

SOCIAL CAPITAL – CONCEPT AND CLASSIFICATIONS

Mirela Alexandra POPESCU
Doctorand Școala Doctorală de Sociologie
Universitatea din Craiova

ABSTRACT

THIS PAPER PRESENTS THE VISIONS OF COLEMAN, BOURDIEU AND PUTNAM ABOUT THE DEFINITION OF THE CONCEPT SOCIAL CAPITAL. THIS CONCEPT REPRESENTS A SYSTEM OF INFORMAL RULES THAT PROTECT AN ENSEMBLE OF MORAL VALUES SHARED BY THE GROUP MEMBERS, BASED ON THE TRUST THAT EACH MEMBER HAS IN THIS VALUES AND ON THE MUTUAL TRUST BETWEEN THE MEMBERS OF THE GROUP. MOREOVER, REGARDING ITS CLASSIFICATIONS, THEY WERE IDENTIFIED THREE TYPES OF SOCIAL CAPITAL: BRIDGING SOCIAL CAPITAL, BONDING SOCIAL CAPITAL AND LINKING SOCIAL CAPITAL. THIS CLASSIFICATION PRESENTS THE GREATEST IMPORTANCE BECAUSE IT IS BASED ON THE EFFECTS IN THE DEVELOPMENT AREA.

KEY WORDS: SOCIAL CAPITAL, RULES, MORAL VALUES, BRIDGING SOCIAL CAPITAL, BONDING SOCIAL CAPITAL, LINKING SOCIAL CAPITAL

La nivelul unei comunități sau societăți, capitalul social desemnează un sistem de norme informale care ocrotesc un set de valori împărtășite de membrii grupului, având la bază atât încrederea pe care fiecare membru al grupului o are în aceste valori, cât și încrederea reciprocă între membrii grupului. Pierderea încrederii conduce la devalorizarea capitalului social, devalorizare indicată și de faptul că normele și principiile acoperă false valori sau chiar valori alterate în privința conținutului lor prin subordonarea față de ideologii coercitive. Raportat la natura capitalului social, deși acest termen a fost utilizat pentru prima oară în 1916 de către Lyda Hanifan (n.n. alte studii arată că acest concept a fost utilizat prima oară în 1890 de către Alfred Marshall [3]), pentru a desemna atributele pozitive ale interacțiunilor sociale, teoria contemporană a capitalului social își are originile în studiile lui Coleman, Bourdieu și Putnam. De vreme ce fiecare a reliefat un nivel diferit al analizei, confuzia conceptuală apare a fi inerentă în perspectiva capitalului social. Coleman, un sociolog, a aplicat analiza sa la nivelul individului, presupunând individualismul metodologic al teoriei alegerii raționale. Nivelul la care Bourdieu a aplicat analiza capitalului social a fost mai puțin clar, oscilând între a vedea formele capitalului social ca resurse utilizate de către agenți strategici, poziționați individual și ca proprietăți și produse ale câmpului în care practicile sunt dislocate. În fine, a fost Putnam cel care a câștigat masele de susținători, convingându-i că în capitalul social se regăsește un concept care îi va ajuta să-și rezolve multe probleme și care va schimba lumea. Pentru Putnam, capitalul social este predominant o trăsătură a societăților sau comunităților. Această abordare conferă teoriei capitalului social un interes

particular din partea sferei politicului, de vreme ce politica este implementată în concret în spații subdivizate de autoritate. Chiar dacă se adoptă ideea că în mod primar capitalul social este un fenomen colectiv, există o ambiguitate între a îl observa doar din prisma determinării unor caracteristici care pot fi măsurate doar la nivelul comunității, cum ar fi efectivitatea guvernării sau nivelul criminalității, în opoziție cu analiza conceptului din prisma datelor individuale, cum ar fi procentul populației care are încredere în guvernarea ei sau în vecinii lor sau care participă în asociații voluntare [9]. Astfel, în definirea actuală a conceptului, s-au conturat ideile a două școli care vizează definirea capitalului social. Prima școală este influențată de munca seminală a lui Robert Putnam care a întreprins cercetări empirice atât în Italia, cât și în SUA din perspectiva relațiilor dintre contactele sociale și angajamentele civile, cât și din perspectiva rezultatelor politice și economice. Putnam a conceput capitalul social ca o resursă existentă la nivelul comunității și l-a definit ca fiind o serie de trăsături ale organizării sociale cum ar fi rețele, norme și încredere socială care facilitează coordonarea și cooperarea pentru un beneficiu comun [7]. Această școală a ideilor privește capitalul social ca o trăsătură socială distinctă care este reflectată în structura relațiilor sociale, fiind în același timp un bun public, dar și o caracteristică ecologică.

Cea de-a doua școală principală se bazează pe cercetările lui Bourdieu care a definit capitalul social ca fiind agregatul resurselor actuale sau potențiale care sunt conectate către posesia unei rețele durabile de relații mai mult sau mai puțin instituționalizate de cunoaștere reciprocă și de recunoaștere [1]. Bourdieu argumentează că starea de conflict este o dinamică fundamentală a întregii vieți sociale și că acest conflict apare atât pe fondul unor resurse simbolice, cum este capitalul social, cât și pe fondul resurselor materiale. El sugerează că noțiunea de capital social este indisolubil legată de capitalul economic, însă nu poate fi redus doar la o formă economică.

Al treilea teoretician, Coleman, lucrând în domeniul educației, a adus o contribuție semnificativă prezentei dezbateri legând capitalul social de procesul de educație, acestea două având un impact reciproc.

O altă abordare a conceptului de capital social situează înțelegerea și definirea acestuia în jurul a trei variabile: norme și valori, rețele, consecințe – producerea voluntară a unor facilități și resurse colective. Deși în realitate legătura dintre aceste trei variabile este de necontestat, o includere a tuturor în aceeași definiție a capitalului social poate conduce la confuzii conceptuale și la presupuneri fără premise.

Din perspectiva abordării care vizează normele și valorile, capitalul social reprezintă un fenomen subiectiv compus dintr-o serie de valori și atitudini ale cetățenilor care influențează sau determină modalitatea în care aceștia relaționează între ei. O importanță aparte o au atitudinile și valorile relative la încredere și reciprocitate, deoarece acestea au o importanță crucială pentru stabilitatea socială și politică și pentru cooperare. Abordată din această perspectivă, capitalul social se concentrează pe acele valori și atitudini care predispun cetățenii la cooperare, încredere, înțelegere și empatie în relațiile dintre ei, ajungând astfel să se trateze unii pe alții precum camarazi cetățeni, mai degrabă decât străini, competitori sau potențiali inamici [5]. Așadar, capitalul social capătă o importanță aparte constituind un liant la nivelul societății care susține unitatea prin metamorfozarea individului din mecanism egocentric, posesor al unei sărace conștiințe sociale ori simț al obligațiilor reciproce, în membru al comunității care împărtășește același interes ca ceilalți, care dezvoltă aceleași asumții raportate la relațiile sociale și care acționează conform dorinței binelui comun. Dificultățile în a identifica o definiție teoretică uniformă a capitalului social au condus la numeroase clasificări ale conceptului în dimensiuni sau sub-tipuri ale capitalului social.

Multe dintre aceste clasificări au trasat liniile directe atât ale nivelului individual, cât și ale celui contextual de operationalizare a conceptului.

Narayan oferă următoarea clasificare a capitalului social, în funcție de efectele în planul dezvoltării:

1. capitalul social creat de existența relațiilor între grupuri (numit capital social de legătură/conectare – „bridging social capital”). Relațiile care se stabilesc între grupuri, fie și slabe, se dovedesc productive din perspectiva dezvoltării sociale a întregii comunități;

2. capital social creat de existența relațiilor din interiorul grupului (numit capital social de menținere a coeziunii grupurilor - „bonding social capital”). Acesta, în absența capitalului de legătură, are efecte negative asupra dezvoltării globale.

Woolcock distinge un tip special de capital social de legătură, pe care îl numește „linking social capital” și îl identifică prin legăturile verticale ce se stabilesc între cetățeni și oficialii care ocupă poziții cheie în instituțiile formale ale sistemului social. Una dintre consecințele existenței acestui tip de capital, și anume, încrederea socială, are un efect puternic asupra funcționării guvernului în sensul că, stimularea interesului de a participa la afacerile publice ale comunității este posibilă doar prin crearea unor instituții furnizoare de încredere atât la nivel organizațional, cât și la nivelul societății, în ansamblu [6]. Unii cercetători [4] sugerează că noțiunea de capital social comportă două dimensiuni. Componenta sa structurală este extensia și intensitatea participării în asociații și alte forme de activitate socială (densitatea asociațiilor civice, măsurile participării sociale informale), în timp ce componenta cognitivă este în legătură cu percepția oamenilor asupra noțiunilor de încredere interpersonală, solidaritate și reciprocitate. Componenta structurală pare, în consecință, a avea caracteristici cantitative în timp ce dimensiunea cognitivă este mai calitativă în natura sa. Multiple clasificări ale dimensiunii structurale a capitalului social au fost sugerate pentru a se distinge între diferite forme ale relațiilor sociale. Spre exemplu, Putnam a pretins că anumite forme ale capitalului social sunt, prin alegere sau din necesitate, introspective și că tind să consolideze identități exclusive și grupuri omogene. Această formă, pe care el a numit-o „bonding social capital” – capital social de menținere a coeziunii, are efect pozitiv pentru că stă la baza reciprocității și mobilizează solidaritatea. Acest tip de capital social descrie relații de încredere și cooperare între membrii unei rețele care au o imagine de sine similară, pe baza faptului că împărtășesc o identitate socială. Alte rețele, sunt, pe de altă parte, orientate spre exterior și conțin oameni din diverse fisuri sociale. Aceste rețele sociale de legătură sunt lianturi bune pentru bunurile externe, difuziunea informațiilor și sunt caracterizate prin respect și reciprocitate între oameni care știu că nu sunt asemănători în anumite aspecte socio-demografice (diferă vârsta, grupul etnic, clasa etc.). Aceste legături sociale sunt probabil mai valoroase pentru crearea resurselor colective deoarece facilitează cooperare între oameni diferiți în cadrul unei structuri sociale date. Acestor categorii li se mai adaugă o a treia categorie, aparținând lui Szreter și Woolcock, capitalul social de legătură, care se referă la norme de respect și rețele de relații de încredere între oameni care interacționează prin intermediul puterii formale, explicite sau instituționale sau prin intermediul degradeurilor de autoritate existente la nivelul societății. Această dimensiune se referă de fapt la relațiile care altfel ar fi grupate împreună la categoria capitalului social de conectare (bridging social capital) deoarece ea creează totodată, o punte între oameni [8]. O altă distincție a contactelor sociale, aceea între legături puternice și slabe, a fost influențată de articolul lui Granovetter [2], care a sugerat că puterea unei legături este o combinație de timp, intensitate emoțională, intimitate și servicii reciproce care o caracterizează. Legăturile

puternice par a desemna legăturile intime cu familia și prietenii apropiați și tind a fi menținute cu regularitate. Legăturile slabe sunt cele non-intime, cum ar fi contactele sociale cu cunoștințele. Asemenea legături nu sunt menținute în mod frecvent. Ipoteza principală a lui Granovetter este că cel din urmă tip de legături formează punți de legătură care conectează indivizii la alte cercuri sociale, cu informații puțin probabil să fie disponibile în propriile cercuri sociale, iar aceste informații sunt prețioase pentru veniturile financiare individuale. De asemenea, el susține că toate punțile de legătură sunt de fapt legături slabe și că legăturile puternice tind a se regăsi printre oameni care nu se cunosc doar unul pe celălalt, ci care au câteva contacte exterioare rețelei. Legăturile slabe se caracterizează prin contacte care nu sunt legate unul de celălalt și leagă indivizii care nu sunt conectați la același nucleu. Mai mult, încrederea socială a fost adesea privită ca o componentă cognitivă crucială a capitalului social și chiar, în anumite instanțe, ca miezul capitalului social. Unele clasificări ale încrederii sociale au fost sugerate, de asemenea, în literatura capitalului social. Putnam a individualizat două forme de încredere ca proprietate a relațiilor sociale: încrederea groasă, care se referă la încrederea încorporată în relațiile personale care sunt puternice, frecvente și cuibărite în rețele mai ample, și încrederea subțire, care se referă la o încredere generală în oameni cu care individul nu se cunoaște în mod necesar [8].

Pentru a concluziona, literatura de specialitate sugerează că între conceptul de capital social de menținere a coeziunii și cel de legături puternice par a exista anumite similarități, din moment ce aceste legături denotă relații intime și frecvente și implică oameni care împărtășesc o identitate socială, în vreme ce capitalul social de legătură și legăturile slabe descriu contacte sociale orientate spre exterior menținute fără frecvență între persoane care nu sunt asemănătoare în sens socio-demografic.

Această lucrare este elaborată și publicată sub auspiciile Institutului de Cercetare a Calității Vieții, Academia Română ca parte din proiectul co-finanțat de Uniunea Europeană prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 în cadrul proiectului Pluri și interdisciplinaritate în programe doctorale și postdoctorale Cod Proiect: POSDRU/159/1.5/S/141086

This paper is made and published under the aegis of the Research Institute for Quality of Life, Romanian Academy as a part of programme co-funded by the European Union within the Operational Sectorial Programme for Human Resources Development through the project for Pluri and interdisciplinary in doctoral and post-doctoral programmes Project Code: POSDRU/159/1.5/S/141086

BIBLIOGRAFIE

1. **Bourdieu, P.**, *The forms of capital*. În: Richardson JG, ed. The handbook of theory and research for the sociology of education. New York: Greenwood Press, 2000, pp.248
2. **Granovetter, M.**, *The Strength of Weak Ties*, American Journal of Sociology 78(6):1360-80, 1973
3. **Grootaert, C., Bastelaer, T.**, *Understanding and measuring social capital: A synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative* (Social Capital Initiative Working Paper 24), Washington DC : The World Bank, 2001
4. **Krishna, A. And Schrader, E.**, *Social Capital Assessment Tool*. Conference paper prepared for the conference on Social Capital and Poverty Reduction: The World Bank, Washington, DC, 1999

5. **Newton, Kenneth**, *Social capital and democracy*, The American Behavioral Scientist, Mar/Apr 1997; 40,5; ProQuest Central, pp.576
6. **Popescu, L.G.**, *Capitalul social-demers strategic pentru o guvernanta locala viabila?* , Revista Transilvană de Științe Administrative, 2(29)/2011, pp.145
7. **Putnam, R.D.**, *Bowling alone: America's declining social capital*, Journal of Democracy, 1995, pp.67
8. **Rostila, Mikael**, *The Facets of Social Capital*, Journal for the Theory of Social Behaviour, Blackwell Publishing Ltd, 2010, p.313
9. **Smart, Alan**, *Social Capital*, Anthropologica, 2008; 50,2; ProQuest Central, pp.409