

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2024-17-2-64-68>

Проактивность и нетворкинг как современные формы реализации социального капитала

М. И. Глухова

Кандидат экономических наук, доцент,
miss4@yandex.ru

Кафедра экономической теории и мировой экономики,
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Москва, Россия

Аннотация: Сущность социального капитала в современных условиях проявляется в новых формах реализации, таких как проактивность индивидуумов и нетворкинг. Данные формы являются одновременно и катализаторами процесса накопления социального капитала, что обуславливает необходимость их изучения. Накопление и приумножение социального капитала невозможно без системного исследования таких форм как нетворкинг и проактивность, которое сегодня только начинается. Приумножение макросоциального капитала возможно посредством развития форм индивидуального (микросоциального) капитала.

Предметом исследования в статье являются процессы формирования и функционирования проактивности и нетворкинга, их специфика в условиях России. Исследовательские результаты заключаются в выявлении новых форм социального капитала, которые проявились в XXI веке и в выявлении новой функции данных форм — функции катализатора процесса накопления социального капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, человеческий капитал, нетворкинг, проактивность, эффективная коммуникация, нетворкинг, концептуальный подход.

Для цитирования: Глухова М.И. Проактивность и нетворкинг как современные формы реализации социального капитала. Путеводитель предпринимателя. 2024. Т. 17. № 2. С. 64–68. <https://doi.org/10.24182/2073-9885-2024-17-2-64-68>.

Proactivity and networking as modern forms of social capital realization

M. I. Glukhova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
miss4@yandex.ru

Department of Economic Theory and World Economy,
Moscow Financial and Industrial University «Synergy»,
Moscow, Russia

Abstract: The essence of social capital in modern conditions is manifested in new forms of realization, such as the proactivity of individuals and networking. These forms are at the same time catalysts for the process of accumulation of social capital, which necessitates their study. The accumulation and multiplication of social capital is impossible without a systematic study of such forms as networking and proactivity, which is just beginning today. The increase of macrosocial capital is possible through the development of forms of individual (microsocial) capital.

The subject of the research in the article is the processes of formation and functioning proactivity and networking, their specifics in Russia. The research results are to identify new forms of social capital that have manifested themselves in the 21st century and to identify a new function of these forms — the function of a catalyst for the accumulation of social capital.

Keywords: social capital, human capital, networking, proactivity, effective communication, networking, conceptual approach.

For citation: M.I. Glukhova. *Proactivity and networking as modern forms of social capital realization. Entrepreneur's Guide. 2024. T. 17. № 2. P. 64–68. <https://doi.org/10.24182/2073-9885-2024-17-2-64-68>.*

В 80-х и 90-х годах прошлого столетия популярным было понятие человеческий капитал, представляющий собой совокупность знаний, умений, навыков, физических и интеллектуальных способностей человека, а также его здоровья, ожидаемой продолжительности жизни, её условий и качества.

Сегодня мы всё чаще и чаще слышим о социальном капитале, понятии близком, иногда воспринимаемом в качестве понятия синонимичного, при этом оно таковым не является.

Впервые о социальном капитале говорил американский исследователь Л.Дж. Ханифан в 1920 году в ходе дискуссии по поводу общественных центров в сельских школах для определения «субстанций», важных в социальной жизни общества. Такими «субстанциями», согласно Л.Дж. Ханифану, были солидарность и социальные связи.¹

Социальный капитал в современных условиях трактуется как духовно-социальная субстанция индивида, своеобразный ресурс, который определяет ее статус в обществе и проявляется посредством социальных личных и профессиональных связей, взаимном доверии, общих нормах и разделяемых всеми ценностях.

Он наделяет индивида и группу, к которой он принадлежит, определенными преимуществами в отношении доступа к ограниченным общественным ресурсам и благам.²

Теория социального капитала выделяет три концептуальных подхода к трактовке социального капитала: подход Бурдье, подход Патнэма, подход Коулмана.

С точки зрения П. Бурдье, социальный капитал — вид капитала, в котором формализуется «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».³

Главным условием участия в общем социальном капитале является эксклюзивность, то есть отграничение «чужих» сообществ и индивидов, и исключение их участия в совокупности отношений, связанных с капиталом. Принадлежность к группе обеспечивает ее членам взаимное полное доверие, а за пределами группы формируется репутация сильной, сплоченной организации.

С точки зрения Р. Патнэма, социальный капитал — органичное единство двух аспектов. Первый аспект — структурный, здесь особую роль играют формальные и неформальные, личные и корпоративные социальные сети.

Второй аспект — культурный, здесь имеет значение создание норм и правил общего доверия, взаимности и «сбалансированности». Патнэм говорит о внутригрупповых эффектах — сотрудничества и доверия. Эти эффекты будут проявляться в случае наличия эквивалентных ценностей. Социальный капитал — обобщенный обмен, основанный на постоянных отношениях и взаимных ожиданиях эквивалентности обмена.⁴

Подход Коулмана — ближе всего к традиционному, так как основан на теории рационального выбора, он развил идеи Лоури о социальном капитале как о совокупности ресурсов. Коулман выделяет три уровня: уровень доверия, уровень информации и уровень нормативно-правового регулирования.

Таким образом, в основе трактовки социального капитала (в отличие от человеческого) всегда лежит доверие, хотя это выражено неявно.⁵

¹ Беспарточный Б.Д. Концептуальные основы понятия «социальный капитал». Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. <https://science-education.ru>.

² Там же.

³ Бурдье П. Формы капитала. Экономическая социология. 2005. № 3. С. 60–74.

⁴ Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. — М.: Ad Marginem, 1996. С. 187.

⁵ Блок М., Головин Н. Социальный капитал: к обобщению понятия. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2015. Серия 12, Выпуск 4, с. 99.

В отличие от человеческого капитала социальный растёт и развивается за счёт активности индивидумов, за счёт развития индивидуального социального капитала.

Российские исследователи выделяют такие типы социального капитала как связующий и вспомогательный.

Связующий объединяет в одну команду членов группы, повышает доверие друг к другу в команде, цементирует команду, делает её сильной перед внешними воздействиями.

Вспомогательный объединяет уже существующие команды, кооперирует их.

В современных условиях особую актуальность приобретает вопрос форм реализации индивидуального социального капитала. К таким формам относятся проактивность, нетворкинг и эмоциональный интеллект, которые пока недостаточно исследованы российской наукой, при этом именно их развитие может быть мощным импульсом приумножения социального капитала.

Термин «проактивный» (по отношению к субъекту) впервые был использован психиатром В. Франклом в работе «Человек в поисках смысла», которую он написал после концлагеря.

В 1991 году Библиотека Конгресса США назвала эту книгу одной из десяти самых влиятельных книг в Америке 20-го века.

Под проактивностью автор имел в виду возможность человека сохранять внутреннюю свободу выбора в любых обстоятельствах, возможность не быть сломленным даже тяжелейших ситуациях.

В 1989 термин «проактивность» приобрел новый оттенок и популярность среди социологов и менеджеров, что было связано с выходом в свет монографии С. Кови «7 навыков высокоэффективных людей», в которой проактивность стала стержнем, решающим условием успешного руководителя или исполнителя. В XXI веке проактивность рассматривается как необходимое условие развития личности независимо от профессиональных отношений.

Проактивность (или «агентность», «активная самостоятельность», «стратегическая самостоятельность») представляет собой группу показателей необходимых во всех сферах жизнедеятельности, но прежде всего в управлении и предпринимательстве.

Проактивность — способность эффективно действовать в ситуации неопределённости, в отсутствии регламентов и алгоритмов, способность принимать решения вовремя и самостоятельно, действовать, преодолевая себя и расширяя свои внутренние возможности.

При этом проактивность (выраженную активность) можно представить как исполнительскую и стратегическую.

Исполнительская проактивность — самостоятельное решение оперативных задач и краткосрочных заданий.

Стратегическая проактивность связана со стратегией действий на более долгий срок, готовностью самостоятельно ставить новые цели и находить направления их достижения.

Ещё одна сторона проактивности касается личности самого человека — это готовность изменять себя ради новых возможностей. Как показывает практика, многим индивидам присуща завышенная самооценка, мало кто понимает необходимость переобучения, расширения кругозора, получения новых навыков.

Умение видеть свои недостатки, свои «пробелы», «минусы» и выбирать те или иные технологии саморазвития — одна из граней проактивности.

Умение предлагать новые решения, креативить, оптимизация процессов — это тоже проактивность. Термин массово используется в бизнесе, менеджменте, популярных статьях о психологии, тренингах личного роста.

Интернет-ресурсы часто призывают к проактивности, при этом важно помнить, что путь к звёздам всегда лежит «через тернии».

Когда работник пытается изменить внутреннюю среду и структуру организации, всегда возникает определённое недовольство.

Как правило, трудовой коллектив склонен к консерватизму, изменения и преодоления не всегда встречают радость или просто понимание. Поэтому каждый, кто стремится к изменениям, неминуемо сталкивается с сопротивлением, и его личные проблемы нарастают. Нужны и силы, и желания, чтобы преодолеть инерцию. Лишь со временем, на финальных ступеньках изменений, когда индивидуальное и общее благо становится явным и очевидным, проактивность демонстри-

рует свои достоинства. Индивидуальная проактивность со временем захватывает всё новые и новые отделы и службы, затем всю организацию и, наконец, «прорастает» в коллективную, в проактивность персонала в целом, после чего процессы разворачиваются и приобретают форму приумножения макросоциального капитала.

Ещё одной формой реализации социального капитала двадцать первого века можно назвать нетворкинг.

Нетворкинг представляет собой увеличение количества каналов коммуникаций и создание профессиональной сети знакомств для решения личных и профессиональных проблем. Нетворкинг отображает стиль жизни: окружение индивида социумом, опытом, новыми возможностями и навыками.

Развитию индивидуального социального капитала может помешать дефицит нетворкинга.⁶

О дефиците нетворкинга и его негативном воздействии впервые написал А.Л. Кравцов в книге «Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка», обозначив его как «дистрофия нетворкинга».

Вот как описывается состояние дефицита нетворкинга, характерное для всех представителей среднего и старшего поколения:

«К тридцати инерция молодости сходит на “нет”. Мы становимся придирчивы и разборчивы в связях. Обзаводимся семьями. И, как правило, в этот момент исчерпываем потенциал своего естественного профессионального круга общения. Сеть связей перестает сама собой подпитываться новыми знакомствами. Наоборот, в этот момент она начинает медленно, но верно сокращаться».⁷

При этом именно после тридцати лет, когда карьера «на пике», необходимы новые знакомства, новые социальные связи, новый круг общения. Это касается общения индивидуумов среднего возраста с молодёжью, представителями нового поколения, а последнее как раз и генерирует идеи, и проявляет творчество в решении проблем, тогда как взрослое поколение привычно использует алгоритмы и нормативно-правовые акты.

Считается, что у каждого индивидуума в организме имеется «материальная основа» нетворкинга — гормон доверия и открытости (окситоцин).

Окситоцин вызывает чувство привязанности, предрасположенности и дружбы. За счёт выработки окситоцина поднимается настроение и повышается уровень радости. Впервые гормон был синтезирован в 1953 г. американцем Винсентом дю Виньо, за что он получил Нобелевскую премию по химии. Действие окситоцина скоротечно, вещество разрушается так быстро, что за три минуты его количество уменьшается в два раза. Гормон образуется в гипоталамусе, накапливается в задней доле гипофиза и вырабатывается в процессе доверительного общения.

Таким образом, социальный капитал нарастает посредством нетворкинга, последний — не только форма реализации, но и катализатор социального капитала.

Важно отметить, что социальный капитал не убывает с потреблением «ресурса» (проактивности и нетворкинга), а, наоборот, нарастает. Таким образом, эти формы начинают играть функцию катализатора процесса накопления социального капитала. Таким же специфическим свойством обладает лишь один ресурс — информация, которая не убывает у того, кто ей делится с другими субъектами.

Думается, что XXI век продемонстрирует новые формы накопления социального капитала, которые станут предметом будущих исследований.

Список литературы

1. Беспарточный Б.Д. Концептуальные основы понятия «социальный капитал». Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. <https://science-education.ru>.
2. Блок М., Головин Н. Социальный капитал: к обобщению понятия. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2015. Серия 12, Выпуск 4.

⁶ Кравцов А.Л. Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка. <https://www.rulit.me/books/sleduyushchij-uroven-kniga-dlya-teh-kto-dostig-svoego-potolka-read-420250-5.html>

⁷ Там же.

3. Бурдье П. Формы капитала. Экономическая социология. 2005. № 3.
4. Кравцов А.Л. Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка. <https://www.rulit.me/books/sleduyushchij-uroven-kniga-dlya-teh-kto-dostig-svoego-potolka-read-420250-5.html>.
5. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. — М.: -Ad Marginem, 1996.
6. Резак Д. Связи решают все. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
7. Феррацци К. Никогда не ешьте в одиночку. — М.: ЛКИ, 2017.

References

1. Bespartochny B.D. Conceptual foundations of the concept of «social capital». Modern problems of science and education. 2014. № 4. <https://science-education.ru>
2. Blok M., Golovin N. Social capital: to generalize the concept. Bulletin of St. Petersburg University. 2015. Series 12, Issue 4.
3. Bourdieu P. Forms of capital. Economic sociology. 2005. № 3.
4. Kravtsov A.L. The next level. The book is for those who have reached their ceiling. <https://www.rulit.me/books/sleduyushchij-uroven-kniga-dlya-teh-kto-dostig-svoego-potolka-read-420250-5.html>.
5. Putnam R. To make democracy work. Civic traditions in modern Italy. — М.: -Ad Marginem, 1996.
6. Rezak D. Connections solve everything. — М.: Mann, Ivanov and Ferber, 2009.
7. Ferrazzi K. Never eat alone. — М.: LKI, 2017.