

COMENTARIU LA „DRUMUL ANTREPRENORIAL...”

Sebastian Lăzăroiu

O citire a articolului profesorului Sandu ar trebui să mă oblighe la un gen de solidaritate pe care numai eu și autorul o putem înțelege. Ea este legată în fapt de istoria acestei relații dintre încredere și antreprenori. Din păcate cred că eu mi-am asumat mai puține riscuri decât Dumitru Sandu atunci când lansam, e adevărat ca pe un fapt senzațional, ipoteza, parțial verificată empiric, a absenței încrederii la antreprenori.¹ Dânsul este mult mai ambițios în încercarea sa de a studia antreprenoriatul din perspectiva capitalului social, ceea ce desigur îl face mult mai vulnerabil. Cred că, în mod ironic, profesorul Sandu împărtășește (sau poate că deliberat, într-un soi de identificare între autor și personajul principal) soarta celorla despre care scrie: într-un mediu academic al sociologiei, în curs de așezare (nu aș spune turbulent), dânsul lansează concepte și operaționalizări, teorii de rang mediu, își asumă riscuri, se expune unor cititori cu niveluri de așteptare diferite, poate și cu lecturi diferite, în speranța ascunsă că se va putea așeza într-o nișă încă neocupată.

Observațiile pe care le voi face sunt extrem de punctuale. Avertizez dintru început că adeseori ele conțin și referiri critice la conținutul datelor măsurate, ceea ce desigur

nu i se poate imputa autorului, decât în măsura în care cei care lucrează cu datele au obligația să atragă atenția cititorului asupra pericolelor ascunse la care cineva s-ar expune atunci când folosește anumite interpretări.

Mai întâi mă voi referi la conceptul de capital social. Nu mai e nevoie să spun cât de controversat a devenit acest concept în științele sociale, dar și în afara lor, câte perspective diferite încep să graviteze în jurul său, împreună cu mulțimea de argumente sau critici în favoarea sau dezafoarea uneia sau alteia dintre perspective. Din nefericire, s-a ajuns în ultima vreme la un tip păgubos de relativism exprimat sintetic prin afirmația: “e o problemă de opțiune”. În studiul capitalului social, ceea ce există într-o reprezentare abstractă, fără a fi contestat de nimeni, este rețeaua de relații sociale (desigur în realitate mult mai complexă decât modelele noastre o pot aproxima). Din acest punct depinde de locul din care privești: poți să vezi nodurile sau poți să vezi întreaga rețea. În acest sens, una din perspective localizează capitalul social în noduri (relațiile pe care le are un individ și beneficiile care decurg din aceste relații sunt ale individului), iar cealaltă localizează capitalul social la nivelul rețelei, oricum am delimita-o pe aceasta. Dacă ar fi

¹ Istoria are și un caracter anecdotic, pe care nu pot rezista să îl aduc la cunoștință cititorului, mai ales că aceasta ar putea să dezvăluie și mai mult ambiguitatea relației dintre această lectură critică a mea și articolul autorului. Când datele de sondaj mi-au dezvăluit acest aspect paradoxal al relației dintre încredere interpersonală și antreprenoriat, acum mai bine de un an de zile, profesorul Sandu se angajase într-o relație mai mult decât contractuală (mai degrabă de mentorizare) să aducă observații celor scrise de mine atunci. În stilul său provocator, care adeseori mi-a fost de ajutor, domnul profesor mi-a “reproșat” că descoperirea mea intră în contradicție flagrantă cu teoria încrederii: în fapt nu pot să spun că acest personaj, antreprenorul, își asumă riscuri, dar nu are încredere, pentru că încrederea presupune asumarea riscului. Antreprenorii, conform teoriei, trebuie să aibă încredere, altminteri nu vor mai face afaceri (în fond nimeni nu le poate garanta contractele scrise sau verbale, iar pentru reducerea costurilor de tranzacție este nevoie de încredere). Nu m-am lăsat impresionat de “reproșul” profesorului Sandu și am făcut recurs la analizele empirice, care susțineau în bună măsură mica mea descoperire. Am lansat această aserțiune, într-o formă simplă, care cred că a constituit punctul de plecare pentru articolul domnului Sandu, iar acum mă văd în situația în care eu însumi ar trebui să îmi nuanțez poziția și să aduc noi explicații sau corecturi.

să-i clasificăm pe “pionieri”, îi avem de o parte pe Bourdieu, de cealaltă parte pe Coleman sau Putnam. Nu cred că este o simplă problemă de opțiune dacă mă situez pe o poziție sau alta. În fapt, localizarea capitalului social în noduri, nu poate să furnizeze decât o imagine parțială și “centrată”, a capitalului social, plină de pericole, de vreme ce referințele posibile sunt atât de diverse. Dacă studiem capitalul social prin efecte (ca pe o funcție, sunt de acord cu autorul), cred că a rămâne într-un nod sau altul al rețelei, înseamnă a rămâne prizonierul unei vizibilități înguste, prin care, orice am concluziona despre efectele relațiilor, e valabil doar pentru locul din care privim. Capitalul social ar trebui să fie un bun public, de vreme ce putem imagina o mulțime de situații în care indivizi care nu contribuie în nici un fel la crearea acestui bun, pot beneficia de el (sau de efectele lui). De asemenea, chiar dacă ne-am gândi la un singur individ, o poziție într-o rețea poate fi importantă, cu influență asupra altora, nu datorită numărului sau intensității relațiilor cu alte poziții, ci datorită unui ansamblu de caracteristici poziționale ale rețelei. Ca să fiu mai explicit, să ne gândim la “găurile structurale”. Acestea sunt poziții dintre două rețele slab relaționate sau deloc relaționate. În mod normal poziția de releu între două asemenea rețele devine extrem de importantă (datorită informației și oportunităților care circulă “prin” ea), chiar dacă relațiile cu vecinii ale acestei poziții nu excelează nici calitativ, nici cantitativ.

Nivelul de măsurare spre care se apleacă profesorul Sandu nu îi permite în nici un mod să surprindă aceste efecte de rețea, ci mai degrabă efectele de nod (mult mai sărace în informație și mult mai înșelătoare). Desigur, vina este a datelor, numai că o anumită prudență în interpretarea lor sau măcar o asumare a “vizibilității înguste” de care vorbeam, chiar dacă subminează ambițiile științifice, aduce un plus de onestitate în relația cu cititorul.²

Repet, nu contest principiul “lucram cu ce avem”, dar până acolo unde a lucra cu ce ai la dispoziție nu ridică semne de întrebare asupra interpretărilor.

Cei trei “ocupanți concept” care locuiesc în casa capitalului social”, cred că sunt un fel de chiriași zgomotoși care intră adeseori în conflict, dacă mi se va permite să continui pe linia metaforei lui D. Sandu. Dacă datele se agregă armonios în modele statistice complexe (de tipul analizei path, folosite de autor), cred că undeva “mâna invizibilă” a supra-agregării³ face miracole. Mai întâi e vorba de relațiile utile, pe care le-am folosit la rândul meu în analize, fără însă a-mi asuma riscul de a le agrega în capital social. Relațiile utile și încrederea în instituții nu fac deloc casă bună sub acoperișul capitalului social. Căci așa cum sunt ele măsurate în cercetarea la care face referire autorul, relațiile utile nu sunt o măsură “curată” a relațiilor bazate pe încredere cu instituțiile, ci includ și efectele clientelismului. O să exemplific de îndată folosind cercetarea Barometrul de Opinie Publică, mai 1999.

Tabel 1. Relația dintre relațiile la poliție și oferirea de cadouri la poliție

		oferit cadouri poliție				Total
		nu, niciodată	da, uneori	da, întotdeauna	nu e cazul	
cineva să rezolve o prob. la poliție	da	51,6%	13,5%	2,2%	32,7%	100,0%
	nu	57,7%	4,6%	2,1%	35,6%	100,0%
% Total		56,7%	6,0%	2,2%	35,1%	100,0%

Sursa: BOP, mai 1999

² Departe de mine intenția de a acuza autorul de lipsă de onestitate. Profesorul Sandu a dovedit întotdeauna o transparență a analizelor destul de rar întâlnită în comunitatea științifică. Atașamentul său față de datele încă sărace în conținut produse în România, îl obligă cred la tăceri pudice și exprimare ratată a îndoielilor.

³ Nu pot să nu recunosc meritul profesorului Sandu în a-mi fi atras atenția de atâtea ori asupra pericolului supra-agregării.

Tabel 2: Relația dintre oferirea de cadouri la poliție și încrederea în poliție

		poliție				Total
		f.puțină	puțină	multă	f.multă	
oferit cadouri poliție	nu, niciodată	13,5%	33,5%	40,2%	12,8%	100,0%
	da, uneori	18,6%	48,3%	28,0%	5,1%	100,0%
	da, întotdeauna	15,9%	40,9%	27,3%	15,9%	100,0%
	nu e cazul	16,7%	35,5%	36,0%	11,8%	100,0%
% Total		15,0%	35,2%	37,7%	12,1%	100,0%

Sursa: BOP, mai 1999

Tabel 3: Relația dintre relațiile la poliție și încrederea în poliție

		poliție				Total
		f.puțină	puțină	multă	f.multă	
cineva să rezolve o prob. la poliție	da	17,6%	40,6%	31,4%	10,4%	100,0%
	nu	14,9%	34,2%	38,8%	12,2%	100,0%
		15,3%	35,2%	37,6%	11,9%	100,0%
% Total		15,3%	35,2%	37,6%	11,9%	100,0%

Sursa: BOP, mai 1999

Tabelele de mai sus, într-o analiză mai rudimentară, ce e drept, dar și mai relaxată din punct de vedere al agregării, pun în evidență câteva aspecte chiar și intuitive:

1. dacă cineva are o relație la poliție trebuie să o mențină prin instituția darului (chiar dacă frecvența acestui act este moderată)

2. dacă te relaționezi cu poliția prin instituția darului, nu poți avea încredere în poliție

3. dacă ai o relație la poliție, nu ai încredere în poliție

Nu aș folosi sintagma “interacțiunea individului cu instituțiile” pentru că generează adeseori confuzii, pornind de la o deja celebră identificare a instituției cu organizația. Interacțiunea individului în cadrul instituției poliție nu se bazează pe încredere. A avea o relație la poliție se asociază cu avea puțină încredere în poliție. Relațiile cu o organizație (în cadrul unei instituții) pot facilita o mai bună cunoaștere a funcționării instituției. Dacă altă instituție, cum este instituția darului (de natură clientelară, care creează disfuncționalități din start din cauza supra-taxei care se impune individului), nu interferează în această interacțiune, cetățeanul ar putea fi satisfăcut de performanțele instituției, în contextul în care el însuși participă la menținerea ei. Mă distanțez de viziunile idilice de

sorginte Putnam, Fukuyama asupra capitalului social, dar chiar datele arată că încrederea și clientelismul sunt două rute diferite ale rețelelor sociale. Sunt de acord că încrederea este o componentă esențială a capitalului social, dar accept că supra-taxele ca expresie directă a privatizării capitalului social (bun public) nu pot menține sociabilitatea productivă înțelesă astfel de D. Sandu.

Cred că nereușita provine din ambiția profesorului Sandu de a se supune definițiilor (încrederea în instituții trebuie inclusă în capitalul social) și de a lucra cu date despre care nu știm cu adevărat ce măsoară, precum și în confuzia iminentă în cazul acestui tip de măsurare între instituție și organizație. Instituțiile sunt construcții sociale ale actorilor sociali. Ele reprezintă, într-o definiție formală acceptată de sociologi, *patternuri* de acțiuni așteptate ale indivizilor sau grupurilor întărite de sancțiuni sociale, pozitive sau negative. Instituțiile pot avea un grad mai mare sau mai mic de formalizare, dar aceasta nu le atenuază caracterul de construcții sociale. Este adevărat că instituțiile transmit “o impresie de soliditate, ceea ce germanii numesc o “facticitate masivă”; adică ele devin reificate, experiențiate de individ ca niște aspecte **externe (s.n.)**, obiective ale lumii, mai degrabă decât ca produse ale construcției

sociale, așa cum sunt în realitate” (Mark Granovetter, Problems of explanation in Economic Sociology, from the book manuscript, *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions*). Aș adăuga la cele spuse de sociologul american, că tocmai gradul înalt de formalizare și organizare al unor instituții le dă acest caracter de entități super-impuse, venind din exterior. Atunci când întrebăm în anchetele noastre despre încrederea în instituții, nu știm cu adevărat la ce se referă indivizii, dar e foarte probabil ca aceștia să se refere la ceea ce este tangibil la o instituție cum este poliția: organizația, funcționarul. Încrederea în instituții, văzute ca și creații ale indivizilor, *ar trebui* să fie o componentă de bază a capitalului social, în această fază *originară* pe care indivizii o ignoră. Dar dacă instituțiile sunt asemenea zeilor, fără origine și atemporale, în reprezentarea comună a oamenilor, atunci de ce nu am include, la limită, și încrederea în zei sub largă și primitoarea umbrelă a capitalului social?

Cred că în fond problema este tot de interpretare și măsurare. Dacă totuși legătura dintre încrederea în instituție și încrederea în conducătorii (sau orice personaje trecătoare) organizației merge până la identificare (așa cum arată datele aceluiași sondaj), mă îndoiesc că încrederea în instituții aparține capitalului social, în forma măsurată de noi.

Alte cercetări mi-au oferit oportunitatea să aprofundez acest paradox al antreprenorilor: cu relații, dar fără încredere, până la ipoteza: cu relații, *deoarece* fără încredere. Datele pe un studiu de caz realizat în Comișani, județul Dâmbovița, susțin această ipoteză. Aici nivelul de măsurare pentru relațiile individului este “curățat” de efectele clientelismului, incluzând efectele de rețea (și nu doar de nod), și lărgind perspectiva asupra capitalului social, ca bun public. Desigur că și

această măsurare este departe de a fi perfectă. Totuși punctul de plecare este tot un paradox: antreprenorii *ar trebui* să ocupe găuri structurale, sau, cu alte cuvinte să aibă poziție de releu în rețele neintegrate (indivizi care nu se cunosc între ei). În ciuda acestor teorii nu se întâmplă astfel. Antreprenorii studiați se află în rețele bine integrate (cei cu care se relaționează sunt persoane care la rândul lor se relaționează una cu cealaltă). De ce se întâmplă acest fapt? Pentru că există un deficit de încredere (de acord cu autorul articolului, datorate unor turbulențe ale mediului economic din România), pe care antreprenorii nu îl pot acoperi decât prin așa numitele relații “*double-checked*” (am încredere în tine pentru că am încredere în cel care are încredere în tine). Nu extind această consecință ca fiind valabilă pentru antreprenorii din România, dar mi se pare o ipoteză care merită a fi testată.

Încerc deci să sugerez o direcție de studiu care pare mai profitabilă și care teoretic nu creează impasuri majore. Tentativa de măsurare a capitalului social (și pe date inadecvate, și pornind cu o perspectivă fragmentară) este laudabilă, dar în continuare riscantă. Concluzionând, îmi pare că există o tentație de neînțeles la D. Sandu în acest articol de a se supune unor definiții neoperaționale (da, în stadiul *originar* încrederea în instituții este legată de capitalul social), de a lucra cu orice date are la îndemână și de a încerca “să concilieze” printr-un artificiu tehnic două componente aflate în dispută metodologică. Mi-e mai ușor să înțeleg tentația dacă mă gândesc la conceptul de capital social care face atâta vâlvă în științele sociale și care a stat prea mult departe de datele empirice. În fond, D. Sandu se luptă cu aceste provocări și puțini pot să recunoască un merit în acest fapt.