

Формы капитала

1983

Капитал, в зависимости от области, в которой он функционирует, и ценой более или менее серьёзных трансформаций, являющихся предпосылкой его эффективного действия в данной области, может выступать в трёх основных обликах: экономического капитала, который непосредственно и напрямую конвертируется в деньги и институционализируется в форме прав собственности; культурного капитала, который при определённых условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован в форме образовательных квалификаций; социального капитала, образованного социальными обязательствами («связями», connections), который при определённых условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула [1].

Культурный капитал

Культурный капитал может выступать в трёх состояниях: инкорпорированном состоянии (embodied state), то есть в форме длительных диспозиций ума и тела; объективированном состоянии (objectified state) — в форме культурных товаров (картин, книг, словарей, инструментов, машин и так далее), представляющих собой отпечаток или воплощение теорий или их критики, некоторого круга проблем и так далее; наконец, институционализированном состоянии (institutionalized state), то есть в форме объективации (её следует рассматривать отдельно, поскольку она, как будет видно на примере образовательных квалификаций, наделяет культурный капитал совершенно оригинальными свойствами, которые, как предполагается, тот сохраняет).

Инкорпорированное состояние (Embodied State)

Большую часть свойств культурного капитала можно вывести из того факта, что в своём основном состоянии он связан с телом (the body) и предполагает некое инкорпорирование (embodiment). Накопление культурного капитала в инкорпорированном состоянии, то есть в форме того, что называется культурой, культивированием (Bildung), предполагает процесс воплощения в телесные формы (em-bodiment), инкорпорирования. Поскольку этот процесс влечёт за собой усилия по освоению и ассимиляции, он требует затрат времени непосредственно самого инвестора. Подобно наращиванию физической мускулатуры или приобретению загара, это невозможно сделать через вторые руки (следовательно,

возможности делегирования полномочий здесь не работают).

Работа по приобретению подобных свойств — это работа над собой (самосовершенствование), предполагающая собственные усилия (*on paie de sa personne*, как мы говорим по-французски). Это инвестирование — прежде всего времени, но также и социально выстроенной формы влечения, *libido sciendi*, со всеми сопряжёнными с ней ограничениями, самоотречением и самопожертвованием. Отсюда следует, что наименее неточными измерениями культурного капитала являются те, которые в качестве стандарта избирают временную продолжительность приобретения искомых свойств, — конечно, при условии, что последняя не сводится к продолжительности обучения в школе, а принимается во внимание также и более раннее домашнее образование. Последнее может получать положительную оценку (как выигрыш времени, фора) или отрицательную оценку (попусту потраченное время, что вдвойне усугубляет ситуацию, ибо затем потребуется ещё больше времени для исправления последствий) — в зависимости от приближения к требованиям академического рынка [2].

Такой инкорпорированный капитал, внешнее богатство, превращённое в неотъемлемую часть личности, в *габитус*, не может мгновенно передаваться посредством акта дарения или наследования, покупки или обмена (в отличие от денег, прав собственности или даже аристократических титулов). Следовательно, использование или эксплуатация культурного капитала ставит определённые проблемы перед владельцами экономического или политического капиталов — будь то частные собственники или, если брать другую крайность, предприниматели, нанимающие исполнителей с определённой культурной квалификацией (не говоря уже о руководителях нового государства). Каким образом можно купить этот капитал, столь жёстко привязанный к человеку, не покупая при этом самого человека и, таким образом, теряя саму сущность легитимации, предполагающей имитацию зависимости? Каким образом можно концентрировать этот капитал (как этого требуют некоторые начинания) без концентрации его обладателей, которая способна привести ко всевозможным нежелательным последствиям?

Культурный капитал может быть приобретён — в различном объёме, в зависимости от периода времени, общества, социального класса — без какого бы то ни было его намеренного насаждения, то есть совершенно неосознанно. Он всегда несёт на себе отпечатки самых ранних условий своего приобретения, и эти более или менее видимые отпечатки (например, произношение, говорящее о принадлежности к определённому классу или региону) помогают определить его отличительные особенности. Его нельзя накопить независимо от способностей индивидуального агента к его приобретению; он угасает и умирает вместе со своим владельцем (вместе с его биологическими способностями, памятью и так далее). Тем самым, поскольку культурный капитал оказывается привязан множеством нитей к человеку в его биологической уникальности и передаётся по наследству (что происходит скрытым, даже невидимым образом), его не касается старое, глубоко укоренённое различие, которое проводили греческие правоведы между качествами наследуемыми (*ta patria*) и приобретёнными (*epikteta*) (то есть теми, которые индивид прибавляет к своему наследству). Таким образом, ему удаётся сочетать престиж унаследованных качеств с благоприобретёнными заслугами. В силу того, что социальные условия передачи и приобретения культурного капитала более скрыты, нежели условия

передачи и приобретения экономического капитала, культурный капитал предрасположен функционировать в качестве символического капитала, то есть оставаться непризнанным в качестве капитала и признаваться в качестве легитимной компетенции, в виде силы, влияющей на узнавание (или неузнавание). Это происходит, например, на матримониальном рынке и на всех рынках, где экономический капитал не получает полного признания — будь то вопросы культуры (когда речь идёт об известных художественных коллекциях или известных культурных фондах) или социального обеспечения (с хозяйственными практиками пожертвования и дарения). Более того, специфическая символическая логика различия (*distinction*) приносит дополнительную материальную и символическую прибыль обладателям крупного культурного капитала: любая культурная компетенция (*cultural competence*) (например, умение читать — в мире неграмотных) извлекает дефицитную ценность из своей позиции в распределении культурного капитала и приносит своему обладателю прибыль от различия. Иными словами, доля в прибыли, которую приносит дефицитный культурный капитал своим владельцам, в классовых обществах в конечном итоге определяется тем, что не все агенты располагают экономическими и культурными средствами для продолжения образования своих детей за пределами минимума, необходимого для воспроизводства рабочей силы, наиболее дешёвой на данный момент времени [3].

Таким образом, реальное действие капитала как средства присвоения продукта накопленного труда в объективированном состоянии, носителем которого выступает данный агент, зависит от формы распределения средств присвоения накопленных и объективно имеющихся ресурсов. Отношения присвоения между агентом и объективно имеющимися ресурсами (и, следовательно, прибылью, которую они производят) опосредованы отношениями конкуренции (объективной и/или субъективной) между данным агентом и другими обладателями капитала, претендующими на те же блага. В этих отношениях формируется ситуация дефицита, а через неё генерируется социальная ценность ресурсов. Структура поля, то есть неравное распределение капитала, определяет специфические последствия действия этого капитала, а именно: присвоение прибыли и способность навязывать законы функционирования данного поля, наиболее выгодные для капитала и его воспроизводства.

Однако наиболее влиятельный принцип символического действия культурного капитала, без сомнения, таится в логике его передачи. С одной стороны, процесс присвоения объективированного культурного капитала и время, необходимое для осуществления этого процесса, зависят главным образом от культурного капитала, инкорпорированного в семье в целом — помимо прочего посредством обобщённого эффекта Эрроу и всех форм его имплицитной передачи [4]. С другой стороны, первоначальное накопление культурного капитала (как условие быстрого и лёгкого накопления всех типов полезного культурного капитала) начинается сразу же, без задержки и напрасной траты времени только у детей в семьях с уже имеющимся мощным культурным капиталом. В этом случае период накопления охватывает весь период социализации. Отсюда вытекает, что передача культурного капитала, несомненно, является наиболее скрытой формой передачи капитала по наследству и, следовательно, обретает пропорционально больший вес в системе стратегий воспроизводства, тогда как прямые, видимые формы передачи капитала, как правило, более тщательно отслеживаются и контролируются.

Сразу же можно увидеть, что связь, устанавливаемая между экономическим и культурным капиталом, опосредуется временем, необходимым на их приобретение. Различия культурного капитала, которым обладают разные семьи, прежде всего предполагают различия в возрасте, с которого начинается труд по его передаче и накоплению. И предельным случаем здесь является использование всего биологически доступного времени, когда максимум свободного времени отдаётся приобретению максимального объёма культурного капитала. Затем эти различия культурного капитала выражаются в определённой нами выше способности удовлетворять специфическим культурным требованиям длительного процесса приобретения капитала. За этим (и в связи с этим) следует тот факт, что продолжительность времени, в течение которого данный индивид может продолжать процесс приобретения капитала, зависит от продолжительности свободного времени, обеспечиваемого ему семьёй, — времени, свободного от экономической необходимости, что является предпосылкой первоначального накопления капитала (в противном случае, это время может оцениваться как недостаток, который впоследствии придётся преодолевать).

Объективированное состояние (The Objectified State)

Культурный капитал в объективированном состоянии имеет ряд свойств, которые можно определить только относительно его самого в инкорпорированной форме. Культурный капитал, объективированный в материальных предметах и средствах (письменных документах, картинах, памятниках, инструментах и так далее) может передаваться материально. Например, коллекцию картин можно передавать точно так же, как и экономический капитал (или даже легче, ибо перевод капитала происходит в более скрытой форме). Однако здесь передаётся юридическое право собственности (legal ownership), а не то (или не обязательно то), что образует предпосылку данного особого типа присвоения — обладание средством «потребления» картины или использования машины, которые, являясь не чем иным, кроме как инкорпорированным капиталом, подчиняются тем же законам передачи капитала [5].

Таким образом, культурные блага могут приобретаться как материально (что предполагает наличие экономического капитала), так и символически (что предполагает наличие культурного капитала). Из этого следует, что владелец средств производства должен найти способ присвоения либо инкорпорированного капитала (который является условием данного специфического присвоения), либо услуг обладателей данного капитала. Для владения машинами индивиду требуется только экономический капитал; для их присвоения и использования в соответствии с их особым предназначением (определяемым инкорпорированным в них культурным капиталом научного или технического типа) он должен иметь доступ к инкорпорированному культурному капиталу — сам лично или через вторые руки. Это, несомненно, лежит в основе неоднозначного статуса персонала (менеджеров и инженеров). Если подчёркивается, что они не владеют (в узко экономическом смысле) средствами производства, которые используют, и что они получают

прибыль на свой культурный капитал, только продавая услуги и продукты, которые тот им предоставляет их следует относить к подчинённым группам (dominated groups). Если же подчёркивается, что они получают прибыль за счёт использования определённой формы капитала, то их следует относить к доминирующим группам (dominant groups). Есть все основания полагать, что по мере увеличения доли инкорпорированного в средствах производства культурного капитала (а вместе с ним и времени, необходимого для приобретения средств его присвоения) возрастает и коллективная сила его владельцев — при условии, что владельцы доминирующего, то есть экономического, капитала не сумели поставить обладателей культурного капитала в отношения взаимной конкуренции (более того, последние втягиваются в отношения конкуренции самими условиями их отбора и подготовки, в частности, логикой конкуренции в процессах получения образования и приёма на работу).

В своём объективированном состоянии культурный капитал демонстрирует все качества автономного, взаимосвязанного мира, который (хотя и является продуктом исторического действия) имеет собственные законы, превосходящие волю отдельных индивидов, и, следовательно (как это хорошо видно на примере языка), остаётся несводимым к тому, что может присвоить любой агент или группа агентов (то есть к культурному капиталу, инкорпорированному в отдельном агенте или группе агентов). Однако не следует забывать, что культурный капитал существует в символически и материально активной и эффективной форме только тогда, когда он присваивается агентами, воплощается и инвестируется как орудие, как средство борьбы на полях культурного производства (художественном, научном и так далее) и за их пределами — на полях, где действуют социальные классы: в борьбе, в которой агенты наделены определённой силой и получают прибыль пропорционально своему мастерству владения этим объективированным капиталом, а следовательно, пропорционально объёму своего инкорпорированного капитала [6].

Институционализированное состояние (The Institutionalized State)

Объективация культурного капитала в форме академических квалификаций является одним из путей нейтрализации некоторых его свойств, проистекающих из того факта, что, будучи инкорпорированным, он ограничен теми же биологическими рамками, что и его носитель. Подобная объективация и составляет основу того, что отличает капитал самоучки (который в любой момент может быть поставлен под сомнение) или даже культурный капитал придворного (способный приносить только неопределённую прибыль, ценность которой колеблется на рынке обменов высшего общества) от культурного капитала, санкционированного академическими средствами при помощи юридически гарантированных квалификаций, формально независимых от личности их обладателя. При наличии академической квалификации, сертификата о культурной компетенции, наделяющего своего владельца конвенциональной, непреходящей и юридически гарантированной ценностью по отношению к культуре, возникает социальное таинство,

которое порождает форму культурного капитала, относительно независимую от своего владельца и даже от самого культурного капитала, которым он распоряжается в данный момент времени. Культурный капитал институционализируется посредством коллективной магии — подобно тому, как, по словам М. Мерло-Понти, живые институционализируют умерших посредством траурных ритуалов. Достаточно лишь вспомнить о приёме на работу на конкурсных началах, когда из всего множества бесконечно малых различий в качестве исполнения работы выводятся жёсткие, абсолютные, устойчивые различия, отделяющие последнего из победивших кандидатов от первого проигравшего и институционализирующие сущностное различие между официально признанной, гарантированной компетентностью и просто культурным капиталом, которому постоянно требуется доказывать свои права. В этом случае очевидна перформативная магия сил институционализации (*performative magic of the power of insituting*), способности открыто и уверенно высказывать свои убеждения или навязывать признание.

Наделяя культурный капитал, которым обладает тот или иной агент, институциональным признанием, академическая квалификация также делает возможной сравнение квалификации его владельцев и даже их замены (последовательно замещая одного владельца другим). Более того, она позволяет установить пропорции обмена между культурным и экономическим капиталами посредством гарантирования денежной стоимости данного академического капитала [7]. Этот продукт превращения экономического капитала в культурный капитал устанавливает (в терминах последнего) ценность (*value*) владельца данной квалификации относительно других владельцев квалификаций и (посредством этой же операции) денежную стоимость (*value*), на которую её можно обменять на рынке труда (академические инвестиции не имеют смысла, если нет объективной гарантии подразумеваемого ими минимального уровня их обратной конвертации (*reversibility of the conversion*)). Поскольку материальная и символическая прибыль, которую гарантирует академическая квалификация, также зависит от дефицитности последней, то вложения (времени и сил) могут оказаться менее прибыльными, чем ожидалось в тот момент, когда они были произведены (может произойти фактическое изменение пропорций обмена между академическим и культурным капиталами). Стратегии конвертирования экономического капитала в культурный, выступающие в числе краткосрочных факторов образовательного бума и обесценения квалификаций, определяются изменениями в структуре шансов на получение прибыли, которые предлагаются различными типами капитала.

Социальный капитал

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 — иными словами, с членством в группе [8]. Последняя даёт своим членам опору в виде коллективного капитала (*collectively-owned capital*), «репутации» (*credential*), позволяющей им получать кредиты во всех смыслах этого слова. Эти отношения могут существовать только в практическом состоянии, в форме материального и/или символического обмена, который способствует их поддержанию. Они также могут быть оформлены социально

(socially Instituted) и гарантированы общим именем (именем семьи, класса, племени, школы, партии и так далее) или целым набором институционализирующих актов (instituting acts), призванных одновременно формировать и информировать тех, кто через них проходит; в этом случае они более или менее реально приводятся в действие, а затем поддерживаются и контролируются в процессе обмена. Будучи основанными на устойчивых (indissoluble) актах материального и символического обмена, возникновение и поддержание которых предполагает подтверждение близости (reacknowledgment of proximity), они также частично несводимы к объективным отношениям близости в физическом (географическом) или даже в данном экономическом и социальном пространстве [9].

Таким образом, объём социального капитала, коим располагает данный агент, зависит от размера сети связей, которые он может эффективно мобилизовать, и от объёма капитала (экономического, культурного или символического), которым, в свою очередь, обладает каждый из тех, кто с ним связан [10]. Это означает, что хотя социальный капитал относительно несводим к экономическому и культурному капиталам того или иного конкретного агента или даже группы связанных с ним агентов, он никогда не остаётся полностью независимым от этих форм капитала, поскольку обмены, порождающие взаимное признание, предполагают подтверждение некоторого минимума объективной однородности и поскольку он (социальный капитал) оказывает мультипликативное воздействие на капитал, которым уже обладает данный агент.

Прибыль, приносимая членством в группе, лежит в основе солидарности, которая делает возможным её получение [11]. Это не означает, что агенты сознательно преследуют цели получения прибыли как таковой, даже если речь идёт о клубах для избранных, организуемых именно для того, чтобы концентрировать социальный капитал, а в результате получать полную выгоду от мультипликативного эффекта концентрации и сохранять прибыль от членства в них (материальную — как, скажем, все виды услуг, которые приносят полезные знакомства, и символическую — например, прибыль от связи с редкой, престижной группой).

Существование сети связей не является естественной или даже социальной данностью, сконструированной раз и навсегда в результате первоначального акта институционализации (initial act of institution) и представленной (как в случае семейной группы) генеалогическим определением родственных связей, характеризующих то или иное социальное образование. Эти связи являются продуктом нескончаемой работы по институциональному оформлению, ключевые моменты которого обозначаются соответствующими обрядами институционализации (institution rites) (часто неверно описываемыми как обряды, связанные с изменением социального статуса). Сети связей необходимы для построения и воспроизведения длительных, полезных отношений, позволяющих сохранять материальную или символическую прибыль (см. Bourdieu 1982). Иными словами, сеть отношений является продуктом инвестиционных стратегий — индивидуальных или коллективных, сознательно или бессознательно нацеленных на установление или воспроизводство социальных отношений. Эти отношения могут непосредственно задействоваться в кратко- или долгосрочном периодах времени, когда происходит трансформация случайных связей (например, в случае отношений на рабочем месте, отношений соседства или даже родства) в связи, которые одновременно и

обязательны, и избирательны и предполагают длительные обязательства, ощущаемые на субъективном уровне (например, чувства благодарности, уважения, дружбы и так далее) или гарантированные институционально (права). Это происходит посредством таинства посвящения (*consecration*) — символического установления связи (*constitution*), производимого социальным институтом (представленным родственниками братом, сестрой, кузеном и так далее, или рыцарем, наследником, старейшиной и так далее). Эти связи бесконечно воспроизводятся в ходе и посредством обмена (дарами, словами, женщинами и так далее), который этот институт стимулирует и предопределяет, производя взаимное знание и признание. Обмен трансформирует обмениваемые предметы в знаки признания (*signs of recognition*) и воспроизводит данную группу посредством подразумеваемого им взаимного признания членов группы и признания членства в ней. Таким же образом переутверждаются границы группы — то есть границы, за пределами которых уже не может происходить конститутивный (порождающий связи) обмен (*constitutive exchange*) (торговля, совместные трапезы или свадьба).

Таким образом, каждый член группы получает институционально оформленное место как страж групповых границ: поскольку критерии вхождения в группу определяются применительно к каждому новому её члену, это может изменять группу, передвигая границы легитимного обмена посредством той или иной формы мезальянса. И совершенно логично, что в большинстве обществ подготовка и заключение браков является делом всей группы, а не только тех, кого он касается непосредственно. Введение новых членов в семью, клан или клуб влияет на определение группы в целом, на принятые в ней запреты, на её границы и идентичность, может подвергнуть группу переопределению, изменению, трансформации (*adulteration*). Когда в современных обществах семьи теряют монополию на осуществление обменов, которые могут вести к длительным отношениям (социально санкционированным, как браки, или не санкционированным), они могут сохранять контроль над этими обменами, оставаясь при этом в русле логики *laissez-faire* — свободного обмена. Это делается при помощи всех институтов, призванных поощрять легитимные и запрещать нелегитимные обмены посредством проведения специальных мероприятий (публичных собраний, круизов, охоты, вечеринок, приёмов и так далее), предоставления мест (в престижных жилых районах, элитных школах, клубах и так далее) или использования занятий (престижными видами спорта, проведения комнатных игр, культурных церемоний и так далее), которые объединяют (на первый взгляд, случайным образом) индивидов, чьи характеристики максимально близки друг другу по всем параметрам, имеющим значение для существования и выживания группы.

Воспроизводство социального капитала предполагает непрерывающуюся работу по установлению социальных связей (*sociability*), непрерывные серии обменов, в ходе которых признание постоянно утверждается и подтверждается. Эта работа, предполагающая затраты времени и сил, а следовательно (прямо или косвенно), и экономического капитала, не приносит прибыли и даже не замечается, пока она не подкрепляется особой компетенцией (знанием генеалогических и реальных связей, а также навыками их использования и так далее) и диспозицией к обретению и удержанию этой компетенции, которые сами являются неотъемлемыми частями данного капитала [12]. Это один из факторов, объясняющих, почему прибыльность труда по накоплению и поддержанию социального капитала увеличивается пропорционально общему размеру капитала.

Поскольку социальный капитал, проистекающий из тех или иных отношений, значительно больше в том случае, если человек — субъект данных отношений — богато наделён капиталом (прежде всего социальным, но также культурным и экономическим), то обладатели унаследованного социального капитала, символизируемого известным именем, могут превращать все свои случайные знакомства в продолжительные связи. Знакомства с ними ищут именно из-за принадлежащего им социального капитала, и в силу их известности считается важным знать их лично («Я хорошо его знаю»); таким людям нет необходимости «завязывать знакомства» со «случайными лицами»; их знает большее число людей, чем знают они сами, и их усилия по установлению социальных связей (*work of sociability*) оказываются высокопродуктивными.

Каждая группа имеет свои более или менее институционализированные формы делегирования прав (*delegation*), что позволяет ей концентрировать весь объём социального капитала, лежащего в основе существования группы (в первую очередь семьи или нации, но также ассоциации или партии), в руках одного агента или небольшой группы агентов и наделять их полномочиями представлять всю группу, полноправно действовать и выступать от её имени. Они, следовательно, могут при помощи подобного коллективного капитала реализовывать властные отношения, несопоставимые с личным вкладом агента. Таким образом, на самом элементарном уровне институционализации глава семьи, отец семейства, старейший, самый уважаемый её член негласно признается единственным человеком, наделённым правом говорить в официальных обстоятельствах от имени всей семьи. В этом случае передача прав требует, чтобы первые лица выходили вперёд и защищали честь всего коллектива, когда честь самых слабых его членов оказывается под угрозой. Институционализированное делегирование прав, обеспечивающее концентрацию социального капитала, также ограничивает последствия индивидуальных ошибок, чётко определяя границы ответственности и уполномочивая признанных представителей группы защищать её как целое от дискредитации путём исключения или отлучения индивидов, нарушающих установленный порядок.

Если сохранению и накоплению капитала, лежащего в основе группы, не угрожает внутренняя конкуренция за монополию её легитимного представительства, то члены группы должны регулировать условия доступа к праву объявлять себя таковым и, более того, называться представителем всей группы (делегатом, уполномоченным, выразителем мнения и так далее) и, тем самым, присваивать её социальный капитал. Аристократический титул представляет собой чистую форму институционализированного социального капитала, гарантирующего определённую форму длительных социальных отношений. Один из парадоксов делегирования прав состоит в том, что уполномоченный агент может осуществлять по отношению к группе (и до определённого момента против неё) ту самую власть, которую она позволяет ему сконцентрировать. (Возможно, в особенности это касается тех накладывающих ограничения ситуаций, когда уполномоченный агент формирует группу, которая, в свою очередь, создаёт его самого, но существует только при его посредстве.) Механизмы делегирования и репрезентации (и в театральном, и в юридическом смысле), которые становятся явными (и проявляются более сильно, когда группа большая, а её члены — слабы) в качестве одного из условий концентрации социального капитала (в силу того, что, помимо прочего, они позволяют многочисленным, разнообразным, рассеянным в пространстве агентам действовать в единстве, преодолевая

ограничения времени и пространства), заключают в себе также и элементы хищения (embezzlement) или незаконного присвоения (misappropriation) накопленного ими капитала.

Это хищение скрыто присутствует в том факте, что группа как целое может быть представлена (в различных смыслах этого слова) подгруппой, чётко определённой и совершенно очевидной для всех, всем известной, всеми признанной. Речь идёт о знати (nobiles), людях, «которых все знают», которые, будучи представлены посредством аристократической парадигмы, могут говорить и реализовывать властные отношения от имени всей группы. Представитель знати — это персонифицированная группа. Он носит имя группы, которой он сам даёт имя (метонимия, связывающая знать с её группой чётко прослеживается, когда Шекспир называет Клеопатру «Египтом», короля Франции — «Францией», а Расин называет Пирра «Эпиром»). Именно через этого человека, через его имя и провозглашаемые им различия становятся известными и признанными члены его группы, его вассалы, а также земли и замки. Аналогично, такие явления, как «культ личности», отождествление партий, профсоюзов или движений с их лидерами, незримо присутствуют в самой логике представительства. Всё складывается таким образом, чтобы обозначающий (signifier) занял место обозначаемого (signified), выразитель мнения группы — место группы, чьё мнение он должен выражать. Не в последнюю очередь это происходит потому, что отличие (представителя группы), его «особенность», его заметность образуют существенную часть (если не саму сущность) его власти, которая (всцело определяясь логикой знания и признания) в основе своей является властью символической. Это происходит также и потому, что представитель — знак, эмблема — может являть собой мир этой группы и создавать миры, эффективное социальное существование которых возможно [13] только в процессе представительства и при его посредстве.

Конвертации (Conversions)

Различные виды капитала могут проистекать из экономического капитала, однако это возможно только ценой более или менее серьёзных усилий по трансформации, необходимых для производства типа власти, которая была бы эффективной в рассматриваемом поле. Например, к одним товарам и услугам экономический капитал обеспечивает непосредственный доступ без каких бы то ни было вторичных затрат. Другие можно получить только при посредстве отношений социального капитала (или социальных обязательств), которые не могут возникать мгновенно в какой-то подходящий момент до тех пор, пока не сложатся и не будут поддерживаться в течение длительного времени — как бы являясь самоцелью (и, значит, не будучи привязанными к периоду своего использования). Это достигается ценой инвестиций в общение (sociability), которое с необходимостью является долгосрочным (так, задержка с уплатой долга — один из факторов превращения чистой формы простого долга в признание не конкретизируемого чувства обязанности по отношению к кому-либо, называемого благодарностью [14]). В отличие от циничной (но и экономической) прозрачности экономического обмена, в котором эквиваленты одновременно переходят из одних рук в другие, сущностная неоднозначность социального обмена, предопределяющая неузнавание (misrecognition) (иными словами, некоторую форму доброй или дурной веры, понимаемой как самообман), предполагает гораздо более тонкую экономику времени.

Одновременно следует отметить, что экономический капитал образует основу всех других типов капитала, что эти трансформированные, видоизменённые (и никогда полностью к нему не сводимые) типы экономического капитала оказывают собственное специфическое воздействие лишь в той степени, в какой они могут скрыть (в том числе и от своих обладателей) факт наличия в своей основе и в конечном счёте у истоков своего воздействия экономического капитала. Реальная логика функционирования капитала, превращения одного его типа в другой и движущий ими закон сохранения (conservation) нельзя понять без того, чтобы не преодолеть два противоположных (и в равной степени неполновесных) взгляда. На одной стороне находится экономизм, игнорирующий специфическое действие других типов капитала на том основании, что любой из них в конечном итоге сводится к экономическому капиталу. На другой стороне — семиологизм (ныне представленный структурализмом, символическим интеракционизмом и этнометодологией), сводящий социальные обмены к коммуникационным явлениям и игнорирующий жёсткий факт универсального сведения всех форм к экономическому основанию [15].

Согласно определённому принципу (эквивалентному принципу сохранения энергии), прибыль в одной области неизбежно оборачивается затратами в другой. Так что понятие пустых трат (wastage) лишено смысла в рамках общей науки о хозяйстве практик. Универсальный эквивалент, мера всех эквивалентностей есть не что иное, как время, затраченное на труд (в самом широком смысле); а сохранение социальной энергии во всех видах происходит, если в каждом случае мы принимаем во внимание рабочее время, как накопленное в форме капитала, так и необходимое для трансформации одного типа капитала в другой.

Так, например, было показано, что трансформация экономического капитала в социальный предполагает специфические трудовые затраты, то есть очевидно неоплачиваемые затраты времени, внимания, заботы, участия, которые (как это видно при попытке преподнести кому-то личный подарок) ведут к трансформации сугубо денежного понимания обмена и, тем самым, самого смысла обмена в целом. С узко экономических позиций эта попытка неизбежно рассматривается как совершенно бесполезная трата. Однако с точки зрения логики социального обмена — это серьёзная инвестиция, прибыль от которой в конечном итоге проявится в денежной или какой-то иной форме. Аналогично, если лучшей мерой культурного капитала, несомненно, является количество времени, посвящённого его приобретению, то это происходит потому, что трансформация экономического капитала в культурный предполагает затраты времени, возможные благодаря обладанию экономическим капиталом. Точнее, это происходит потому, что культурный капитал, который эффективно передаётся в рамках семьи, сам зависит не только от его величины (накапливаемой при помощи времени, имеющегося у домочадцев), но и от времени, которое можно использовать (в частности, в форме свободного времени матери) на его приобретение (при помощи экономического капитала, позволяющего покупать время других). Это обеспечивает передачу данного капитала и откладывает выход на рынок труда путём продолжения образования — вложения, приносящего плоды в лучшем случае в очень долгосрочной перспективе [16].

Возможность конвертации (convertability) различных типов капитала служит основой стратегий, направленных на обеспечение воспроизводства капитала (и позиции,

занимаемой его обладателем в социальном пространстве) посредством превращений, минимизирующих затраты и потери, с которыми сопряжено само превращение (при данном состоянии отношений социальной власти). Можно дифференцировать различные типы капитала в зависимости от их способности к воспроизводству или, точнее, в зависимости от того, насколько легко они передаются (то есть с какими затратами и насколько явно или скрыто). Объём затрат и степень открытости, как правило, изменяются в обратной пропорции. Всё, что помогает скрывать экономический аспект, как правило, также увеличивает риск потери (особенно в случае передачи капитала между поколениями). Таким образом, (кажущаяся) несоразмерность различных типов капитала ведёт к высокой степени неопределённости разных типов транзакций между их владельцами. Аналогично, провозглашаемый отказ от расчётов и гарантий, характеризующий обмены, нацеленные на производство социального капитала в форме более или менее долгосрочных обязательств (*obligations*) (обмены подарками, услугами, визитами и так далее), неизбежно влечёт за собой риск столкнуться с неблагодарностью, с отказом от признания негарантированных долгов, которые такой вид обмена призван породить. И соответственно, высокая степень скрытости в передаче культурного капитала имеет тот недостаток (в дополнение к свойственным ему рискам потери), что академическая квалификация — его институционализованный форма — может не передаваться (подобно аристократическому титулу) и не являться предметом договорённости (подобно акциям или паям). Точнее, культурный капитал, рассеянный, непрерывный процесс передачи которого внутри семьи осуществляется без наблюдения и контроля (в результате чего кажется, что образовательная система одаривает своими наградами исключительно на основании природных способностей) и который всё чаще достигает своего наиболее действенного состояния (по крайней мере, на рынке труда), только когда он валидирован образовательной системой, то есть когда он превращён в капитал квалификаций, — является предметом более скрытой, но и более рискованной формы передачи, чем экономический капитал. Когда образовательная квалификация, наделённая силой официального признания, становится условием легитимного доступа ко всё большему числу позиций, особенно доминирующих, образовательная система все в большей степени стремится лишить семью (*domestic group*) монополии на передачу власти и привилегий, а также, помимо прочего, и возможности выбора своих законных наследников из числа детей разного пола и данного при рождении статуса [17]. А сам экономический капитал порождает совершенно другие проблемы своей передачи — в зависимости от конкретной формы, которую он принимает. Так, согласно Р. Грассби, ликвидность торгового капитала, которая обеспечивает непосредственную экономическую власть и благоприятствует его передаче, одновременно делает его позиции и более уязвимыми, чем позиции земельной собственности (или даже недвижимости), и не способствует созданию «длинных» династий (Grassby 1970).

Поскольку вопрос спорности присвоения встаёт наиболее остро именно в процессе передачи капитала (особенно в момент смены владельца — то есть в момент, критический для любой власти), всякая стратегия воспроизводства одновременно является и стратегией легитимации, нацеленной на признание (*consecrating*) как эксклюзивного присвоения, так и его воспроизводства. Когда сокрушительная критика позиций доминирующего класса (и принципов поддержания этих позиций), подчёркивающая произвольность передаваемых

титолов и самого процесса их передачи (например, критика философов эпохи Просвещения, объяснявших произвольность данного при рождении статуса и его несоответствие естественным законам), инкорпорирована в институционализованных механизмах (например, законах наследования), нацеленных на контролирование официальной, прямой передачи власти и привилегий, владельцы капитала как никогда заинтересованы в том, чтобы обратиться к стратегиям воспроизводства, которые могут обеспечить более скрытую его передачу, используя для этого возможность взаимной конвертации различных типов капитала, хотя бы и ценой большей его потери. Таким образом, чем более затруднена официальная передача капитала, чем больше препятствий она встречает, тем более важными для воспроизводства социальной структуры оказываются последствия его скрытого оборота в форме культурного капитала. Границы образовательной системы как инструмента воспроизводства, способного скрывать собственную функцию, как правило, расширяются, а вместе с этим возрастает и степень унификации рынка социальных квалификаций, дающих право занимать редкие позиции.

Примечания

1 Символический капитал — как капитал в любой его форме, представляемой (то есть воспринимаемой) символически в связи с неким знанием или, точнее, узнаванием или неузнаванием — предполагает влияние габитуса как социально сконструированной когнитивной способности.

2 Данная гипотеза не предполагает признания ценности академических вердиктов; она просто фиксирует связь, существующую в реальности между определённым культурным капиталом и законами образовательного рынка. Диспозиции, которые получают отрицательную оценку на образовательном рынке, могут быть очень высоко оценены на других рынках и, конечно, играть важную роль во внутриклассовых отношениях.

3 В относительно не дифференцированном обществе, в котором доступ к средствам присвоения культурного наследия распределён достаточно равномерно, инкорпорированная культура не выступает в качестве культурного капитала, то есть в качестве средства приобретения эксклюзивных преимуществ.

4 То, что я называю обобщённым эффектом Эрроу, фиксирует тот факт, что все культурные блага (картины, памятники, машины и любые предметы, созданные руками человека, в особенности те, что связаны с миром детства) оказывают обучающее воздействие самим своим существованием. Без сомнения, этот эффект является одним из структурных факторов, стоящих за «образовательным бумом» (schooling explosion) — в том смысле, что количественный рост культурного капитала, накопленного в объективированном состоянии, усиливает образовательное воздействие, автоматически оказываемое средой. Если к этому добавить тот факт, что инкорпорированный культурный капитал постоянно возрастает, можно заметить, что в каждом новом поколении образовательная система подразумевает всё больший объём составляющих. То, что тот же самый объём инвестиций в образование оказывается всё более производительным, является одним из структурных факторов обесценения (инфляции) квалификаций (наряду с циклическими факторами, связанными с

последствиями конвертации капитала, capital conversion).

5 Культурный объект (как функционирующий социальный институт) одновременно является и социально оформленным (socially Instituted) материальным объектом и особым классом габитуса, которому он адресован. Материальный объект (например, произведение искусства в его материальной форме) может быть отделён пространством (например, догонская статуя) или временем (например, картина Симоне Мартини) от габитуса, на который он ориентирован. Это ведёт к одному из самых серьёзных искажений в истории искусств. Понимание воздействия (effect) (его не следует путать с функцией), которое данное произведение имело целью произвести (например, тип веры, которую оно предполагало вызвать) и которое является истинной основой сознательного или неосознанного выбора применённых средств (манеры письма, цветовой гаммы и так далее) и, следовательно, самой формы, возможно только в том случае, если мы, по меньшей мере, зададимся вопросом о габитусе, на основе которого оно «действует».

6 Диалектические взаимосвязи между объективированным культурным капиталом (основной формой которого являются письменные тексты) и инкорпорированным культурным капиталом, как правило, сводились к экзальтированным описаниям деградации духа письменного слова: как живость сменялась вялостью, творчество — рутиной, изящество слога — тяжеловесностью.

7 Это особенно заметно во Франции, где во многих видах профессиональной деятельности (особенно на государственной службе) наблюдается очень жёсткая зависимость между квалификацией, рангом и вознаграждением (прим. пер. английского издания).

8 И здесь понятие социального капитала также не выведено путём простого теоретизирования и ещё в меньшей степени — на основе расширенной аналогии экономических понятий. Оно сложилось в результате необходимости выявить принцип социальных воздействий, которые несводимы к набору свойств, принадлежащих данному агенту на индивидуальном уровне (хотя их и легко заметить на уровне отдельных агентов, на котором проводятся статистические исследования). Эти воздействия, в которых спонтанная социология с готовностью признает работу «связей» (connections), особенно заметны в тех случаях, когда различные индивиды получают слишком неравные прибыли при практически равном капитале (экономическом или культурном), — в зависимости от степени, в какой они способны мобилизовать капитал через свою близость к группе (семье, выпускникам элитной школы, клубам для избранных, аристократии и так далее), как таковой более или менее сложившейся и более или менее богатой этим капиталом.

9 Конечно, соседские отношения могут принимать элементарную форму институционализации — как в Беарне или стране басков, где соседи, lous basis (слово, которым в старинных текстах обозначаются законные обитатели деревни, полноправные члены ассамблеи), чётко определены в соответствии с ясно кодифицированными правилами и где им согласно их рангу («первый сосед», «второй сосед» и так далее) отводятся дифференцированные функции, особенно в важных социальных церемониях (на похоронах, свадьбах и так далее). Однако даже в этом случае реальные отношения ни в коей мере не совпадают с социально оформленными отношениями.

10 Манеры (умение держать себя, произношение и так далее) могут быть включены в социальный капитал, поскольку, указывая на способ своего приобретения, они свидетельствуют об изначальном членстве в более или менее престижной группе.

11 Национальные освободительные движения или националистические идеологии нельзя объяснять, ссылаясь на сугубо экономические мотивы, — ожидание прибыли, которую может принести перераспределение доли богатства в пользу граждан (национализация) и восстановление высокооплачиваемых рабочих мест (см. Breton 1962). К этой специфически экономической ожидаемой выгоде (способной объяснить лишь национализм привилегированных классов) следует добавить совершенно реальную и непосредственную прибыль, которую приносит членство в определённой группе (социальный капитал). Она пропорционально более велика для групп, находящихся на более низких ступенях социальной иерархии («бедных белых» (poor whites)) или, точнее для тех, кому грозит экономическое и социальное падение.

12 Есть все основания полагать, что общение (socializing) или (в более общем виде, на уровне отношений) диспозиции в очень разной мере присущи социальным классам, а в рамках того или иного класса — группам разного происхождения.

13 Само собой очевидно, что социальный капитал настолько всецело подчинён логике знания и признания, что всегда функционирует как символический капитал.

14 Чтобы избежать возможного недопонимания, следует пояснить, что рассматриваемое инвестирование вовсе не обязательно воспринимается как расчётливая погоня за выгодой. Есть высокая вероятность того, что оно будет восприниматься согласно логике эмоционального инвестирования, то есть как действие, одновременно неизбежное и бескорыстное. Это не всегда понималось историками (даже такими внимательными к символическим воздействиям, как Э. П. Томпсон, E. P. Thompson), которые склонны рассматривать символические практики — напудренные парики и все атрибуты службы — как явные стратегии доминирования, имеющие целью преподнести себя (тем, кто стоит ниже) и представить щедрое или филантропическое поведение в качестве «расчётливых актов классовых уступок». Эти наивные рассуждения в духе Макиавелли упускают из виду то, что самые искренние, бескорыстные акты вполне могут соответствовать объективному интересу. Некоторые поля, особенно те, в которых более всего отрицают личный интерес и всякие формы расчёта (например, поля культурного производства), полностью признают (и вместе с признанием осуществляют акт (институционального) посвящения, гарантирующий успех) только тех, чьё инвестирование адекватно данному полю и служит сигналом искренней преданности его основополагающим принципам. Было бы совершенно неверно описывать выбор габитуса, который определяет истинное место художника, писателя или исследователя (предмет, стиль, манеру и так далее), с точки зрения рациональной стратегии и циничного расчёта. И это несмотря на тот факт, что, например, смену жанра, школы или специальности, квазирелигиозные переходы (совершаемые «со всею искренностью») можно интерпретировать как конвертацию капитала, направление и время совершения которой (а от них часто и зависит успех) определяются «чувством инвестирования», — чем более развитым (skillful), тем менее воспринимаемым в качестве такового. Наивность — это привилегия тех, кто чувствует себя в своём поле как рыба в воде.

15 Чтобы понять привлекательность данной пары противоположных позиций (каждая из которых служит оправданием для существования), требуется проанализировать неосознаваемую прибыль и прибыль неосознавания, которую они приносят интеллектуалам. Кто-то обнаружит для себя в экономизме средство обретения собственной свободы путём нивелирования роли культурного капитала и всех связанных с ним специфических видов прибыли, которые этот вид капитала приносит доминирующему классу; в то время как другие могут избегать отталкивающей сферы экономического (где всё напоминает о том, что их могут оценить, причём, в конечном итоге, в экономических терминах) в пользу символической сферы. (Последние просто воспроизводят в царстве символического свою стратегию, посредством которой интеллектуалы и художники пытаются заставить признать свои ценности (а тем самым, и свою собственную ценность), переворачивая закон рынка, согласно которому то, что человек имеет или зарабатывает, целиком определяет то, чего он стоит и чем является. Это показывает практика работы банков (например, такие операции, как персонализированная выдача кредита), когда выдача ссуд и фиксирование процентных ставок предваряются тщательным изучением нынешних и будущих ресурсов заёмщика.

16 Среди преимуществ, которые приносит капитал во всех своих видах, наиболее ценным является всё увеличивающийся объём полезного времени; это становится возможным благодаря различным методам присвоения в форме услуг времени других людей. Данное преимущество может проявляться либо в форме увеличения продолжительности свободного времени (появляющегося за счёт сокращения времени на производство средств существования членов домохозяйства), либо в форме более интенсивного использования этого времени. В результате последнее потребляется через обращение к труду других людей (или к средствам и методам, имеющимся только у тех, кто потратил своё время, обучаясь их использованию), что позволяет экономить время — так же, как это происходит в случае более удобного транспортного сообщения или расположения жилья поблизости от места работы (Противоположный пример — сбережение денег бедняками: они расплачиваются за него своим временем — что-то делают своими руками, покупают вещи на распродажах и так далее). Ни то, ни другое не относится к экономическому капиталу; именно обладание культурным капиталом позволяет извлекать большую прибыль не только из времени труда (labor-time) (путём повышения его отдачи за единицу времени), но и из свободного времени, тем самым наращивая одновременно и экономический, и культурный капитал.

17 Нет нужды объяснять, что доминирующие группы (fractions), которые, как правило, придают большее значение инвестициям в образование в рамках общей стратегии диверсификации активов и инвестиций, призванной соединить безопасность с высокой отдачей, располагают множеством путей избежать школьных вердиктов (scholastic verdicts). Прямая передача экономического капитала остаётся одним из основных средств воспроизводства, и воздействие социального капитала («дружеское участие», «закулисные игры», «приятельские связи»), как правило, корректирует воздействие академических санкций. Образовательные квалификации никогда не функционируют так же гладко, как денежные единицы. Они никогда полностью не отделимы от своего владельца: их ценность увеличивается пропорционально ценности владельца, причём особенно это касается наиболее гибких областей социальной структуры.

Версия #2

Зверобой создал 18 января 2026 03:27:29

Зверобой обновил 18 января 2026 04:05:35