

Междупersonалната комуникационна мрежа като компонент на социалния капитал

Милка Бакърджијева

Interpersonal communication network as a component of social capital: The study focuses on the network of interpersonal contacts which an individual "cashes" as their own social capital when needed. The manifestation of social capital as a resource of an individual actor has both a bright side and a dark side. The organization is the arena of action.

Keywords: social capital, interpersonal communication, social network

ВЪВЕДЕНИЕ

През последното десетилетие понятието „социален капитал“ се превърна в едно от най-популярните. Търсят се ползи от неговото използване както на равнище индивид, така и на равнище група, респ. организация и цялото общество. Всичко това се случва на фона на неизяснената докрай природа на социалния капитал, на липсата на единство сред икономистите и представителите на науките за човека. Едно от обясненията на този факт е, че „социалният капитал е важен за индивидите или общностите поради своята икономическа или политическа „функция“ (1, с.1).

Целта на настоящото изследване е да представи основните аспекти в разбирането за социален капитал до момента, **като постави акцент върху един от неговите компоненти – върху мрежата от социални контакти на индивида. Това е най-изявения аспект в разбирането за социален капитал.** В настоящото изследване вниманието е насочено към доказване на твърдението, че **изграждането и поддържането на мрежа от междупersonални контакти или, което е също, натрупването на социален капитал на индивидуално равнище, има както светла, така и тъмна страна.** В този ред на мисли изложението ще следва логиката: 1/ Разбиране за социален капитал; 2/ Светлата и тъмна страна на натрупването на социален капитал на индивидуално равнище.

1. Разбиране за социален капитал

Сред множеството дефиниции на понятието „социален капитал“ ще подберем няколко, които включват компонента „мрежа от социални контакти на индивида“.

Ще започнем с дефиницията на известния френски социолог **Пиер Бурдийо**. Той е сред първите, които дефинират социалния капитал като **„ресурси на мрежата от социални контакти на даден индивид“**. Неговият интерес е насочен към **социалните условия, които имат ефект върху професионалния успех отвъд формалното образование.** Заключениеето му е, че в допълнение към квалификацията и знанията, които икономистите наричат „човешки капитал“, хората също така използват своите социални връзки, напр. за постигане на по-висок доход или за да бъдат повишени. Годината е 1993.

Две десетилетия преди това (1972 г.) Пиер Бурдийо представя своята първа концепция за социалния капитал. В нея той съпоставя социалния капитал с икономическия и културния. **„Икономическият** непрестанно и пряко се преобръща в пари и се институционализира във формата на собственост; основа е на другите видове капитал – всички те непрекъснато диалектически взаимно се преобръщат един в друг... **Културният... в съдържателен, ценностен и емоционално-психичен план се припокрива в значителна степен с понятието „символен капитал“; при определени условия той се превръща в икономически; може да бъде институционализиран в привилегирован или ниско-стоящ социален капитал....** **Социалният капитал** е образуван от **социалните връзки и взаимни отговорности, от доверието и отношенията на близост и взаимност;**

може да бъде институционализиран – чрез всякакъв вид обществени знания и титли,...чрез които се придобива обществена легитимност на статус и значимост; също се *припокрива* с понятието „*символен капитал*“... [3, с. 221, 209-226, 253-266].

В следващото десетилетие Пиер Бурдийо доразвива своята концепция, като говори вече за *културно-символен-социален капитал*, в който разграничава *три форми*: *персонифицирано състояние* (устойчиви нагласи на мисленето и त्याто, които хората носят в главите си и са проява на техните влечения), *обективизирано състояние* (културата, която е предметна в нещата, във вещите) и *институционализирано състояние* (култура, която е предметна в опитност и умения, в квалификация чрез образование – академично и с юридическа легитимност, а не чрез самообразование [3, с. 225; 5, с. 327-328].

На базата на тези натрупвания френският социолог дефинира *социалния капитал* като свързан „*с членство в групи*“, като „*съвкупност от реални и потенциални ресурси, свързани с включеност в трайни мрежи (durable networks) на взаимно познаване и зачитане*“. За членовете на такива групи от голяма важност е фактът, че това е *колективно придобит капитал*... Практически социалните отношения не само могат, но и по-често са *оформяни институционално*...Институционализацията става чрез цял набор от институционални актове. По този начин, *обемът на социалния капитал, с който разполага даден човек (субект, агент), зависи от размера на мрежата от социални връзки, в които той е включен и участва, и които той може да мобилизира при нужда*. Бурдийо изрично подчертава, че *мрежата от връзки не е нещо естествено, някаква социална даденост. Тя е продукт на непрекъснатата работа по нейното оформяне*... [5, с.328-329].

Допълващ акцент в разбирането за социален капитал поставя *Робърт Пътнам* - един от най-влиятелните съвременни социолози: „*Социалният капитал е система от взаимодействия с нейерархичен, мрежови характер. Разгръщат се като резултат от общовъзприети норми и взаимно доверие*. Резултатът им е, че участниците в тях действат съвместно за постигане на споделяните от всички цели по-ефективно, отколкото ако биха действали индивидуално” [8, р.р.10-12].

Почти същият акцент поставя и известният американски социолог и политолог *Франсис Фукуяма*. Според него социалният капитал е „*подкрепена с доказателства неформална норма, която стимулира сътрудничеството между двама или повече индивиди*. „Не просто всеки набор от подкрепени с доказателства норми конституира социален капитал; тези норми трябва да водят до сътрудничество в групите и по тази причина са свързани с традиционните добродетели като честност, спазване на ангажиментите, задължения за надеждно изпълнение, реципрочност и подобни” [1,с.3].

Ще завършим този преглед на дефиниции с виждането на българския социолог *Михаил Мирчев*. Според него, когато казваме „социален капитал” на хората, визираще отново техните качества и способности да се реализират в обществена среда, *но вече през призмата не на институциите и бюрократизирания обществен ред, а на доверието или отхвърлянето, на взимността или отчуждаването, на добронамереността или враждебността, на степента на интегрираност в едно по-тясно или по-обхватно културно пространство* [5, с.336].

От всичко казано дотук можем да обобщим, че социалният капитал:

- ⚡ представлява система от взаимодействия с нейерархичен, мрежови характер;
- ⚡ припокрива се, в известен смисъл, с културния и символния капитал, което е причина да се говори за „социален-символен-културен капитал”. Когато се говори само за социален капитал се има предвид, че културата е негов

- съществен компонент, тъй като тя осигурява на действащите лица социално приемливи цели, правила и очаквания;
- ✚ не е естествено явление. Той е резултат на непрекъснатата и целенасочена работа по натрупване, поддържане и развиване на социални връзки на основата на общовъзприетите норми и взаимното доверие;
- ✚ свързан е с членство в групи;
- ✚ съществува във всяка организация, но в широко вариращи количества;
- ✚ използва се от индивида за постигане на професионални успехи, в допълнение към квалификацията и знанията, които притежава. „Осребрянето” му води до по-високи нива на лична удовлетвореност, повишаване на възможностите за доверие и подкрепа. Те на свой ред водят до подобряване на здравето;
- ✚ може да се трансформира в икономически капитал, както и обратното - понякога защитата на социалния капитал мотивира икономически разорително поведение, което е основание да се говори и за „тъмна” страна на този капитал;
- ✚ зависи от качествата и способностите на индивида да се реализира в обществена среда извън формалната мрежа;
- ✚ може да бъде институционализиран и легитимиран;
- ✚ може да се увеличава, респ. намалява при загуба на доверие или интерес. Увеличаването изисква инвестиции, подобно на другите форми на капитал;

2. Светлата и тъмна страна на натрупването на социален капитал на индивидуално равнище

Мрежата от междуличностни контакти, чрез които се задоволяват собствени интереси, а не рядко се придобива и поддържа статус, е един от интересните и полезни съвременни подходи за представяне на трупата като неформален обект. **Акцентът в случая е не толкова върху функционирането на групата като такава, колкото върху реалните и потенциални ресурси на мрежата от контакти, с които разполага отделният член на групата, върху възможността да „осребри” своя социален капитал.** Отдавна е забелязано, че най-осезаемо израстване в групов, организационен и обществен план демонстрират онези, които съумяват *стратегически* най-добре да „осребрят” социалния си капитал.

От казаното става ясно, че простото участие в изграждането на мрежа от контакти или включването в нея на определен етап **не осигурява автоматично възможност за използване на натрупания социален капитал.** Важен е не само размерът на мрежата, но и мястото, което индивидът заема в нея, разбирането му за нейното използване, собствената му социална интелигентност⁸¹, както и възможностите му да мобилизира разполагаемия ресурс при нужда. Казано по друг начин - да реализира поведение, което да му донесе икономическа изгода. За това, според **Марин Паунов**, има и подходящи „*нетуъркинг стратегии*” [7, с. 229].

Изборът на подобни стратегии зависи пряко от посочените фактори и особено от социалната интелигентност. Последната се разглежда като „*система от взаимосвързани умения и особено стратегическо социално съзнание за успешно взаимодействие с другите*”. Сливането ѝ с емоционалната интелигентност е ключът към успеха в междуличностните отношения. Схемата, която се използва при търсенето на оптимална професионална изява, според **Димитър Панайотов**, включва следните **пет категории компетентност**: 1/ *осъзнаване на ситуацията* – „социален радар”, или способност на индивида да разчита ситуацията, да тълкува поведението на хората в нея; 2/ *присъствие* – „маниери, които включват съвкупност

⁸¹ Създател на теорията за социалната интелигентност е Карл Албрехт.

от несловесни модели на поведение (външен вид, стойка, звучене на гласа, жестове и др.); 3/ *автентичност* – оценката за индивида или социалните радари на другите, които улавят различни сигнали от неговото поведение; 4/ *яснота* – способността на индивида да изразява себе си, да предава информация точно и разбираемо; 5/ *емпатия* – не само съчувствие, а и състояние на свързаност с другия човек, което създава основа за положително взаимодействие и сътрудничество [6, с.130]⁸².

Светлата страна на социалния капитал

Социалната интелигентност е особено важна за реализиране на светлата, бляскавата, по израза на **Бернард Бадура**, страна на социалния капитал [1, с. 4]. Да се говори за тази страна е равносилно да се говори за **необходимостта от изграждането и поддържането на мрежа от неформални междуделчестни връзки, не само като индивидуален акт, но и като усилие на съответната организация**. Именно в този случай се търсят възможности за институционализиране на социалния капитал. Ключово значение имат ритуалите на организацията, немалка част от които търсят промени в личностния и груповия статус. Мрежата от връзки е необходима за да се съхраняват дългосрочните и полезни контакти. Тук става дума за необходимостта от **„инвестиции в общуването“** за постигане целите на организацията **чрез включване в употреба на най-ценното от знанията и възможностите на хората, обединени от неформални връзки**.

Друг пример е сферата на науката и изкуствата, където резултатите често са плод на интензивни социални контакти по компетентност. Това се случва и в другите сфери, особено в ситуация на криза.

На трето място, във всички организации при необходимост от влияние на високо равнище, също се използват социалните контакти на хора, работещи в организацията или на свързани с нея. Средствата за реализиране на този вид социален капитал са пбблик афеърс и лобизъм.

В личен план социалната мрежа решава много проблеми, свързани не само с професионалното израстване, но и със самочувствието, удовлетвореността, психологическия комфорт. Тя помага при решаването на сложни проблеми и извън работата, в т.ч здравословни, семейни, свързани с чувството на тревога и пр.

Тъмната страна на социалния капитал

Във всички приведени по-горе дефиниции социалният капитал е представен като явление, което почива на взаимно доверие, на сътрудничество и подкрепа и води до постигане на цели, които не биха могли да се постигнат индивидуално. В този смисъл е странно да се говори за „тъмна“ страна на социалния капитал. И все пак такава съществува. Ще приведем две мнения в тази насока. Първото е на **Пиер Бурдийо**: „Социалният капитал се състои от разнообразни културни, ценностни и психологически предимства Те могат да бъдат трансформирани в икономическа печалба, **както и обратното – понякога защитата на символния капитал мотивира икономически разорителни постъпки и поведение**“ [5, с.327]. Второто е на **Бернард Бадура**: „Както много други неща в живота, социалният капитал има също така и **тъмна страна**: мрежи от контакти с цел корупция и връзкачество или култура на тесногърдие и съпротива срещу промяната. Социалният капитал е инструмент за потискане, както и за либерализация, икономическо развитие, но и за икономическа стагнация. От личен опит всички знаем, че дори близките социални взаимоотношения в рамките на семейството могат да бъдат източник на конфликт и тежък стрес, вместо удоволствие и подкрепа“ [1, с.4].

Равнището, на което представяме проблема, не позволява подобно широко представяне на тъмната страна на мрежата от контакти, чийто ресурси са в ръцете на индивида, но пък дава възможност да забележим, че много често „слабите“

⁸² За постигането на съответствие със стила на изложението е извършена известна редакция (М.Б.).

мрежи от социални контакти на работното място са подсилени от „силната“ мрежа от контакти в рамките на семейството и на приятелския кръг. Обединени и правилно използвани ресурсите на тези няколко мрежи са в състояние да осигурят „спечелване“ на конкурс за работа, научна или ръководна длъжност, на престижна награда, по-бързо израстване в професията, максимизиране на властовия ресурс. За постигането на тези и на още много други изгоди в сила влиза:

- **връзкаството**, което почитените хора определят като „българска работа“⁸³;
- **подкупът**, който разширява територията на корупцията;
- **манипулацията**, във всичките ѝ форми: когнитивна, емоционална и манипулация на средата [вж. 4, с. 137-148].
- **конформизмът**, под формата на промяна в поведението или мнението на личността в резултат на действителен, а на въображаем натиск от страна на друга личност [вж. 2, с. 17-20].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Въпросът за използване ресурсите на мрежата от междуличностни контакти на индивида в рамките на организацията изглежда маловажен на фона на възможностите на Интернет и социалните мрежи като Facebook и Twitter. Всъщност става дума за различни неща. Социалните мрежи имат други цели и други възможности.

Мрежите от социални контакти на микроравнище имат скромни функции. В своята съвкупност те създават социалния капитал на организацията. Такъв съществува във всяка организация, но в широко вариращи количества. В условията на глобализация и преход към икономика, основана на знания, организациите, бедни на социален капитал, ще се окажат нездравословни за своите членове. Оцеляването и добрите икономически резултати изискват сътрудничество и използване на капацитета на всички. На обратния полюс са незаинтересоваността, приемането на работата само като задължение, търсенето на начини за лични облаги и пр. Всичко това няма да се случи, ако се използва „светлата“ страна на социалния капитал, ако обединяването е на основата на взаимното доверие и подкрепа и е в името на цели, които са важни не само за индивидите, но и за организацията.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Бадуря, Б. Социален капитал, икономически резултати и здраве. Лекция в НБУ, 2005 - www.nbu.bg/PUBLIC/IMAGES/File/departamenti/medikobiologichni/10.pdf

[2] Бакърджиева, М. Властта между знанието и конформизма. // Бизнес управление. 2013, 2, с. 5-21.

[3] Бурдийо, П. Практическият усет. Изд. „Критика и Хуманизъм“, С., 2005.

[4] Карастоянов, Г. Психология на преднамереното влияние. Изд. „Изток-Запад“, С., 2012.

[5] Мирчев, М. Социална динамика и цивилизационно разслояване. Възпроизводство на населението, човешкия капитал и трудовите ресурси в България. Изд. М-8-М, С., 2009.

[6] Панайотов, Д. Организационно поведение. Новите парадигми за човешко развитие. 3. осн. прер. Изд. НБУ, 2013.

[7] Паунов, М. Организационно поведение. 4. прер. изд. Изд. Сиела, С., 2013.

⁸³ Връзкаството (отделянето на по-голямо внимание на личните връзки и познанства и честото им използване за заобикаляне на установената процедура) е характерна черта на полиактивните култури. Очевидно, проявлението на тази черта в нашата култура е толкова засилено, че определянето ѝ като „българска работа“ е съвсем основателно.

[8] Putnam, R. D. Bowling Alone: Amerika's deslining social capital.// Journal of Democracy, 6 (1),1995, p.p. 10-12.

За контакти:

Проф. д-р Милка Бакърджиева, Катедра "Мениджмънт", Стопанска академия „Д.А.Ценов“, тел.: 0886 25 28 15, e-mail: bakardzhieva@uni-svishtov.bg

Докладът е рецензиран.