

УДК 316

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В ГЕРМАНИИ

© 2012 г.

А.Н. Сухова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

av_petuhova@list.ru

Поступила в редакцию 00.00.00

В контексте социальных изменений и возрастающей ценности кросс-культурной мобильности процесс эффективного включения иностранца в новую среду представляет особую значимость. Социальный капитал является ключевым элементом эффективного взаимодействия новичка с принимающей средой и ресурсом выстраивания системы «социальных связей» как залога успешной социокультурной адаптации, которая связана с расширением социокультурной, интеллектуальной, географической и повседневной перспектив жизни, при этом конструирование социальных связей в новой среде может принимать формы «социокультурного потребления».

Ключевые слова: социальный капитал, межкультурное взаимодействие, социокультурная адаптация, академическая адаптация, потребительский капитал.

Представление о молодежи как наиболее активной и мобильной части общества сегодня составляет основу рассуждений о логике и характере многих социальных процессов. Динамичность, необратимость, быстрота, рискованность и инновационность – это атрибуты, которые характеризуют жизнь не только современного общества, но, в частности, молодежи как социальной группы. Определенная амбивалентность, связанная с перспективами развития общества, всегда отсылает нас к категориям риска и неопределенности. Считается, что именно молодежь является тем социальным ресурсом, который способен уравновесить и сбалансировать развитие социальной системы.

Существует несколько представлений о природе и функциональном назначении социального капитала. Чтобы наши рассуждения на тему капитала были логичными и обоснованными, обратимся к теоретическим основаниям этого феномена. Обзор идей, связанных с разработкой теории «капитала», будет сосредоточен на концепциях таких авторов, как П. Бурдьё, Дж. Коулмен, Ф. Фукуяма, Р. Патнем, Т. Шульц.

Теоретическое обоснование особенностей различных видов капитала было предложено П. Бурдьё. Социолог описывает особенности, присутствующие капиталу *культурному*, проводя четкое разделение по формам выражения. Он выделяет: инкорпорированный капитал, особенность проявления которого заключается в приращении знаний и существовании в форме культурной, интеллектуальной ценности знаний, уме-

ний, навыков. Объективированный капитал – вторая форма существования культурного капитала – представляется объективированным в материальных предметах и средствах, может передаваться материально. Самой «высокой» формой функционирования культурного капитала является уровень институциональный, на котором происходит «объективация капитала в форме академических квалификаций» [1, с. 60].

Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью (durable networks) более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания. Объем социального капитала определяется количеством социальных связей, которые их носитель может эффективно мобилизовать. Воспроизводство социального капитала предполагает непрерывающуюся работу по установлению социальных связей (sociability), непрерывные серии обменов, в ходе которых признание постоянно утверждается и подтверждается. Важно подчеркнуть, что социальный капитал может быть ценен именно в рамках взаимодействия в определенной группе, которая, в свою очередь, определяется следующими критериями: размером, социальными статусами и ролями ее участников. Помимо этого, важен вклад каждого участника взаимодействия внутри группы.

В современном мире ценностно-ориентированных отношений преобладающей ценностью, которая может быть вложена в различные

типы капитала, является экономическая форма. *Экономический* капитал, по сути своей, обладает уникальной властью над иными типами: он «образует основу всех других типов капитала» [1, с. 71].

Важно отметить следующую особенность типов капитала, которая связана с трансляциями последних: капитал социальный и культурный не имеют четко регламентированных границ и не могут быть четко измерены. Это, своего рода, вариативные схемы со сглаженными рамками воспроизводства. При этом одни и те же проявления этих типов капитала могут быть расценены, интерпретированы, ретранслированы другим агентам взаимодействия по-разному: каждый транслятор вкладывает собственный смысл и предлагает собственное видение той или иной формы капитала социального или интеллектуального. К тому же они всегда будут считаться относительными, не универсальными. Пожалуй, единственным примером выражения интеллектуального капитала, имеющим четкое признание, представляется система дипломов о получении высшего профессионального образования.

Ф. Фукуяма переводит социальный капитал на язык таких понятий, как «общепринятые нормы» и «ценности», реализуемые определенной группой людей. Именно социальный капитал становится базовым элементом отношений сотрудничества. Он генерируется благодаря доверию между членами общества, является результатом признания людьми общих норм и ценностей. Другими словами, социальный капитал является неким потенциальным и перспективным ресурсом общества или его части, который строится на принципах взаимного доверия [2]. Об этом качестве человеческих отношений Ф. Фукуяма говорит как об ожидании предсказуемости и честности в поведении людей, которое выстраивается в соответствии с существующими и разделяемыми *общими* нормами. Автор говорит о той стороне социального капитала, которая выражает способность людей образовывать друг с другом определенную общность, а также, оставив свои индивидуальные интересы в стороне и обратившись к интересам группы, стремиться к совместной работе и сотрудничеству, действуя в едином коллективе для достижения общей цели.

На основе рассуждений Ф. Фукуямы выстроены идеи Р. Патнема [3]. В его классификации понятий социальный капитал представлен на двух уровнях – межличностном, или индивидуальном, и групповом [4]. В соответствии с классификацией, которую предложил

Р. Патнем, социальный капитал на межличностном (индивидуальном) уровне разделяется на два типа. Первый, обозначенный как «связующий» (*bonding*), описывает отношения между членами более-менее однородных групп (члены семьи, близкие друзья), и трактовка этого типа капитала близка понятию «сильные связи». Основная ценность «индивидуального капитала» состоит в том, что он позволяет человеку быть принятым в сообществе, дает ему возможность ощутить преимущества более тесных уз, которыми он связан с представителями значимого социального окружения. Вторым типом индивидуального капитала, обозначенным Патнемом как «включающий» капитал (*bridging (inclusive)*), характеризует отношения с более удаленным окружением – друзьями, коллегами, знакомыми. Эти связи не такие устойчивые и прочные, но они важны как средство продвижения человека в обществе по социальной лестнице. В совокупности активной, ориентированной на цели общества деятельности, равенства в политических отношениях, доверия и сотрудничества, согласно Патнему, и формируется социальный капитал. Как утверждает автор, именно такое сочетание идеалов характерно для фазы гражданского общества.

Дж. Коулмен иначе интерпретирует категорию «капитал». В соответствии с его теорией, социальный капитал является основной категорией, объясняющей социальное поведение. Автор выделяет два методологических направления исследований капитала. Первое – «социологический подход», который видит агентом социальных отношений субъекта, чье поведение определяется социальными нормами и средой. Второе направление – «экономический подход» он объясняет поведение агентов наличием рационального, прагматического интереса, которым они руководствуются в принятии решений, действуя самостоятельно, без ориентира на общественные идеалы. Важно помнить, что абсолютизация рационального начала не должна снижать ценность собственно социального контекста, то есть объективных условий и пространства, в которых протекает взаимодействие индивидов. Однако, следуя логике «рационального выбора» Дж. Коулмена [5, с. 35], его теория отдает предпочтение именно экономическому, а не социологическому подходу как лучшей объяснительной модели. Автор обосновывает это суждение тем, что среда, в которой индивид проходит социализацию, не дает необходимых импульсов для развития, а значит, и стимулов к дей-

ствию. Дж. Коулмен отмечает, что рациональное поведение составляет основу поведения индивида в рамках социальных организаций. При этом именно личная заинтересованность актора в определенном виде ресурсов является главным механизмом конструирования и изменения траекторий его жизненного сценария.

По Дж. Коулмену, личная заинтересованность, а не стремление к достижению социальной гармонии или общественного блага является детерминантой поведения людей в организованных социальных системах.

Одной из перспективных и значимых – в смысле социального и личностного развития – является система образования. Наряду с другими подсистемами общества – культурой, коммуникацией, здравоохранением – и благодаря собственному *специфичному* функциональному механизму она выполняет также *общезначимые* социализирующие функции.

Для каждого актора заинтересованность в определенном виде социальных ресурсов создает основания для приобретения и накопления социального капитала. Доступ к значимым для актора ресурсам определяет, в некотором смысле меру его человеческой свободы в отборе и использовании определенного вида социального капитала. Такое функционалистское видение общества, а именно акцент на телеологизме социальной жизни и ее прагматической ориентации, заставляет взглянуть на индивида как на «производителя» и «получателя» благ для собственного развития. Согласно Дж. Коулмену, отсутствие ресурсов является основной преградой в развитии индивидуальной карьеры.

Актором, по Дж. Коулмену, может выступать не только единичный представитель группы или организации, но сама организация как «корпоративный актор», развиваясь благодаря капиталу, накопленному индивидуальными акторами в процессе взаимодействия. Этот капитал становится инкорпорированным ресурсом системы, уже не зависящим от самих акторов или средств производства. Так, система налаженного академического обмена, которая начала действовать благодаря единичным студентам, приезжающим на академические стажировки по обмену, теперь функционирует как самостоятельная подсистема системы образования. «Единичные связи» акторов в процессе создания этой подсистемы, благодаря своему регулярному воспроизводству, приобрели устойчивый характер и стали общепризнанно значимыми. Корпоративный актор, таким образом, использует в качестве капитала (или в качестве доступа к капиталу) связи, накопленные

в рамках системы индивидуальными акторами [6, с. 319].

Дж. Коулмен говорит о трех видах капитала: социальном (доверие и «упрощенные» коммуникации), физическом (машины и оборудование) и человеческом (навыки и способности индивидов) [6]. Именно социальный капитал, по его мнению, является менее уловимым и осязаемым, так как существует исключительно во взаимодействии и социальных связях индивидов. Ключевая идея концепции социального капитала Дж. Коулмана заключается в допущении, что этот ресурс является результатом включенности человека в социальную структуру.

Обратимся к более узкой и специфичной области социального анализа, обсуждению которой посвящена данная статья. Эта область связана с межгрупповым и межличностным взаимодействием в рамках, с одной стороны, института образования, с другой – культурной среды. Обзор результатов авторского исследования, проведенного в университете Дуйсбург-Эссен, Германия (октябрь 2011 г. – март 2012 г.) с применением качественной методологии, сфокусирован на социокультурных аспектах адаптации иностранных визитеров и межкультурном взаимодействии в студенческой среде. Они рассматриваются не только с позиций социального, но и с позиций культурного и человеческого капиталов.

В новой среде, удаленной от родного сообщества географически, культурно и социально, накопленный на родине ресурс социальных связей значительно обедняется, что стимулирует «новичка» к поиску новых источников социализации в незнакомой среде. Более доступными, мотивационно-стимулирующими ресурсами в этой ситуации становятся символические переменные, и прежде всего язык не только как функциональное средство общения, но и как инструмент вовлечения в социокультурную среду (данные отражают результаты первой волны исследования на тему «Особенности межкультурного взаимодействия иностранных студентов за границей. Социокультурная адаптация», проведенного на базе Университета Дуйсбург-Эссен, выборка составила 28 иностранных студентов из стран Европы и Азии). Это связано, прежде всего, с обновлением собственно культурного контекста взаимодействия и, уже во вторую очередь, с изменением содержания взаимодействия. При этом, когда привычное общение с носителями родной культуры замещается у вновь прибывшего общением с новой средой, это не всегда означает трудности

с вхождением в новую культуру, скорее, трудности с адаптацией к новому социальному окружению и регулярному использованию другого языка общения.

В зависимости от типа культуры (западный/восточный) новички по-разному воспринимают процесс адаптации. Для представителей азиатской культуры, в отличие от студентов, приехавших из европейских государств, первоначальное значение приобретает адаптация к культурной и социальной среде. Наличие языкового барьера компенсируется для студентов с Востока взаимодействием с представителями собственной культуры (у этих «новичков» больше развито чувство «групповой», а не «индивидуальной» идентичности). Визитеры из европейских государств обладают гораздо более гибкими навыками установления социальных контактов, взаимодействия с принимающей средой, не стремясь к выстраиванию групповой идентичности, поскольку культурный фон стран Европы характеризуется в целом общностью и схожестью социокультурных черт.

Основными показателями взаимодействия, подвергающимися изменению на начальной стадии адаптации, являются:

- интенсивность общения (элемент взаимодействия «по необходимости» в целях успешной адаптации к новой среде на начальной стадии взаимодействия);
- направленность взаимодействия (преимущественно на решение проблемных ситуаций);
- «география» общения (возможность путешествовать и знакомиться с представителями разных «локальных» культур);
- степень формализации взаимодействия (связана с языковым барьером и организационными моментами);
- акцентирование двух основных ценностей общения – получение информации о новой среде и знакомство с новой культурой, а также, «общение ради общения» как компонент психологической адаптации.

В ходе интервью с иностранными студентами выяснилось, что снижение уровня внешнего контроля (из-за отсутствия «домашнего», близкого социального окружения) и внутреннего контроля у визитеров за собственной жизнью за границей (чувство «потерянности» при вхождении в иную социокультурную среду) является одним из факторов проблемной идентификации в новой среде, что, однако, признается большинством европейских студентов нормальным и ожидаемым. Фактором, мотивирующим к повышению этого контроля, становится именно взаимодействие с социальным окружением.

Установление связей в новой среде респонденты понимают как освоение новой культуры и адаптацию к новой жизни. Что важно, трудности, сопровождающие эти процессы, студенты склонны объяснять их развивающим влиянием на личность.

Еще одним важным показателем активного и оптимистичного для большинства респондентов отношения к академической среде является «непотребительская» ориентация: студенты говорят скорее не о крещенциализме [7] (тенденции переоценки формально-символической стороны образования, а именно получение дипломов и сертификатов как пропуск к лучшим карьерным позициям), а о содержательной, качественной стороне обучения. Поэтому утверждение значимости социального и культурного капиталов в условиях кросс-культурной адаптации важно так же, как и идея неопределенной пользы «человеческого» капитала, который представляет собой совокупность знаний, умений, навыков, служащих удовлетворению многообразных потребностей человека и общества в целом.

Г. Беккер, чьи выводы применимы скорее к эпохе капиталистического, а не информационного общества, отмечает, что анализ «человеческого капитала» начинается с «...допущения, что люди принимают решение о получении образования, подготовки, медицинской помощи и других услуг, способствующих приращению знания и здоровья, на основании оценки выгод и затрат» [8, с. 43]. При этом не следует забывать, что обучение должно рассматриваться не как чистое инвестирование, а как получение жизненного опыта [8]. Т. Шульц, предшественник Г. Беккера, первым увидел связь человеческого капитала с академической/образовательной средой жизни. Он говорит о значимости капиталовложений развивающихся государств в образование (а значит, в человеческий капитал) – решающий фактор развития экономики. К этим «капиталовложениям» относятся усилия человека, направленные на получение образования, знаний, прикладываемые в стенах учебных заведений, дома, на работе, а также инвестирование в сферы здравоохранения и науки. Т. Шульц добавляет, что «для человека, который смотрит на себя как на «выгодное вложение», даже если это не ущемляет его свободу, подобное сравнение представляется унизительным» [9, с. 2]. Обучение, а именно знания, полученные в академическом процессе, стали сегодня ценным ресурсом, конвертируемым в иные виды «капитала». Поэтому время, затраченное на обучение, является также нематери-

альным вложением в будущие материальные и иные виды капитала. Однако Т. Шульц трактует это как «упущенные выгоды», которые студенты несут на протяжении всего времени обучения, пока не имеют возможности вкладывать все силы в профессиональную деятельность. Он пишет: «Несложно оценить стандартные расходы на образование, которые состоят из оплаты работы учителей, библиотекарей, администраторов, затрат на поддержание и управление системой подготовки, а также интерес к капиталу, инкорпорированному в образовательную индустрию. Намного сложнее оценить другой компонент суммарных затрат – это упущенные доходы [выгоды] студентов» [9, с. 11].

Поскольку объективная возможность получить образование за границей зависит от наличия финансовых ресурсов, обогащение культурным, символическим, повседневным и иным знанием можно рассматривать как одну из форм нематериального, но зависящего от материального статуса потребления в сфере образования. Это определение несет не обвинительный, а скорее нормативный смысл, поскольку «потребление» стало привычной практикой современного общества: «...образование создает форму потребительского капитала, который обладает свойством улучшать вкусы и качество потребительского поведения студентов на протяжении их последующей жизни» [9, с. 13]. Действительно, многие респонденты склонны рассматривать получение образования за границей как форму инвестиции в свое профессиональное будущее. Стремление к получению престижного, конкурентоспособного знания на лучших факультетах европейских университетов, в том числе и с привлечением накопленного финансового капитала, компенсируется, по мнению студентов, возможностями дальнейшего перспективного развития, достижения успеха в избранной сфере деятельности, а также последующего продолжения трудовой деятельности, в том числе за границей. Образование представляется привлекательной сферой инвестиций, где осознание студентом вложенных в обучение средств носит нормативный, рациональный характер.

Г. Беккер указывал на важность понимания того, каким образом продуктивность/активность людей в ситуациях рыночных и нерыночных отношений меняется под действием инвестиций в образование, профессиональные навыки и знание [8, с. 39]. В целом студенты говорили об опыте пребывания в новой стране именно с позиций объективной необходимости – получить лучшее образование в области их специализации

и о субъективном выборе, сделанном в пользу новых контактов и жизненного опыта. В этом смысле экономический рационализм Дж. Коулмана показывает свою несостоятельность: пребывание в новой среде мотивировано для визитеров интересами индивидуального и профессионального развития. При этом собственно академическая жизнь и результат обучения в виде диплома не является самоцелью. Культурный капитал «в форме объективаций» в своей высшей, институциональной форме [12, с. 60], является не столько явной, сколько латентной функцией обучения за границей. Получение «академических квалификаций» для большинства молодых визитеров оказывается не целью, а скорее возможностью пополнить свой опыт международного сотрудничества в профессиональной и социальной сферах. При этом следует подчеркнуть «потребительскую ценность» пребывания за границей для иностранных студентов, которая связана с возможностью путешествовать, тем самым пополнять свой социокультурный багаж. Возможность мобильных перемещений по Европе для иностранных студентов – это дополнительная опция, служащая установлению социальных контактов. Именно социальные («человеческие») аспекты взаимодействия становятся важнейшим элементом первичной адаптации иностранных студентов за границей.

Список литературы

1. Бурдые П. Формы капитала / Под ред. В.В. Радаева // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 5. С. 60–74.
2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: Изд-во АСТ: Ермак. 2004. 730 с.
3. Козырева П.М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 43–54.
4. Putnam R.D. // Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. N.Y.: Simon and Schuster. 2000.
5. Коулмен Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35–44. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2010/12/31/1208204958/full_text.pdf
6. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 125–126. (121–139). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/217/076/1232/011kOULMAN.pdf>
7. Абрамов Р.Н. Парадоксы кренденциализма и динамика современного профессионализма / Под ред. Е. Ярской-Смирновой, П. Романова // Профес-

сии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи, взгляды изнутри. М.: Вариант, ЦСПГИ. 2007. С. 30–41.

8. Becker G.S. The Economic Way of Looking At Life // Nobel Lecture, December 9, 1992. / Department of Economics, University of Chicago, Chicago, IL. 60637, USA. P. 38–57. [Электронный ресурс]. Режим

доступа: <http://home.uchicago.edu/gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>

9. Theodore W. Schultz. Investment in Human Capital // The American Economic Review, Vol. 51. № 1. (Mar., 1961). P. 1–17. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://webspaces.utexas.edu/hcleaver/www/330T/350kPEESchultzInvestmentHumanCapital.pdf>

SOCIAL CAPITAL OF FOREIGN STUDENTS IN GERMANY

A.N. Sukhova

In the context of ongoing social changes and the increasing role of cross-cultural mobility, the process of new-comer's effective inclusion in the new environment is of particular importance. Social capital is a key element of effective interaction between new-comer and the host environment, as well as a resource of constructing the «social nets» system as a condition under which successful sociocultural adaptation is possible. Sociocultural adaptation is connected with widened crosscultural, intellectual, geographical and every day perspectives, considering the social nets building process as a form of «sociocultural consumption».

Keywords: «social capital», cross-cultural interaction, sociocultural adaptation, academic adjustment, «consumer capital».