и сложностью. «Установки» можно рассматривать как неосознанные отношения, а «отношения» как осознанные установки» (Мясищев, 2011, с. 109). Однако установки и отношения, согласно В. Н. Мясищеву, различаются. В чем состоит их различие? «Установка характеризуется *готовностью*. Что касается отношения, то его как образование характеризует *избирательность, тяготение или отталкивание*» (Мясищев, 2011, с. 118). Кроме того, эмоция является обязательным компонентом отношения. Без эмоции нет отношения, это будет уже безразличие (Мясищев, 2011, с. 119).

Системный подход к изучению отношений, в частности, межгрупповых отношений, успешно развивался в работах И. Р. Сушкова (Сушков, 2008), который под системой понимает «множество элементов, взаимодействующих на основе определенного отношения, делающего структуру данного множества необходимым и достаточным условием появления новой вещи (качества) как элемента иного множества» (Сушков, 2008, с. 49). Применение системного подхода к психологии отношений позволило прийти к выводу, что между субъектами жизнедеятельности существуют не просто отношения, а именно *взаимоотношения*. Особенно данное положение соответствует коллективным субъектам жизнедеятельности – различным социальным группам.

Психологические отношения субъектов экономической деятельности в условиях изменения форм собственности на средства производства рассматривались В. П. Позняковым. Эмпирическое исследование позволило получить несколько важных результатов (Позняков, 2002):

а) психологические отношения субъектов экономической деятельности, отражая объективные экономические условия, в первую очередь отношения собственности на средства производства, являются результатами изменения этих условий;

б) изменение организационно-экономических условий деятельности оказывало влияние на изменение приверженности группе; в результате повышалась выраженность таких качеств, как сотрудничество, взаимопомощь, взаимная требовательность, ответственность, значимость партнерских отношений, готовность защищать интересы своего коллектива;

в) было показано, что психологические отношения субъектов экономической деятельности связаны с предпочтением форм собственности и видов экономической деятельности; психологические отношения выступают важными факторами, определяющими выбор формы собственности и уровень деловой активности субъектов.

Результаты исследований В. П. Познякова создают одно из оснований для предположения о том, что психологические отношения оказывают влияние на экономическое поведение личности.

Социально-психологические отношения. В. П. Позняков классифицировал отношения личности на психологические отношения личности, межличностные отношения, внутригрупповые отношения, межгрупповые отношения (Позняков, 2000, с. 22). Н. Н. Обозов рассматривает психологические отношения в одном ряду с различными формами общественных отношений, такими, как производственные, политические, правовые и т. д. (см.: Сушков, 1999, с. 152). С точки зрения И. Р. Сушкова, термин «психологические отношения» является более

общим в сравнении с так называемыми «деловыми» и межличностными отношениями. Определяя место понятия «межгрупповые отношения» в этой системе, И. Р. Сушков считает, что здесь мы сталкиваемся с проблемой, поскольку эти отношения не относятся ни к общественным, ни к межличностным. Для решения данной проблемы И. Р. Сушков предлагает использовать понятия «социально-психологические отношения» и «взаимоотношения». С помощью понятия «взаимоотношения» характеризуются психологические отношения между группами, а с помощью понятия «социально-психологические отношения» – отношения между индивидом и общностью (Сушков, 1999, с. 158).

Понятие «социально-психологические отношения», с моей точки зрения, наиболее точно отражают содержание социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе, суть которого именно в отношениях между индивидом и общностью. Термин «социально-психологические отношения» является подходящим для обозначения психологических отношений, возникающих между людьми в процессе *совместной* жизнедеятельности (Журавлев, Позняков, 2012), т. е. в том числе и в рамках одного общества. Одно из первых упоминаний данного понятия содержится в работе Е. В. Шороховой с соавт. (Шорохова и др., 1977), отмечавших неразрывную связь социально-психологических отношений с общественными и детерминированность общественными условиями жизнедеятельности людей.

Явление социально-психологического капитала содержательно раскрывается в особенностях социально-психологических отношений между личностью и группой. И. Р. Сушков рассматривает отношения между личностью и группой с точки зрения системного подхода как взаимодействие системы и ее элемента. Такого рода отношения он называет «взаимоотношения личностей и групп» и определяет их следующим образом: «Это социально-психологические отношения субъектов друг к другу как к элементам социальной системы, в которую они входят. Другими словами, это *оценка* субъектами социально-психологических отношений в соответствии с восприятием ими меры вклада в сохранение и развитие единства социальной системы, идентичность» (Сушков, 2008, с. 112). Социальная система, согласно И. Р. Сушкову, характеризуется наличием межиндивидуальных, межгрупповых связей, которые делают возможным *обмен социально-психологическими* отношениями (Сушков, 2008, с. 115).

Тот факт, что отношениями можно обмениваться, делает целесообразным их рассмотрение в качестве ресурса. Кроме того, как справедливо отмечают А. Л. Журавлев и В. П. Позняков, важное преимущество в использовании термина «психологические отношения» по сравнению с термином «социальные установки» и «аттитюды» состоит в том, что понятие психологических отношений наиболее адекватно представлениям о психике человека, развиваемым в русле субъектно-деятельностного подхода. С позиции субъектно-деятельностного подхода основными признаками субъектности и субъекта являются сознательность, избирательность, целостность и активность. Все эти признаки также присущи феномену психологических отношений (Журавлев, Позняков, 2012, с. 61).

Таким образом, для характеристики содержания того ресурса личности, который рассматривается в данной монографии, будет использоваться термин «социально-психологические отношения».

Социально-психологические отношения как ресурс личности. Важность социально-психологических отношений в жизни человека невозможно переоценить. Согласно М. Аргайлу (Argyle, 2001), отношения имеют большое влияние на счастье и другие аспекты благополучия и, возможно, являются его главной причиной. Огромное количество литературных данных подтверждает сильную связь отношений между людьми с их счастьем и благополучием (Argyle, 2001; Diener, Seligman, 2002; Myers et al., 1992). Например, люди, находящиеся в близких отношениях, имеют более высокий уровень физического, ментального и эмоционального качества жизни, а также более адаптивные копинговые реакции на стресс (Myers et al., 1992). Все это указывает на то, что позитивные по своей валентности отношения проявляют

свойство ресурса – они улучшают адаптацию, здоровье, делают людей более успешными и благополучными. Для многих людей с ограниченными возможностями природа межличностных отношений, через которые они получают необходимую поддержку, определяет уровень их благополучия и воспринимаемого равенства с обыкновенными людьми.

Помимо эмоционального и физического благополучия, социальная поддержка и отношения, в которых присутствует привязанность, вносят важный вклад в познавательную активность и развитие у взрослых людей на протяжении жизни. Фини и Ван Влит, основываясь на полученных ими данных, утверждают, что развитие людей в любом возрасте идет через привязанность к другим (Feeney, van Vleet, 2010).

Согласно теории привязанности Дж. Боулби (Bowlby, 2008), поиск и предоставление поддержки являются проявлением врожденной регуляторной системы, называемой поведенческой системой, которая возникла в процессе эволюции. В теории привязанности поведение, связанное с поиском поддержки, управляется поведенческой системой привязанности, которая руководит процессом отбора, активации и завершения поведения, направленного на получение защиты и поддержки от более взрослых, сильных и мудрых «других» (чаще всего в этой роли выступают родители). Однако данная система работает не только в детстве, но и в течение всей жизни. Роль объектов привязанности часто занимают сверстники, а также учителя, научные руководители в академической среде, группы, институты и т. д. Наличие таких привязанностей (с друзьями, с родственниками), с моей точки зрения, входит в ресурс социально-психологических отношений личности, поскольку привязанности оказывают ей поддержку и способствуют ее развитию.

Начало исследований социальной поддержки принято отсчитывать с 1970-х годов (Vangelisti, 2009). Все исследователи по-разному определяли социальную поддержку, но во всех этих определениях было общее: социальные отношения могут смягчить воздействие стресса на здоровье и повысить благополучие людей, т. е. *играть роль психологического ресурса для преодоления трудностей*. Изучалось, как отношения между людьми могут поддерживать их физическое и ментальное здоровье, однако разные исследователи продолжали определять и изучать социальную поддержку по-разному, не сводя ее к единой концепции.

Исследования социальной поддержки могут быть разделены на три направления (Burlleson, MacGeorge, 2002).

Первое направление – социологический подход. Исследователи сосредотачиваются на степени интегрированности индивидуума в социальные группы. При таком подходе обычно измеряется число социальных связей. Фактически это изучение социального капитала.

Второе направление – психологическое. Рассматривается воспринимаемая доступность социальной поддержки. Оценивается характер или количество социальной поддержки, которую, согласно восприятию человека, он получает от своей социальной сети (получаемая поддержка) или же характер и количество поддержки, которая кажется человеку доступной (воспринимаемая поддержка). Существует ряд исследований, в которых рассматривается, что имеет большее значение – воспринимаемая поддержка или получаемая поддержка (например: Reinhardt et al., 2006).

В рамках первых двух подходов социальная поддержка рассматривается в качестве ресурса личности.

Третий подход – коммуникационный. Внимание уделяется взаимодействию между тем человеком, который оказывает поддержку, и тем, который эту поддержку получает. Рассматриваются вербальные и невербальные характеристики поддерживающего взаимодействия. Исследования показывают, что на результат поддерживающего поведения как напрямую, так и опосредованно (через характеристики помогающего, контекстуальные факторы и характеристики сообщения) влияют демографические характеристики, личностные черты и когнитивные особенности человека, принимающего поддержку (Bodie, Burlleson, 2008).

Отношения с другими людьми выступают в качестве ресурса совладания с трудностями за счет так называемого «буферного эффекта социальной поддержки» (Cohen, Wills, 1985; Fried, Tie, 1993). Суть буферного эффекта социальной поддержки состоит в том, что само осознание того, что можно рассчитывать на поддержку других, увеличивает позитивное поведение и повышает благополучие за счет снижения уровня стресса (Chay, 1993). Экспериментальные исследования по буферному эффекту социальной поддержки показали, что люди, которые могут обратиться за помощью к экспериментатору, даже если они и не пользовались данной возможностью, справлялись с заданием, которое было стрессовым по своему содержанию, лучше, чем те, кто не имел возможности обратиться за помощью (Sarason, Sarason, 2009). Воспринимаемая поддержка со стороны коллег или семьи смягчает эффект стресса в работе менеджеров с низкой выносливостью или высокой эмоциональной реактивностью, что показано в эмпирических исследованиях (Luszczynska, Cieslac, 2005). Аналогично У. Чэй (Chay, 1993) показал, что восприятие более высокого уровня социальной поддержки связано с более низким уровнем стресса в работе. Также он показал, что социальная поддержка повышает *благополучие* индивида за счет смягчения стресса от работы. В целом результаты эмпирических исследований убедительно свидетельствуют о существовании буферной роли социальной поддержки.

Таким образом, люди, обладающие позитивными отношениями с другими людьми или целостными группами, по сравнению с не обладающими имеют более широкие возможности в достижении своих целей, лучшее здоровье, они в большей мере счастливы, даже если они не используют эти отношения сознательно для достижения собственных целей. Все это указывает на то, что социально-психологические отношения личности могут рассматриваться в качестве ее внутреннего ресурса.

Глава 2. Формы капитала как ресурса личности и группы

С середины XX в. понятие «капитал» приобрело междисциплинарный статус в силу того, что оно довольно хорошо отвечает необходимости всестороннего анализа различных факторов (в том числе и социально-психологических) эффективности экономики. В самом общем смысле понятие «капитал» обозначает некоторое «имущество», финансовое или какое-либо другое, которое можно использовать в качестве источника дохода. В соответствии с этим можно говорить о капитале не только в сугубо экономическом смысле, но и в более широком (Свенцицкий и др., 2004). В настоящее время в терминологический аппарат современных социальных и гуманитарных наук довольно прочно вошли понятия, обозначающие различные формы капитала: «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», «культурный капитал», «социальный капитал», «психологический капитал».

Капиталом является *любой запас благ, который может накапливаться* и использоваться в течение достаточно длительного периода времени, принося доход (Добрынин, Дятлов, Цыренова, 1999). Капитал – это всегда ограниченный ресурс, который обладает такими свойствами, как способность к накоплению, конвертируемость, позитивная связь с производительностью труда. Все формы капитала взаимосвязаны и находятся в отношениях взаимовлияния.

Расширительная трактовка понятия «капитал» в последнее время привела к тому, что в литературе упоминается весьма широкий спектр различных его форм: человеческий (Капелюшников, Лукьянова, 2010), интеллектуальный (Stewart, 1997), культурный, административный, политический, символический (Радаев, 2003б), социальный (Шихирев, 2003а, 2003б; Свенцицкий и др., 2009; Нестик, 2009), психологический (Luthans et al., 2007). Часть этих форм капитала операционализована, для их измерения разработаны различные виды инструментария. К таким формам можно отнести: финансовый, физический, человеческий (интеллектуальный), социальный, психологический капитал.

Другие формы имеют более слабую операционализацию, инструментарий для их измерения находится только в стадии формирования и имеет невысокую валидность. Эти формы капитала в научном дискурсе используются скорее как метафора, а не как научные понятия. К таким формам капитала можно отнести: культурный, административный, политический, символический капитал. Данные формы капитала чаще используются при объяснении различных социальных, экономических и психологических явлений, чем в эмпирических исследованиях, поэтому все формы капитала, которые рассматриваются в литературе, можно разделить на две категории – операционализованные формы и формы, имеющие статус научной метафоры. В данной монографии мы оставляем за пределами рассмотрения формы капитала, которые являются, по сути, научной метафорой.

2.1. Экономический и человеческий капиталы

Если обратиться к понятию капитала в классической экономике, то под ним понимают ресурсы, которые могут быть использованы в производстве товаров или оказании услуг (Маршалл, 1993).

Исходная форма для всех видов капитала – *экономический капитал*. В своем вещном состоянии он включает: денежный капитал, производственный капитал, товарный капитал. Экономический капитал способен создавать добавленную стоимость, он имеет высокую степень формализованности и легко отчуждается от своего обладателя.

Понятие *человеческого капитала* возникло в неоклассической экономической теории. Это совокупность профессиональных знаний, умений и навыков, которые могут приносить доход. Теория человеческого капитала оформилась только на рубеже 50–60-х годов XX в.,

когда экономисты Г. Беккер, Х. Джонсон, Т. Шульц обосновали необходимость включения в категориальный аппарат экономической теории термина «человеческий капитал» (Коньков, 2006).

В экономической теории под человеческим капиталом понимается запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться в производственных целях (Капелюшников, Лукьянова, 2010).

Отличительная черта человеческого капитала от финансового – неотделимость от личности своего носителя. Как пишут Капелюшников и Лукьянова, для «обычного» капитала на рынке имеются два ряда наблюдаемых цен – во-первых, на его активы и, во-вторых, на потоки доставляемых им услуг (станок или здание можно купить, а можно взять в аренду). В отличие от этого человеческий капитал можно только «арендовать» (наняв работника), поскольку в современных (нерабовладельческих) обществах сам человек не может быть предметом купли-продажи. В результате имеется только один ряд наблюдаемых цен – платежи за «аренду» человеческого капитала, что серьезно затрудняет стоимостную оценку его накопленных запасов. Основными видами вложений в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья (Капелюшников, Лукьянова, 2010).

2.2. Интеллектуальный капитал

Термин «интеллектуальный капитал» был впервые предложен экономистом Джоном Кеннетом Гэлбрейтом в 1960-е годы одновременно с термином «человеческий капитал» (Yitmen, 2011). Интеллектуальный капитал далеко не эквивалентен человеческому капиталу. Исследователи указывают, что, хотя интеллектуальный капитал исследуется довольно давно и прочно вошел в понятийный аппарат экономики, его все еще довольно трудно четко определить. Интеллектуальный капитал как бы находится на континууме между материальными и нематериальными активами организации (Yaghoubi et al., 2010).

Тем не менее существуют работы, в которых понятие интеллектуального капитала довольно четко определяется. В 1997 г. Томас Стюарт опубликовал работу «Интеллектуальный капитал: новое богатство организаций» (Stewart, 1997), в которой он дал определение данному понятию: «Интеллектуальный капитал – это интеллектуальный материал: знания, информация, интеллектуальная собственность, опыт, которые могут быть использованы для создания богатства» (цит. по: Ahlgren, 2011, p. 17).

Существуют два основных направления исследований интеллектуального капитала (см.: Kale, 2009).

Первое направление сосредоточено на выявлении запасов знаний, принадлежащих фирме и разработке методологии оценки этих запасов. Термин «запасы» обозначает в данном случае именно совокупность знаний, принадлежащих фирме. В рамках данного направления была предложена модель, включающая три основные формы интеллектуального капитала: а) человеческий капитал; б) структурный капитал; в) отношенческий капитал.

1. Человеческий капитал в данной парадигме представляет собой знания, навыки и способности отдельных сотрудников, которые могут использоваться ими для выполнения задачи. Его следует рассматривать как сочетание четырех факторов: генетической наследственности, формального образования, опыта и социальных/психологических установок к жизни в целом и к бизнесу.

2. Структурный капитал представляет собой знания, которые остаются в рамках фирмы в конце рабочего дня. Это поддерживающая инфраструктура, которая позволяет сотрудникам, т. е. человеческому капиталу, функционировать. Его можно рассматривать как знания, которые могли бы быть использованы персонально теми, кто создал эти знания, но, которые были

открыто сформулированы, кодифицированы и связаны с существующим «телом» организационных знаний. Структурный капитал фирмы включает философию управления, организационную культуру, управление процессами, процедурами внутри фирмы ит. д. Он также включает в себя различные формы интеллектуальной собственности фирмы (патенты, торговые секреты, товарные знаки), защищенные авторским правом.

3. Отношенческий капитал представляет собой знания, способствующие выстраиванию отношений организации с клиентами, поставщиками, заинтересованными сторонами и стратегическими партнерами. Он может быть определен как «индивидуальные ресурсы, получаемые благодаря знанию других людей, которые являются также частью социальной сети или только лишь известны как люди, имеющие хорошую репутацию» (Kale, 2009). Отношенческий капитал позволяет фирме получать различные виды материальных ресурсов извне.

Если первое направление исследований интеллектуального капитала было целиком сконцентрировано на оценке запасов знаний, *второе направление* исходило из того, что информации об имеющемся запасе знаний недостаточно. Точнее, только самих знаний недостаточно, чтобы создать какую-либо ценность. Знания еще должны свободно циркулировать по организации, должен быть свободный обмен знаниями. В связи с этим второе направление исследований сосредоточилось на потоках знаний. Именно направленность потоков заставляет знания трансформироваться и функционировать (Kale, 2009).

2.3. Социальный капитал

Явление социального капитала имеет множество определений. В результате это приводит к тому, что некоторые исследователи начинают считать его метафорой. Тем не менее интерес к социальному капиталу неуклонно растет и количество публикаций по данной тематике в международных рецензируемых журналах неуклонно увеличивается.

Формирование и развитие понятия социального капитала явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. А на переломе XX и XXI вв. теория социального капитала стала одной из популярнейших в социальных науках. Идея, лежащая в ее основе, не является исторически новой: экономические преимущества социальной интеграции упоминались еще А. Токвилем, К. Марксом и Э. Дюркгеймом. Термин «социальный капитал» приобрел наибольшую популярность в академическом дискурсе благодаря работам Дж. Коулмана (Коулман, 2001) и Р. Патнэма (Патнэм, 1996).

Объясняя суть феномена социального капитала, Дж. Коулман отмечал, что происхождение социального капитала связано с изменениями отношений индивидов и облегчением совместной деятельности. Если физический капитал полностью «осязаем», будучи воплощен в материальных формах, человеческий капитал, проявляющийся в приобретенных индивидом навыках и знаниях, «осязаем» чу ть менее, то социальный капитал практически совсем «неосязаем», поскольку включен в структуру отношений между людьми, а не сосредоточен у них непосредственно (Коулман, 2001).

Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен и облегчает производственную деятельность: он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Так, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить намного больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами (Коулман, 2001). При этом, чем сильнее развита социальная сеть личных отношений, тем выше шансы воспроизводства экономического капитала. Следовательно, социальный капитал способен оказывать влияние на другие формы капитала.

С опорой на источники формирования социального капитала на микро-, мезо- и макроуровнях выделяются три направления анализа его феноменологии (Стрельникова, 2003). Сто-

ронники первого направления рассматривают социальный капитал как ресурс, упрощающий отношения отдельно взятого индивида внутри социальной сети (микро- и мезоуровни). Для представителей второго направления социальный капитал – ресурс, способствующий вертикальной мобильности индивида (социальный капитал, действующий на мезоуровне). Третье направление объединяет два первых, социальный капитал рассматривается как источник экономического роста, возникающий за счет формирования специфической локальной институциональной среды (социальный капитал, действующий на макроуровне) (Стрельникова, 2003, с. 36). В соответствии с тремя указанными направлениями в таблице 1 систематизирован ряд существующих на настоящий момент определений социального капитала.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.