

Социальный капитал: подходы к определению и измерению

Шейна М.В., к.ф.-м.н., доцент, департамент экономики, НИУ ВШЭ, Пермь

Паклина С.Н., студент, департамент экономики, НИУ ВШЭ, Пермь

Аннотация. В статье представлены подходы классиков к определению понятия «социальный капитал». Рассматриваются методы и инструменты измерения социального капитала через такие его составляющие как доверие, социальные сети, социальные нормы на примере использования этих инструментов в современной научной литературе.

Ключевые слова: социальный капитал, измерение социального капитала, измерение доверия, измерение социальных сетей, измерение социальных норм.

Social capital: approaches to defining and measuring

Sheina M.V., Associate professor of School of economics and finance, PhD in Differential Equations, Dynamic Systems and Optimal Control, National research university Higher school of economics, Perm

Paklina S.N., Student of School of economics and finance, National research university Higher school of economics, Perm

Annotation. The article considers traditional approaches to defining social capital. Different methods and measures of social capital through its components (such as trust, social networks and social norms) from new academic literature are discussed.

Keywords: Social capital, measuring social capital, measuring trust, measuring social networks, measuring social norms.

Активный интерес к теме социального капитала проявляется экономистами, социологами, политологами в течение последнего полувека. В начале XXI века наблюдается всплеск различных исследований социального капитала – только за

период с 2003 по 2008 годы было опубликовано более 60% работ на эту тему; обзоры основных работ представлены, например, в исследованиях (Аксомак, 2009; Беккер, 2012). Современное общество все больше внимания уделяет такой неуловимой и сложной в измерении составляющей как социальные отношения, поскольку они могут выступать источниками повышения эффективности корпораций и правительств, горизонтальной и вертикальной мобильности индивидов. Учет такого фактора как социальный капитал в разных его формах и проявлениях оказывается важным при изучении вопросов благосостояния общества, уровня развития экономики, общественного развития, функционирования институтов и т.п.

На сегодняшний день не выработано единой, признаваемой всеми, концепции социального капитала. Проблема определения социального капитала обусловлена его двойственной природой – с одной стороны его определяют как совокупность атрибутов взаимодействующих индивидов, а с другой стороны – как совокупность атрибутов среды, в которой взаимодействуют индивиды. Исследователи расходятся и в определении его функций. Однако показатели, характеризующие социальный капитал активно используются во многих исследованиях. В рамках нескольких основных концепций и методологических подходов к определению социального капитала разработаны методы и инструменты измерения социального капитала. Информация о них разрозненна, содержится в различных исследовательских работах, опубликованных в разные годы. Целью данной работы является краткое описание основных подходов к определению понятия социального капитала и набора используемых методов и инструментов его измерения.

Развитие концепций социального капитала

Исследование социального капитала, как самостоятельное направление научных исследований, сравнительно молодо, его активное развитие берет начало примерно в середине прошлого века, хотя понятие социального капитала встречалось и в отдельных более ранних работах первой половины XX века. Термин «социальный капитал» впервые появился в начале прошлого века в

работе Лиды Ханифан (Hanifan, 1916). Она определила социальный капитал как «значимые обстоятельства, влияющие на повседневную жизнь людей». В качестве примеров таких обстоятельств автор привела доброжелательность, взаимную симпатию, дружеские отношения и т.п. По ее мнению, социальный капитал не имеет ничего общего с привычным пониманием капитала, его определение и измерение не сводится к измерению стоимости персонального имущества или наличных денег. Однако при этом она пришла к выводу, что инвестирование в социальный капитал может приводить к материальным выгодам.

Активно использован был этот термин в научной литературе лишь спустя 45 лет в книге Джейн Джекобс (Jacobs, 1961). Он был привлечен автором для обозначения значимого фактора в контексте анализа городского жизнеустройства и отношений между соседями. В этой работе источником и формой социального капитала впервые были названы сети (networks), что далее прочно закрепилось во многих последующих работах других авторов.

В 1976 году появилась работа Гленна Лури (Loury, 1976), где он, изучая причины различий в уровнях доходов индивидов разных национальностей, пришел к выводу о значимом влиянии социального капитала на уровень дохода. Он определил социальный капитал как «естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развивают или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке».

Позже начинается активная разработка концепций и методологических подходов к определению и изучению социального капитала. С появлением работ Пьера Бурдьё в литературе начинают формироваться различные подходы к его определению. Сам Пьер Бурдьё в работе (Bourdieu, 1986) дал следующее определение социального капитала: «это совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе» (цитируется по переводу работы (Бурдьё, 1986, с. 66)). Бурдьё, в отличие от Ханифан, трактует социальный капитал как одну из форм капитала, поскольку формирование социального

капитала требует инвестиций, а его использование может приносить социально-экономическую отдачу. Работы Бурдьё закладывают основу для одного из направлений развития концепций и методологических основ изучения социального капитала.

Основоположителем другой концепции социального капитала является социолог Джеймс Коулман, автор теории рационального действия. Анализируя роль социального капитала в формировании человеческого капитала, он определил социальный капитал как определенный вид ресурса, доступный актору и представляющий собой совокупность элементов, обладающих двумя свойствами: «они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и, во-вторых, облегчают определенные действия акторов внутри структуры, будь то индивид или корпорация» (Coleman, 1988, p. S98; Коулман, 2001, с. 124)). Иными словами, наличие социального капитала позволяет иметь более высокие выгоды от кооперативного поведения по сравнению с индивидуальными действиями. По Коулману социальный капитал формируется в межличностных отношениях; общественное благо является одним из аспектов социального капитала. Коулман выделил три формы социального капитала: обязательства, надежность и ожидания; информационные каналы; нормы и эффективные санкции. В более поздней работе 1994 года он писал «социальный капитал – это любое проявление неформальной социальной организации, которое выступает как продуктивный ресурс для одного или более акторов» (цитируется по переводу работы (Коулман, 1994, с. 41)).

Иной подход к развитию концепции социального капитала предложил Роберт Патнем. Он использовал понятие социального капитала в исследовании причин формирования сильных и эффективных институтов представительной власти в работе 1993 года (Putnam, 1993), рассматривая социальный капитал через призму гражданских ценностей. В работе (Putnam 1995), посвященной вопросам гражданской вовлеченности и существования эффективных правительств, он ссылается на определение, данное Коулманом, но при этом добавляет, что социальный капитал – это «черты социальной организации, такие как сети, нормы

и доверие, которые способствуют координации и кооперации для взаимной выгоды» (Putnam, 1993, с. 35). Патнем вводит два вида социального капитала (Putnam, 1995): «связывающий» (bonding) и «наводящий мосты» (bridging). Первый вид подразумевает такие отношения, которые приносят выгоду узкому кругу лиц в ущерб обществу. Второй вид объединяет взаимодействия, которые выгодны обществу в целом. Кроме того, Патнем внес значительный вклад в разработку инструментов измерения социального капитала.

В 1995 году вышла книга «Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity» американского социолога японского происхождения Френсиса Фукуямы, в которой он подчеркивает значимость социального капитала в развитии общества. Он охарактеризовал социальный капитал на открытой лекции в Киеве (2006) следующим образом: «На мой взгляд, социальный капитал – это нормы, неформальные нормы или ценности, <доверие>, которые делают возможными коллективные действия в группах людей»¹.

Мартин Палдам в работе (Paldam, 2000) объединил развитые ранее подходы к определению социального капитала. Он определил социальный капитал как совокупность доверия, кооперации и сетей. А также описал инструменты измерения каждого компонента социального капитала.

В целом, из обозначенных выше подходов вытекает, что социальный капитал определяется исследователями неоднозначно в силу его двойственной природы. С одной стороны, социальный капитал характеризуется комплексом отличительных свойств участников взаимодействия, а с другой стороны, он отражает черты среды, в которой происходит взаимодействие. Анализ двойственности природы социального капитала подробно проводится в работе (Беккер, 2012).

Способы измерения социального капитала

¹ Текст лекции в переводе на русский язык был опубликован в газете «День» №177 (2006), 16 октября: «Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы», электронный доступ: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/podrobnosti/что-такое-socialnyy-kapital>

Двойственность понятия «социальный капитал» порождает многообразие подходов к его измерению, поскольку приходится измерять как характеристики отдельных индивидов, так и характеристики среды, в которой они взаимодействуют. Для измерения социального капитала в рамках разных подходов к его определению исследователи используют такие его характеристики, как доверие, толерантность, членство в формальных и неформальных группах и их размер, количество связей и их «теснота», социальные нормы и другие. Ниже рассмотрены более часто используемые инструменты измерения социального капитала.

Доверие

Из трех компонент социального капитала, определяемого как сети, нормы и доверие, доверие является самой изученной областью. Данной теме посвящены многие работы таких исследователей, как R. Putnam, E. Glaeser, S. Lazzarini, C. Capra, D. Karlan, A. Ben-Ner, M. Naef и другие. Под термином доверие изучается общее доверие (*generalized trust*), подразумевающее доверие ко всем людям, к общественным, государственным и правительственным структурам, а также доверие к друзьям, близким или родственникам.

Методы измерения доверия можно разделить на две группы: первая группа оценивает мнение людей относительно уровня доверия (*attitudinal measure of trust*); вторая же группа позволяет измерять доверие через наблюдение за поведением людей в ситуациях, которые могли бы охарактеризовать их уровень доверия (*behavioral measure of trust*). Исходя из данной категоризации, первая группа инструментов представляет собой опрос индивидов, а вторая, как правило, проведение экспериментов (игр) (Capra and al., 2008).

Attitudinal measure of trust

Говоря об измерении уровня доверия, большинство авторов, исследовавших данный вопрос преимущественно до 2000 года, опирались на данные всемирного исследования World Values Survey (проводится с 1981 года), целью которого является изучение ценностей и убеждений, их изменений во времени населения разных стран. Среди прочих в опрос включен вопрос: «Верно ли, что можно

доверять большинству людей или же необходимо быть осторожным в общении с людьми?» (World Value Survey, 2012). Также в рамках этого опроса респонденты отвечают на вопрос, в какой степени они доверяют людям из предложенных групп: семья; соседи; знакомые; люди, которых вы встретили первый раз; люди другой религии; люди другой национальности. Во многих исследованиях, включающих фактор доверия, авторы используют эту методику, иногда добавляя вопросы. Например, в исследовании взаимосвязи социального капитала и уровня здоровья страны (Harpham, 2002) были использованы данные WVS, а именно ответы на вопрос о доверии или осторожности в отношении людей, приведенный выше. Стефен Кнак и Филип Кифер в своей знаменитой работе (Knack & Keefer, 1997) исследовали, как уровень доверия и развитость гражданских норм влияют на экономические показатели эффективности страны. Они изучили примеры 29 стран с рыночной экономикой в 1981 и 1990 годах, уровень доверия оценивали через данные WVS.

В рамках другого проекта, General Social Survey (GSS), запущенного в 1972 году, осуществляется мониторинг социальных изменений и изучения растущей сложности американского общества. В настоящее время он считается одним из лучших источников информации о социальных изменениях в американском обществе. В опроснике содержится 137 вопросов, среди которых порядка пяти процентов касаются темы доверия. Помимо упомянутого выше вопроса из WVS задаются вопросы, выясняющие степень доверия населения к государственным лицам; врачам; средствам массовой информации; отчетам о научных исследованиях; информации, предоставляемой компаниями об уровне загрязнения, и другие (General Social Survey, 2012). Данные GSS использовались, например, в исследовании взаимосвязей между показателями социального капитала и смертности в 39 штатах Америки с 1986 по 1990 года (Kawachi, 1997); исследовании уровня образованности и ключевых, по мнению авторов, источников социального капитала – доверия и гражданской вовлеченности (Helliwell & Putnam, 1999).

В исследованиях, включающих показатель доверия, может измеряться не только доверие (trust), но и выигрыш от доверия (trust payoff). Суть заключается в том, что, вероятно, человек будет себя вести по-разному в ситуациях, где нет денежных стимулов, и в ситуациях, где они присутствуют. Чтобы обнаружить различие, вводят выигрыш от доверия – количество выгод, которые человек может получить благодаря доверию (Paldam, 2000). В таком случае авторы могут добавлять, например, такие вопросы: какому количеству друзей из вашего окружения вы бы согласились занять X денежных единиц (где X – сумма, соизмеримая с доходами респондента)? Или, наоборот, сколько Ваших друзей согласилось бы дать Вам X денежных единиц? (Вопросы из работы (Paldam, 2000)).

Behavioral measure of trust

Ряд исследователей не считает объективной и адекватной оценку доверия, полученную путем измерения мнений индивидов о доверии или недоверии. Например, Эдвард Глейзер соглашается, что «эти вопросы интересные, но вместе с тем неопределенные, абстрактные и сложные для интерпретации» (Glaeser and al., 2000). Поэтому, следуя Роберту Патнему, Глейзер с коллегами говорит о необходимости изучения не только умозрительного представления о доверии, но и поведения (конкретных действий), характеризующих уровень доверия/недоверия в обществе, а также такого атрибута как способность вызывать доверие. В исследованиях (Glaeser and al., 2000), (Lazzarini and al., 2004) авторы использовали схожие инструменты для измерения доверия: данные General Social Survey; дополнительные вопросы с целью оценки поведения индивида в различных ситуациях; уровень доверия в игре «Trust game»; уровень доверия в игре «Envelope drop».

Чем обусловлено использование этих инструментов? Поскольку данные GSS не позволяют получить информацию о поведении, иллюстрирующем уровень доверия, авторы задавали дополнительные вопросы, среди которых: как часто вы одалживаете деньги/вещи друзьям; как часто вы оставляете квартиру незакрытой

(когда никого нет дома) и др. чтобы выявить особенности в поведении людей, характеризующие определенный уровень доверия.

Игра «Trust game» включает двух игроков и проводится в два этапа. До начала игры каждой паре игроков предлагается составить список общих знакомых (если таковые имеются). Таких пар игроков может быть много. Далее все игроки делятся организаторами на две группы: красные и зеленые. В одной паре один игрок – представитель красных, в другой – зеленых. На первом этапе красный игрок получает \$15, и ему предлагается любое количество из этих денег отдать зеленому игроку. Причем выбранная сумма удваивается для зеленого игрока, т.е. если красный отправил \$4, то зеленый получит \$8, а у красного останется $\$15 - \$4 = \$11$. На втором этапе зеленый игрок решает, какую записку отдать красному: (1) «Я, зеленый игрок, обещаю отдать красному игроку по крайней мере не меньше, чем он предложил мне (т.е. не меньше \$4 в нашем случае)» или (2) «Я, зеленый игрок, не даю никаких обещаний красному игроку». По результатам 46 человек из 47 дали обещание. Суть игры заключается в том, доверится ли красный игрок зеленому при решении о том, сколько отдать денег из предложенных \$15, ведь, если зеленый игрок оправдает доверие, красный получит, по крайней мере, не меньше, чем если бы он не доверился и оставил все деньги себе. Результаты игры позволяют оценивать такой фактор как способность вызывать доверие.

Игра «Envelope drop» проводится по следующим правилам: игроку предлагается отправить самому себе конверт с \$10, который потом будет «случайно» обронен почтальоном в людном месте (игрок об этом осведомлен). Смысл игры заключается в том, что игрок, который склонен доверять окружающим (т.е. надеется, что нашедший не присвоит себе это письмо и отправит его по адресу), будет чаще соглашаться на подобный эксперимент. Такая склонность и позволит оценить уровень доверия в обществе. Сходна по результатам с данной игрой игра wallet-test. Ее условия таковы: в общественном месте «забыто» N кошельков. Вопрос заключается в том, сколько из них будет возвращено владельцам (Paldam, 2000).

Начиная с Глейзера многие ученые стали разделять два понятия: доверие (trust) и способность вызывать доверие (trustworthiness). Дело в том, что опросы про доверие предсказывают не его само, а способность вызывать доверие. А для того чтобы измерить непосредственно уровень доверия, необходимо либо задавать вопросы о прошлом поведении, характеризующем его, либо проводить эксперименты. Однако обе категории могут выступать компонентами социального капитала.

Вопросом, какой же метод лучше позволяет оценить уровень доверия в обществе, задавались разные исследователи. Опубликовано немало работ, в которых сравниваются разные инструменты измерения. Авторы работ (Carga, 2008) и (Ben-Ner, 2006) приходят к выводу о том, что нет универсального метода и его выбор зависит от целей исследования и особенностей данных.

Уважение и толерантность

Наряду с доверием используются еще два показателя в качестве составляющих социального капитала – это уважение и толерантность. Уровень этих показателей исследователи выявляют также с помощью данных, полученных путем опросов. Например, в GSS (по данным опросника 2012 года) содержится вопрос: уважают ли Вас на работе? А в WVS – вопрос: какие черты, по Вашему мнению, необходимо развивать у ребенка в первую очередь? На выбор даются 9 вариантов ответов, в числе которых «уважение» и «толерантность». Следовательно, общества, где эти два качества считаются наиболее важными, имеют более высокий социальный капитал по данному критерию. Этот инструмент измерения социального капитала использовался в работе (Tabellini, 2005) при изучении зависимости между социальным капиталом и уровнем развития 69 регионов в 8 странах Европы.

Иные инструменты измерения уважения и толерантности рассматриваются в работе (Зубарева, 2011), где выявляется взаимосвязь между уровнем социального капитала и положением дел на автомобильных дорогах в Москве. Для того чтобы измерить уровень уважения и толерантности, автор использует вопросы из Георейтинга «Гражданское общество» (2007), а именно: насколько

среди жителей Вашего города распространено уважительное отношение к окружающим; сегодня в нашей стране среди людей больше согласия, сплоченности или несогласия, разобщенности; как Вы считаете, насколько часто можно встретить сейчас среди окружающих Вас людей готовность помогать друг другу? (Зубарева, 2011). Ценность данных вопросов заключается в том, что они обезличены. То есть респонденту не требуется оценивать самого себя или своих близких, как это было в предыдущих случаях, он оценивает окружающую среду.

Социальные сети

Следующий компонент социального капитала – социальные сети – также рассматривается с разных сторон. Р. Патнем под социальными сетями понимает межличностное общение, которое он также называет гражданским обязательством (*civic engagement*) (Putnam, 2001). Его классификация социальных сетей включает в себя следующие категории сетей: формальные/неформальные; открытые /закрытые; вертикальные /горизонтальные. Распространенность тех или иных форм сетей соответствует разному уровню социального капитала.

По мнению Мартина Палдама под социальными сетями можно понимать количество отношений, которые имеет индивид. И за оценку социальных сетей, следуя Патнему, он принимает оценку простоты кооперации (*ease of cooperation*), или конкретнее – численность участников добровольных организаций (*the density of voluntary organizations*) и силу взаимосвязей внутри сети. Обобщая этот подход, Nan Lin предложил ввести веса для разных связей между людьми. Например, связи с близким другом присваивается больший вес, чем связи с просто знакомым человеком, так как первая связь имеет большее для человека значение (Lin, 1999).

Данный подход к измерению социального капитала тесно связан с измерением доверия, так как от того, насколько люди доверяют друг другу, напрямую зависит их желание сотрудничать и вступать в добровольные организации. Поэтому количество участников добровольных организаций используется для измерения и доверия, и социальных сетей.

Nan Lin внес значительный вклад в развитие теории связей. Он описал два теоретических подхода, объясняющих, как социальный капитал позволяет

получить отдачу. В первом подходе социальный капитал определяется как доступный социальный капитал (*accessed social capital*), уровень социального капитала характеризуется его емкостью – объединением ресурсов, внедренных в чьи-либо социальные сети (Lin, 2005). Подразумевается, что чем выше емкость социального капитала, тем выше и отдача от его использования. В рамках второго подхода рассматривается мобилизованный социальный капитал (*mobilized social capital*) – социальный капитал определяется через непосредственное его использование, например, в производстве. Взаимосвязь между таким социальным капиталом и отдачей также положительна. Доступный социальный капитал показывает только, сколько доступных ресурсов, которые можно использовать для получения выгод, имеет индивид; мобилизованный социальный капитал в свою очередь представляет собой действительное применение. Примером первого типа может служить то, к скольким знакомым индивид может обратиться в случае, когда ищет работу. А социальным капиталом второго типа может быть пример, когда он уже использовал свое влияние или статус при устройстве на работу. Связь между этими двумя типами социального капитала можно проиллюстрировать следующей схемой (рисунок 1):

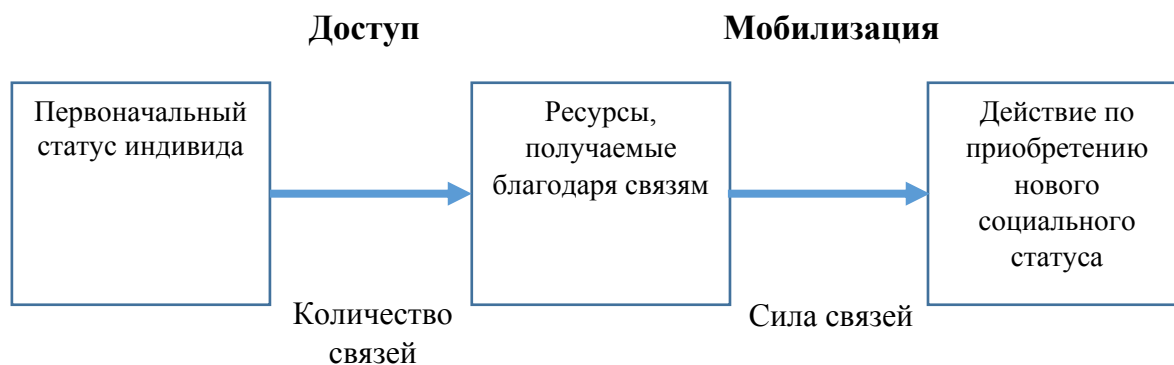


Рис. 1 – Связь между доступным и мобилизованным капиталами (Lin, 2005)

В каждом из подходов используются свои инструменты измерения уровня социального капитала. Приведем некоторые из них.

Accessed social capital

Доступный социальный капитал, как правило, измеряется с помощью метода генерации списка имен (*name-generating methodology*). Сначала

респондентам предлагается ответить на вопрос об их взаимоотношениях с людьми в рамках различных социальных ролей, например, на работе по отношению к коллегам: «С кем обычно Вы обсуждаете рабочие проблемы?». При ответе на этот вопрос, респонденты составляют список людей с описанием их отношений. Полученные данные позволяют оценить численность людей в сети и количество и/или качество социальных ресурсов (благополучие, влияние и другие социоэкономические ресурсы). Однако есть ряд ограничений: во-первых, специфика рабочих проблем может помешать исследователю сделать верные выводы. И тогда вряд ли эти выводы можно назвать репрезентативными. Во-вторых, данный метод обеспечивает ограниченный объем информации, обычно в листе указываются от 3 до 5 имен. В-третьих, как правило, респондент указывает в первую очередь людей, с которыми у него сложились тесные взаимоотношения. Но, как показывают некоторые исследования, слабые связи могут порой оказаться важнее более тесных (Granovetter, 1974; Lin, 1982; Burt, 1992). Данный метод использовался во многих исследованиях. Например, в работе (Campbell, 1986) на данных Detroit Area Study (Университет Мичигана) в период 1965-66 годов автор обнаружил тесную взаимосвязь между связями и престижем профессии, семейным доходом.

Другой метод, применяемый в исследованиях теории сетей – генерация списка позиций (*position-generating methodology*). Составляется список позиций в социальной иерархии, например, проранжированный по престижности список профессий. Респондент заполняет таблицу, в которой по вертикали указаны профессии, а по горизонтали – длительность знакомства, тип взаимоотношений, пол и другое. Этот инструмент был применен в работе (Lin & Dumin, 1986), список включал 20 позиций. Из полученных данных авторы выделили две меры для каждого респондента: максимально престижная позиция и разница между наиболее престижной и наименее престижной позицией. Они обнаружили тесную и положительную взаимосвязь обеих мер с текущим социальным положением респондента. В целом, данный метод позволяет выяснить потенциально

доступный набор ресурсов для каждого члена общества, который он может использовать в своих целях.

Отметим, что генерация списка имен и генерация списка позиций имеют еще одно принципиальное отличие друг от друга. Первый метод фокусируется на характеристиках членов общества (*person-focused methodology*), тогда как второй в большей степени изучает структуру общества и структурные взаимоотношения в нем (*structure-focused methodology*).

Mobilized social capital

Данный подход предполагает, что индивид использует свои контакты и социальные ресурсы в процессе приобретения определенного социального статуса. Смысл заключается в том, что количество и качество связей индивида, а также его происхождение и уровень образования, значительно влияет на его приобретаемый социальный статус. Например, человек ищет работу. Следовательно, он мобилизует свои связи, договорившись со знакомыми людьми, и получает более высокооплачиваемую или престижную работу, чем если бы он не использовал данный шанс. В модели могут быть добавлены различные переменные, такие как возраст, пол, раса, специфика работы и другие.

Этот тип социального капитала исследователи оценивали, например, при изучении использования социальных связей в процессе поиска работы (Graaf & Flap, 1988). В модели изучались взаимосвязи между следующими переменными: уровень образования (опции выбирались в зависимости от страны); престижность профессии (по шкале Treiman); месячный доход; источники, использованные в процессе поиска работы (опции можно разделить на две группы: с помощью знакомых и без нее). В исследовании приняли участие три выборки мужчин разных возрастов из Нидерландов, Германии и США. Результаты показали, что использовали связи при устройстве на работу соответственно 33%, 40% и 60% респондентов, что говорит о наличии различий в уровнях мобилизованного социального капитала в этих странах.

Проблемы опросника как метода измерения социального капитала

Наиболее распространенные проблемы, возникающие при сборе информации через опросы, подробно представлены в работе Джеффри Карпентера (Carpenter, 2002). Он выделил три типа проблем.

Первый тип проблем связан с тем, что ситуации, моделируемые опросами, являются гипотетическими. То есть респондент может ответить положительно на вопрос, заступится ли он за незнакомца на улице, если будет такая необходимость. А на деле он так не поступит, потому что естественно испытывает страх за свою жизнь, чего он не может почувствовать во время опроса. Поэтому лучше использовать опросники, в большей степени апеллирующие к непосредственному опыту респондента.

Второй тип проблем обусловлен тем, что каждый человек имеет субъективную оценку самого себя, и зачастую респонденты отвечают не от лица тех, кто они есть на самом деле, а от лица тех, кем они хотели бы быть. Избежать данной проблемы можно, привлекая к разработке корректных опросников профессионалов, что приводит к росту издержек исследования.

Третья проблема вызвана участием в опросах людей, которым эта работа оплачивается. В этом случае у респондентов нет заинтересованности в предоставлении действительной информации, они воспринимают опрос не как источник данных для научных исследований, а как способ заработка. К сожалению, данное искажение сложно преодолеть, исследователь никогда не может быть уверен в честности ответов респондентов (Carpenter, 2002).

Социальные нормы

Сложность рассмотрения данного компонента социального капитала обусловлена двумя причинами: во-первых, практически нет работ, подробно описывающих теоретическую и/или практическую роль социальных норм в формировании социального капитала. А во-вторых, развитость социальных норм наиболее неоднозначно из всех компонентов указывает на характеристики рассматриваемого общества. Интуитивно понятно, что чем выше уровень доверия, уважения, толерантности и развитости социальных связей в обществе, тем большим социальным капиталом оно располагает. А в случае с социальными

нормами может возникнуть неопределенная взаимосвязь с социальным капиталом. Поскольку социальные нормы включают в себя и формальные, и неформальные нормы, к тому же взаимодействующие друг с другом, то однозначно судить об уровне социального капитала только по силе социальных норм не представляется возможным. Высокий уровень неформальных норм может свидетельствовать и о высоком, и о низком уровне социального капитала, в зависимости от того, какие нормы распространены в обществе. Оценка уровня социального капитала только по критерию формальных норм приведет к смещенным оценкам.

Рассмотрим некоторые из работ по данной теме. В своем роде хрестоматийное исследование опубликовали Реймонд Фисман и Эдвард Мигель в 2007 году (Fisman & Miguel, 2006). Авторы не использовали напрямую термин «социальный капитал», но они выявили взаимосвязь между количеством нарушений правил парковки дипломатами разных стран (изучались данные о представителях из 146 стран) во время пребывания их в Нью-Йорке и уровнем коррупции в родных странах нарушителей. Поведение дипломатов демонстрировало различия в отношении уплаты штрафов за нарушения правил парковки автомобилей в условиях дипломатической неприкосновенности. В этих условиях на территории США нормы парковки стали для них неформальными, уплата штрафа теперь регулировалась только внутренней готовностью дипломата соблюдать общепринятые правила. Дипломаты из стран, где принято соблюдать правила, уплачивали штрафы, то есть правила, даже будучи теперь неформальными, очень хорошо на них действовали. А дипломаты из стран, где уровень соблюдения правил низок, просто не платили штрафы, поскольку никакого наказания за это не было. Однако, когда в 2002 году была отменена дипломатическая неприкосновенность в отношении уплаты штрафов за нарушение правил парковки, дипломаты начали их выплачивать, поскольку правила стали для них теперь формальными. На основе этих данных исследователи установили сильную зависимость между количеством нарушений и уровнем коррупции в родной стране нарушителя. В свою очередь коррупция и

эффективность социальных норм рассматриваются как характеристики уровня социального капитала, присущего рассматриваемой стране.

Другой подход к социальным нормам как к источнику доверия в обществе прослеживается в работах (Knack & Keefer, 1997) и (Putnam, 2001). Стефен Кнак и Филип Кифер выявили, что степень ограниченности действий исполнительной власти и степень непредвзятости суда являются показателями доверия в обществе. А Роберт Патнем приходит к выводу, что итальянское общество в 1970-ых годах характеризовалось «необычайной уверенностью в письменных соглашениях, договорах и законе». Причиной этого в числе прочих он называет хорошую работу судов.

Теоретико-игровой подход к измерению социального капитала

С точки зрения теории игр социальный капитал рассматривается как склонность играть кооперативное решение, даже если оно не является равновесием Нэша (Paldam, 2000), В качестве примера можно привести классическую игру – дилемма заключенных (таблица 2).

Таблица 1

Дилемма заключенных

		Игрок В	
		Да	Нет
Игрок А	Да	7; 7	2; 8
	Нет	8; 2	4; 4

В данной игре равновесие Нэша – профиль <Нет; Нет>. В случае, если игроки доверяют друг другу, они будут играть кооперативное (Парето-эффективное) решение – профиль <Да; Да>, что позволит им получить большие выгоды по сравнению с равновесием Нэша. А это и будет означать, что они обладают высоким уровнем социального капитала. Измерением социального капитала может выступить частота, с которой игроки играют кооперативное решение, причем игроки могут быть совершенно незнакомы друг с другом, и игра будет проводиться всего один раз.

Подобные выводы можно получить и на примере игры Public goods. Участникам (например, соседям по дому) предлагается анонимно вложить сумму в общий фонд, который впоследствии будет потрачен на приобретение общественного блага (например, новой общей двери). Доминирующая стратегия для каждого участника – ничего не вкладывать. Но мы знаем, что люди в действительности договариваются, доверяются друг другу, и вкладывают деньги. Данная игра демонстрирует разные атрибуты социального капитала – и доверие, и социальные связи (в особенности, способность к кооперации), и нормы (в данном случае неформальные).

В рамках этого подхода используются и другие игры, такие как, например, Dictator game, Ultimatum game, Voluntary contribution mechanism game. Ограниченность этого метода заключается в его ориентированности на индивидуальный уровень.

Двойственная природа введенного в XX веке и активно используемого в экономическом, социологическом, политологическом анализе понятия «социальный капитал» порождает сложности с его адекватным определением. В сложившихся на сегодняшний день концепциях социального капитала его чаще всего определяют либо как социально-структурные ресурсы индивида, порождаемые отношениями двух или более индивидов – в концепциях Джеймса Коулмана или Пьера Бурдьё, хотя авторы концепций расходятся в трактовке этих видов ресурсов и их свойств; либо как совокупность общественных атрибутов – социальные нормы, доверие, социальные сети (например, в понимании Роберта Патнема).

Сложность определения порождает многообразие подходов к измерению социального капитала. Чаще всего в работах исследователей уровень социального капитала измеряется через оценки таких характеристик, как доверие, толерантность, членство в формальных и неформальных группах и их размер, количество связей и их «теснота», социальные нормы и другие. В работе представлены инструменты измерения, часто используемые в исследованиях социального капитала или учитывающие социальный капитал.

Уровень доверия может быть измерен через оценку мнения людей относительно уровня доверия (*attitudinal measure of trust*), инструмент – проведение опросов (например, данные WVS или GSS); или через наблюдение за поведением людей в ситуациях, которые могли бы охарактеризовать их уровень доверия (*behavioral measure of trust*), инструмент – проведение экспериментов (игр). Также через использование данных опросов измеряют уровень уважения и толерантности.

Уровень развития социальных сетей измеряют через количество отношений, которые имеет индивид или через численность участников добровольных организаций (*the density of voluntary organizations*) и силу взаимосвязей внутри сети. Причем количество участников добровольных организаций используется и для измерения доверия. Другой подход к измерению социальных сетей – оценка доступного социального капитала (*accessed social capital*) (емкость социального капитала) или оценка мобилизованного социального капитала (*mobilized social capital*) (реализованного социального ресурса). Первый показатель измеряется, как правило, с помощью метода генерации списка имен (*name-generating methodology*) или генерации списка позиций, второй – путем опроса. Приведены работы, в которых использовались оценки уровня развитости определенных социальных норм. Кроме того, показано, как с помощью теоретико-игрового подхода может быть измерен уровень социального капитала, в частности, в таких его проявлениях, как доверие, социальные связи (в особенности, способность к кооперации) и социальные нормы.

Библиографический список:

1. Аксомак, S. (2009), «Bridges in social capital: A review of the definitions and the social capital of social capital researchers», MERIT Working papers, Vol. 2.
2. Ben-Ner, A. (2006), «Measuring trust: which measure can be trusted?», Working Papers, Vol. 0207.
3. Bourdieu, P. (1986), «The forms of capital», in Richardson, Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, Greenwood Press, New York, NY, pp. 311-356.

4. Campbell, K. (1986), «Social resources and socioeconomic status», *Social Networks*, Vol. 8, pp. 97-117.
5. Capra, C. Monica and Lanier, Kelli and Meer, Shireen, (2008), «Attitudinal and Behavioral Measures of Trust: A New Comparison», электронный доступ: <https://www.gate.cnrs.fr/IMG/pdf/Capra.pdf>.
6. Carpenter, J. (2002), «Measuring social capital: Adding field experimental methods to the analytical toolbox», *Social capital and economic development*.
7. Coleman, J. S. (1988), «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, Vol. 94, S95 – S120.
8. Coleman, J. (1994), «A Rational Choice Perspective on Economic Sociology» // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, p. 166–180.
9. De Graaf N.D. and Flap H.D. (1988), «With a little help from my friends», *Social Forces*, Vol. 67 (2), pp. 452-472.
10. General Social Survey (2012), «2012 Questionnaires», электронный доступ: <http://www3.norc.org/NR/rdonlyres/21403184-C064-4E20-944F-0CFCABC9BB5E/2014/GSS2012Questionnaire.html>.
11. Glaeser, E. (1999), «What is social capital? The determinants of trust and trustworthiness», *NBER Working Paper*, Vol. 7216.
12. Glaeser, E., Laibson D.I., Scheinkman J. A. and Sutter C. R. (2000), «Measuring trust», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115 (3), pp. 811-846.
13. Hanifan, L. J. (1916), «The Rural School Community Centre», *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, Vol. 67, pp. 130-138.
14. Harpham, T. (2002), «Measuring social capital within health surveys: key issues», *Health Police Plan*, Vol. 17 (1), pp. 106-111.
15. Helliwell, J. and Putnam R. (1999), «Education and social capital», *NBER Working Paper*, Vol. 7121.
16. Kawachi, I. (1997), «Social capital, income inequality, and mortality», *Am J Public Health*, Vol. 87 (9), pp. 1491-1498.

17. Knack, S. and Keefer P. (1997), «Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (4), pp. 1251-1288.
18. Lazzarini, S., Madalozzo R., Artes R. and Siqueira J., (2004), «Measuring trust: An experiment in Brazil», *Inspere Working Papers*, Vol. 42.
19. Lin, N. (1999), «Building a network theory of social capital», электронный доступ: <http://www.insna.org/PDF/Keynote/1999.pdf>
20. Lin, N. (2005), «A network theory of social capital», электронный доступ: <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf>
21. Loury, G. C. (1976), «Dynamic Theory of Racial Income Differences», *Discussion Papers*, Vol. 225.
22. Paldam, M. (2000), «Social Capital: One or Many? Definition and Measurement», *Journal of Economic Surveys*, Vol. 14 (Issue 5), p. 780.
23. Putnam, R. D. and Leonardi R. and Nanetti R.Y. (1993), «Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy». With. Princeton University Press, ISBN 978-0691078892.
24. Putnam, R. D. (1995), «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy*, Vol. 6 (1), pp. 65-78.
25. Putnam, R. (2001), «The prosperous community: social capital and public life», электронный доступ: <http://prospect.org/article/prosperous-community-social-capital-and-public-life>
26. Tabellini, G. (2010), «Culture and institutions: economic development in the regions of Europe», *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8, pp. 677-716.
27. World Value Survey (2012), «World Value Survey wave 6», электронный доступ: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>
28. Беккер, Ю.С. (2012), «Интерпретация понятия «социальный капитал» в современной экономической теории и социологии», *Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета*, Вып. 2.

29. Бурдьё, П. (1986), «Формы капитала», пер. Добряковой М.С., науч. ред. Радаев В.В., Экономическая социология, электронный журнал, том 3, № 5, ноябрь 2002, с. 60 – 74, электронный доступ: www.ecsoc.msses.ru

30. Зубарева, Д.С. (2011), «Социальный капитал и дорожное движение: дороги и власти, которые мы выбираем», Издательский дом Высшей школы экономики, 52 с.

31. Коулман, Дж. С. (1994), «Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора», пер. Добряковой М.С., науч. ред. Радаев В.В., Экономическая социология, электронный журнал, том 5, № 3, май 2004, с. 35 – 44, электронный доступ: www.ecsoc.msses.ru

32. Коулман, Дж. (2001) «Капитал социальный и человеческий», пер. Л. Стрельникова, А. Стасенко, Общественные науки и современность, № 3, с. 122 – 139.