

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРАКТИКИ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Автор: Е. В. РЕУТОВ, Л. В. КОЛПИНА, М. Н. РЕУТОВА

РЕУТОВ Евгений Викторович - кандидат **социологических наук**, доцент кафедры социальных технологий Белгородского государственного университета (E-mail: reutovevg@mail.ru); *КОЛПИНА Лола Владимировна* - кандидат **социологических наук**, доцент той же кафедры (E-mail: kolpina-lola@yandex.ru); *РЕУТОВА Марина Николаевна* - кандидат **социологических наук**, доцент той же кафедры (E-mail: reggina77@mail.ru).

Аннотация. Исследуются роль и механизмы функционирования социальных сетей в контексте повседневных социальных практик населения Белгородской области. На основе данных, полученных в ходе интервью, делается вывод о вовлеченности населения в социально-сетевые взаимодействия, основанные, прежде всего, на родственных и дружеских связях. Одним из ключевых факторов устойчивых взаимодействий является доверие и высокая оценка надежности контрагента, - результат длительного личного знакомства. Приоритетными в установлении и поддержании контактов являются личные качества контрагентов и лишь затем - их ресурсная обеспеченность. Выявлена большая значимость принципа реципрокности, который распространяется как на "длинные", так и на "короткие" связи, первые в большей степени основываются на рационализме и материальном вознаграждении, а последние - на эмпатии и спонтанности.

Ключевые слова: социальные сети, повседневные практики, доверие, реципрокность, социальный капитал, социальные ресурсы

В опубликованной ранее статье, написанной по результатам массового **социологического** опроса населения Белгородской области, был сделан вывод: социальные сети в региональном сообществе формируются преимущественно на уровне родственных и дружеских ("коротких") связей, не трансформируясь в гражданские инициативы и ассоциации ("длинные" связи) по защите и продвижению коллективных интересов [Реутов и др., 2011]. Но эта модель, как и любая совокупность количественных данных, давала лишь общее представление о массовых социальных практиках, лишенное повседневной, "бытовой" конкретики.

Дополнение "количественной" стратегии **исследования** серией полуструктурированных интервью (2011 г., N = 51) помогло в чем-то уточнить полученные ранее результаты, прежде всего - основания мнений и установок респондентов, а также предоставило новые данные, касающиеся механизмов социального взаимодействия.

Социальные сети предстают из высказываний респондентов значимым, но отнюдь не доминантным механизмом их адаптации к стандартным и экстраординарным ситуациям. Несмотря на выявленный в результате анкетирования недостаточный объем личных ресурсов и капиталов, выраженный в том числе в невысокой материальной обеспеченности, люди не всегда спешат воспользоваться потенциальными возможностями социальных связей, предпочитая с проблемами справляться сами: *"Я не люблю обращаться за помощью, я стараюсь сама разобраться в первую очередь, это только в крайних случаях"* (жен., 43 года, бухгалтер, обл. центр).

Анализируя ответы на вопрос: *"А вообще у вас часто возникают такие ситуации [с которыми не могли бы справиться самостоятельно]? С чем это связано?"*, можно отметить декларируемую относительную редкость подобных ситуаций для значительной части респондентов: *"Ну, довольно-таки нечасто"* (жен., 20 лет, студентка,

обл. центр); *"Я думаю, нет. Такие ситуации возникают очень редко"* (муж., 44 года, экономист, райцентр); *"слава Богу, очень редко"* (муж., 23 года, операционист, село) и пр. Однако при этом нужно учитывать тот факт, что в результате анкетирования была выявлена склонность респондентов приуменьшить собственную потребность в посторонней помощи, перенося акцент на востребованность собственных ресурсов другими людьми. Дальнейший анализ сетевых практик показывает, что обращения за помощью носят вполне повседневный и в той или иной степени постоянный характер. Так что такие ответы свидетельствуют скорее об отрицательной установке на обращение за помощью, которое, по-видимому, часто интерпретируется респондентами как признание своей несостоятельности, несамостоятельности, зависимости. Отчасти причиной этому является и некоторая настороженность людей в отношении других участников социальных сетей: *"...тут и обращаться сейчас страшно ко всем, потому что они все каждый из своей корысти. Ну, обратился бы, наверное, к другу, хотя иногда и на того надежды нету"* (муж., 71 год, пенсионер, село). Тем не менее потребность во взаимопомощи, обусловленная недостаточностью собственных ресурсов, вносит коррективы: *"Жизнь - это такая штука, что без этих ситуаций..."* (жен., 38 лет, воспитатель, райцентр); *"В любом случае такие ситуации возникают, но я не могу сказать, что сильно часто"* (муж., 18 лет, студент, обл. центр).

Как правило, люди испытывают необходимость в первую очередь в материальной помощи, а также - в трудовой, консультационной или психологической: *"А с чем это [ситуации обращения за помощью] связано? - Наверное, с материальным положением"* (муж., 18 лет, студент, обл. центр); *"...нужен совет какой-либо, чтобы помочь с чем-либо"* (жен., 18 лет, студентка, обл. центр); *"да, скорее всего, помощи советом, ну и к концу недели материальные затруднения"* (жен., 21 год, студентка, обл. центр); *"...выкопать огород, посадить картошку"* (муж., 23 года, студент, райцентр). Молодые люди помимо материальной помощи, востребованной всеми группами, в основном обращаются *"к друзьям... по личным вопросам, по учебе"* (жен., 18 лет, студентка, обл. центр); испытывают *"...проблемы с учебой или с работой, наверное"* (жен., 23 года, обл. центр).

О регулярных обращениях за помощью сообщают чаще всего пожилые респонденты, обремененные болезнью. *"А вообще у вас часто возникают такие ситуации [с которыми не могли бы справиться самостоятельно]? С чем это связано? - Часто, с болезнью"* (жен., 71 год, пенсионер, село); *"Да, часто, тем более, сейчас. Я пенсионер, больная, и мне приходится очень часто. И чем я очень довольна, что мне не отказывают"* (жен., 70 лет, пенсионер, обл. центр).

Таким образом, несмотря на отмеченное ранее стремление полагаться на свои силы, ответы респондентов свидетельствуют об их достаточно высокой вовлеченности в сети взаимопомощи. При этом, по преимуществу, "круги обращений" имеют небольшой "радиус" и ограничены "короткими" связями. *"Как Вы думаете, много ли таких людей, на помощь которых, на понимание Вы могли бы рассчитывать? Кто это? - Нет, немного, потому что друзей на самом деле не очень много"* (жен., 18 лет, студентка, обл. центр); *"да нет, немного, но они есть - моя семья, моя любимая девушка, два-три близких друга"* (муж., 25 лет, обл. центр); *"к сожалению, их круг очень ограничен. Это друзья, родственники, и всё"* (муж., 23 года, операционист, село). Соответственно, и обращения за помощью, адресованные респондентам, исходят преимущественно от узкого круга людей, связанных с ними повседневным общением. Так, практически всем респондентам время от времени приходится оказывать ту или иную помощь, услуги. Подавляющее большинство просьб о помощи исходит от родственников и друзей, реже - от коллег по работе. *"А к вам самим обращаются за помощью? - Да, обращаются. - А часто? - Ну, не то чтобы часто, но, можно сказать, регулярно. - Кто к вам обращается? - В основном это соседи, одногруппники, родственники. Родственники - чаще"* (жен., 21 год, студентка, обл. центр); *"девушка любимая"* (муж., 25 лет, обл. центр); *"родные, дети, близкие друзья"* (жен., 62 года, пенсионер, райцентр); *"одногруппники, друзья, любимая девушка, даже родители"* (муж., 20 лет,

студент, райцентр); *"мои коллеги по работе, мои сестры"* (жен., 43 года, бухгалтер, село); *"опять-таки это тот же узкий круг людей: родственники, друзья"* (жен., 34 года, преподаватель вуза, обл. центр).

Востребованными для контрагентов являются ресурсы информационного, психологического, трудового характера, а также материальная помощь. Практически все респонденты демонстрируют высокий уровень готовности помогать своим ближним. *"А к вам самим обращаются за помощью? - Ну да, у меня ж должность не маленькая. - А часто? - Ну, бывает, конечно. С какими просьбами? - Ну, к примеру, ремонт аппаратуры... Я электронщик. Приносят сотовые телефоны, телевизоры, приемники. - Всегда ли Вам удается помочь или приходится отказывать в просьбе? - Даже если сам не могу помочь, у меня много по городу знакомых, я его пошлю или договорюсь с кем-то. Я стараюсь так. Если даже я не смогу, то я направлю к тому, кто сможет"* (мужчина, 48 лет, военнослужащий, обл. центр). *"С какими просьбами [обращаются]? - Ну, часто бывает, - домашняя работа, или просто мы не то что с какими-то просьбами, а просто обсуждаем какие-то ситуации, стараемся понять, как мы - правильно поступаем или нет. В основном, ведется диалог. Даже и в этом диалоге раскрываются проблемы какие-то, которые мы стараемся решить, разговаривая"* (жен., 21 год, студентка, обл. центр); *"опять-таки, по хозяйству, да обмен сортами, потому что мы люди деревенские"* (жен., 71 год, пенсионер, село); *"воспитание детей. Как поступить, если ребенок, подросток, допустим, как-то себя начинает вести; что подарить ребенку на юбилей, мужу что подарить или с мужем проблемы, или как в инстанцию сходить, куда идти и так далее"* (жен., 38 лет, воспитатель, райцентр).

Часто респонденты стараются оговаривать и условия оказания помощи: в основном - достаточность собственных ресурсов и моральные качества контрагента. *"Всегда ли Вам удается помочь или приходится отказывать в просьбе? - Ну, отказов у меня как таковых почти не было, одному я всего за всю жизнь отказал, потому что он плохой человек"* (муж., 71 год, пенсионер, село); *"знаете ли, если это не близкий друг, а просьба у него очень глобальная, то конечно приходится отказывать"* (жен., 23 года, обл. центр); *"ну, почти всегда [стараюсь помочь], если я компетентна в этом вопросе. И если я сталкивалась, если я знаю, я обязательно помогу. ...Если я не знаю, то говорю, к кому обратиться"* (жен., 38 лет, воспитатель, райцентр).

Лишь в очень небольшом количестве случаев "круги обращений" выходят за пределы "коротких" связей: *"А к Вам самим обращаются за помощью? - Ко мне - постоянно, ежедневно. - Кто к Вам обращается? - Ммм... в основном с нашей деревни соседи, и там и с других деревень обращаются; сделать что. - С какими просьбами? - Ну, вот просьбы сделать раму, сделать дверь, кому смолотить - у меня мельница есть"* (муж., 71 год, пенсионер, село).

К ключевым вопросам в изучении социально-сетевых практик относятся момент образования связей и отношений, а также качества и характер ресурсов контрагентов, делающие их привлекательными для поддержания взаимодействия. В результате интервьюирования выяснилось, что респонденты прежде всего ориентируются на личные качества тех, к кому они обращаются или могли бы обратиться за помощью. Ресурсы же находятся на втором месте. *"Когда Вы обращаетесь за помощью, что для Вас больше всего важно в выборе этих людей? - Надежность. То, что никогда не подведут"* (муж., 25 лет, обл. центр); *"ну, честность, благородность, уважительность"* (жен., 71 год, пенсионер, село); *"...честность человека, справедливость"* (муж., 71 год, пенсионер, село); *"Доброта, порядочность"* (жен., 70 лет, пенсионер, обл. центр).

Обращает на себя внимание то, что подавляющее число респондентов в качестве обоснования ключевой причины возможного обращения за помощью к конкретным людям указывали доверие, которое является базовым детерминантом складывания социальных сетей. *"А почему Вы обращаетесь именно к этим людям? - Ну, прежде всего, я им доверяю"* (жен., 18 лет, студентка, райцентр); *"этих людей я знаю довольно давно, практически всю жизнь, и я этим людям могу доверять"* (жен., 21 год, студентка, райцентр); *"я больше всего им доверяю, люди, с которыми я делюсь всеми"*

проблемами, всеми секретами, которые лучше всего знают меня" (муж., 25 лет, обл. центр). В некоторых случаях доверие дополняется ресурсными возможностями контрагентов, их способностью выполнить просьбу.

К доверию примыкает понимание - характеристика контрагента, особенно важная в тех случаях, когда востребована прежде всего психологическая поддержка. *"Когда Вы обращаетесь за помощью, что для Вас больше всего важно в выборе этих людей? - Понимание и даже возможность тебя выслушать спокойно, не критикуя... - "Какими качествами должны обладать люди, с которыми Вы хотели бы поддерживать постоянные отношения?" - "Сочувствие, сопереживание. Они готовы тебя выслушать, понять"* (жен., 43 года, бухгалтер, обл. центр). Респонденты часто делают акцент и на способность к принятию их такими, как они есть: *"он всегда знает, и какая бы у меня ни была ситуация, и как я поступила - плохо или хорошо, он знает, почему я это сделала, то есть этот человек является для меня самым дорогим"* (жен., 18 лет, студентка, обл. центр).

Достаточно часто в высказываниях респондентов присутствует настороженное отношение к людям, сомнение относительно их готовности помочь и бескорыстности поступков, что, по-видимому, заставляет делать ставку на "короткие" связи. Лишь в небольшом количестве случаев респонденты акцентируют внимание не на личностном характере отношений, а на ресурсной составляющей взаимодействия - наличии у контрагентов специфических ресурсов: социальных, информационных, психологических и др. (кстати, ни один из респондентов не упомянул о финансовых). *"А почему Вы обращаетесь именно к этим людям? - Эрудированные, осведомленные"* (жен., 75 лет, пенсионер, райцентр); *"у этих людей есть возможность решить мою проблему"* (муж., 20 лет, студент, райцентр); *"помогают те, кто может помочь. Есть очень-очень хорошие знакомые, но они просто в этом вопросе никак не могут помочь, потому что никак не связаны с этим, а есть люди незнакомые абсолютно, но даже могут тебе помочь лучше знакомых"* (жен., 26 лет, менеджер, обл. центр).

Хотя и немногочисленные, но довольно отчетливо прослеживающиеся установки на желательность ресурсной основы в сетевых отношениях являются переходным звеном к акцентированию проблемы реципрокности взаимодействия - "незримой калькуляции сетевых трансфертов, учета отданного и полученного", отличной как от рынка, так и от альтруизма [Барсукова, 2004: 7]. Большинство высказываний сосредоточено на взаимных материальных и нематериальных обменах и обязательствах. Прямо или подспудно многие респонденты обосновывают выбор контрагентов, обязательно учитывая принцип реципрокности. *"Когда Вы обращаетесь за помощью, что для Вас больше всего важно в выборе этих людей? - Наверное, посильность выполнения моей просьбы и возможность в каких-то других ситуациях отблагодарить. То есть не быть в ситуации должника, а когда потом, впоследствии, тоже отблагодарить. - Как Вы думаете, много ли таких людей, на помощь которых, на понимание Вы могли бы рассчитывать? Кто это? - Опять-таки, все зависит от ситуации. Если это достаточно такая ситуация распространенная, обычная как бы и не очень сложная по исполнению, допустим те же деньги - я найду достаточное количество людей, которые могли бы мне помочь. Но если сумма увеличивается во много-много-много раз, то в моем случае таких людей, которые могли бы ссудить очень крупную сумму денег, нет. Все зависит от проблемы, ее масштаба"* (жен., 34 года, преподаватель вуза, обл. центр). Такая выраженная рациональная ориентация при выборе контрагента не часто встречается в ответах респондентов.

В ряде случаев реципрокность взаимодействия трактуется респондентами как "моральная" симметрия - необходимость отвечать людям аналогичным отношением - иногда даже в духе категорического императива Канта: *"Как Вы думаете, что нужно делать для того, чтобы можно было рассчитывать на чью-то помощь, понимание, на какие-то длительные отношения с людьми? - ...Надо быть отзывчивым, отвечать людям взаимностью"* (жен., 19 лет, студентка, райцентр); *"... быть самому более-менее справедливым, честным"* (муж., 71 год, пенсионер, село); *"... быть добропорядочными"*

больше всего..." (жен., 70 лет, пенсионер, обл. центр); *"...не обманывать, доверять. Точно так же и к тебе буду относиться"* (жен., 23 года, обл. центр).

Если реализация принципа реципрокности в "коротких" связях во многом возможна за счет эмоционально-психологической поддержки, отсроченной на неопределенный срок, то в "длинных" связях отношения гораздо более рационализированы, строятся целенаправленно, с учетом ресурсов и интересов контрагента. Эмоциональная составляющая здесь отходит на "второй" план. И если в "естественных" - родственных и дружеских социальных сетях - преобладает не ресурсный, а личностный подход - по крайней мере, на декларативном уровне - то в "длинных" связях должны действовать несколько иные механизмы.

Результаты интервью продемонстрировали как неприятие практик поддержания связей с "нужными" людьми, так и сознательное их культивирование. При этом и те, и другие установки присутствуют в разных возрастных группах, что не позволяет говорить ни о предельной рациональности молодого поколения, ни о "моральных" паттернах более старших респондентов. В целом очень немногие респонденты склонны демонстрировать предельно рационализированные практики взаимовыгодных отношений, лишенных момента личной приязни: *"Я стараюсь планировать свою деятельность исходя из своих поставленных целей и тех выгод, которые я могу получить в результате общения с этим человеком, и стараюсь"* (муж., 22 года, работающий студент, обл. центр). В основном высказывания носят более общий характер. Многие респонденты подчеркивают нечастый характер подобных практик либо распространяют на "длинные" связи принципы и нормы "коротких": *"Если Вы знаете, что кто-нибудь может Вам когда-то чем-то помочь, Вы стараетесь как-то специально поддерживать отношения с этим человеком?"* - *"...Редко такое бывает, ну очень редко, единичные случаи"* (жен., 21 год, студентка, райцентр).

Подавляющее число высказываний содержит категорическое неприятие выстраивания отношений с "умыслом" выгоды. Хотя в некоторых случаях респонденты путают связи как таковые и дружбу: *"из-за выгоды нет, терпеть ненавижу, когда дружба из-за выгоды"* (муж., 48 лет, военнослужащий, обл. центр); *"да нет, я не стараюсь как-то специально поддерживать отношения ... Просто хорошо относиться к людям надо, и они потянутся"* (жен., 23 года, секретарь, райцентр); *"нет, специально нет. Я просто дружу с этими людьми бескорыстно, если они могут, значит, они помогают. Не могут, значит, не могут"* (жен., 62 года, пенсионер, райцентр). Иногда респонденты, не высказывая неприятия к подобным отношениям, указывают на отсутствие такого опыта либо несоответствие им своих повседневных практик, но допуская такие отношения в будущем.

Большинство респондентов явно или латентно указывают на первостепенную значимость в формировании долгосрочных отношений собственных личностных характеристик, изначальноную зависимость этих отношений от собственного поведения: *"Нужно самому вести себя так, как тебе хотелось, что бы с тобой себя вели, не быть резким, грубым, стараться быть мягким, открытым человеком, и тогда люди это чувствуют и начинают тянуться к тебе"* (жен., 21 год, студентка, обл. центр); *"... какое отношение у тебя, такое будет и к тебе"* (муж., 58 лет, строитель, село); *"если ты будешь порядочным и уважительным человеком, то тогда и к тебе будет отношение... Если ты будешь свиньей, будут к тебе по-свински относиться"* (муж., 48 лет, военнослужащий, обл. центр).

В целом все эти высказывания в большей мере свидетельствуют о низкой инициативности и спонтанности действий в выстраивании долгосрочных связей отношений, где установка на помощь предполагается в основном как ответная реакция на просьбу о помощи, а наличие положительных человеческих качеств является как бы залогом их долгосрочности. В выстраивании долгосрочных отношений большинство респондентов также опирается не на ресурсный, а на личностный подход, подразумевающий, что в их основе должны быть морально-нравственные, "душевные" характеристики участников сетевого обмена. Наиболее ярко это проявляется в следующих

высказываниях респондентов на вопрос о том, что нужно делать для выстраивания долгосрочных отношений с людьми: *"Я думаю, ничего не нужно делать. Быть самим собой, и будут длительные отношения"* (жен., 19 лет, студентка, райцентр); *"ну, чтобы к тебе хорошо относились, нужно тоже хорошо относиться к этим людям, то есть просто должны быть хорошие отношения"* (жен., 26 лет, менеджер, обл. центр); *"...я думаю, тут не делать надо, тут нужно быть, наверное, самой..."* (жен., 72 года, пенсионер, обл. центр).

В последнем высказывании респондент, несмотря на пассивную установку на формирование долгосрочных отношений, все же указывает на необходимость "селективного подхода" к ним, что косвенно отражает систематичность, целенаправленность в формировании вокруг себя определенного круга людей - сети отношений.

При "стратегической" слабости в формировании сетевых связей, особенно "длинных", выраженной в доминировании спонтанности и случайности в полезных контактах, на уровне "тактики" большинство респондентов вполне квалифицированно. Так, практически все респонденты уверены в том, что "долг платежом красен", а принцип реципрокности - взаимные услуги, поддержка в различных формах - распространяется как на "короткие", так и на "длинные" связи. Хотя в "длинных" связях, естественно, гораздо более распространены рыночные или квазирыночные отношения, основанные на материальном вознаграждении. Несмотря на зафиксированный ранее моральный ригоризм в установках на выстраивание взаимовыгодных связей, дальнейшие ответы респондентов демонстрируют в целом ординарный характер подобных контактов. *"Если Вы кого-то о чем-то попросили, Вы стараетесь как-то отблагодарить его? В чем это выражается? - Это может быть материальная благодарность, также я могу помочь в сложной ситуации этому человеку. - Это касается и близких людей, и тех, за помощью которых вы однократно обращались? Или это как-то по-разному Вы различаете? - Ну, с близкими людьми, наверное, несколько другие отношения, а если я к человеку обращаюсь однократно, то это будет, наверное, материальная помощь, подарок"* (жен., 18 лет, студентка, райцентр); *"да, я стараюсь отблагодарить, но это больше будет выражаться во взаимной помощи, ну, или же подарок, презент. Родственникам то же самое в удвоенной степени"* (жен., 21 год, обл. центр); *"чем-то отблагодарить - такого нету, но если ко мне обратятся, я всегда помогу"* (муж., 48 лет, военнослужащий, обл. центр); *"ну, благодарность, видите, как выражается. У русских как положено - сесть, пообедать, бутылочку выпить, какая тут еще благодарность"* (муж., 71 год, пенсионер, село).

Для большинства респондентов предпочтительной формой реализации принципа реципрокности является ответная услуга - иногда аналогичного характера (*"отблагодарить человека тем же"*), чаще же - производная от навыков, умений, профессионального статуса человека и т.п. Последний случай является примером конвертации человеческого капитала участников социальных сетей. Эта услуга, как правило, имеет отсроченный или потенциальный характер. Но данная форма реципрокности реализуется в основном в локальных сообществах достаточно замкнутого типа - прежде всего, в сельской местности. Сети, в которых практикуются такого рода отношения, - это, как правило, друзья, соседи, знакомые, коллеги. Также в сетевых взаимодействиях данного типа практикуется такая традиционная форма вознаграждения, как угощение. В сетях, основанных на кровнородственных связях, реципрокность не столь очевидна, поскольку факт родства вполне допускает либо просто потенциальную готовность прийти на помощь в нужную минуту, либо эмоциональную отдачу в виде словесной благодарности, выказываемого уважения и т.п.

Там же, где речь идет о "длинных" связях, во-первых, реципрокность как симметричность взаимодействия является непременным условием отношений; во-вторых, в ряде случаев здесь уже действуют рыночные и квазирыночные механизмы, предполагающие "покупку" соответствующей услуги. Как сказала одна из участников исследования, *"ну, это же общепринято в нашем обществе, что нужно благодарить, у нас это уже такая потребность"*. И слово "благодарить" она употребила не в смысле

"сказать "спасибо"", а именно в ставшем более привычным для нас смысле материального или натурального подношения. Лишь очень немногие респонденты не придерживаются данного принципа в отношениях - скорее всего, в силу отсутствия собственных ресурсов для формирования отношений реципрокного типа, либо выказывают некомпетентность или неполную компетентность в данном вопросе.

Принцип реципрокности имеет важное значение для стратегий формирования долгосрочных связей и отношений, *"...прежде всего нужно и самому эту помощь оказывать при просьбах, поэтому, если что-то хочешь это получить, то сначала сделай это первым"* (муж., 20 лет, обл. центр); *"ну, я думаю, делать необходимо то, что от тебя ждут, на что рассчитывают"* (жен., 34 года, преподаватель вуза, обл. центр). Высказывания, в которых называется конкретный механизм активного формирования долгосрочных отношений, достаточно редки.

Можно утверждать, что в основе формирования долгосрочных отношений практически для всех респондентов ключевыми являются принципы реципрокности и "человечности" (наличия морально-нравственных характеристик, ориентирующих на выполнение общечеловеческих норм).

В заключение следует отметить, что результаты проведенных интервью подтвердили полученные ранее в ходе анкетного опроса данные. Социальные сети - не фикция, но часть повседневности, и при всей ограниченности социального капитала они позволяют восполнять их участникам недостаток индивидуальных ресурсов. Другое дело, что сами сети достаточно редко выходят за пределы традиционных родственных и дружеских, реже - соседских отношений, формируются преимущественно на основе "коротких" связей с минимальным включением "длинных". Доминирование личностного, "человеческого" подхода к выстраиванию неформальных связей определяет тот факт, что из постоянных участников сетевого взаимодействия, как правило, исключаются (по крайней мере, не упоминаются), например, руководство организаций, представители властных структур, а низкий уровень гражданского участия не позволяет взаимодействовать в рамках общественных структур.

Если для "коротких" связей доверие, эмпатия и спонтанность в формировании являются сущностной характеристикой, определяемой их природой, то для формирования длинных связей как раз необходимы осознанность, определенная рациональность и целенаправленность в их выстраивании, детерминируемая инструментальными ценностями, и в гораздо меньшей степени - эмоциональной и психологической близостью.

В основе формирования устойчивых отношений и даже просто обращений за помощью очень часто лежит доверие, понимаемое респондентами как знание о надежности контрагента, формирующееся, в свою очередь, через длительное личное знакомство. Это еще раз свидетельствует о слабости институциональных и значимости персональных и микрогрупповых интеграционных механизмов в формировании социальных структур в региональном (и, шире, российском) социуме.

Гораздо реже респонденты демонстрируют ресурсный и стратегический подходы к формированию социальных связей, отвлеченные от их "душевного" измерения и преодолевающие спонтанность и "естественный" характер, свойственные, например, родственным и дружеским отношениям. По этой причине "длинные" связи выражены намного слабее "коротких". Приоритет спонтанных действий над систематическими, целенаправленными в полной мере характеризует складывание как "коротких", так и "длинных" связей и отношений.

Тем не менее принцип реципрокности четко осознается подавляющим большинством респондентов в качестве основы эффективного взаимодействия, в том числе в социальных сетях. Хотя сам этот принцип зачастую трактуется опять же с "моральным" оттенком - в духе кантовского императива. Если в "коротких" связях реципрокность может иметь характер отсроченной на сколь угодно долгий срок ответной услуги, то в "длинных" связях она может приобретать характер квазирыночных или рыночных отношений, предполагающих материальную либо денежную "благодарность".

Можно предположить, что в основе доминирования "личностного" подхода в ущерб ресурсному в социально-сетевых связях находится не столько какие-то культурные паттерны (на это указывает принятие принципа реципрокности подавляющим большинством участников исследования), сколько ограниченность собственных ресурсов и неспособность в силу этого к симметричному взаимодействию. И, скорее всего, ресурсный подход относительно эпизодичный в массовых практиках значительно более распространен в наиболее ресурсно обеспеченных группах регионального сообщества, слабо представленных в выборочной совокупности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Барсукова С. Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. Препринт WP4/2004/02. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Реутов Е. В., Колпина Л. В., Реутова М. Н., Бояринова И. В. Эффективность социальных сетей в региональном сообществе // Социол. исслед. 2011. N 1. С. 79-85.