

## STUDII ȘI CERCETĂRI

# Capital social, încredere și informație: consecințe pentru politici sociale

**Petru Iluț**

Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca

*Analysing several definitions, elements, characteristics and types of social capital, it is also suggested as relevant the distinction between structural (stable) and circumstantial social capital. In fact, we should rather talk about structural and circumstantial (contextual) solidarity. On the other hand, it is very important to circumscribe more precisely what social capital (solidarity) means, because if its content and sphere are extended too much, the concept dilutes and risks losing its descriptive and explanatory power. As for trust, I present and comment on its two main paradigms of interpretation: utilitarian and moral principles, on the role of information and also discuss in a broad sense the theory of asymmetrical information and its consequences in formulating and implementing social policies. In the effort of building a larger stock of social capital it is necessary to create efficient links both vertical (between micro-, mezzo-, and macrosocial entities) and horizontal (on the same level). Considering also the dark side of social capital and solidarity, some possible tensions between administrative decentralization and local interests groups are revealed. Finally, starting from the premise that any action has to rely on an accurate knowledge of the social reality, the article describes some ways to optimize the methodology of the study of social capital, trust and other related concepts.*

### **Capital social: tipuri, componente, caracteristici**

Discuțiile despre ceea ce înseamnă capitalul social, care sunt sfera și conținutul acestui concept nu sunt importante doar din punct de vedere teoretic, ci și pentru planul practic-acțional, în particular în ceea ce privește elaborarea și implementarea politicilor publice. Desigur, o soluție frecventă atât în cazul cercetărilor, cât și al intervențiilor sociale prin programe, legi și politici este adoptarea unei „definiții de lucru” (*work definition*),

dar aceasta nu rezolvă pe deplin problema, fiindcă dacă ea este prea restrictivă – ceea ce ar facilita demersul investigațional sau cel practic –, atunci rămân pe dinafară dimensiuni uneori cruciale ale fenomenului și riscăm astfel o descriere și o explicație simplistă a lui și, implicit, o intervenție inefficientă.

Astfel, dacă ne concentrăm asupra solidarității cetățenilor față de instituții și organizații (încrederea în ele și încrederea generalizată), oțimem capitalul social interpersonal, familial și comunitar. Dar nici luarea în considerare doar a *network*-urilor sociale neinstituționalizate de genul celor enumerate

mai sus nu este îndreptățită, nici epistemologic și nici practic-acțional, în speță pe linia politicilor sociale<sup>1</sup>.

După cum mulți specialiști în problematica capitalului social observă – vezi, de exemplu, Sandu (2003), care îl definește sintetic ca „stoc de sociabilitate cu funcție productivă pentru anumiți agenți implicați în rețeaua de sociabilitate” (p. 68) –, deși conceptul a fost inventat în ultimele decenii ale secolului XX, istoria sa este mult mai veche, chiar dacă sub alt înveliș lingvistic, fiind regăsit în considerațiile lui G. Simmel despre sociabilitate sau ale lui E. Durkheim despre solidaritate. Printre sociologii contemporani care au introdus sintagma „capital social” și au dezvoltat-o teoretic, legând-o și de alte concepte, figurile principale sunt considerate J. Coleman (1988, 1990), P. Bourdieu (1979, 1993) și R. Putman (1993). În diferite contexte ale scrierilor lor, caracterizându-l sintetic, uneori sub formă de definiții, ei evidențiază diferite aspecte ale conceptului ce desemnează o realitate atât de complexă. J. Coleman, de exemplu, în opera sa de notorietate *Foundations of Social Theory* (1990) pune accentul pe capitalul social ca sursă productivă pentru binele individual (totalitatea și intensitatea relațiilor sociale pe care o persoană le are și le utilizează). El subliniază că, similar altor forme de capital, în lipsa celui social, anumite scopuri n-ar putea fi atinse. Sociologul american pune problema și în termeni de costuri și câștiguri, și ca alegere rațională. De pildă, un individ ce ar găsi o slujbă mai bine plătită într-un alt oraș ia în seamă, de regulă, și ce ar pierde mutându-se din localitatea actuală pe linia vecinătății, a prietenilor, a diferitelor cunoștințe de la varii instituții și asociații, și eventual a rudelor (vezi mai pe larg și Iluț, 1990). P. Bourdieu (1993) se concentrează, de asemenea, pe beneficiile individului ca parte din anumite grupuri și rețele (familie, peer groups, cluburi sportive), capitalul social fiind și o puternică sursă pentru capitalul cultural și simbolic. Iată de ce sunt autori (vezi Haerpfer *et al.*, 2005) care, grupând teoriile despre capitalul

social, îi includ în aceeași categorie pe J. Coleman și P. Bourdieu, în contrast cu R. Putman, care insistă asupra productivității capitalului social la nivel de comunități și regiuni geografice mai întinse, chiar la grad de țară. Pe de altă parte, pe când la J. Coleman (1988, 1990) și P. Bourdieu (1993) capitalul social este prezent în viața cotidiană sub diferitele ei manifestări, la R. Putman (1993, 2000), capitalul social este legat de democrație și dezvoltare economică. El are chiar tendința de a socoti capitalul social, diferite forme de asociație și, în general, spiritul comunitar de solidaritate dezvoltat ca variabilă independentă (explicativă pentru prosperitatea politico-economică). R. Putman vede într-adevăr capitalul social la nivel macro-social, el definindu-l prin „caracteristici ale organizațiilor sociale, cum ar fi încrederea, normele, relațiile care pot îmbunătăți eficiența socială prin facilitarea acțiunilor coordonate” (*cf.* Sandu, 2003, 68).

Toți acești „clasici” ai cercetărilor privind capitalul social și funcțiile sale (în particular, J. Coleman, R. Putman și P. Bourdieu) nu pot fi evaluați însă doar prin definițiile sau caracterizările succinte despre subiectul în cauză. Voi arăta în continuare, urmând destul de îndeaproape textul Virginiei Sapiro (2006, 157-162), dar condensându-l mult, cât de complexă este concepția lui J. Coleman privind capitalul social și elementele sale.

Autoarea pornește de la observația că J. Coleman (1988, 1990) urmărește în mod explicit să integreze două abordări (cvasi-antagoniste și care practicate individual sunt contraproductive pentru înțelegerea comportamentelor indivizilor): a) Cea care vede explicația în variabilele socioculturale, cum sunt valorile, normele, atitudinile generalizate induse prin socializare și apoi cultivate sau, dacă e cazul, ajustate de instituții sociale; b) Concepția că indivizii se comportă ca actori economici raționali, judecând strict în termeni de costuri și beneficii pentru atingerea intereselor lor particulare. Conceptul de *capital social* ar face posibilă înțelegerea stărilor și conduitelor umane ca stând sub

semnul conjuncției dintre normele sociale (instituționalizate sau informale) și raționalitatea individuală, raționalitate instrumentală și pragmatică.

Caracteristicile (elementele) principale ale viziunii lui J. Coleman asupra capitalului social ar fi în aprecierea lui V. Sapiro (2006) următoarele :

1. J. Coleman definește capitalul social ca *funcțional și facilitator*, adică potențialul de structuri și rețele sociale devine efectiv, lucrativ în anumite condiții, pentru atingerea scopurilor individuale și de grup. El facilitează acțiunile concrete, constituind sursă de mobilizare pentru acțiuni colective. La nivel societal, funcția facilitatoare ridică cruciala întrebare cum se constituie acesta în mijloc pentru acțiuni politice și economice ale maselor astfel încât să nu se ajungă la „...un război al tuturor împotriva tuturor sau la opresiunea unor grupuri sau facțiuni de către altele” (Sapiro, 2006, 158).
2. *Capitalul social este încrustat în structura relațiilor dintre actorii sociali*, în structurile sociale. El nu este o caracteristică individuală și nici una societal-abstractă transindividuală. Capitalul social este o resursă productivă numai pentru că există relații mutuale în interacțiunile dintre membrii unui grup.
3. Actorul social, creator, susținător și beneficiar de capital social poate fi *persoană individuală* sau de *tip corporativ*. Așadar, nu doar indivizii concreți ca purtători de capital social trebuie avuți în vedere, ci și organizații, instituții și, până la urmă, chiar guvernul însuși, căruia îi revine un rol fundamental și în stimularea și coordonarea diferitelor entități și manifestări ale capitalului social.
4. După cum rezultă și din cele expuse mai sus, capitalul social nu se prezintă ca o singură entitate, ci ca un *univers de entități*. În domeniul economic și politic, rolul capitalului social este foarte vizibil, dar și multe alte domenii ale vieții sociale (dacă nu toate) au, ca potențial, un stoc de capital social. De aceea, în cercetările empirice, unde, din diverse constrângeri, luăm în considerare doar câțiva indicatori (număr de organizații și rețele, densitatea rețelelor, încrederea în instituții), cel puțin la nivel de interpretare e nevoie să fim conștienți că noțiunea nu se confundă cu operaționalizarea sa în indicatori. Desigur, respectiva operaționalizare poate fi mai validă sau nu, dar oricum, întotdeauna rămân pe dinafară aspecte importante.
5. Capitalul social *nu este total conturat și constant*. Ceea ce în anumite împrejurări este un capital social, în altele nu are această caracteristică. De fapt, aici, J. Coleman se referă mai mult la productivitatea capitalului social. De exemplu, multe cluburi, cafenele și asociații au fost adevărate surse de capital politic. Bineînțeles, pentru anumite partide sau orientări politice. Pentru altele, astfel de rețele, de asociații civice pot fi chiar contraproductive. E adevărat că anumite cercuri de prieteni, asociații voluntare, cluburi sportive, culturale sau de altă natură pot fi contraproductive pentru participarea politică în general, îndemnând direct sau indirect la apatie politică.
6. Capitalul social reprezintă un *bun public limitat*. Adică, dat fiind faptul că el nu este o caracteristică a individului, ci este o resursă izvorâtă din interacțiunile interpersonală și organizaționale, indivizii pot participa la capitalul social fără așteptarea de a obține un beneficiu sau, oricum, fără a beneficia ori pot să nu participe și să aibă foloase. (Aici intervine cruciala problemă a *free rider*-ului, pe care l-am echivalat în limba română cu „blatist” – Iluț, 1995, 60). „Bun public limitat” se referă și la faptul că fără intenția sau voința celor implicați în anumite genuri de capitaluri sociale, acestea se pot stinge, nașterea sau moartea capitalului social fiind rezultatul multor acțiuni individuale sau colective.
7. Ca și alte forme de capital, și cel social nu duce, prin simpla prezență, la productivitate. Pentru a deveni activ, el trebuie

*mobilizat și tranzacționat*. Intervine aici o problemă teoretică fundamentală. Fiindcă una este să afirmi că prezența unor legături strânse în interiorul unui grup sau organizații este cauza unei anumite acțiuni și alta să aplici modelul explicativ care susține că respectivele legături sunt o resursă care poate fi mobilizată în vederea unei acțiuni concrete. V. Sapiro (2006, 162) susține că această remarcă are consecințe importante, printre care aceea că în anumite circumstanțe sau pentru anumite grupuri este rațional să exploreze surse alternative de capital social și solidaritate. De pildă, are sens ca femeile angajate în confruntările politice electorale să-și caute alte surse de suport psihomoral și material-financiar decât bărbații, care tradițional au anumite norme și tipuri de capital social bine conaturate și consacrate.

8. Capitalul social *nu are întotdeauna efecte pozitive*. Teoria efectelor negative și unelor perverse ale capitalului social este una de largă circulație în literatura de specialitate. Exemplele din politică abundă: ceea ce constituie un capital social (electoral) pozitiv pentru un partid este un „rău colectiv” pentru altul. D. Sandu (2003) accentuează și el faptul că socialibilitatea și capitalul social sunt bune sau rele în funcție de grupurile și organizațiile la care ne referim. Altfel spus, se impune mereu întrebarea: folositor cui? Voi discuta și eu, în continuare, această chestiune, menționez aici doar că relativizarea nu trebuie absolutizată. Sunt organizații și solidarități în mod firesc concurențiale (cum sunt și partidele politice, universitățile, care luptă pentru candidați, precum și firmele comerciale în perpetuă concurență), dar sunt și rețele și grupuri cu o coeziune puternică reprezentând un rău societal și general uman (terorismul, comerțul cu carne vie, diferite forme de mafie).

Fără îndoială că nu doar opera lui J. Coleman cuprinde atâtea dezvoltări ale conceptului de *capital social*. De altfel, multe

dintre cele expuse de V. Sapiro (2006) sunt doar sugestii în textele lui Coleman, iar autoarea le explicitează și le actualizează prin invocarea unor observații din scrierile mai recente pe acest subiect. Bunăoară, vorbind despre importanța reciprocității în concepția lui J. Coleman, autoarea inserează și distincția operată de R. Putman (2000) între două feluri de *reciprocitate*: 1) *specifică* – ajut pe cineva fiindcă mă aștept că și el mă va ajuta – dacă nu mă duc la funeraliile cuiva, – foarte probabil că nici cei din familia lui nu vor veni la ale mele. În spațiul românesc, mecanismul reciprocității este foarte răspândit și transparent în cazul nunților unde, cu destulă rigoare decizia de a merge la nunta cuiva depinde dacă cei din familia mirilor au fost și ei la nunți în familia decidentului; 2) *reciprocitatea generalizată*, când, în numele prețurii ființelor umane, mă duc la funerariile la care pot, știind – potrivit aceleiași prețurii – că cineva va veni și la mine. În lumea academică, reciprocitatea generalizată poate fi bine ilustrată cu ocazia a diferite conferințe, lansări de cărți, aniversări.

R. Putman are atuu că a dezvoltat multe idei și observații pe baza unor cercetări empirice complexe în sudul Italiei, unde a profitat de un gen de cvasiexperiment, guvernul italian implementând descentralizarea politico-administrativă. Se putea astfel studia potențialul de coeziune socială și inițiativa diverselor asociații voluntare de cetățeni, unele cu tradiții îndelungate, pentru mobilizarea la democrație și dezvoltare economică. R. Putman are și considerații extinse despre capitalul social în SUA, unde el afirmă că acesta a scăzut, cauzând slaba participare politică, inclusiv la vot. În comparație cu trecutul, interesul diferitelor structuri cetățenești față de problemele și dezbaterile politice, dar și implicarea s-au diminuat semnificativ. Mulți autori consideră însă că, solidaritatea cetățenească, asociațiile voluntare, capitalul social în general nu s-a degradat, ci a luat alte forme și privește productivități în alte domenii, cum ar fi drepturile femeilor, drepturile copiilor, drepturile animalelor, mișcarea ecologistă. Pe de altă parte, așa cum insistă

P. Bourdieu (1993), e de luat în seamă capitalul social familial, de grupuri de similitudine (*peer groups*), de acțiuni ale oamenilor ce privesc mediul în care locuiesc, petrecerea timpului liber.

Neîndoielnic, capitalul social activ, încrederea în partide, parlamente și instituțiile statului, domeniul economic și politic este cumva mai spectaculos și majoritatea cercetărilor empirice s-au concentrat asupra acestor subiecte (pentru România, vezi, de exemplu, Sandu, 1999, și Bădescu, 2001), încercând să descifreze importanța diferitelor variabile de statut, vârstă, educație, gender (gen social) asupra configurațiilor de capital social al participării politice și al încrederii în instituții.

O serie de studii sunt dedicate inegalității capitalului social. N. Lin (2001) vede în capitalul social ecuația de bază a societății, unde factorul central este cooperarea, dar care depinde de încrederea reciprocă, structuri sociale de oportunități (organizații, asociații, rețele) și norme de interacțiune, dintre care de departe cea mai relevantă este reciprocitatea. Să nu omitem – atrage însă atenția autorul – că funcționează atâtea forme de cooperare unde încrederea unilaterală sau mutuală este absentă sau minimă. În aceste cazuri, complementaritatea de interese și alte valori și norme fac posibilă cooperarea. Intră în joc conjuncția decisivă dintre capitalul uman (resursele de competență) și cel social. Astfel încât, cum pe bună dreptate observă D. Sandu (2003), analizele noastre despre organizații, asociații și alte forme de cooperare umană ar trebui să aibă mai mult în vedere *capitalul sociouman* (Sandu, 2003, 69). Or, cooperarea, organizarea și funcționarea instituțiilor în calitate de capital sociouman incumbă aproape cu necesitate inegalități. N. Lin (2001) operează distincția dintre *deficitul de capital*, referindu-se la inegalitățile în ceea ce privește volumul de capital social la care diferite grupuri sociale au acces, și *deficitul de returnare*, prin care se înțelege cantitățile diferite de utilitate, returnate către diferite grupuri.

În tot cazul, preocupările față de capitalul social – după cum vom vedea, legate tot mai

strâns de încredere – au crescut aproape exponențial. Extrăgând date din „International Science Information” (ISI), B. Rothstein (2005) oferă următoarea evoluție a articolelor de specialitate : în 1991 erau câteva, în 1996 erau aproape 50, în 1998, 100, în 2000, aproximativ 150, în 2001 peste 200, în 2002, 250, iar în 2003, unde se oprește numărarea, existau 300 de articole pe subiectul „capital social”. E vorba, desigur, de reviste de prestigiu și, neîndoielnic, numărul lor a sporit considerabil până în prezent. De reținut că multe dintre publicații sunt elaborate de economiști, dar desigur cele mai multe sunt producția cercetătorilor din domeniul științelor politice și al sociologiei. Mai trebuie spus, apoi, că au apărut o serie de lucrări de sinteză, unele citate și în acest articol. Același autor arată că, întrucât capitalul social este strâns legat de dezvoltarea socioeconomică și implementarea democrației, multe organizații internaționale încurajează cercetări și acțiuni de constituire a unor varii organizații voluntare. Asemenea preocupări pot fi citite și pe website-ul Băncii Mondiale, iar UE, după cum am menționat la început, finanțează din 2005 un program complex de studiere a capitalului social, coeziunii, participării și politicilor sociale din țările Uniunii Europene, sub conducerea profesorului Robert Leonardi de la London School of Economics and Political Sciences.

## Încrederea și explicația ei

Conceptul de *capital social* este puternic asociat cu o serie de alte concepte, cu unele intersectându-se până aproape de superpozabilitate, cum ar fi : sociabilitate, coeziune, solidaritate. Personal, ultimele două le folosesc, în multe contexte semantice, ca și sinonime. Dar și „raționalitate”, „acțiune colectivă”, „rețele sociale”, „eficiență socială” sunt strâns asociate conceptului-cheie de „capital social”. Dintre toate însă, mai de relief pare a fi „încredere”. El a primit dezvoltări teoretice multiple și a fost pus, la rândul lui, în strânsă legătură, pe lângă „capital social”,

cu „dragoste”, „prietenie”, „rețele sociale” și alte noțiuni: „sine”, „structură socială”, „putere”, „timp”, „informație”, „iertare”, „reconciliere” (vezi, pe larg, Weber și Carter, 2003).

O primă și fundamentală problemă se referă la resortul încrederii: de unde vine încrederea, care sunt factorii explicativi. Ceea ce n-am întâlnit în câteva lucrări de sinteză dedicate acestui subiect este menționarea biogeneticului. Personal, consider că ființa umană ca „animal colectiv” are înscris în bagajul său genetic tendința de a avea încredere în semenii săi. În același timp, cum se întâmplă și cu alte caracteristici (egoism-altruism, de pildă), foarte probabil că tot ca dat biologic, omul este „programat” să fie și prudent și suspicios. Este rațional să presupunem că asemenea disponibilități natural-biologice există. Dar, după cum recunosc și geneticienii, chiar când e vorba de fiziologicul propriu-zis (inclusiv de multe boli), fenotipul, profilul individului concret, este rezultatul interacțiunii dintre înnăscut și mediu. Cu atât mai mult este valabil acest lucru dacă ne referim la comportamente sociale complexe. Încrederea este o chestiune de interese, de relații și structuri sociale, de mediul sociocultural în care trăiește și muncește individul. Așa se întâmplă că geneza și natura încrederii sunt tratate îndeobște prin două mari paradigme:

a) Încrederea se dobândește prin *socializare* și devine o *normă morală*. E. Uslaner (2002) susține, în acest sens, că oamenii dezvoltă o orientare axiologică-morală în a avea încredere în ceilalți. Pentru E. Uslaner, propensiunea de a fi convins că poți investi încredere în semenii tăi este cvasiindependentă de experiențele specifice de încredere ce implică persoane concrete. În conformitate cu acest tip de încredere moralistică, o persoană A are, în general, încredere în oameni nu pentru că ar deține informații despre ei, ci pur și simplu respectiva persoană consideră că încrederea este un bun moral colectiv și ea se bazează pe asumția că și ceilalți oameni împărtășesc ideea că a avea încredere înseamnă posibilitatea de a coopera și, prin aceasta, de a institui control asupra

lucrurilor importante din viață. Chiar dacă indivizii nu au în comun alte valori și norme, încrederea ca bun moral este general umană și e legată de optimism. Desigur, E. Uslaner admite că nu toți oamenii împărtășesc acest principiu, însă marea majoritate e de această părere.

După cum observă și T. Rothstein (2005, 56-57), concepția despre încrederea socială ca un principiu moral abstract, ca viziune generală despre lume este deficitară pentru simplul fapt că oamenii au experiențe și învață din ele. Ei învață direct, văzând, de pildă, că sunt discriminați din cauza orientării sexuale, indirect, observând ce li se întâmplă altora, și, după cum am încercat să demonstrez discutând despre învățarea socială, într-o formă complex-cognitivă de învățare (Iluț, 2000): nu trebuie să trăiești pe propria piele consecințele unor interacțiuni și nici să le constați la alții, ci din lecturi, din relatările celor credibili, făcând evaluări și raționamente, judecând dacă anumite acțiuni sunt de dorit sau prezintă mari riscuri și dezavantaje. În acest gen de judecată socială se înscriu și exemplele utilizate de T. Rothstein care afirmă că cetățenii suedezi, deși au o mare încredere în corectitudinea poliției din țara lor, nu e obligatoriu să aibă aceeași atitudine față de polițiile din alte zone geografice (din țările subdezvoltate în special).

În legătură cu socializarea și formarea încrederii ca principiu de viață, aș adăuga că în multe culturi și grupuri, acesta nici nu se practică. De mici, copiii sunt îndemnați la suspiciune și neîncredere în ceilalți. Chiar în cultura românească există și circulă afirmația: „Nu trebuie să ai încredere nici în cămașa de pe tine”, care nu este o simplă metaforă, ci îndeamnă la un conținut psihocomportamental. Nu susțin prin aceasta că în socializarea din România cultivarea neîncrederii ar fi o normă: după cum știm, socializarea și educația diferă în funcție de medii micro- și mezosociale, de tradiții familiale, de profiluri de personalitate ale părinților. Oricum, un aspect asupra căruia voi reveni, „încrederea oarbă” în oricine este o inepție și poate aduce mari prejudicii persoanelor

care o practică. De altfel, se știe cu câtă insistență și în țările dezvoltate, părinții repetă mereu copiilor să nu stea de vorbă cu necunoscuți, să nu primească cadouri de la aceștia, să fie foarte rezervați față de străinii care îi abordează.

b) Cea de-a doua principală paradigmă, cu extindere la comportamentul uman în general, dar aplicată și în problematica încrederii, este cea *utilitaristă*, a lui *homo economicus*. În concepția lui R. Hardin (1999), încrederea trebuie înțeleasă ca o funcție de utilitate instrumentală. Principala lui asumție este că un individ A nu are încredere în general în individul B, ci doar în legătură cu ceva specific. Nu am încredere în dentistul meu ca persoană cu totalitatea crezurilor, atitudinilor și comportamentelor sale, ci în calitatea sa de specialist. Iar încrederea mea e bazată pe faptul că eu știu că respectivul dentist are tot interesul să nu mă dezamăgească, fiindcă altfel nu numai că mă pierde pe mine în calitate de client, dar, prin comentariile mele publice, va pierde și alți actuali sau potențiali clienți. R. Hardin numește acest mecanism *încredere încapsulată*, ceea ce denotă faptul că individul A știe că acțiunile individului B sunt „încapsulate” într-o structură stimulativă, în care interesul lui este de a se comporta într-un mod demn de încredere. R. Hardin face distincția dintre „încredere” și „demn de încredere” (de fapt, în engleză, între *trust* și *trustworthiness*, cuvântul din urmă fiind substantiv și reprezentând ceva mai mult decât *trustworthy* – demn de încredere. În limba română este greu de găsit un substantiv pentru *trustworthiness*, care ar reprezenta calitatea, atributul, trăsătura umană de a produce încredere. În esență „demn de încredere” exprimă totuși aproximativ același lucru). Încrederea nu poate fi o virtute morală, fiind absurd și periculos să ai încredere în cineva care nu e demn de încredere. A fi demn de încredere este însă o calitate morală. Dar R. Hardin afirmă că foarte puțini oameni se conduc în domeniul încrederii după norme morale. Cei mai mulți au în vedere interesele și se străduiesc să fie cât mai raționali. De aceea, el crede că nu are

sens să vorbim despre încredere generalizată, deoarece nu poți – și nici nu e indicat – să acorzi încredere celor pe care nu-i cunoști și care nu își satisfac interese specifice. Principiul rămâne valabil și pentru instituții statale-politice.

T. Rothstein (2005) consideră că teoriei lui R. Hardin, paradigmei utilitariste și alegerii raționale li se pot aduce următoarele critici mai importante : I) Asumția că încrederea este în fond satisfacerea intereselor mutuale, că în calitatea ei „încapsulată” este conceptul-cheie nu explică multitudinea de interacțiuni și rețele sociale, ci se referă la zone minore ale comportamentelor indivizilor, unde, dacă la un moment dat persoana B consideră că are mai mult de câștigat, trădând încrederea lui A în el, o face. Altfel spus, încrederea reciprocă ce stă sub semnul intereselor, așezată în structuri stimulative, este productivă, dar de multe ori încălcarea ei îi poate aduce unuia dintre participanți un și mai mare folos ; II) Numeroase studii empirice arată că investirea de încredere și practicarea ei nu este bazată pe calcule în termeni de costuri și câștiguri materiale, pe utilitate și raționalitate instrumentală ; III) E greu de explicat cum funcționează societatea dacă cetățenii nu au încredere – chiar dacă nu deplină și necondiționată – în instituții cum ar fi justiția, școala și chiar partidele politice. Faptul că oamenii nu sunt universal neîncredători în instituții și autorități este confirmat și de varietatea gradului de încredere în acestea de la țară la țară.

Apreciez ca realistă și înțeleaptă poziția acelor autori care văd un echilibru între cele două paradigme, mai mult, o complementaritate în explicarea comportamentului, atât a agenților corporativi, cât și la nivel de subiecți concreți. Pe această linie, încă din 1991, M. Levi scria : „Există deopotrivă elementul normativ ca și cel instrumental în decizia de a consimți (la cooperare) sau nu, ori de a te implica sau nu în asociații voluntare. Cu siguranță că putem identifica segmente de cetățeni a căror funcție de utilitate este unitară ; ei sunt fie maximizatori puri ai veniturilor (beneficiilor materiale), fie moralști

puri. O proporție mare a populației pare să aibă însă *utilități duale*. Oamenii doresc să contribuie la bunul colectiv, cel puțin atâta timp cât ei cred că bunul social va fi produs. Dar ei vor, de asemenea, să se asigure că interesele lor individuale vor fi satisfăcute cât mai mult posibil” (cf. Rothstein, 2004, 64).

În continuare, având ca suport literatura de specialitate recentă și inserând propriile observații și reflecții (o bună parte având la bază cercetări empirice), supunem atenției următoarele considerații, care credem că aduc unele clarificări în problematica vizată :

a) Alături de cunoscuta disociere introdusă de R. Putman (2000) dintre *capitalul social de legătură (bridging social capital)*, ce desemnează relațiile dintre unități sociale diferite, și *capitalul intragrupal (bonding social capital)*, probabil că este un câștig euristic denominarea participării cetățenilor la viața publică organizațională și încrederea în instituțiile politico-administrative ca și *capital formal*, iar ceea ce ține de solidaritatea și încrederea interpersonală (prieteni, relații de rudenie etc.) și comunitară, drept *capital informal*. Autorul care propune această distincție, Socratis M. Konoridos (2005), arată că între capitalul formal și cel informal poate exista concordanță, dar și neconcordanță. Mai mult, în numeroase cazuri acționează o lege a compensației: dacă capitalul social formal e slab, se dezvoltă puternic cel informal. E de menționat aici că binomul conceptual capital formal – capital informal își are corespondentul pe planul încrederii (Luhman, cf. Weber și Carter, 2003) în cel de *confidence* (încredere în sistem, instituții și reprezentanți ai lor) și *trust* (încredere în relațiile interpersonale *face to face*).

b) Este importantă, de asemenea, distincția (Rothstein, 2005) dintre aspectul *cantitativ* al capitalului social (operaționalizabil în numărul de relații) și cel *calitativ* (intensitatea încrederii în aceste relații). Deosebiră este de luat în seamă, cu observația că și intensitatea încrederii poate fi măsurată. Pe baza diferenței respective, T. Rothstein susține că, la nivel individual, capitalul social este „suma de relații sociale, multiplicată de

calitatea încrederii în aceste relații” (2005, 66). Autorul recunoaște că nu e ușor de măsurat sau chiar evaluat volumul real de capital social, inclusiv prin combinarea celor două laturi: care, bunăoară, dintre doi indivizi, are un capital social mai mare în condițiile în care unul este în relații strânse cu cinci persoane în care crede pe deplin, iar cel de-al doilea are cincizeci de relații, dar în care crede doar parțial? Rothstein consideră că definiția de mai sus se aplică atât la nivel agregat, cât și la actorii corporativi: cantitatea de capital social în societate sau organizații este dată de extensia relațiilor sociale pe care le au în medie indivizii (sau organizațiile) și de cât de mult cred că pot avea încredere în ele. Astfel, cu cât într-o societate există mai mulți oameni și organizații care au relații de încredere, cu atât stocul de capital social al respectivei societăți este mai mare.

Referitor la măsurarea încrederii, mi se pare decisivă următoarea idee: dacă evaluăm gradul de încredere prin instrumente standardizate (chestionare, scale), foarte adesea obținem o creștere a încrederii și solidarității de la micro- la macrosocial (cel puțin față de unele instituții), dar acestea sunt doar *declarative*, adică să nu uităm că în răspunsuri intervin surse de erori sistematice, într-o singură direcție, printre care *dezirabilitatea socială* este crucială. De aceea, și când discutăm despre „încrederea generalizată” este necesar să avem în vedere efecte metodologice distorsionante. Încrederea generalizată (extinsă) este un concept ce se referă la o realitate vagă și, oricum, s-a dovedit că e puternic asociată cu optimismul, ca trăsătură de personalitate. În tot cazul, așa cum insistă numeroși autori, ar fi de dorit să înregistrăm *comportamente reale* și nu răspunsuri generale sau chiar comportamente declarate.

c) Dacă ne referim, așadar, la fapte reale, consider că, foarte probabil, cea mai intensă solidaritate și încredere este la *nivel micro-* (de *kinship* și prietenii) și mai slabă la *nivel mezo-* (comunitar), întrucât interesele de familie (de la cele de rude de gradul I, până la

cele ale *kinship*-ului și clanurilor) pot *fragmenta* și chiar *tensiona comunitatea* (dispute pentru pământuri, păduri, fonduri financiare, alte bunuri colective).

Încrederea la nivel *macro*- poate fi mai pronunțată decât cea de la nivel mezo-, doar că, așa cum am arătat, este una mai difuză și declarativă. Ceea ce nu înseamnă că nu poate lua și forme mai concrete vizavi de instituții specifice : Parlament, Guvern, partide politice, Biserică, Armată etc. Se impun două mențiuni privitoare la încrederea respectivă : I) Atunci când evaluăm încrederea și valoarea acestor instituții în percepția publicului larg, să ținem cont de faptul că ele depind de *cât de mult și în ce fel afectează interesele cetățeanului de rând*. Or, e clar că Parlamentul, Guvernul, partidele politice vor obține un scor mic, fiindcă ele par responsabile pentru insatisfacție în ceea ce privește calitatea vieții resimțită de majoritatea populației (cel puțin în țările mai puțin dezvoltate economic, cum e și România). În schimb, Armata și în special Biserica, dacă nu contribuie vizibil la liniștea și bunăstarea individuală și socială, sunt cel puțin neutre. În mod recurent, Barometrele de Opinie Publică efectuate în România arată că Biserica și Armata se plasează pe primele locuri, iar Parlamentul, Guvernul sau chiar Președinția, pe ultimele. De exemplu, BOP din octombrie 2004 constată că încrederea în Parlament este : deloc, 16% ; foarte mică, 15,9% ; mică, 44,5% ; mare, 16,3% ; foarte mare, 2,2%. În ceea ce privește Guvernul, neîncrederea este mai puțin accentuată, dar tot mică : deloc, 13,5% ; foarte mică, 12,7% ; mică, 42,6% ; mare, 23,6% ; foarte mare, 3,4%. Încrederea în Președinție arată astfel : deloc, 8,3% ; foarte mică, 9,9% ; mică, 36,4% ; mare, 33,6% ; foarte mare, 7,6% (diferențele până la 100% reprezintă nonrăspunsuri). Nu este cazul să mai înșirăm aici date ; precizăm doar că pentru Biserică și Armată configurația cifrelor este aproape opusă ; II) Dar marea dramă a cetățeanului obișnuit cu privire la sistemul social și instituțiile sale este că, în general, *el nu are control asupra lor* decât prin alegeri și referendumuri. Este adevărat că opinia

publică și comportamentul colectiv (manifestări, greve, activitatea mass-media) influențează politicul și în intervalul dintre alegeri, dar în limite destul de reduse și în anumite condiții (vezi Iluț, 2003 ; Chelcea, 2002).

d) Capitalul social și încrederea se construiesc în timp, *reciprocitatea* fiind un element absolut necesar în procesul de cristalizare și consolidare a acestora. Capitalul social informal oferă mare vizibilitate în acest sens. Și, cu toate că adesea intervine iertarea, în vreme ce câștigarea încrederii presupune, îndeobște, o perioadă considerabilă de timp, pierderea ei se produce cu repeziune (Rothstein, 2005). Se impun și aici următoarele două comentarii : I) În mod obișnuit, dobândirea încrederii necesită timp îndelungat, existând însă nu puține situații în care, dimpotrivă, intervine *constrângerea de timp*, indivizii fiind oarecum nevoiți să ia repede decizia dacă pot avea încredere într-o anumită persoană sau nu. De exemplu, să împrumuți o sumă mai mare de bani cuiva apropiat, dar despre care nu ai informații relevante cât de mult se ține de cuvânt. De aceea, așa cum se subliniază în literatura de specialitate, încrederea este în mare măsură și o chestiune de *risc*. Chiar de la cei „verificați” înainte poți avea surprize. A se vedea în acest sens și domeniul dragostei și al relațiilor conjugale. Dar și în organizații, instituții, asociații, se întâmplă ca unii indivizi, deseori chiar cei cu funcții de conducere, să înșele așteptările și încrederea investită de ceilalți membri ; II) În timp ce în câmpul dezbaterilor despre capital social și încredere, norma reciprocității e văzută ca schimb (vezi și Elster, cf. Konoridos, 2005 ; Hardin, 1999), în psihologia socială, unde norma a fost teoretizată, ea are o nuanță puțin diferită, și anume : schimbul presupune reciprocitate, dar ca normă interumană ea are și un caracter moral, adică mă simt obligat să întreprind, la nevoie, ceva pozitiv față de semenul meu care mi-a făcut un bine, chiar dacă nu aștept în continuare ceva în schimb de la el (vezi, pe larg, Iluț, 2000). Este vorba așadar despre ceea ce îndeobște se numește recunoștință și care, în societățile unde capitalul

social general este dezvoltat, funcționează la cote înalte. De altfel, această componentă poate fi inclusă în ceea ce mulți autori numesc *dimensiunea morală a capitalului social*, alături de solidaritatea bazată pe interese reciproce. În cercetări este greu de operat o distincție validă între cele două componente, însă trebuie făcut un efort pe această linie, deoarece ar avea relevanță și pentru politicile sociale.

e) Între *obligațiile morale și participarea la viața publică* – măsurată și prin densitatea de rețele sociale (cantitatea și calitatea lor) – *există o corelație pozitivă*, dar, așa cum mulți specialiști remarcă, e greu de stabilit variabila independentă și cea dependentă, cauza și efectul. Mai rațional este că, în timp, putem vorbi de o *circularitate cauzală* (termen care este mai explicativ decât frecvent folositul feedback)<sup>2</sup>. Acest mecanism este valabil și pentru *asocierea pozitivă dintre creșterea economică, stocul de capital social și încrederea generalizată* (vezi și Konoridos, 2005 ; Rothstein, 2005 ; Weber și Carter, 2003). Cu toate că investigațiile profunde de tip multimetodic întreprinse de R.D. Putman (1993) în Italia, profitând de un cvasi-experiment natural și anume descentralizarea politico-administrativă pe regiuni, sugerau mai degrabă ca determinanta influența capitalului social (a încrederii) asupra succeselor implementării reformei (și a dezvoltării economice), mulți autori sunt rezervați privind validitatea acestei cauzalități unidirecționale. În orice caz, e important că formarea capitalului social operant se construiește în timp și depinde de condiții prealabile, cum sunt formele tradiționale de organizare comunitară, accesul la informație și altele.

f) *Capitalul social și încrederea*, cu toate că au și un mare grad de stabilitate, *trebuie privite și ca entități sociopsihologice cu „geometrie variabilă”*, prinzând contururi diferite diacronic și în funcție de situație. De aceea, consider că, alături de distincțiile menționate (capital „de legătură” și „intergrupă”, „formal-informal”, „cantitativ-calitativ”), fără îndoială, au fost elaborate și alte tipuri, este relevantă și disocierea dintre *capital*

*social structural* (stabil) și *capital social de circumstanță* (situațional). Mai precis, întrucât prin sine însuși termenul *capital* denumește ceva existent, este vorba mai degrabă de *solidaritate (cooperare) socială structurală* și cea *conjuncturală (situațională)*. Ideea este că există aproape întotdeauna un potențial de solidaritate și cooperare, care poate fi activ permanent (manifest), deci stabil (la nivel formal aceasta se întâmplă cvasinecesar), sau el să se manifeste doar în anumite împrejurări. De exemplu, organizațiile pentru drepturile copilului sau cele etnice (inclusiv partide), mișcările feministe au ca temei o solidaritate specifică, existând și o preocupare permanentă pentru menținerea ei. În schimb, o comunitate se poate mobiliza și dovedește solidaritate și cooperare intensă doar când e vorba de a dobândi bunuri colective (asfaltarea unei străzi, introducerea apei potabile sau a gazului, construirea unui edificiu sau rezistența la construirea lui). Recunosc că literatura de specialitate este plină de sugestii pe linia distincției operate de mine. D. Sandu (2003, 69), de pildă, vorbind despre capitalul social comunitar arată că ajunge „să se cristalizeze în forme manifeste mai ales atunci când comunitatea este în criză sau se confruntă cu evenimente excepționale”. De asemenea, mulți alți autori analizează caracterul contextual al exprimării capitalului social. S-ar putea chiar ca distincția să fi fost deja elaborată în forma prezentată de mine. N-am întâlnit-o însă până acum.

Capitalul social nu are doar un caracter conjunctural ca atare, ci, mai mult, am putea spune că și unul *contradictoriu*: ceea ce în anumite contexte înseamnă solidaritate și încredere reciprocă considerate împreună, în altele, determină tensiuni și chiar violență, la aceiași actori sociali. Este elocvent exemplul vecinilor de stradă, cu deosebire în mediul rural unde, când e vorba de interese comune (asfaltarea drumului, introducerea apei și canalizării etc.) funcționează o coeziune puternică, dar când sunt în joc interese de proprietate, încălcarea „teritoriului” pentru animale și alte situații de acest gen, se poate ajunge de la mici certuri la agresivități verbale și fizice

grave și la trimiterea în judecată. Asemenea acte sunt frecvente și în România, fiind cunoscută, bunăoară, solidaritatea în comunitățile de romi atunci când organele în drept caută infractori, cu toate că, de regulă, în aceeași comunitate sunt numeroase neînțelegeri, certuri și agresivități. Apoi, după cum bine se știe, cu toate că mediul domestic, dincolo de rațiuni în termeni pragmatici de costuri și beneficii, este unul prin excelență de solidaritate afectivă, el înseamnă totodată și un mediu în care se produc frecvente acte de violență și omucideri. În aceeași ordine de idei, să nu omitem că solidaritatea și capitalul social sunt nu numai productive, ci – constatarea a devenit un bun comun printre specialiști –, funcționează și latura negativă, întunecată (*dark*) a acestora : pe de o parte pentru că organizațiile, asociațiile, strânsa vecinătate sau de familie îngrădesc oarecum libertatea și intimitatea personală, dar, și mai important, există o solidaritate în rău social, cum sunt rețelele de traficanți de droguri și carne vie, organizațiile teroriste, bandele de hoți, diversele forme de mafii locale sau internaționale.

g) Pe de altă parte, așa cum am sugerat, *capitalul social interuman cel mai intens este la nivel de kinship (familia lărgită contemporană)*, și în acest sens, studiile noastre empirice asupra schimburilor intergeneraționale la nivel familial (vezi și Tîrhaș, 2007) nuanțează, dacă nu chiar modifică substanțial o idee atât de prezentă în mass-media și în retoricile politice : situația material-financiară foarte grea a bătrânilor. E adevărat că, luate în sine, veniturile bătrânilor de la sat și a pensionarilor de la oraș sunt în proporție covârșitoare foarte mici. Ele sunt compensate însă de ajutoarele (materiale și mai ales prin servicii) din partea copiilor, nepoților și altor rude. Schimbul familial intergenerațional înseamnă însă nu numai asistența (materială sau de altă natură) unidirecțională a copiilor față de părinții lor în vârstă. Aceștia din urmă continuă să-și ajute copiii în special prin preocuparea față de nepoți sau chiar creșterea acestora pe perioade mai lungi sau mai scurte în lipsa părinților. Se face

mare caz în acest sens, în special la anumite posturi TV de „bieții” copii rămași în țară cu bunici (sau mai rar cu alte rude) și a căror părinți lucrează în străinătate. Neîndoielnic că nu este o situație fericită din punct de vedere psihoemoțional și educațional. Dar explicația, pe baza unor cazuri cu totul izolate, că din această cauză se ajunge la sinucidere este cu totul incorectă și, până la urmă, imorală. Ar fi de ajuns să se facă – și să se prezinte – o simplă statistică a proporțiilor de copii sinucigași din rândul celor cu părinți plecați și a celor ce locuiesc cu părinții în țară. Dacă am controla și alte variabile (familii dezorganizate, familii monoparentale, sărăcia, soțul sau soția la închisoare pe termen lung), „explicația” prin lucrul în străinătate apare și mai caducă. Nu e locul aici să analizăm cauzele sinuciderilor, dar a arunca în eter cu atâta seninătate (ipocrizie sau inconștiență) aprecieri de acest gen, doar de dragul „interesantului” este un act iresponsabil.

Migrația masivă din fostele țări socialiste în țări mai dezvoltate are multe *consecințe negative* asupra țării din care se pleacă : scurgerea de inteligență și forță de muncă calificată, știrbirea imaginii țării de origine prin anumiți indivizi, efecte de nedorit, unele subtile și greu de sesizat, asupra mediului normativ-emoțional al familiei (preponderent pentru copii) și uneori al comunităților. E lesne de înțeles însă că există și *avantaje* semnificative : intră în țară (în primul rând în familie) mari sume de bani, dar mai cu seamă, în cazul migrației pendulatorii, se aduce și „civilizație” (mentalități și habitusuri moderne ce subminează tradiții contraproductive pentru societatea contemporană) ; copiii rămași acasă beneficiază din plin și ei din multe puncte de vedere, începând de la îmbrăcăminte, hrană, locuință, computer și alte obiecte importante, până la bani pentru a urma școli la care altfel nu aveau acces și oportunități de a învăța și/sau lucra ei înșiși în străinătate. E greu de stabilit balanța dintre avantaje și dezavantaje în cazul copiilor rămași în țară fără părinți sau fără unul dintre ei. Dar a insista cu obstinență doar

asupra consecințelor negative mi se pare cu totul nedrept.<sup>3</sup> Nu e greu de aplicat teoria a ceea ce specialiștii numesc *costuri de oportunitate*, adică ce s-ar fi întâmplat dacă părinții acestor copii nu aveau oportunitatea să plece, ci ar fi rămas în țară.

h) *Imaginea publică despre bătrâni ca având o situație dezastruoasă se explică și prin efectul care în cogniția socială se numește „priming”*, adică fenomenul prin care bombardarea cu informații de un anumit fel creează o predispoziție în mintea subiecților ca alte informații să fie colorate de acest fundal, evaluarea făcându-se astfel în lumina informațiilor consensuale și recente. Iar mass-media, în speță televiziunea, în căutare de senzational, abundă în episoade ce conduc la o atare imagine. Să spunem însă răspicat că semnalarea noastră nu vrea să diminueze efortul social ce trebuie adus pentru îmbunătățirea vieții celor de vârstă a treia. Considerăm, concomitent, că identificarea situației reale a bătrânilor și, în general, a celor considerați săraci doar după indicatori formali (salariu, venit oficial, șomaj, număr de copii) ar avea consecințe serioase asupra politicilor sociale. Altfel spus, programele și politicile ar trebui să fie diferențiate în conformitate cu starea reală și nu doar formală a celor vizați de ele. E limpede însă că legislația, politicile și programele nu pot merge până la cazuri individuale și nici măcar până la tipuri particulare.

Soluția de principiu este *descentralizarea* administrativă de la nivel național (guvern, macroinstituții statale etc.), la palierul regional și comunitar, așa cum indică și UE și cum s-a teoretizat în lucrări de specialitate (vezi și Leonardî, 2005). Atunci și implementarea concretă a diferitelor programe și politici s-ar face mai eficient, flexibil, iar ajutoarele și beneficiile din partea UE, a statului și comunității, ar fi mai echitabile, întrucât autoritățile locale cunosc mai bine situațiile și pot interveni mai repede și util. Considerăm, însă, că acolo unde nu există o cultură civică, un capital social dezvoltat pe echitate, reciprocitate și obligație morală, descentralizarea ascunde și numeroase pericole,

sesizabile chiar în condițiile actuale, când autoritățile locale, tot după principiul solidarității, dar cu rudele și prietenii sau în virtutea altor interese, nedreptătesc flagrant mulți cetățeni. Ce s-ar putea face? Cântărind avantajele și dezavantajele descentralizării, e clar că avantajele, per total, sunt mai mari. Pentru contracararea dezavantajelor, în special a abuzurilor și inechităților, considerăm că se impune o monitorizare din partea organelor transcomunitare sau transregionale, dar mai ales, cu deosebire în țările postsocialiste, cultivarea simțului civic la cetățeni, antrenarea lor în a-și urmări câștigarea sau recăștigarea drepturilor. Această întreprindere nu are șanse reale dacă rămâne doar la nivel de propagandă iluministă, ci e nevoie de acțiuni concrete, printre care și o bună informare a cetățenilor. Având ca suport cunoștințe și date cât mai corecte și mai complete, se poate înfăptui, apoi, ceea ce în literatura de domeniu se numește *„democrație deliberativă”*, care presupune ascultarea și empatia pentru opiniile și interesele ce nu sunt concordante cu ale noastre. Aceasta trebuie să aibă însă ca premisă că avem încredere că și contrapartea va aplica același principiu. Modelul democrației deliberative înseamnă să nu ne cantonăm în opinii prestabilite, ci în procesul decizional să ajungem la o majoritate cooperantă prin discuții, negocieri, eventual compromisuri constructive. Se poate asigura astfel o mai mare durabilitate a regulilor în funcționarea asociațiilor, organizațiilor, utilizarea bunurilor colective (Rothstein, 2005, 50-51). Aș sublinia aici cât de bine ilustrează afirmațiile de mai sus, ceea ce eu numesc *„echivalențe enunțiale”*, adică terminologie diferită – a nu se confunda cu sinonimii – care acoperă aceleași idei. Astfel, îndemnul de a găsi *optimul social* și de a evita *„tirania majorității”* (vezi pe larg Coleman, 1990; Iluț, 1995) mi se pare că în esență se referă la același conținut ideatic.

În crearea unui stoc productiv de capital social la nivel comunitar, dar și la cel micro- și cel societal (național) se impun strategii și programe pentru a dezvolta legături eficiente între multiplele entități și manifestări ale

acesteia. Atât pe *verticală*, între diferite instituții și organizații ierarhice, între capitalul formal și cel informal, cât și pe *orizontală*. La nivelul orizontal, deopotrivă între instituții, organizații și asociații naționale, regionale, comunitare, cât și în ce privește „capitalul informal”.

### **Informația, asimetrie informațională și consecințe pentru politici sociale**

Un rol decisiv în construirea încrederii și a solidarității și în formarea conștiinței civice a cetățenilor îl are informația. Fără a fi în cunoștință de cauză, e greu de îndeplinit și obiectivul numărul unu din proiectul *Constituției Europene* menționat ca foarte important de R. Leonardi (2005, 176), și anume : „Cum să aducem cetățenii în Proiectul European și în Intituțiile Europene”. Unul dintre minusurile semnificative ale pregătirii intrării României în UE a fost și precara informare a populației, în special a celei din mediul rural, mediu în care prin programe și politici concrete ale UE sunt prevăzute schimbări accentuate nu numai ca producție agrară, ci și ca infrastructură pentru ridicarea calității vieții. O propunere cu efecte pozitive în vederea îmbunătățirii acestei situații ar fi ca, alături de alte mijloace, cel puțin cu ocazia unor anchete sociologice, să ne focalizăm mai mult și asupra informării populației cu privire la diferite instituții, programe și politici ce se intersectează masiv cu interesele ei.

Dar informația este de luat în seamă și într-un sens mai specific când e vorba de capital social și încredere. Astfel, *teoria asimetriei informaționale* aduce lumină în construirea încrederii în spațiul domestic, de exemplu, în relația cuplu familial (principal) și menajeră (agent). La început, cei ce angajează o menajeră pot avea mai multe informații despre ea decât aceasta despre angajatori. Când va lucra efectiv în casă, inclusiv în îngrijirea copiilor, asimetria informațională va fi însă în favoarea ei, iar „principalul”,

în strădania de a compensa acest avantaj, va fi gata să-și plătească mai bine „agentul”.

Asimetria informațională – concept lansat în economie, dar relativ repede preluat și de sociologi – pare crucială și în raportul dintre autoritățile locale și cetățenii obișnuiți. Blocarea unor date informaționale, distorsionarea lor sau transmiterea discriminatorie către rude, prieteni, clientelă este un mecanism destul de frecvent și în România și un mijloc de practicare a corupției. Iată de ce transparența informațională este un subiect atât de fierbinte.

S. Gabby și R. Leenders (2003) încearcă să demonstreze rolul informației în câștigarea și dezvoltarea încrederii între indivizi în sens mai tehnic și restrâns. Ei pornesc de la premisa realistă că felul în care un actor (individual sau corporativ) B este perceput ca fiind demn de încredere sau nu de către altul A, e determinat de cantitatea și natura informației pe care A o are despre B. Aceasta se poate exprima simplu sub forma unui raport :  $M = (\text{volumul de informație relevantă favorabilă}) / (\text{volumul de informație relevantă})$ . B, dorind să câștige încredere și prestigiu în fața lui A, are în principal patru opțiuni de urmat (pp. 515-516) : 1) În primul rând, B poate crește volumul total de informație furnizată, *mărind însă considerabil informația favorabilă*. De exemplu, când o companie comercială recrutează agenți de vânzare a unor produse cum ar fi diferite aparate de filtrat apa și aerul, pe lângă informații legate de preț, cum să găsească și să convingă potențiali cumpărători, în ședințe ulterioare adaugă cât de importante sunt asemenea aparate pentru sănătatea populației, preîntâmpinarea astmului, reducerea poluării etc. Se adaugă noi informații, dar cu deosebire favorabile și cu rezonanță emoțională pentru cei pe care compania i-a recrutat sau dorește să-i recruteze ; 2) O a doua strategie este de a *micșora relevanța (importanța) informației negative*. În mod obișnuit acest lucru se realizează prin invocarea comparației cu alte variante (firme, persoane, situații, activități). Spre pildă, un angajator le explică celor pe care îi recrutează cât timp și câtă

energie a pierdut el în relație cu altă firmă cu aceleași preocupări, din cauza incompetenței și superficialității acesteia; 3) Nu rareori, tot în domeniul pieței muncii, firmele încearcă să *convertească informația negativă (nefavorabilă) în una pozitivă (favorabilă)*. Astfel, angajatorii adesea reîncadrează (*reframe*) povara resimțită de a recruta membri ai familiilor lor sau prieteni într-o afacere nu prea grozavă în „mari oportunități de a avea o slujbă”. În asemenea strategie, se obișnuiește să se „îndulcească” situația prin înlocuirea unor cuvinte: „a împărtăși” (*share*), în loc de „a recruta” sau „a vinde”. Altfel spus, lucrurilor mai puțin plăcute li se atribuie o conotație pozitivă. Mecanismul „reîncadrării” este analizat amplu în psihologia socială, în mod deosebit cu referire la persuasiune, manipulare, terapie (vezi și Iluț, 2003; Chelcea, 2002; Baron *et al.*, 2006); 4) Altă modalitate eficientă de a întări încrederea lui A și B este cea prin care acesta din urmă *crește importanța și validitatea informației favorabile relevante*. B caută și dezvoltă argumente despre care crede că îi vor conveni lui A, se potrivesc experiențelor lui de viață, împrejurărilor în care trăiește. Informația furnizată capătă astfel greutate în fața altor surse și alternative. Se scotează și aici pe rezonanța emoțională. În vânzarea filtrelor despre care pomeneam, A va fi mai hotărât în a se angaja și a avea încredere în B, dacă A are o rudă apropiată sau un prieten ce suferă de astm sau alte afecțiuni cauzate de poluare.

Modelului propus de Gabbay și Leenders (2003) i se pot aduce o serie de observații critice, printre care cea mai radicală mi se pare aceea că oamenii nu sunt chiar așa ușor manipulabili, ei nu sunt receptori pasivi ai informațiilor primite, chiar cu insistență și prin încercări de argumentări raționale. S-au identificat o serie de strategii prin care indivizii obișnuiți rezistă la schimbare, unele simetrice cu ale sursei care persuadează, având drept scop inducerea încrederii: micșorarea importanței informațiilor favorabile sau creșterea importanței și validității celor nefavorabile – consideră că, în general, informațiile

oferite de sursă nu sunt relevante (vezi pe larg, printre alții, Baron *et al.*, 2006; Iluț, 2003; Larson, 2003). În esență, modelul este însă de luat în seamă și, oricum, resubliniem că rolul informației este esențial în geneza și menținerea încrederii.

Pentru a face analize complexe în ceea ce privește capitalul informațional în funcționarea capitalului social, a încrederii și, până la urmă, a democrației, cred că trebuie încurajate încercările de a articula și pune împreună la lucru concepte ca „asimetrie informațională”, „cost de monitorizare”, „costul și riscul încrederii”, „raționalitate” și, în general, a cupla metode calitative (abordarea narativă, de exemplu) cu asemenea concepte și cu un tratament cantitativ (vezi și DeRuijter *et al.*, 2003; Gabbay și Leenders, 2003). Pe de altă parte, cu toate că există atâtea tipuri și forme de manifestare a capitalului social, la diferite paliere ale structurii și dinamicii sociale, e de dorit circumscrierea lui mai fermă și evitarea tendinței, datorată probabil și unei mode în comunitatea științifică, de a trata conceptul ca un panaceu. Teoriile și conceptele care vor să descrie și să explice tot ce există pe lumea asta, nu explică, până la urmă, nimic, fiindcă se diluează până la neputință epistemică.

## Optimizări metodologice

În efortul de a face din „capital social”, „încredere”, „rețele sociale” și alte concepte având o legătură puternică cu primul, se impune, pe lângă clarificări teoretice și conceptuale și împreună cu ele – unde procesul de operaționalizare joacă un rol decisiv –, o serioasă îmbunătățire și dezvoltare metodologică. Revenim, acum în final, asupra acestei chestiuni, marcând, în rezumat, direcțiile posibile în acest demers. Precizăm „posibile” pentru a ne reaminti că la modul ideal se pot construi tot felul de strategii metodologice sofisticate, dar care nu pot fi aplicate, date fiind constrângerile financiare, de timp, de personal ultracalificat. De altfel și ceea ce semnalăm noi presupune un efort

suplimentar față de simpla aplicare a unui chestionar standardizat, de efectuarea unui sondaj de opinie.

Cred că trebuie relevată aici deosebirea fundamentală dintre acuratețea și predictabilitatea pentru comportamentul real al sondajelor preelectorale și cele ale altor genuri de sondaje. Încă din 1980, doi specialiști notabili în problema relației atitudine (opinie) – comportament, J. Ajzen și M. Fischbein au demonstrat, analizând 142 de studii întreprinse pe această temă, că intensitatea gradului de corespondență în relația respectivă depinde de felul în care s-a respectat izomorfismul dintre cele patru entități, comune atât atitudinii, cât și comportamentului : felul acțiunii, obiectul înspre care e îndreptată acțiunea, contextul în care are loc ea (acțiunea), și timpul (momentul) efectuării ei. Cu cât investigațiile respectă mai mult simetria între cele patru elemente, cu atât corespondența dintre răspunsurile atitudinale (opinionale) și cele de conduită propriu-zisă este mai ridicată. Rezultă de aici, aproape automat, că pentru a face bune predicții comportamentale, pe baza datelor reșite din chestionar, este necesară acoperirea elementelor pomenite prin întrebări clare. J. Ajzen și M. Fischbein (1980) se referă în general la relația dintre ceea ce oamenii declară și ceea ce înfăptuiesc efectiv. Personal, consider că diferența mare dintre genuri de acțiuni ca mariajul, urmarea unei școli, asocierea în organizații voluntare, mobilizarea pentru o cauză nobilă etc. și comportamentul de vot, provine și din faptul că ultimul este relativ mai simplu, foarte specific și, mai ales, el însuși – și nu numai răspunsurile la chestionar – se desfășoară în condiții de anonimat și confidențialitate. Cum ai votat în cabină nu știe nimeni, cu cine te căsătorești sau dacă solidarizezi la o acțiune colectivă știi foarte mulți. Așadar, în sondajele preelectorale, pe lângă faptul că se asigură concordanța dintre acțiune, obiect, context și timp, intervine specificitatea radicală că atât intențiile de vot, cât și votul în sine stau sub semnul confidențialității, ceea ce nu e cazul pentru alte tipuri de acțiuni. În consecință, nu putem aduce ca argument

situația sondajelor și anchetelor sociologice în general.

Dar discutând despre relația atitudine (măsurată de regulă prin opinie) – comportament, temă centrală a psihologiei sociale, dar evident că importantă și pentru alte discipline, inclusiv în abordarea capitalului social, se cuvine a semnală că și alte subiecte din psihologia socială sunt foarte apropiate, uneori până la identificare, cu sfera capitalului social, a încrederii, a deciziilor și acțiunilor colective. Voi invoca două exemple elocvente : 1) Analiza voluntariatului, ca subtemă a comportamentului prosocial, teren în care se examinează condițiile, caracteristicile și mecanismele mai subtile de participare a cetățenilor la asociații de binefacere pe termen lung. Studii empirice au arătat că, într-un fel, mai greu sunt de menținut voluntarii într-o asemenea asociație decât de recrutat. În SUA, puțini (nici jumătate) nu „rezistă” mai mult de un an. Și, interesant, cei care rămân sunt motivați mai ales de interese personale (nu neapărat beneficii materiale), cum ar fi nevoia de a cunoaște profilul celor ce au nevoie de ajutor, evoluția lor, dorința de a-și încerca puterile și de a-și dezvolta eul. Cei a căror motivație este saturată de valori umanitar-morale abstracte părăsesc mai repede asociațiile (vezi mai pe larg, Baron *et al.*, 2006). Ceea ce nu înseamnă că principiile morale și empatia nu contează în comportamentul prosocial. D. McAdams și colaboratorii săi (1997) propun în explicarea comportamentelor prosociale de lungă durată ca un concept central pe cel de *generativitate*. Aceasta desemnează, în esență, interesul și atașamentul indivizilor adulți de a întreprinde cât mai multe lucruri bune pentru generațiile viitoare ; 2) În analiza comportamentului colectiv s-au elaborat teorii pertinente care pot fi absorbite și în tratarea capitalului social, cum este cea a „convergenței”, „emergenței normelor”, modelul „valorii adăugate”, „mobilizarea resurselor”. De asemenea, se descriu faze și etape ale acțiunilor colective de anvergură și ale mișcărilor sociale : „geneza”, „neliniștea socială”, „mobilizarea entuziastă”, „conservarea”, „sfârșitul” (vezi

mai pe larg Larson, 2003; Iluț, 2003, Chelcea, 2006). Pledez, deci, pentru ideea ca aceia care se ocupă de capitalul social să fie nu numai din diferite discipline – ceea ce, de altfel, se și întâmplă –, dar chiar una și aceeași disciplină fiind sau unul și același autor să frecventeze și să împrumute teorii, concepte, date teoretice și empirice și metodologii din disciplinele de proximitate.

Nu e mai puțin adevărat că modele explicative din diferite științe lucrează cu variabile (mai ales independente) „luate ca atare” (*taken for granted*) și nu intră în detalierea lor, deși ele sunt dezvoltate pe larg în alte științe (discipline). Și, într-un fel, acest lucru e firesc. De exemplu, sociologii, economiștii, politologii utilizează, în cele mai multe contexte, „stimulente (*incentives*)”, „preferințe”, „norme”, „valori”, fără să descrie geneza, natura, complexitatea conținutului lor, așa cum se întâmplă în psihologie, psihologie socială și în sociopsihologie<sup>4</sup>. Bineînțeles că inclusiv în cadrul aceleiași științe, variabilele independente și dependente pe care le luăm „ca atare” depind și de fenomenul concret pe care dorim să-l descriem și să-l explicăm. Valorile, normele, interesele pot fi considerate în anumite contexte epistemice și sociologice – mai precis, cred eu, în sociopsihologie – ca variabile de explicat (dependente) și ele sunt tratate complex (vezi și Roakeach, 1973; Coleman, 1990; Iluț, 2003), dar așa cum arătam mai sus, de foarte multe ori, ele sunt postulate ca variabile independente (explicative), considerate de la sine înțelese. Nu trebuie, de exemplu, analizând fenomenul migrației din țările mai puțin dezvoltate înspre țările bogate, să recurgem la a trata pe larg ce înseamnă „stimulente”, „interese”, „valori”. Nu e greu de explicat de ce milioane de oameni părăsesc temporar sau definitiv spații geografice cu un potențial de dezvoltare mai scăzut.

În modelele explicative, în numeroase cazuri este evident că variabila independentă o determină pe cea dependentă. Salariul nu poate determina (sau influența) vârsta (cel puțin cea cronologică), invers însă, da. În alte situații, temporalitatea ne arată sensul

relației cauză-efect: este rațional să presupunem că, dacă înainte de divorț un bărbat nu avea probleme cu etilismul, însă imediat după s-a confruntat cu aceasta, divorțul este cauza. Totuși, și aici, la o examinare mai atentă, divorțul nu este o cauză suficientă și necesară, intervenind și alți factori; altfel n-am putea răspunde la întrebarea de ce după divorț sau „trădare” în dragoste, unele femei sau unii bărbați se apucă de băutura sau chiar se sinucid, iar alții, în aceleași condiții (știu că s-ar putea argumenta că niciodată nu sunt aceleași condiții, intervenind percepția, „încadrarea”, judecata socială, subiectivitatea, în general, dar tocmai aceștia sunt „alți factori”), nu au asemenea comportamente. Pentru alte legături între variabile, e greu însă de știut care o influențează pe care sau dacă nu se influențează reciproc. S-au dezvoltat tehnici și teste de a controla influența variabilelor, de a mări considerabil evaluarea gradului de independență (și cauzalitate) a uneia dintre variabile. De pildă, în analiza de regresie, atât de utilizată de economiști și din ce în ce mai mult și de sociologi și unde se postulează o variabilă independentă, pentru a vedea dacă ea este într-adevăr așa și nu e influențată de cea dependentă, se introduce o variabilă de control (instrumentală) și se recurge la teste de endogenitate. Controlul variabilelor se realizează și prin „analiza *path*”. Analiza factorială, multidimensională și cea discriminativă identifică constelații de variabile (factori, dimensiuni) care explică variațiile în „comportamentul variabilei dependente”. Prin metode statistice de tipul „cluster” se grupează entități cu aceleași caracteristici sau foarte apropiate (vezi pe larg Rotariu *et al.*, 1999). Problema cu aceste metode care circumscriu configurații, tipuri umane sau de atitudini și conduită este că grupările constituite pe baza unor corelații sau asocieri reprezintă construcții statistice, sunt „pe hârtie” și e greu să le regăsim ca tipuri ontice sociale, reale și concrete. O metodă promițătoare în studierea capitalului social și a încrederii este analiza multinivelară, unde se leagă la modul statistic palierele micro-, mezo- și macrosocial (vezi și Courgeau, 2003).

Fără a intra aici în explorări mai profunde, accentuez cu tărie că a efectua *controlul variabilelor* e crucial în descrierea și explicarea unor stări, procese sau fenomene sociale. O corelație ridicată între democrație și capital social, nu înseamnă neapărat că una dintre ele este cauza celeilalte, ci poate interveni o a treia variabilă – calitatea vieții (inclusiv statutul material sau educațional) – care le determină pe amândouă. Dar indiferent cât de riguroasă și rafinată ar fi prelucrarea statistică a datelor, e limpede că rezultatele finale depind de autenticitatea (validitatea) datelor empirice pe care s-a lucrat. Iată de ce în continuare vom rezuma câteva strategii prin care se poate optimiza acuratețea informațiilor empirice culese (cu mențiunea că unele dintre ele se și aplică deja în colective de cercetare mai avansată) :

a) Anchetele (sondajele) pe bază de chestionar standardizat sunt inevitabile și în cercetarea capitalului social și a încrederii, numai că, așa cum deja am sugerat, dacă nu suntem atenți la mulți factori distorsionanți care fac ca răspunsurile subiecților să fie deviate în același sens, atunci eroarea netă este mare și procentele nu ne spun nimic, mai mult, ne derutează vizavi de starea reală. Unul dintre aceștia este dezirabilitatea socială, tendința oamenilor de a răspunde în conformitate cu ceea ce e de dorit ca normă sociocultural-morală. E foarte important de subliniat că respectiva înclinație nu se confundă cu sinceritatea. Subiectul dorește să pară „cinstit”, „bun”, „cooperant”, „înțelegător” și în fața propriilor ochi (vezi pe larg Iluț, 1994 ; 2003). Asociată și cu formularea în termeni generali, această potențială distorsiune conduce la răspunsuri irelevante cu care, la rigoare, nu prea ai ce face. Ce înseamnă, de pildă, că 32% dintre români cred că se poate avea încredere în cei mai mulți oameni, iar 59%, că nu? (*Barometrul de Opinie Publică* din octombrie, 2004). Ce reprezintă „cei mai mulți oameni”? Putem considera asemenea procente ca indicatori ai încrederii generalizate? În opinia mea, chiar și atât de mult citata și utilizată *Word Values Survey* a lui

R. Inglehart (1997), efectuată în 1995 suferă de astfel de vicii. Contraargumentul ar putea fi că dacă dezirabilitatea socială funcționează ca un bias cumva universal, de ce răspunsurile sunt diferite de la țară la țară? Argumentul meu este că gradul de dezirabilitate e diferit în respectivele țări. Să nu uităm apoi că dezirabilitatea lucrează și pentru comportamentele declarate. Astfel încât mă îndoiesc, de exemplu, că prin anchete și sondaje putem afla gradul real de participare a cetățenilor la diferite organizații, asociații, acțiuni. Nu doresc să minimalizez aportul anchetelor (sondajelor) în analiza și interpretarea fenomenelor, ci militez pentru asigurarea unei calități cât mai ridicate a acestora, dintre care (vezi pe larg Rotariu și Iluț, 1997/2006) :

- 1) atenția acordată formulării întrebărilor, evitarea celor evident încărcate de dezirabil sau a celor prea generale și abstracte ;
- 2) introducerea în chestionare a unor întrebări indirecte, cu mare eficiență fiind cele referitoare la opinia oamenilor despre mentalitatea și comportamentul semenilor lor, ceea ce R. Smith și S. Swartz (1997) propun și în cazul studierii valorilor. Ei recomandă ca în clasicele chestionare (de regulă, sub formă de inventare și scale) să se introducă itemi care vizează părerea respondenților despre cum practică alți cetățeni la modul concret crezurile valorice ;
- 3) utilizarea în demersul investigațional a unor tehnici și procedee care să dezvăluie itemii mai sensibili pentru populația căreia i se aplică chestionarul, eventualele puncte de rezistență, precum și procesele cognitive implicate în deciziile respondenților de a da un răspuns sau altul. Într-o lucrare didactică de sinteză despre astfel de proceduri, *Introduction to Survey Quality* (2003), P. Biemer și L. Lyberg descriu ca semnificative codarea comportamentului – adică clasificarea într-un număr relativ mic de categorii atât a comportamentului operatorului, cât și a subiectului, de unde rezultă modalități de interacțiune (cât de des e întrerupt intervievatorul, dacă trebuie să repete sau să reformuleze întrebarea) –, timpul necesar subiecților să răspundă

la întrebări și *interviurile cognitive*. Acestea din urmă constituie o tehnică mai complexă în estimarea dificultăților, a punctelor sensibile și a modului cum interpretează respondentul întrebările și răspunsurile. Prin interviurile cognitive subiectul relatează, de regulă, ghidat de un intervievator (specialist, nu simplu operator), cum apreciază întrebarea, ce asociații i-au venit în minte, ce experiențe personale sau sociale consideră că l-au influențat în răspuns. În scopuri asemănătoare pot fi folosite și interviurile de grup, deopotrivă în faza de preanchetă, în cea de coanchetă și în postanchetă; 4) utilizarea experților deopotrivă în faza de operaționalizare a conceptului-cheie în itemi (construirea chestionarului și formularea întrebărilor), cât și în revizuirea de către experți în faza de pretestare a chestionarului. Cerința nu e ușor de realizat, intervenind și competiția dintre diferite echipe de cercetare sau instituții, dar măcar în cadrul aceleiași colectiv sau instituții, acest lucru ar trebui înfăptuit; 5) importanța implicării experților în elaborarea designului anchetelor și sondajelor este și mai evidentă în cazul administrării instrumentului standardizat în mai multe țări și culturi. Aici este în joc traducerea chestionarului în mai multe limbi, experți în respectivele zone geografice trebuie să cadă de acord asupra celei mai potrivite echivalențe a întrebărilor și cuvintelor, să rezolve tensiunea dintre a păstra standardizarea instrumentului și adaptarea la limba și cultura țărilor în care se efectuează cercetarea. Problema sensului psihosociosemantic acordat de subiecți este în investigațiile de acest gen și mai acută. Se recomandă ca, pe lângă experți, la întocmirea chestionarelor să participe și cetățeni obișnuiți din spațiile unde urmează el să fie administrat, pentru a se evita caracterul eventual prea academic al acestuia.

b) Alături de instrumentele standardizate (structurate), în studierea aceleiași teme să se folosească și metode și tehnici verbale semistructurate sau nestructurate, adică *calitative*<sup>5</sup>. În această categorie intră interviurile

de profunzime (clinice, comprehensive), interviul de grup (și focus grupul, unde deși întrebările pot fi dinainte formulate, nu sunt în principiu cu variante de răspuns, deoarece e vorba de schimbul de replici dintre participanți), „povestea (istoria) vieții”, narațiunile din partea subiecților, în general. Prin metodele calitative verbale se ajunge la cunoașterea unor date despre subiecți (contexte de viață, înlănțuiri diacronice de evenimente și experiențe personale, trăiri, schimbări de mentalitate și conduită etc.), care nu pot fi surprinse prin metode cantitative. Este foarte important apoi că, mai ales pentru teme, comunități sau instituții mai puțin cunoscute, e de dorit ca în locul unei teorii sau chiar numai simple ipoteze prealabile să practicăm, așa cum recomandă calitativistii, construirea de ipoteze și teorii în procesul de desfășurare a investigației empirice – ceea ce se numește *grounded theory*.

c) Oricât de subtile și rafinate ar fi metodele calitative verbale, rămânem tot pe teritoriul declarativului. Mai mult, așa cum cel mai bine a exprimat P. Bourdieu (1999), punându-l pe subiect să-și povestească viața, se introduce „iluzia autobiografică”, oamenii fiind tentați să introducă consonanță evenimentială și atitudinal-comportamentală, chiar dacă aceasta nu există. Altfel spus, ei înclină să-și relateze viața (sau secvențe largi ale ei) într-adevăr ca pe o poveste cu început, punct culminant, deznodământ, deși lucrurile nu s-au întâmplat așa, de cele mai multe ori cursul vieții fiind întortocheat. Dar dincolo de multe limite ale metodelor calitative bazate pe declarațiile subiecților, rămâne vital faptul că prin ele, noi nu accedem la comportamente reale.

Iată de ce, în consens cu mulți alți autori, accentuez *necesitatea înregistrării actelor de conduită efective*, ceea ce se poate realiza atât prin observația structurată (cu grile de categorii dinainte stabilite), cât și mai complex și natural, prin observație calitativă, în particular prin observație participativă, chiar dacă nu integrală (identificare totală în muncă și viață cu membrii comunității pe care o studiezi). Și în abordarea capitalului social, a diferitelor

tipuri de rețele sociale, organizații și asociații, a manifestărilor de solidaritate și încredere se impune, așadar, *cercetarea de tip etnografic* (socioantropologic). Un asemenea tip de cercetare nu trebuie confundată cu practicarea etnografiei în stil european clasic, ci ea reprezintă investigație de teren (*field research*), în primul rând calitativă, dar care poate îngloba și studii de caz, aplicarea de chestionare standardizate, observație sistematică structurată, în centrul căreia stau însă așa-numitele notițe de teren (*field notes*).

## Note

1. Studiul de față se înscrie într-un program mai larg privind capitalul social și politicile sociale în țările UE, conceput și dirijat de London School of Economics (coordonator R. Leonardo), la care participă majoritatea țărilor din UE, reprezentanta proiectului pentru România fiind conf.dr. Elena Porumb de la Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca.
2. Apreciez că *circularitatea cauzală* este un concept mai larg și mai adecvat în anumite contexte ideatice, întrucât el este unul ontic, pe când *feedback* ține mai mult de teoria informației. Circularitate cauzală poate exista și în afara sferei informaționale. De pildă, polenizarea efectuată de insecte determină creșterea numărului de plante cu flori, care, la rândul lor, constituie un potențial mai mare de înmulțire a insectelor. Pe de altă parte, primirea de informații despre acțiunea întreprinsă (feedback) nu înseamnă neapărat multiplicarea acțiunii respective prin schimbarea perpetuă a cauzei în efect și invers, în interșanjabilitatea „variabilă independentă”, „variabilă dependentă”. Pentru multe fenomene sociale, ca și în povestea cu „oul și găina”, nu putem ști sigur care este cauza și care este efectul, dar știm că ele se potentează reciproc : rețelele sociale pot emerge din încredere sau invers, rețelele sociale pot genera în timp încrederea între membrii lor.
3. Mulțumesc pe această cale profesorului de antropologie David Kideckel care, efectuând mai mulți ani cercetări în România înainte și după '89, a organizat un atelier de discuții la Connecticut State University în anul 2005 pe tema problemelor României postsocialiste, în cadrul căruia am discutat și despre migrația externă.
4. De fapt, sisteme doctrinare de anvergură au la bază factori luați ca atare. În fond, marxismul, de pildă, deși susține și descrie factorul economic drept cel mai important în dezvoltarea socială, are ca premisă tacită determinismul biologic : oamenii vor să trăiască mai bine, să nu fie dominați, să fie liberi.
5. După cum am subliniat insistent (Rotariu și Iluț, 1997/2006), cantitativ și calitativ în științele sociale nu înseamnă că în primul caz avem de-a face în final cu cifre, tabele, diagrame, coeficienți, iar în cel de-al doilea nu. Cantitativ și calitativ se referă la gradul de structurare (standardizare) a culegerii datelor pe teren. Răspunsurile la interviurile calitative, date ale observației participative pot fi și tratate în termeni statistici.

## Bibliografie

- Ajzen, J., Fischbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Prediction Social Behavior*. Englewood Cliffs : Prentice Hall.
- Baron, R., Byrne, D., Branscombe, N. (2006). *Social Psychology*. Boston : Pearson Education, Inc.
- Bourdieu, P. (1979). *La distinction. Critique du jugement social*. Paris : Les Editions de Minuit.
- Bourdieu, P. (1993). Forms of Capital. În J. Richardson (ed.). *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*. New York : Greenwood Press.
- Chelcea, S. (2002). *Opinia publică. Gândesc masele despre ce și cum vor elitele ?* București : Editura Economică.
- Chelcea, S. (2006). *Psihosociologie. Teorie și practică*. București : Editura Economică.

- Coleman, J.S. (1988). Social Capital and the Creation on Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94 (supliment), 94-120.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations on Social Theory*. Cambridge : Harvard Univesity Press.
- Courgeau, D. (ed.). (2003). *Methodology and Epistemology of Multilevel Analysis*. Boston : Kluwer Academical Publishers.
- DeRuijter, E., Van derLippe, T., Raub, W. (2003). Trust Problems in Household Outsourcing. *Rationality and Society*, vol. 15, 4, 473-507.
- Gabbay, S.M., Leenders, R.Th. (2003). Creating Trust through Narrative Strategy. *Rationality and Society*, vol. 15, 4, 509-539.
- Haerpfer, C.W., Wallace, C., Raiser, M. (2005). Social Capital and Economic Performance in Post-Communist Societies. În S.M. Konoridos (ed.). *Networks, trust and social capital : Theoretical and empirical investigations from Europe*. Aldershot, England : Ashgate Publishing Limited.
- Hardin, R. (1999). *Liberalism, Constitutionalism, and Democracy*. Oxford : Oxford University Press.
- Iluț, P. (1990). Teoria alegerii raționale și problematica normelor. *Studia Universitatis Babeș-Bolyai*, seria Sociologie, 1.
- Iluț, P. (1995). *Structurile axiologice din perspectivă psihosocială*. București : Editura Didactică și Pedagogică.
- Iluț, P. (2000). *Iluzia localismului și localizarea iluziei*. Iași : Editura Polirom.
- Iluț, P. (2003). *Valori, atitudini și comportamente sociale*. Iași : Editura Polirom.
- Konoridos, S.M. (2005). *Networks, trust and social capital : Theoretical and empirical investigations from Europe*. Aldershot, England : Ashgate Publishing Limited.
- Larson, Ch. (2003). *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate*. Iași : Editura Polirom.
- Leonardi, R. (2005). *Cohesion Policy in the European Union*. New York : Palgrave Macmillan.
- Lin, N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge : Cambridge University Press.
- McAdams, D., Diamond, A., Aubin, E., Mansfield, E. (1997). Stories of Commitment : The psychology construction of generative lives. În *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 678-694.
- Putman, R.D. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton : Princeton University Press.
- Putman, R.D. (2000). *Bowling Alone*. New York : Tauchstone Book.
- Rotariu, T. (coord.), Bădescu, G., Culic, I., Mezei, E., Mureșan, C. (1999). *Metode statistice aplicate în științele sociale*. Iași : Editura Polirom.
- Rotariu, T., Iluț, P. (1997/2006). *Ancheta sociologică și sondajul de opinie*. Iași : Editura Polirom.
- Rothstein, R. (2005). *Social Traps and the Problem of Trust*. Cambridge : Cambridge University Press
- Sandu, D. (2003). Capital social. În S. Chelcea și P. Iluț (coord.). *Enciclopedie de psihosociologie*. București : Editura Economică.
- Sapiro, V. (2006). *Gender, Social Capital, and Politics*. În B. O'Neill și E. Gindengil (ed.). *Gender and Social Capital*. New York : Routledge.
- Smith, K., Swartz, S. (1997). Values. În W. Berry, M. Segall și C. Kagritcibasi (ed.). *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, vol. 3. Boston : Allyn and Bacon.
- Tîrhaș, C. *Cum se despart și se unesc generațiile ? Perspective contemporane asupra schimbului intergenerațional familial* (în curs de publicare).
- Uslaner, E. (2002). *The moral foundations of trust*. Cambridge : Cambridge University Press
- Weber, L.R., Carter, A.I. (2003). *The Social Construction of Trust*. New York : Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Primit la redacție : august 2007