

**Trust and the
Processes of
Institutionalization**

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

VLADIMIR MARES

The paper focuses on the role of trust and distrust in the process of institutionalization and institutional change. A special emphasis is put on the analysis of institutionalization components of the transition in Romania. The author tries to identify the features of the processes of institutionalization the trust/distrust are responsible of.

Problema încrederii este centrală pentru înțelegerea sociologică. În încercarea de a explica fenomene ca solidaritatea, cooperarea sau existența relațiilor sociale stabile, teoria sociologică a trebuit să producă implicit și o justificare teoretică a posibilității și existenței încrederii. La nivel empiric, încrederea este un fenomen ubicuu, care nu numai că determină într-o bună măsură o multime din relațiile sociale ce compun cotidianul, dar este și o pre-condiție a existenței acțiunii sociale în general. Astfel, vom demonstra că în actele comunicative sau chiar și în cele mai rutinatice interacțiuni cotidiene, încrederea este prezentă ca un "zgomot de fond", la nivelul așteptărilor care sunt investite în partenerii sociali, de a interpreta într-un "mod natural" sau de a da sensul dorit acțiunilor și situației cu care sunt confruntați. Încrederea este investită și în relațiile individului cu societatea sau cu subansambluri instituționale specifice ale acesteia. Așteptăm în mod rutinat solidaritate și afecțiune din partea familiei, performanțe de la o multime de sisteme-expert sau mai general "că lucrurile vor rămâne așa cum sunt și le știm". Aceste așteptări reprezintă un enorm capital de încredere de care ne folosim în mod curent pentru a defini "realitatea" în care trăim.

În prezenta lucrare voi încerca să definesc atât locul încrederii în teoria sociologică, cât și la nivelul factual al proceselor empirice, ce constituie obiectul acesteia. Pentru aceasta voi prezenta principalele distincții teoretice, care circumscrui tema încrederii în literatura sociologică și care permit clarificarea conceptuală a domeniului: Luhmann, Garfinkel, Zucker, Giddens, Shapiro, Barber. Un capitol separat este dedicat teoriilor economice și de tip alegore

rațională, care încearcă să înțeleagă fenomenul încrederii din perspectiva comportamentului rațional: Arrow, Coleman, Elster, Kreps, Williamson, North. Relația centrală pe care mi-am propus să o scoț în evidență este cea dintre încredere și procesele de instituționalizare. Procesele de instituționalizare vor fi înțelese din perspectiva noului instituționalism: Di Maggio, Powell, Scott, Jepperson, Zucker. Această opțiune teoretică se justifică prin faptul că teoria neoinstituțională prezintă avantajul de a fi mult mai "flexibilă" în definirea conceptelor-cheie ca "instituție" sau "instituționalizare", ceea ce ne avantagează în încercarea de a prezenta cazul tranzitiei din România.

În cadrul primului capitol vom explicita definiția funcționalistă a încrederei ca "mecanism de reducere a complexității sociale". Capitolul doi prezintă distincția dintre încredere și confidență, urmărind dezbaterea teoretică introdusă de școala etnometodologică cu privire la problema ordinii sociale.

Capitolele dedicate încrederei în sisteme (3) și încrederei personale (4) încearcă să răspundă mai multor întrebări: Care sunt condițiile în care apare o relație de încredere? Care sunt elementele normative și cognitive ale contextului social care influențează emergența unei asemenea relații?

În capitolul 5 care tratează relația dintre încredere și norme (sau instituții în general) vom detalia răspunsurile din capitolul anterior, argumentând că normele și instituțiile tind de la un anumit punct să se substitue relațiilor de încredere, distrugându-le pe acestea din urmă.

Capitolul 6 tratează problema agregării relațiilor de încredere personală în cadrul contextelor comunitare și societale. Întrebarea-cheie pentru acest capitol se referă la diferențele ce apar între societăți în funcție de dimensiunea capitalului de încredere interindividuală de care acestea dispun. Implicit va fi reluată și problema relației dintre încredere și instituții, sub aspectul influenței încrederei asupra performanței

instituționale.

Procesele de instituționalizare sunt analizate în ultimul capitol din perspectiva paradigmelor neoinstituționale. În cadrul acestui capitol vom încerca să răspundem și la două întrebări esențiale: Care sunt actorii cei mai importanți din punctul de vedere a influenței lor asupra proceselor de instituționalizare? Cum afectează încrederea procesele de instituționalizare?

Ce este încrederea?

Increderea este un cuvânt din limbajul comun. Cu atât mai dificilă este definirea sociologică a termenului, cu cât uzajul comun al conceptului este produs de o serie semantică, mult mai lungă, a cărei forță analitică de definire este substanțial slabă de note distincte și adeseori ireconciliabile. Dictionarul limbii române moderne definește "a se încrede" prin "a se bizui pe, a conta pe cineva sau ceva" și "încrederea" prin "acțiunea de a se încrede și rezultatul ei, sentimentul de siguranță față de cinstea și buna-credință sau sinceritatea cuiva". Încrederea nu se asociază în limbajul comun numai cu persoane sau lucruri, ci și cu agregări sociale mai complexe ca organizații, instituții sau simboluri abstrakte. Astfel, sondajele de opinie chestionează încrederea populației în principalele instituții ale statului, iar autoritățile monetare proclamă că vor să restabilească "încrederea în leu".

Teoria sociologică, în momentul în care s-a confruntat cu problematica încrederei, a produs o relativă clarificare conceptuală. Problema definirii analitice a conceptului a rămas însă în continuare deschisă, dat fiind caracterul multi-paradigmatic al tradiției teoretice a sociologiei. În funcție de opțiunea metodologică-teoretică, de nivelul de analiză sau de interesul de cercetare dominant, s-au cristalizat concepții paralele sau chiar concurente în legătură cu problematica încrederei, ceea ce a transformat definiția

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

"într-un adevărat câmp de luptă teoretică". Relevanța teoretică și empirică diferențiată a fenomenului în cadrul diferitelor paradigmă, cît și diferențele legate de perspectivele de analiză au produs o multitudine de abordări și descrieri, greu de adus la un numitor comun.

Georg Simmel introducea conceptul de încredere în celebrul său eseu "Despre societățile secrete" pentru a-l relua mai târziu în tratatul de sociologie. Se deschidea astfel calea teoretizării problematicii la nivelul relațiilor sociale. T. Parsons (1963, 1967) relua problematica încrederei în cadrul seriei de eseuri centrate pe definirea mediilor simbolice de interacțiune. Încrederea în acest cadru era definitorie pentru funcționarea mecanismelor de interacțiune simbolică și era în mod special raportată la solidaritatea expresivă a grupurilor asociative generatoare a mediului "influență". P. Blau definea din perspectiva teoriei schimburilor sociale încrederea ca fiind "esențială pentru existența relațiilor sociale stable", dar și un produs secundar al relațiilor de schimb repetate. H. Garfinkel (1963, 1967) identifică încrederea la nivelul "așteptărilor constitutive" care definesc atitudinea naturală. Tot la nivelul așteptărilor definește și B. Barber (1982) încrederea. M. Deutsch (1962) înțelege încrederea, din perspectiva psihologiei sociale, că alegerea într-o interacțiune a unei căi ambigue, care poate duce la rezultate benefice sau nu. Perspectiva radical functionalistă a sistemelor autopoetice vede în încredere "o ofertă riscantă" și un "mecanism de reducere a complexității" (N. Luhmann 1968). J. Coleman (1990) teoreizează încrederea ca pe o decizie în condiții de incertitudine în conformitate cu paradigma alegării raționale.

Analizele mai recente renunță la pretensiile de a mai produce definiții analitice ale conceptului, referindu-se la literatura pre-existentă, și se concentrează pe evidențierea proceselor în cadrul căror încredere joacă un rol esențial (M. Granovetter, P. Kollock, Ch. Sabel, S. Shapiro, L. Zucker). Funcționalitatea încrederei în diferite logici instituționale este subiectul unor studii

specializate, ca de exemplu în teoria capitalului social (J. Coleman 1987, R. Putnam 1991, 1994) este analizată încrederea în legătură cu sistemul democratic, sau în teoria reputației firmei (D. Kreps 1990) care încearcă să redefină încrederea în cadrul teoriei economice a organizației s.a.m.d.

Vom începe analiza încrederei de la nivelul cel mai abstract de definire, înțelegând-o ca "mecanism de reducere a complexității" (Luhmann 1968) și vom urmări problematica în cadrul diferitelor contexte instituționale (Giddens 1990, 1991; Barber 1983).

Dimensiunea socială a complexității este definită de percepția alter-ului ca alter-ego, deci ca subiect constitutiv al realității, ca posibilitate de înțelegere și acțiune incalculabilă. "Celălalt poate să vadă sau să facă lucrurile cu totul altfel decât ego" (Luhmann 1968). În lumea familijului intersubiectiv constituță "trecutul domină prezentul și viitorul" prin ceea ce Simmel numea "inducție slabă" - i.e. o asumție generalizată a continuității lumii. Când alter-ul intră în conștiință ca subiect constitutiv al acestei realități, el devine o sursă de creștere exponentială a complexității, iar lumea își pierde caracterul evident, viitorul devenind incert și contingent, prin imposibilitatea normării sale pe baza istoriei. Încrederea "... are nevoie de istorie ca de o asigurare a trecutului, dar nu este o concluzie a acestei istorii" (ibid.), deoarece încrederea extrapoliază informația conținută în această istorie. "În actul încrederei este redusă complexitatea lumii viitoare". Cel ce investește încredere se angajează ca și cum în viitor nu ar exista decât o singură posibilitate. El inițiază acest viitor prin acțiunea sa, producând o "ofertă riscantă".

Problema posibilității și rationalității cooperării este redusă astfel la existența încrederei. O relație de încredere îmi dă posibilitatea de a mă angaja în interacțiuni (cooperante sau coordonate), care prin prisma unui calcul rațional ar rămâne neattractive sau improbabile. Încrederea este suficientă pentru

a eluda logica dilemei prizonierului, ea putând fi deci definită prin prisma așteptărilor (și a consecințelor acționale ale acestor așteptări), pe care le investim într-o situație¹. "Deci încrederea se referă la o alternativă critică, în care paguba, în cazul în care încrederea ne este înșelată, poate fi mai mare decât avantajul obținut din investirea încrederei" (ibid.) Cazul contrar este definit ca simplă speranță.²

Câștigul obținut din încredere este dat de rezultatele acțiunii cooperante (sau coordinate), care în condițiile unei "stări naturale" ar fi imposibil de obținut. În acest sens, încrederea presupune un anumit nivel de indiferență față de informație. Simmel menționa deja faptul că încrederea are un caracter ambiguu față de informație, fiind de fapt un amestec "de cunoaștere și necunoaștere" (Simmel 1922). Luhmann continua această idee în descrierea procesului de generalizare a așteptărilor implicate în încredere.

Mecanismele interne ale constituirii încrederei sunt destinate "traversării momentului de nesiguranță", generat de caracterul contingent al acțiunii altor oameni, reducând complexitatea informațională pe care altminteri nu am putea să o stăpânim. Primul mecanism de acest fel este cel al "translației parțiale a problematicii din exterior în interior". Sistemele (incluzând aici și persoanele ca sisteme) sunt expuse unui mediu hiper-complex. Ele operează însă cu o complexitate mult mai mică decât acest mediu, selectând relațiile esențiale sub forma informațiilor. "În aceste procese ele înlocuiesc complexitatea amorfă a mediului cu ordinea internă a procesării datelor, transformându-și problemele interne în baza de lucru pentru adaptarea la mediu" (ibid.). În cazul încrederei, acest proces ia o formă specială, care constă în schimbarea nivelului de absorbție a incertitudinii. "Sistemul înlocuiește siguranța externă cu siguranța internă sporindu-și toleranța față de nesiguranță în relațiile externe"³ (ibid.). Informația internă a sistemului este generalizată sub forma așteptărilor investite în obiectul încrederei.

Procesul atribuirii încrederei se bazează practic pe o extrapolare a informației existente.

Al doilea mecanism intern implicat în procesul de generalizare a așteptărilor este unul de învățare. Încrederea (ca și neîncrederea) poate fi caracterizată în limbajul variabilelor-pattern parsoniene, ca afectivă (non-neutră), difuză (nespecifică), particularistă (non-universală) și definită în funcție de proprietăți (și nu în funcție de realizări). În acest sens încrederea structurează o relație cu obiectul ei, care este independentă de contextul interacțiunii. Astfel, persoana în care am investit încredere își păstrează această calitate indiferent de contextul situațional sau de rol în care o întâlnim. Acest stil de relaționare trebuie însă învățat, iar procesul de învățare⁴ are implicații adânci pentru formarea personalității (a persoanei ca sistem în termeni luhmann-ieni).

Al treilea mecanism constitutiv al încrederei este cel al "proiecției simbolice a relației în mediu". Obiectul încrederei este înlocuit "cu un complex de simboluri, care înregistrează fiecare eveniment sub aspectul încrederei". În această proiecție se exprimă tensiunea care este produsă de extrapolarea de informație. Mecanismul este și garantul caracterului reflexiv al încrederei. Realitatea este mult prea complexă pentru a putea fi controlată, ceea ce face ca acestui control să-i fie substituit o formă de feed-back simplificată. În locul realității ne controlăm propria disponibilitate de a ne încrăni, printr-o rețea simplificată de indici, care instituie praguri în funcție de care judecăm obiectul încrederei. Anumite evenimente capătă valoare de indici, care se constituie în adevărate simptomatologii în funcție de care se activează mecanismele de atribuire negativă. Exemplificatoare pentru acest mecanism este relația de delegare a autorității. Nu putem controla acțiunile agentului nostru, dar dezvoltăm o întreagă rețea de indicii (al cărei pol negativ este minciuna) în funcție de care decidem în mod reflexiv continuarea relației de încredere.

Problema complexității, produsa de

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUȚIONALIZARE

instituționalizarea alter-ului ca alter-ego, este nivelul cel mai abstract la care s-a dat o definiție funcțională a încrederii. Variatiile în contextul instituțional și de interacțiune sunt însă cele care dă seama de formele diferite pe care acest mecanism de reducere a complexității³ le poate lua. În continuare, vom prezenta principalele distincții teoretice, care specifică funcționarea concretă a încrederii și delimitizează contextele acesteia.

Încredere și confidență

Încrederea, am văzut, este o rutină și o pre-condiție pentru acțiunea socială în sens weberian- i.e. pentru investirea cu sens și pentru constituirea cognitivă și morală a interacțiunii. Această conceptualizare stă la baza tradiției etnometodologice de investigare a cotidianului (Garfinkel 1963, 1967). Celebrele breaching experiments sunt definitorii pentru paradigma acțiunii ca "alegere investită cu răspundere morală" (moral accountable choice), care a ridicat voalul "de-la-sine-întelusului", ce definea granițele investigației sociologice. Simțul comun care definește acțiunea socială în cotidian nu mai este o valoare exogenă, ci o performanță.

Problema hobbes-iană a ordinii a fost doar tradusă în termeni cognitivi de către tradiția fenomenologică (vezi Berger și Luckmann, 1967) prin teoria tipificațiilor reciproce și a "tezei generale a reciprocității perspectivelor", datorate lui A. Schutz.

Problema cognitivă a ordinii - critică esențială adusă sociologiei fenomenologice - constă în faptul că producerea de tipificări deținute în comun nu garantează prin sine continuitatea și necesitatea folosirii acestora. Menținerea "lumii în comun", susține Schutz, se petrece prin rutina și până la proba contrariului, actorul înzestrat cu simț comun ignoră potențiala fragilitate a acestui construct, ceea ce ridică din nou problema ordinii (de data aceasta la nivel cognitiv).

H. Garfinkel rezolva această dilemă, găsind accesul empiric către problema în chiar caracterul contingent al reciprocității perspectivelor. "... începem cu un sistem cu caracteristici stabile și ne întrebăm ce putem face pentru a-i produce dificultăți. Operațiile care ar trebui întreprinse pentru a produce și a menține caracteristici anomice unor medii percepute sau unor interacțiuni dezorganizate ar trebui să ne spună cum sunt menținute structurile sociale în mod normal, prin rutine". (Garfinkel, 1963)

În breaching experiments, experimentatorul violeză cu bună știință una din idealizările care constituie "teza generală a congruenței relevanțelor". Rezultatul este bine cunoscut, anomizarea cotidianului produce reacții de indignare și condamnare morală. Experimentul demonstrează că menținerea reciprocității perspectivelor nu este numai o funcție cognitivă, ci și că actorii investesc încredere (sub forma așteptărilor constitutive) în efortul interpretativ al partenerului într-o interacțiune. Garfinkel menționează: "... conceptul de încredere este folosit aici cu referință la conformitatea unei persoane față de așteptările cu care este investită atitudinea cotidiană, din considerente morale" (Garfinkel, 1967). Esențial este că normele exprimate în așteptările constitutive sunt definitorii pentru evenimente (sau pentru "ceea ce sunt evenimentele") și de abia în al doilea rând exprimă controlul regulativ asupra acțiunii. Legătura esențială este cea între așteptări și normalitate (sau ceea ce este dat sau instituționalizat în termenii lui Berger și Luckmann) și nu între internalizare și cadrul normativ al acțiunii.

Ajungem astfel la dimensiunea normativă a organizării circumstanțelor cotidianului, care garantează ordinea socială în absența ipotezelor "consensului moral" sau a sacrățății normelor. Răspunsul la această întrebare ar trebui să explică în vizionarea lui Garfinkel, atât enormul travaliu al acomodării interpretative în conversații, cât și efortul implicat în menținerea realităților

instituționale. Teoria internalizării normelor, elaborată de Parsons, se desparte în acest punct de concepția etnometodologică a acțiunii ca "alegere cu răspundere morală". Subiecții experimentelor, confruntați cu situația anomică produsă de experimentator (anomie aici în sensul unei absențe a reglajului normativ), au reacționat interpretativ, folosind un cadru care nu include compartimentul lipsit de sens, ci pune "devianțele" în legătura cu un sens "nespecificat încă, dar odată determinat, cu siguranță neplăcut" (ibid.). Ostilitatea percepță este deci sursa indignării în cazul violării încrederii, indignarea persistând chiar și în condițiile divulgării sensului "real" al acțiunilor proprii⁶.

Acest tip de încredere (i.e. încrederea în capacitatea interpretativă, cât și în efortul partenerului de interacțiune de a opta pentru cadrul natural de interpretare a unui context acțional sau comunicativ) este zgromotul de fond, "inducția slabă" în sensul lui Simmel (1922), care asigură posibilitatea acțiunii sociale și, în sens largit, a comunicării și este definițorie pentru cotidian. Violarea acestei încrederi produce stări de confuzie, indignare, obligă actorii la căutarea unor cadre de interpretare alternative, dar nu are ca efect instalarea unei stări de neîncredere. "Neîncrederea apare numai atunci când există suspiciunea că violarea așteptărilor într-un schimb este probabil pe cale de a se generaliza și în alte tranzacții. Încrederea poate fi deci distrusă fără a produce neîncredere" (Zucker, 1986). Este deci definițioriu pentru acest tip de încredere - o vom numi confidență - că nu poate fi înlocuită decât printr-o stare de confuzie. "Opusul încrederii nu este deci neîncrederea" (Luhmann, 1968), ci o stare de "teamă paralizantă" (ibid.) sau de "insecuritate ontologică" (Giddens, 1990), de nesiguranță absolută dublată de o imposibilitate de a angaja interacțiuni sociale sau comunicări.

Pe baza distincției între încredere și confidență își pornește și N. Luhmann analiza. "Sensul și lumea sunt în primul rând

și în general constituite anonim... Acestei forme anonime de constituire îi corespund ca mediu de comunicare adevărul și ca stil cognitiv confidență și naturalitatea (Selbst-verstaendlichkeit) existenței (Scienden)" (Luhmann, 1968). Această formă elementară de reducere a complexității - i.e. constituirea sensului - se regăsește în confidență, în familiaritatea situațiilor de-la-sine-întelese, nechestionabile. Lumea familiarului este deja instituționalizată, deja constituită ca atare (vezi și Berger și Luckmann, 1969). O cu totul altă dimensiune a complexității apare când alter-ul este percepță ca participant în constituirea realității, și a cărui "libertate de a se comporta altfel și de a vedea lucrurile altfel", anulează siguranța lumii familiare. Pentru a reduce noua complexitate "...este nevoie de un mecanism capabil de a prelua riscuri" (ibid.). În acest sens, încrederea, ca "ofertă riscantă", se impune ca "un mod complementar confidenței de a absorbi complexitatea". Acțiunea bazată pe încredere constă în "oferta făcută celuilalt, de a opta pentru un viitor, un viitor comun, care nu este însă rezultatul evident al trecutului și care conține un element nou".

Distinctia confidență dă încredere, preluată și de Giddens, oferă o bună demarcare între autosuficienta semnificațiilor investite în lumea familiarului, a realității instituționalizate și universul riscant al acțiunii voluntare⁷. Confidența este premisa și a încrederii, și a neîncrederei, iar nevoie unei ordini sociale pentru confidență sau încredere se modifică în funcție de complexitatea sistemului social însuși, și a raporturilor acestuia cu temporalitatea." (ibid) Ne confruntăm astfel în mod inevitabil cu problema modernității.

Condițiile modernității presupun un peisaj instituțional nou, dominat de "mecanismele de decontextualizare" (Giddens, 1990) - i.e. de distanțiere spațio-temporală și de îndepărțare a interacțiunii față de contextele locale și familiare. Principalii agenți ai decontextualizării sunt itemii simbolici (symbolic tokens) și sistemele

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

expert, care domină o bună parte din cotidianul modern.

În aceste condiții încrederea ajunge să fie o dimensiune fundamentală a funcționării societății moderne, o resursă fără de care sistemele abstracte n-ar putea fi generalizate. "Toate mecanismele de decontextualizare... depind de încredere. Încrederea este în acest fel implicată într-un mod fundamental în instituțiile modernității". (Giddens, 1990). Conceptualizarea încrederei propusă de Giddens se sprijină în mod explicit pe opera lui G. Simmel insistând în special asupra elementului de "inducție slabă" implicat în încredere ca "salt în credință" (leap of faith, Giddens, 1991)¹⁰.

"Încrederea este legată de absența în spațiu și timp" (ibid.) - i.e. încrederea este în primul rând un mecanism de a suplini lipsa de informație și de abia în al doilea rând o consecință a lipsei de putere și control efectiv. Contingența comportamentului alter-ului este esențială pentru definirea încrederei, dar nu este redusă prin asumarea riscului, ci prin asumarea "dependabilității (reliability) acestuia față de contingenta rezultatelor" (ibid.) acțiunii¹¹, această asumție fiind dublată de atribuirea de calități personale ca dragoste, probitate sau onoare. În acest context, putem vorbi și de încrederea în sisteme abstracte care se bazează pe "credința în corectitudinea principiilor de operare" (ibid.) a acestora, pe căre nu le înțelegem însă în mod neapărat. Desigur, încrederea în persoane este într-un anumit grad relevantă pentru încrederea în sisteme, dar aceasta din urmă se referă la un principiu abstract și nu la bunele intenții ale unui reprezentant particular. Încrederea se sprijină deci pe un puternic element de confidență, "încrederea poate fi deci definită prin confidență pe care o plasăm în dependabilitatea unei persoane sau a unui sistem, vis-a-vis de o mulțime de evenimente contingente, și care exprimă credința în probitatea sau dragostea celuilalt, sau corectitudinea unor principii abstracte." (Giddens, 1990)

Miza acestei dezbateri nu este

evidență la un nivel superficial de analiză. Ea se concentrează pe profilul instituțional al modernității și în primul rând pe caracterul social construit al realității. Toate concepții mai sus definite presupun instituționalizarea unui agent reflexiv (vezi "The Problem of Agency" în Giddens, 1979), și a libertății acestuia, "ca instituționalizare a unei sfere de acțiuni a căror responsabilitate este atribuibilă personal" (Luhmann, 1968), cât și o "conștientizare generală a faptului că acțiunea umană este social creată, și nu dată în natura lucrurilor sau prin influența divină" (Giddens, 1990)¹².

Încrederea în sisteme

Vom distinge în continuare între încrederea personală și încrederea investită în construcție abstracte, definite instituțional. Fie că vorbim despre "încredere în sistem" (Luhmann, 1968), "încredere în sisteme abstracte" (Giddens, 1990), "încredere impersonală" (Shapiro, 1987) sau despre "încredere bazată instituțional" (Zucker, 1987) ne referim la așteptările vis-a-vis de performanțele unor instituții sau organizații (și implicit a persoanelor care fac parte din acestea), care nu își au justificarea în calitățile personale sau în contactul cu exponentii acestora. În cadrul organizațiilor sociale simple, care presupun o diferențiere funcțională redusă, mecanismele încrederei personale și "asumptiile religiose fundamentate despre natura existenței, mitului sau limbii" (Luhmann, 1968) garantează prin ele însăși o relativă siguranță. Creșterea complexității produse de diviziunea muncii, diferențierea funcțională și de instituționalizarea "proiectului reflexiv al modernității și a mecanismelor de decontextualizare" (Giddens, 1990) necesită noi forme ale încrederei, date fiind că multe din contingentele dimensiunii sociale sunt depersonalizate sau anonimizate și deci nu mai pot fi absorbite de mecanismele încrederei personale.

"Transferul selecțiilor proprii" (Parsons, 1963) în condițiile produse de diferențiere, și decontextualizarea, prin mediile simbolice de interacțiune, presupune un tip de încredere impersonală din partea celor implicați în sistemele în care aceste medii operează. Definirea puterii, influenței și a legăturilor normative, în analogie cu banii ridică în mod direct problema co-emergenței instituționalizării și a încrederei în aceste medii¹³. Fie că acceptăm simboluri monetare ("ca libertate transmisibilă a unei alegeri mărginite de bunuri" - Luhmann, 1968) în schimbul muncii noastre sau a unor bunuri fizice, fie că acceptăm "decizii cu caracter constrângător (binding) pentru întreaga colectivitate" din care facem parte, în numele legitimității puterii politice, fie că reacționăm la comunicările în "mediul adevăr" ale diferitelor sisteme expert, de fiecare dată ne expunem unor riscuri prin preluarea acestor selecții ale altora care ne sunt transmise nouă prin diferite medii. Aceste riscuri sunt definitoare pentru capitalul de încredere, care este implicat în funcționarea acestor medii și care ne plasează în poziția de a fi dependenți de lanțuri de decizii din ce în ce mai lungi, decizii care sunt luate de persoane străine aflate de cele mai multe ori, dincolo de capacitatea noastră de control. Sursa încrederei cu care investim însă mediile în mod rutinat se află în "credința în principiul lor de funcționare" (Giddens 1990) sau în încrederea mult mai difuză "a funcționării sistemului pe ansamblu" (Luhmann 1968).

Acest tip de încredere este mult mai ușor de învățat, dată fiind interacțiunea continuă cu aceste medii, cât și caracterul lor ubicuu, dar este în schimb mult mai greu de controlat, deoarece este imposibilă retragerea completă din interacțiunea cotidiană cu acestea. Impossibilitatea controlului personal este înlocuită de "încrederea în controlul intern al sistemului", căci mediile prezintă o complexitate atât de mare, încât "controlul încrederei în ele nu poate fi exercitat decât ca profesie principală" (ibid.). Celorlalți actori nu le rămână decât rolul de observatori

marginal. "În aceste condiții, încrederea este într-o măsură mult mai redusă un angajament, ci mult mai degrabă o acceptare tacită a circumstanțelor, alternativele fiind în general blocate". (Giddens, 1990)

Mediile simbolice în forma lor generalizată reprezintă un enorm câștig în termenii capacitații de a soluționa probleme. "Cine are bani dispune de o modalitate generalizată de a rezolva probleme, ... și poate amâna decizii: sporindu-și enorm orizontul temporal." (Luhmann, 1968) Odată instituționalizate mediile, acestea oferă un "echivalent general de certitudine", i.e. încrederea într-un mediu înlocuiește o mulțime de relații de încredere personală necesare în tranzacții particulare¹⁴. În absența încrederei în sistem toate schimburile sociale ar fi îngreunate enorm, iar numărul lor ar scădea dramatic. "Mediile au însă nevoie de un suport real minim", care este garantul ultim al convertibilității lor, și deci esențiala sursă a încrederei. Luhmann distinge aici două componente ale încrederei în sistem: "Avem încredere în medii, ca «supapă» în caz de necesitate" și... avem încredere în funcționarea generală, ceea ce mărește enorm şansele de eficiență". Mediile simbolice funcționează în orizontul temporal largit furnizat de încredere. Sistemul bancar, "producătorul" banilor, se bazează pe faptul că nu vor fi retrase simultan toate lichiditățile din conturi, iar puterea politică este garantată atât timp cât nu este contestată masiv. T. Parsons (1963, 1967), rămânând consecvent analogiei cu banii în definirea mediilor simbolice de interacțiune, analizează ciclurile inflaționiste și deflaționiste în circulația mediilor. Pierderea încrederei într-un mediu produce reacții de tipul cercurilor vicioase, sub presiunea revendicărilor de "convertire" în suportul real, anulând pentru o perioadă de timp circulația acestui mediu.

La baza concepției lui A. Giddens despre încrederea în sistemele abstrakte stă "confidența în principiul de funcționare"¹⁵ (Giddens, 1990). Spre diferență de încrederea personală, care presupune stabilirea unei

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

relații interactive între două persoane și care reprezintă un angajament față în față (framework); încrederea în sisteme reprezintă angajarea unei relații "în absență unui asemenea contact" (faceless). Viața personală este puternic influențată de funcționarea acestor "agenți decontextualizatori", contactul cu ei fiind adeseori negociat într-o manieră particularistă, ceea ce conduce la "recontextualizarea" acestora. Esența procesului de recontextualizare este descrisă de "întâlnirile" (encounters) în punctele de acces¹⁷. O întreagă dramaturgie socială este înscenată în apropierea acestor praguri, încrederea fiind miza întâlnirii. Actorul laic trebuie reasigurat pe de-o parte de faptul că se poate baza pe experții individuali ai sistemului și pe de altă parte de performanțele, expertiza și cunoașterea garantate de principiile abstracte de funcționare. "Prezentările sinelui", înscenate printr-un deosebit de sofisticat management al impresiilor, de către reprezentanții sistemului expert la punctele de acces trebuie să ofere imaginea interesului profesional pentru fiecare caz în parte, dar și senzația de usoară detașare, de "business as usual". Imaginea profesionalității trebuie să izoleze culisele sistemului expert de bruijul confruntării continue cu publicul. "Controlul acestui prag între scenă și culise este una din părțile esențiale ale profesionalismului". (Giddens, 1990).

În cadrul sistemelor expert sunt menținute în mod ritual mecanisme de garantare a încrederei reciproce. Coduri ale eticii profesionale, adevărate "norme procedurale" (Shapiro, 1987), garantează nu numai standardizarea necesară controlului, o condiție a existenței "încrederei bazate instituțional" (Zucker, 1986), ci și nivele relativ ridicate ale încrederei interne sistemului, condiție esențială a funcționării acestuia. În același sens pot fi interpretate și congresele sau reunurile periodice ale experților sau insistența oamenilor de afaceri de a semna contracte importante "față în față", pentru a stabili și a reafirma prin contactul vizual relațiile de încredere. Toate

aceste ritualuri se vor garanții ale profesionalității și ale eficienței, dar ele pot produce prin însăși caracterul lor ceremonial neîncredere. Alternativele actorului laic la încrederea în sistemele expert sunt destul de reduse ca număr. Cel mai des ne organizăm scepticismul și ambivalența perceptivă vis-a-vis de sistemele expert sub forma stereotipurilor ironice care circulă destul de intens. La acest nivel se regăsește explicația miturilor despre "omul de știință nebun sau a tehnicianului lipsit de umor" (Giddens, 1990). La nivel sociologic reacția față de pretenția rationalității profesionale se regăsește în celebrul studiu neo-instituțional: "Organizations as Myth and Ceremony", unde profesiile sunt analizate ca "cei mai importanți purtători ai miturilor rationalizate" (Scott și Meyer, 1983). De reținut este însă faptul că punctele de acces ale sistemelor expert sunt datorită caracterului lor recontextualizator principala sursă de fragilitate a încrederei investite în aceste instituții.

Problema "controlului social al încrederei impersonale" (Shapiro, 1987) este centrală pentru studierea sistemelor abstracte, care funcționează pe baza unui enorm capital de încredere. După cum am văzut, Luhmann a observat structura paradoxală a controlului sistemelor expert: fiind atât de specialize ele nu pot fi controlate decât prin alte sisteme expert. Acești experți, la rândul lor, nu pot aciona decât în condițiile în care li se delegă această responsabilitate pe baza încrederei investite în "competența și onestitatea" lor. Neîncrederea la un nivel trebuie suplinită de o investiție de încredere și mai mare la nivelul următor.

Lynn Zucker (1986) analizează apariția sistemelor de expertiză profesională la mijlocul secolului trecut din perspectiva unui deficit de încredere, care părea să blocheze economia americană¹⁸. Se disting astfel trei tipuri de încredere: încrederea personală, care este investită în calitățile particulare ale unei persoane, calități netransmisibile și netranzactionabile, ce țin de contexte de definire strict personale;

Încrederea procesuală este rezultatul unei serii prelungite de tranzacții reușite sau de tranzacții potențiale, exemplificator în acest sens fiind reputația unei firme (exprimabilă în marcă, licențe etc.), calitate intransferabilă, dar parțial tranzactionabilă; și încrederea bazată instituțional, care se referă la așteptările pe care le investim în situații controlabile și sanctionabile social, în care elementele instituționale structurează atât relația, cât și așteptările. Acest ultim tip de încredere poate fi cel mai bine exemplificat prin institutionalizarea și generalizarea sistemului de diplome care certifică anumite calități și justifică așteptări de un anumit tip. Ipoteza lui Zucker susține că primele două tipuri de încredere au fost reduse la minim în urma fenomenelor de migrație internă și externă și de dislocare culturală, care au avut loc în America începând din a doua jumătate a secolului trecut. Aceste fenomene au fost dublate de o prăbușire a controlului social și de o creștere spectaculoasă a fraudei și falimentului economic. Soluția găsită pe moment are consecințe importante până în zilele noastre. Astfel, biocratizarea și standardizarea garantate autoritativ sau prin procese de piață (sistemul universitar ca garant al licențelor profesionale) s-au impus ca soluții instituționale ale "crizei încrederei"¹⁹. Sectorial analiza este importantă pentru procesul de profesionalizare (în domeniul bancar, medical, al dreptului etc.), care este excelent documentat nu numai prin cifre absolute ale certificărilor profesionale, ci și prin dimensiunea tranzacțiilor angajate de noile profesii.

Sistemele expert funcționează pe baza acestei încrederi produsă instituțional, definirea și accesul la profesii fiind din ce în ce mai strict reglementate. Problema încrederei în experți rămâne însă în continuare deschisă, date fiind atât lipsa de alternative, difuzarea cvasi-generală a cunoașterii expert în public, cât și paradoxurile controlului.

Încrederea personală

Încrederea personală structurează relațiile sociale prin așteptările investite în obiectul încrederei și prin atribuirile de calități, în baza cărora înlocuim actorul real cu un complex de simboluri la care tindem să ne raportăm normativ. "Încrederea este deci așteptarea generalizată ca celălalt să își controleze libertatea, ... în concordanță cu personalitatea care a prezentat-o ca fiind a sa și a făcut-o vizibilă social" (Luhmann, 1968)²⁰. Raportarea noastră la celălalt este mediată de continua și reflexiva "prezentare de sine" a acestuia, cât și de definirea în comun a contextului interacțiunii prin variabile de rol și status. Acest întreg complex de interpretări ne ajută să delimităm relațiile personale, cărora le putem subsuma o motivatie comportamentală clară, de multimea de instantieri ale alter-ului față de care nu putem exprima așteptări dincolo de limitele normative ale confidenței. Dincolo de confidența exprimată în așteptarea generalizată "că totul va rămâne așa cum îl știm" (Barber, 1983), atribuim totuși alter-ului un set de calități personale și ne bazăm pe competența sa interpretativă²¹.

Simmel analiza deja în eseul său "Despre străin" procesele de atribuire, care structurează această relație socială. "Astfel, proporția de apropiere și depărtare, care îi dă străinului caracterul de obiectivitate, capătă o expresie practică în forma abstractă a relației cu acesta, i.e. dacă în relația cu străinul ne recunoaștem în comun numai câteva calități generale, atât timp cât relația cu cei de care suntem organic legați se construiește pe egalitatea diferențelor specifice față de generalitate." Modernitatea presupune însă un proces de dizolvare a contextelor familiare de interacțiune, sporind în mod exponential numărul întâlnirilor cu persoane complet străine, ceea ce face ca să redefinim modul de interacțiune cu aceștia.

Întâlnirea cu o persoană necunoscută, o situație cotidiană în orașul modern,

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUȚIONALIZARE

este descrisă de Goffman (1963) ca "neatenție civică". Neatenția civică este aceea situație în care trecem pe lângă o persoană, schimbând o privire fugară, pentru a ne asigura reciproc de bunele intenții. Pentru a structura însă o relație de încredere personală, dincolo de acest nivel primar, trebuie să ne angajăm în definirea situației de interacțiune prin procesele de atribuire a unei intenționalități "bazate pe calități personale ca probitate (onoare) sau dragoste" (Giddens, 1990). Astfel de atribuiri nu pot avea la bază situații în care comportamentul alter-ului este modelat de conformitate în exercitarea rolului, deoarece un asemenea comportament "n-are nimic remarcabil și este inexpresiv" (Luhmann, 1968). Cel ce investește încrederea trebuie să se confrunte cu o situație în care să se poată defini ca fiind vulnerabil față de partenerul său de interacțiune, el trebuie să se angajeze într-o "interacțiune riscantă". "Partenerul trebuie să aibă posibilitatea, în condițiile-cadru ale unei astfel de situații, să înceleze încrederea, și nu numai posibilitatea ci și un interes să o facă" (ibid.). În urma unor astfel de situații-test, care implică un angajament mutual, pot să se declanșeze procesele de atribuire, prin care se confruntă prezentarea sinelui partenerului cu "adevăratale intenții" exprimate în comportamentul concret.

Formarea încrederii personale este dependență de existența unor situații ușor interpretabile, dar nereductibile la un cadru normativ, care ar putea să altereze în vreun fel caracterul percepții ca voluntar și neconstrâns al acțiunilor persoanei în care s-a investit încredere²². Asemenea situații sunt însă imposibil de definit în mod normativ, partenerii de interacțiune trebuind să le recunoască în comun. Cei ce își doresc să fie considerați ca persoane de încredere nu o pot cere în mod imperativ, căci numai autopercepția unei stări de vulnerabilitate a celui a cărui încredere este dorită poate sluji ca "... instrument al generării unei relații de încredere" (ibid.). Loialitatea persoanei în care s-a investit încredere, o dată recunoscută, "transformă condițiile genezei încrederii în

condițiile menținerii acesteia" (Luhmann, 1968).

Sevența de interacțiune, care duce la apariția încrederii, nu garantează decât începutul relației, și ca atare trebuie reluată pentru a asigura stabilizarea proceselor de atribuire. Riscul implicat în prima interacțiune este în general destul de redus și este progresiv mărit după logica "darurilor reciproce", pe măsură ce relația capătă contururi tot mai precise. "În general relațiile de schimb social evoluează într-un proces lent, începând cu tranzactii minore, în care este nevoie de putină încredere, riscurile implicate fiind mici, și pe parcursul cărora ambii parteneri își pot demonstra credibilitatea, ceea ce le dă posibilitatea să-și largescă relația și să se angajeze în tranzactii majore. Procesul de schimb își autogeneriază astfel încrederea de care are nevoie. Într-adevăr crearea de încredere pare a fi o funcție majoră a schimbului social..." (Blau, 1968). Un dar primit oferă posibilitatea de a returna unul și mai valoros în schimb, ceea ce poate extinde relația prin mecanisme auto-intăritoare.

La nivelul interacțiunii, Goffman descrie același proces când vorbește de "coborârea gărzii" ca urmare a relaxării controlului strict asupra imaginii proprii. Inițierea unor relații în condiții de evasie-legalitate sau ilegalitate²³ (de ex. recrutarea unui spion, relații homosexuale sau chiar simpla bârfă despre superiori), care presupun de aceea un nivel de încredere ridicat, încep prin astfel de tatonări reciproce. Glume ambiguie, care lasă loc de interpretări multiple, dar și de retragere în caz că partenerul nu se angajează în menținerea ambiguității, reprezintă teste de intenții și crează capitalul relational pe baza căruia reducem riscul unei angajări definitive. Aceste situații permit apariția unei anumite familiarități, care implică la rândul ei stabilizarea aşteptărilor într-o relație, dar oferă și răgazul necesar proceselor de învățare și ajustare reciprocă. Giddens (1990, 1991) vedea procesele de "prezentare reciprocă"

(mutual self-disclosure) ca definitorii pentru spațiul intimității moderne. "Relațiile personale de prietenie sau intimitate sexuală, ca mecanisme de stabilizare a legăturilor sociale" (Giddens, 1990), tind să se substitue relațiilor de rudenie, care îndeplineau această funcție în societățile premoderne.

Suntem conștienți de faptul că în orice întâlnire avem de-a face cu o imagine simbolică mediată a alter-ului ceea ce face să căutăm o interpretare justă a acestuia, printr-un efort continuu de interpretare reducționistă a structurii motivaționale a acestuia. Căutăm să descoperim adevăratale și neexprimatele motive prin continue atribuirile de intenții, folosindu-ne în acest context în mod rutinat de definirea comună a situației. "În general rolurile, și nu legile cauzale, sunt variabilele de care ne folosim în mod curent pentru a defini un comportament ca fiind voluntar (respectiv intentionat) sau involuntar (respectiv neintentionat)"²⁴ (Luhmann, 1968). În aceste condiții încrederea devine un fenomen reflexiv și strategic, care se poate foarte ușor transforma într-o profetie autoadeveritoare.

Cercetările mediului organizațional au demonstrat acest efect structurant al percepției în studiile despre influențele stilului de conducere. Astfel, în organizații unde conducerea opera în baza Teoriei X, i.e. asumă că muncitorii au un comportament oportunist întârind controlul, răspunsul comportamental era unul de scădere a responsabilității, ceea ce nu făcea decât să întărească percepțiile initiale. Dacă se pleca de la premisa încrederei în responsabilitatea și motivația fiecărui, în modelarea relațiilor organizationale, angajatii tindeau să-și asume responsabilitatea, ceea ce întărea asumția de încredere. Angrenat în intensivarea relațiilor, care se bazează pe prezentarea de sine, actorul are din ce în ce mai puține şanse de a se despărții de istoria propriilor prezentări, căci putem să-l obligăm pe acesta, atât timp cât nu dorește să ne înșeale în mod definitiv așteptările, să păstreze o anumită coerentă între imaginea și acțiunile sale. "Astfel,

într-un mod imperceptibil, aparența se transformă în realitate, iar pretinsele calități se transformă în obișnuințe" (ibid.).

Paradigma alegerii rationale oferă o definiție a încrederii personale bazată pe modelul de decizie în condiții de incertitudine²⁵. Astfel, ne vom încrede într-o persoană dacă $p*C - (1-p)*P > 0$, unde "p este probabilitatea de a obține un câștig (probabilitatea ca persoana în care am investit încredere să o onoreze); C este câștigul potențial, iar P este pierderea potențială" (Coleman 1990). Această definiție reduce în discuție ideea de risc, care este în mod esențial legată de problematica încrederii, dar pare să ignore, cel puțin la un nivel superficial de lectură, componentele cognitive și normative în definirea unei relații de încredere. Elementul cognitiv reîntră însă în discuție la nivelul evaluării subiective a diferitelor mărimi, care definesc ecuația deciziei în condiții de incertitudine. Mărimile P și C nu sunt întotdeauna cunoscute (și cu atât mai puțin exprimabile obiectiv), ele fiind evaluate de fiecare actor în mod individual. Câștigurile potențiale dintr-o relație tranzacțională pot fi deseori supraevaluate dată fiind lipsa relativă de alternative.

Probabilitatea "p" dă caracterul reputațional al definirii încrederei în paradigma alegerii rationale, informațiile despre comportamentul trecut al persoanei, căreia urmează să-i acordăm încrederea, în diferite contexte tranzacționale fiind esențiale în stabilirea valorii subiective pentru această necunoscută. Această probabilitate mai ia în calcul și un element normativ, căci valoarea ei este cu atât mai mare cu cât dispunem de mai multe mijloace de sanctiune față de actorul în care investim așteptări, pentru a-l descuraja de la potențiale acțiuni în detrimentul nostru.

Interacțiunea directă poate avea de asemenea un efect important asupra evaluării "p"-ului, virtualii beneficiari ai încrederei, prezentându-se întotdeauna ca fiind persoane "respectabile", în special în cazurile în care există puțină informație anterioară despre aceștia, iar numărul tranzacțiilor potențiale

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

este extrem de redus. Se poate explica astfel, prin alegeri rationale, enorma conformitate în prezentarea de sine a unor profesii (de ex. comis-voiajorii). Obținerea încrederii este esențială pentru aceștia, așa că își vor adapta imaginea la ceea ce presupun că ar fi așteptările mediane²⁶ despre respectabilitate, orice deviație însemnând pierderea unor potențiali clienți în fața concurenței.

Importanța elementului cognitiv reiese cu o și mai mare pregnanță, dacă luăm în considerare incertitudinea definirii situației ca sursă importantă pentru geneza unor relații de încredere. Caracterul incert al unor tranzacții, care deschide posibilități de speculare oportunistă prin structura de asimetrie informațională, poate conduce la stabilirea unor relații sociale stabile sau chiar la apariția încrederii, în condițiile în care actorii implicați știu că există o probabilitate semnificativă de a se reîntâlni și sunt deci mult mai interesati de efectul tranzacției asupra propriei reputații. „Incertitudinea poate avea un efect semnificativ asupra emergenței structurilor de schimb și a nivelului de încredere interpersonală într-un grup...” (Kollock, 1994). Relațiile personale și în mod special încrederea sunt mecanisme relativ eficiente de a guverna schimburile sociale în condiții de incertitudine, căci, dacă doi actori reușesc să stabilească o relație de încredere mutuală, ei pot reduce în mod semnificativ costurile asociate controlului și monitorizării reciproce.

P. Kollock (1994) a proiectat un experiment, pentru a confirma o serie de ipoteze ce stabilesc legătura dintre încredere și incertitudine. În condițiile incertitudinii legate de calitatea bunurilor tranzactionate: 1. „...angajamentul” va fi mult mai ridicat”; 2. „...este mult mai probabil ca subiecții să rămână loiali unui partener de schimb, chiar dacă ar putea obține un preț mai bun din altă parte”; 3. „...subiecții își vor evalua partenerii ca fiind mult mai demni de încredere” (*ibid.*). Rezultatele grupurilor de control au demonstrat că schimburile sociale efectuate în condiții de certitudine produc relații sociale

mult mai puțin semnificative sub aspectul stabilității, dar și al intensității și conținutului. Atribuirile de intenționalitate, care stau la baza încrederii, ca mecanism de extrapolare a informației au ca bază empirică de aplicare situații ambigue și incerte. O situație clar definită, care structurează așteptările în funcție de un context normativ și de roluri, este echivalentul informației complete pentru un actor, care în aceste condiții nu are de ce să riste sau să se încreadă²⁸. Ambiguitatea contextului normativ și cognitiv este însă un sol fertil pentru apariția relațiilor de încredere.

Încredere, norme și instituții

“Increderea se bazează pe amăgire” (Luhmann, 1968), căci nu dispunem într-o relație de încredere, de suficientă informație pentru a lua o decizie în condiții de certitudine. Condițiile în care ne asumăm acest risc sunt însă controlate social, prin instituirea de norme sau prin extinderea retelelor de relații sociale. O condiție necesară, dar insuficientă pentru stabilirea unei relații de încredere personală este familiaritatea contextului relației, i.e. definirea exactă a structurării relațiilor de rol între cei implicați, confidență în faptul că această definire este împărtășită că și o structurare a așteptărilor investite în persoana de încredere pe baza atributelor sale personale cunoscute²⁹. Contingenta comportamentului alter-ului nu poate fi însă complet absorbită de aceste mecanisme de identificare. Aceste risc poate fi însă redus suplimentar prin analiza structurii motivaționale a partenerului. Pe lângă evaluarea costurilor și a beneficiilor implicate de violarea încrederei investite, vom putea lua în calcul și mijloacele de sanctiune de care dispunem în relația privată în întreg contextul ei. Dacă dispunem de astfel de mijloace de a influența situația viitoare a partenerului de interacțiune, și știm că și acesta este conștient de existența lor, putem refa calculul cost beneficiu a partenerului

pentru acțiunile alternative ale acestuia. Încrederea în acest caz mai capătă și un temei motivational, deoarece ne putem bizui pe faptul că acest calcul va inhiba eventualele tentații de a ne însela așteptările. Problema acestui mecanism este că "... un astfel de calcul nu poate fi făcut în comun, iar posibilitățile de sanctiune nu pot deveni obiectul comunicării" (Luhmann, 1968), astfel de situații implicând trecerea de la o relație bazată pe încredere la una bazată pe amenințare.

"Ordinea de drept, care oferă o siguranță înaltă pentru împlinirea anumitor așteptări legate de posibilitățile de sanctiune, este premsa unui astfel de calcul ... dar încrederea nu poate fi în general redusă la încrederea în drept și în posibilitățile sale de sanctiune." (ibid.) Numai în sistemele sociale extrem de nediferențiate unde încrederea este presupusă în mod natural și neîncrederea este tratată ca un afront și unde dreptul însuși este puțin diferențiat (de exemplu absența instituirii contractului) putem regăsi o suprapunere a acestor două mecanisme. Diferențierea mai accentuată presupune o "individualizare a riscurilor" și o scădere a intensității afective a investiției sociale în menținerea caracterului generalizat al relațiilor de încredere. Încrederea are un caracter mult prea difuz pentru a putea fi acoperită integral prin norme juridice, dreptul rămânând un "mijloc ultim" de aplicare a sanctiunilor. Mult mai eficiente sunt în acest sens, normele neinstituționalizate juridic, care definesc interdependențele actorilor după "legea revederii". Actorii implicați în relații de încredere știu că există probabilitatea de a se reîntâlni, direct sau prin intermediul a terții, iar contextele de rol ale acestor reîntâlniri sunt cu atât mai puțin predictibile cu cât gradul de interdependentă internă a sistemului este mai ridicat. Posibilitățile de sanctiune în astfel de situații sunt multiple mergând de la ostracizare până la efectele pierderii reputației. "Se pare că sistemele sociale, care prin structura interdependentelor lor interne sunt cele mai dependente de încrederea

mutuală, dispun și de cele mai bune premise pentru crearea încrederii." (ibid.)

Possibilitățile de sanctiune îndeplinește și o funcție latentă pentru geneza încrederii "... structurând atribuirile de vina și riscul blamajului social" (ibid.), în cazul violării relației de încredere. Ele definesc social pe a cui parte se va situa un terț neimplicat și capătă prin aceasta un caracter obiectiv și exterior. Tipicalitatea și predictibilitatea "atribuirilor de vină" structurează contextul interacțiunii fiind un sprijin esențial în deciziile legate de investirea încrederei, reușind să distingă în mod cert între situațiile de "încredere oarbă" și înselăciune. Astfel, dacă încredințăm unui necunoscut un obiect de valoare, fără a ne lua măsuri de protecție, sanctiunea va fi probabil îndreptată împotriva propriei noastre credulități și se va exprima prin ironie sau sarcasm. A renunța în mod voluntar la posibilitățile de sanctiune într-o relație de încredere este în general catalogat ca "risc inutil" și este sancționat ca atare.

Încrederea depinde în multe cazuri de existența posibilităților de sanctiune, care oferă o asigurare suplimentară în fața potențialelor violări ale așteptărilor investite. Paradigma alegării rationale analizează aceste sanctiuni sub aspectul lor motivator, ca tipuri de costuri care intră calculul persoanei investite cu încredere când evaluatează consecințele diferitelor sale alternative acționale. Costurile violării încrederei într-o relație sunt de mai multe feluri: costuri asociate pierderii beneficiilor din tranzactii viitoare, costuri legate de reputație, care asigură caracterul credibil al ofertelor făcute, costuri propriu-zise ca urmare a sanctiunilor care stau la îndemâna actorului a căruia așteptări au fost violate. "Economia minciunii și a înselăciunii" (H. Wiese, 1994) presupune un calcul deosebit de complex îngreunat enorm de precauțiile și asigurările, pe care cel ce investește încrederea și le ia.

Normele care definesc condițiile de activare ale sanctiunilor nu sunt întotdeauna eficiente, dat fiind caracterul lor de bun cvasi-

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUȚIONALIZARE

public. O persoană care a înșelat o dată încrederea poate reveni cu o ofertă și mai tentantă (în termenii raportului dintre cîștigurile și pierderile potențiale), pentru a depăși momentul lipsei sale de credibilitate. Alternativele de acțiune cu care ne confruntăm sunt de a lua în considerare noua ofertă sau de a o refuza în ideea de a produce un "efect disciplinator" (Coleman, 1990). Norma pe care încercăm să o comunicăm prin ultima alternativă poate fi formulată în termenii "nu angaja tranzacții cu cei care au înșelat încrederea". Normele suferă însă în mod general de pe urma dilemelor acțiunii colective³⁰, ele păstrându-și caracterul eficient numai în condițiile în care comportamentul oportunist vis-a-vis de ele ar fi redus la un minim³¹. Oportunismul rational s-ar manifesta în cazul în discuție, dacă un alt actor s-ar hotărâ să ignore norma formulată și să angajeze o tranzacție cu actorul, al cărui oportunism încercăm să-l sanctificăm. În aceste condiții însăși norma își pierde valoarea de sanctiune dacă nu este completată de o altă normă: "Nu angaja tranzacții cu cei ce angajează tranzacții cu persoane care au înșelat încrederea". Este evident însă că în cazul acestei noi norme costurile de monitorizare și de sanctiune cresc enorm, fapt care ridică din nou problema "cererii de norme eficiente" (Coleman, 1990).

Soluția pentru scăderea costurilor tranzacționale, legate de monitorizare și implementare, este în teoria economică cea a integrării ierarhice (Williamson, 1975, 1981). Mecanismele autorității vor înlocui astfel dilemele încrederei și a controlului acestora³². M. Granovetter (1985) critica în mod vehement reductionismul rationalist implicat în această teză, afirmând că în general tranzacțiile economice sunt contextualizate într-o densă rețea de relații sociale, care asigură prin ea însăși capitalul de încredere și controlul normativ al acestora. Granovetter vrea prin aceasta să se distanțeze și de modelul uman "subsocializat" al teoriilor economice, cât și de modelul "suprasocializat", pe care îl găsim în asumțiile implicate ale

unei bune părți a sociologiei economice. "Argumentul contextualizării insistă în schimb asupra rolului structurilor (sau rețelelor) de relații sociale concrete în generarea încrederei" (Granovetter, 1985), rețelele având avantajul de o informație mult mai ieftină, accesibilă și demnă de încredere. Încrederea care există în rețelele de relații sociale nu este o condiție suficientă pentru a descuraja oportunitismul și înselăciunea, putând fi ea însăși solul fertil pentru abuz și fraudă. Integrarea relațiilor sociale este însă, prin normele pe care reușește să le impună și să le aplice, mult mai eficientă în descurajarea comportamentelor oportuniste, decât controlul din integrările ierarhice, "... relațiile dintre firme fiind mult mai importante, decât relațiile de autoritate din cadrul acestora, în producerea ordinii în viața economică..." (ibid.).

J. Coleman (1990) vede un rol analog pentru rețelele de relații sociale în generarea nu numai a încrederei, dar și a normelor care să o sprijine și care să descurajeze eventuale defecțiuni oportuniste. Gradul de încidere a rețelei joacă aici un rol esențial, calitatea de membru putând fi deseori o precondiție pentru anumite tranzacții. Comunitățile de bancheri de exemplu sunt înalt dependente în eficiența lor de încredere și au reușit ca atare să dezvolte norme suficient de puternice pentru a-și apăra această resursă colectivă³³. Efectele de rețea asupra încrederei pot lua chiar forma unor fenomene de rezonanță, date fiind cele trei tipuri de roluri în care se pot găsi intermediatorii de încredere³⁴ și care se suprapun peste structura relațiilor sociale concrete. Pot apărea astfel cercuri virtuoase (sau vicioase) ale încrederei într-o persoană. Efectul de generalizare a încrederei produs de rețele poate fi codificat în medii simbolice (vezi istoria genezei banilor) și capătă un caracter autoîntăritor dat fiind că pe baza încrederei existente pot fi rezolvate în mod eficient dilemele acțiunii colective, inclusiv cea a producerii și menținerii unor cadre normative garant.

Controlul normativ al încrederii poate avea însă și efecte perverse. Încrederea personală, după cum am văzut, nu se poate naște din conformitate, ci presupune din partea celui care vrea să o câștige o performanță, care să depășească definiția împărtășită a rolului în care se află. Mecanismele de atribuire pozitivă trebuie să identifice o intenționalitate personală pentru a se autodeclanșa. Un control normativ prea strict poate fi în aceste condiții inhibant pentru o potențială relație de încredere, lăsând un spațiu prea îngust "instituționalizării unei sfere de acțiuni a căror răspundere este personal atribuibilă" (Luhmann, 1968). La limita acestui proces, într-o comunitate a cărei norme sunt complet instituționalizate, iar controlul este complet și eficient, dreptul se substituie încrederii. Kollock (1994) ajunge la concluzii asemănătoare în urma experimentului său, care demonstrează importanța incertitudinii implicate într-o situație pentru apariția încrederei inter-personale. Existenta unor instituții care definesc și reglementează ambiguitatea și incertitudinea unor situații atrofiază "încrederea procesuală" pe care actorii o pot produce în baza tranzacțiilor trecute, ceea ce "exacerbează condițiile în baza cărora s-a presupus că ar fi necesare" (ibid., 1994). Evident că incertitudinea și absența controlului normativ sau instituțional nu produc prin sine niveluri considerabile de încredere, dar "există argumente împotriva necesității inevitabile a acestor controale" (ibid.).

Încredere și capital social

Teoria capitalului social¹⁵ este una din extensiile cele mai interesante ale paradigmelor alegerii raționale. Aplicațiile acestei teorii se regăsesc în efortul neo-toqueville-ian de studiu al mecanismelor funktionale ale democrației. Capitalul social este "acea parte a structurii sociale, care face posibile acțiuni, care altfel ar fi irealizabile"

(Coleman, 1988a, 1990). În termenii lui Giddens este partea nonconstrângătoare și facilitatoare (enabling) a instituțiilor. Problema de la care pleacă analizele capitalului social este de ce observăm totuși un număr impresionant de relații cooperante la nivel empiric, date fiind predicțiile pesimiste în legătură cu posibilitatea acțiunii colective, care rezultă din paradigma alegerii raționale.

Autorul rațional poate să se folosească, în încercarea să de a-și atinge scopurile, de elementele structurii sociale ca de niște resurse în mod analog resurselor fizice și umane de care dispune. Nu putem însă presupune că acțiunea socială - în sensul ei cel mai larg - poate face abstracție de relațiile, normele și instituțiile care compun contextul acesteia. Caracterul acestei structuri este însă ambiguu vis-a-vis de proiectul rațional al individului "în căutarea maximizării utilității proprii". Elementul constrângător al normelor și al structurii sociale a fost tema favorită a tradiției utilitariste din filosofia socială și a proiectului acesteia de reducere a societății la logica libertății contractuale. Dilemele acțiunii colective, de la Hobbes și Hume până la Olsen, reprezintă principala critică rationalistă a "optimalității sociale ca rezultat al acțiunii individual-raționale". Principalul merit al paradigmelor acțiunii raționale stă tocmai în reevaluarea relațiilor sociale în raport cu raționalitatea instrumentală. Acțiunea rațională poate fi facilitată - într-o măsură cel puțin egală în care este constrânsă - de elemente instituționale, care sunt deseori un răspuns eficient la dilemele acțiunii colective.

Capitalul social este în acest sens principală resursă de care se folosesc actorii raționali în depășirea dilemelor colective în contexte extrem de diverse. Astfel, Lipset, Trow și Coleman (1956) reuseau să infirme "Legea de fier a oligarhei", analizând organizații sindicale care și păstra un înalt control democratic intern dată fiind structura lor fractioanlizată. Aceste fațuni oferă o bază de mobilizare extrem de puternică

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

pentru acțiuni de contestare a ierarhiei organizaționale. Coleman (1988a) demonstrează importanța implicării părinților în "asociațiile părinți-profesori", pentru eficiența procesului de învățământ în școlile publice americane. Se crează prin această implicare norme care sprijină performanța școlară, ceea ce subliniază "rolul capitalului social în formarea capitalului uman" (Coleman, 1988a). Analizele lui R. Putnam - vezi mai jos - se concentrează pe rolul capitalului social în funcționarea mecanismelor instituționale și în performanța economică.

Sursa capitalului social sunt retelele de relații sociale, principalele producătoare ale încrederei. Rețelele de relații sociale³⁶ penetreză întreaga structură a societății și sunt esențiale pentru formarea capitalului social din mai multe puncte de vedere: cel al încrederei, al normelor și al sanctiunilor eficiente asociate acestora, și al "apropierii unor forme organizaționale" (Coleman, 1990) pentru noi scopuri. Apariția rețelelor de relații sociale presupune emergența unor "așteptări și obligații reciproce" ale actorilor implicați, care permit intensificarea și generalizarea schimburilor sociale, sursă a încrederei procesuale. Actorii sociali implicați într-o rețea de schimburi, cu un orizont temporal indefinit, pot evita dilemele acțiunii colective prin considerarea individuală a câștigurilor potențiale din tranzacții viitoare³⁷. Analizele antropologice ale "rețelelor de credit rotativ" au relevat că, pe lângă funcția lor economică de mobilizare a unui capital finanțier, ele definesc și un puternic element de sociabilitate, generând reputații pentru actori individuali și reafirmând apartenența comunitară. Schimburile realizate în aceste rețele pot fi generalizate, relațiile sociale pe care acestea le încorporează, fiind baza de încredere, care permite trecerea de la mobilizarea resurselor financiare la schimburi mai complexe. Aceasta este de altfel structura fundamentală de funcționare a capitalului social: relațiile sociale produse intentional sau în mod involuntar - de un anume tip de tranzacții pot fi folosite de actorii implicați

într-o multitudine de alte situații.³⁸

Capitalul social are caracterul unui bun cvasipublic, prin faptul că de el pot beneficia aproape fără nici o restricție toți membrii rețelei. Spre diferență de bunul public însă, care suferă de pe urma problemei structurale a "free-rider" - capitalul social beneficiază de pe urma faptului că multe din relațiile sociale pe care le încorporează sunt "produse" de actori în propriul interes.

Tipul de rețele de relații sociale determină în mare măsură dimensiunea și funcționalitatea capitalului social. Coleman (1990) distinge în acest sens între dimensiunile relative ale capitalului social în funcție de "gradul de închidere a rețelei". O rețea constituată din relații care unesc majoritatea actorilor garantează o mult mai mare eficiență tranzacțională și un control mult mai difuz decât o rețea de tip stea, în care există actori a căror relație este mediata de terți. Aceștia beneficiază în funcție de această centralitate de putere și de avantajele produse de asimetriile informationale. Regăsim aici distincția lui Putnam între integrarea verticală și orizontală a relațiilor, a cărei relevantă pentru procesele politice o vom analiza mai jos. Un grad mai ridicat de închidere a rețelei garantează nu numai sanse sporite de comunicare, ci și posibilitatea unor schimburi mai complexe. O rețea închisă (în sensul de completă) reduce costurile de monitorizare și crește în mod dramatic eficiența sanctiunilor în cazul violării normelor. Cel mai important aspect rămâne însă că închiderea rețelei generalizează încrederea, reușind să-i dea "caracter tranzitiv"³⁹ (Putnam, 1991). "Cu cât este mai mare nivelul încrederei într-o comunitate, cu atât mai mare este probabilitatea cooperării. Iar cooperarea naște încredere. Acumularea continuă a capitalului social este o parte crucială a istoriei în spatele cercurilor virtuoase..." (ibid.) a comunităților civice.

Importanța capitalului social, exprimată de rețelele de relații sociale integrate vertical, pentru performanța instituțională este



descrișă de R. Putnam (1991). Analiza sa se bazează pe un experiment natural, a cărui evoluție a fost urmărită timp de peste 20 de ani. La începutul anilor 70, în Italia, au fost acordate largi puteri guvernelor regionale. Diferențele ce au apărut între performanțele acestor guvernări (înzestrare cu resurse instituționale identice) în organizarea și administrarea locală este "faptul social" de explicat.

Tradiția neotoqueville-iană de analiză a funcționării mecanismelor democratice, în care se înscrie și R. Putnam, presupune o legătură între structura relațiilor sociale, "cultura civică" și succesul instituțional. Putnam propune un indice al civismului, bazat pe teoria capitalului social³⁹, care se demonstrează a fi un excelent predictor nu numai al performanței instituționale, ci și a succesului economic. Astfel, regiunile civice, care dispun de mai multe asociații secundare, prezintă un nivel al încrederii interpersonale mult mai ridicat, o satisfacție generală față de instituțiile guvernării⁴⁰, cât și un nivel al performanței instituționale mai ridicat, și un ritm de dezvoltare socio-economică mult mai important (relativ la nivelul din 1970). Regiunile civice ale nordului italian pot fi mult mai bine descrise în termenii de *Germeinschaft*, în ciuda caracterului lor industrial și a modernității și urbanității lor, decât cele din Sud, care în ciuda caracterului lor rural și agrar au folosit ca arhetip pentru conceptul de "amoralism familial". Structura relațiilor sociale, cât și integrarea acestora disting două tipuri majore societale. Comunitățile civice sunt cele în care relațiile sunt integrate orizontal, unde predomină încrederea interpersonala, egalitatea politică, relațiile de cooperare și normele de reciprocitate, care sprijină implicarea cetățenilor în afacerile publice. Regiunile noncivice dispun de rețele ierarhice, integrate vertical, și sunt caracterizate de clientelism politic, niveluri de încredere interpersonala și de cooperare scăzute, oportunism economic și absența angajamentului civic.

Sursele acestei dezvoltări divergente sunt plasate de R. Putnam într-un trecut istoric depărtat. Tradițiile civice ale orașelor-stat medievale din nordul Italiei contrastează cu efectul dizolvant al încorporării Sudului în economia unui imperiu. Capitalul social, ca resursă la îndemâna unei comunități, este determinat de această istorie a integrării relațiilor sociale, cât și de evoluția instituțională determinată de aceasta. Evoluția capitalului social este dependență de cale (path-dependent). "Dependența de cale înseamnă că istoria contează. Nu putem înțelege alegerile de azi (și să le definim rolul în performanță economică) fără să urmărim evoluția incrementalistă a instituțiilor... Trebuie să stim mult mai mult despre normele de comportament, cultural definite..." (D. North, 1990). Acest model de determinism istoric pare foarte îndepărtat de universul acțiunii raționale, dar consecințele unor alegeri de a coopera și de a investi încredere pot determina prin efectul lor cumulativ efecte perverse cu implicații deosebite. Componentele capitalului social, ca încrederea sau rețelele de relații sociale sunt resurse "... a căror ofertă tinde mai degrabă să crească, decât să scadă, prin folosire, și care se pierd prin nefolosire" (ibid.).

Încrederea interpersonala este o resursă esențială în activitatea economică, care facilitează cooperarea și care reduce costurile de monitorizare și cele asociate sanctiunii implicate în mecanismele formale ale contractului. Se depășesc astfel dilemele acțiunii colective, aparent insurmontabile pentru actorul rațional⁴¹. Generalizarea relațiilor de încredere se petrece paralel cu emergența unei norme a reciprocității și cu extinderea rețelelor asociative. M. Granovetter (1977) subliniază "puterea legăturilor slabe", (ca simplă cunoștuță sau calitatea comună de a fi membru în aceeași associație secundară) relativ la importanța legăturilor "tari" (relații de rudenie sau de prietenie), în procesele economice sau în angajarea în activități politice. Norma reciprocității (vezi A.

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

Gouldner, 1960) este întărită prin participarea în rețele, care oferă avantajul costurilor informationale și de sanctiune scăzute. Oportunismul este puternic constrâns prin funcționarea eficientă a acestei norme. Avantajul major al "rețelelor de angajament civic" este că ele pot opera informal "...facilitând comunicarea și îmbunătățind fluxul informational despre caracterul dependabil al unui individ", și că "...încorporează" succesele trecute ale cooperării servind ca punct de reper cultural - definit pentru viitoare colaborări" (ibid.).

Acest element cultural definește caracterul autoîntăritor al proceselor de acumulare a capitalului social. "Indivizii sunt capabili să investească încredere... datorită normelor și a rețelelor, care definesc contextul acțiunii lor" (ibid.), ceea ce permite depășirea dilemelor acțiunii colective asigurând raționalitatea acțiunilor cooperante. Prin contrast într-un context definit social ca fiind dominat de oportunism și de absenta unor norme și rețele care să garanteze sanctiuni pozitive pentru cooperare, "amoralismul familial nu este irational, ci este singura strategie rațională..." (ibid.).

Capitalul social nu este o resursă dată o dată pentru totdeauna. Stabilitatea și autoreproductibilitatea sa nu sunt caracte-
ristici nonalterabile, dat fiind că ele țin de structura rețelelor de relații sociale. Stabilitatea relațiilor sociale este definitorie pentru încrederea procesuală și personală (Zucker, 1987), mobilitatea afectându-le în mod negativ. Coleman observa în același sens că "mobilitatea individuală constituie o potențială acțiune cu efect destructiv pentru structura socială însăși și pentru capitalul social dependent de aceasta" (Coleman, 1990). Ideologiile au un rol ambiguu vis-a-vis de capitalul social. Ele pot încuraja formarea și dezvoltarea capitalului social, prin instituirea unor norme de cooperare, dar îl pot și distrugă prin accentuarea autosuficientei individuale (vezi analiza lui E. Durkheim a individualismului ca "egoism") sau a dependenței excesive a acestuia de structuri

ierarhice sau institutionale.

R. Putnam (1994) vede în declinul participării la asociațiile secundare în America principală sursă a distrugerii capitalului social, care a asigurat succesul instituțional al democrației americane descris de la Tocqueville încوace. Capitalul de încredere ce a fost sensibil redus implică disfuncționalități și costuri substanțiale în special pentru operarea sistemelor expert. Numărul în continuă creștere a litigiilor juridice legate de performanțele acestor sisteme a făcut ca acestea să apeleze la asigurări pentru astfel de situații. Aceste costuri au sporit în mod sensibil, ceea ce a făcut ca expertiza să devină mult mai scumpă¹². Implicațiile politice ale diminuării capitalului social se regăsesc în scăderea încrederii populației în principalele instituții, și se exprimă în costuri de guvernabilitate.

Charles Sabel (1989, 1992) analizează problema încrederii din perspectiva relațiilor de cooperare strânse între firmele districtelor industriale. Economiile regionale sunt cei mai activi poli ai unui nou peisaj economic, dominat de specializarea flexibilă și de forme de cooperare, care lengă tradițiile industriale ale unei regiuni de structura relațiilor sociale ale contextului local¹³. Condițiile economiei globale s-au schimbat radical în ultimii douăzeci de ani. Scurtarea ciclului vietii produselor, rapiditatea transformărilor tehnologice și volatilitatea piețelor implică schimbări profunde la nivelul organizării producției. Producția industrială este obligată să funcționeze într-un mediu de încredere și cooperare, dat fiind că simpla angajare în investiția tehnologică implică dependență de resurse complementare, a căror producător poate oricând forța renegocierea clauzelor contractuale în favoarea sa¹⁴. Ne confruntăm din nou cu dilema acțiunii colective, de a cărei soluționare depinde însă în mod explicit "survietuirea" unor întregi rețele de organizații.

"După cum s-a observat des în practică, și s-a conchis teoretic, simpla enunțare colectivă a acestei dileme nu o

rezolvă. Într-adevăr încrederea poate fi găsită, dar niciodată creată". (Sabel, 1992). Astfel, se afirmă tot mai des de cei implicați într-o industrie aflată în criză că este necesară o mai mare colaborare patronat-sindicate, dar că industria cu pricina a "dezvoltat din păcate propria tradiție de suspiciune universală". Pe de altă parte, cei implicați într-un context organizațional dominat de relații de cooperare își vor prezenta cazul ca pe o "șansă istorică" unică prin circumstanțele ei exceptionale și aspectele culturale și institutionale, care au produs un înalt nivel de încredere. Acest fatalism subtil se strecoară și în teoriile sociologice, politologice și economice, bazate într-un fel sau altul pe premisele alegerii rationale (inclusiv teoriile capitalului social)⁴⁵. Aceste observații duc în mod natural la acceptarea istoriei ca destinație... (ibid.). Sabel înlocuiește modelul antropologic rational cu un "proiect reflexiv al omului"⁴⁶ și reformulează întrebarea "cum poate fi produsă încrederea?" în "cum pot fi transformate relațiile sociale, implicate în modus vivendi-ul unui context particular, în relații de încredere?".

Întrebăți despre originile și natura relațiilor de încredere din propria comunitate, actorii încep prin a oferi explicații mitice despre unicitatea culturală și despre istoria trecutului comun, ca o excepție fortuită. Insistența unanimă pe aspectul comunitar al relațiilor sociale, pe tradiționalitatea relațiilor de încredere (cât și pe caracterul lor moștenit) ridică problema "cui îi sunt destinate aceste explicații, dat fiind caracterul lor de evidență comun împărtășită?". O analiză mai atentă ne permite să observăm că aceste "mituri"⁴⁷ nu sunt numai reafirmări ale apartenenței comunitare, ci sunt definitorii pentru percepția contextului acțiunii cotidiene. Repetarea lor unanimă față de un străin este esențială pentru procesul de reinterpretare comună a trecutului și pentru stabilirea granițelor comunitare ale realității împărtășite. "În loc de a exprima consensul, aceste povestiri... sunt chiar o parte a creației acestuia: ele creează un trecut ale căruia

conflicte au rezultat din simple greșeli sau neînțelegeri, și nu din diferențe fundamentale, și sugerează un viitor în care toate conflictele potențiale vor fi limitate în virtutea definirii lor ca simple certuri de familie". (Sabel, 1992). Reinterpretarea trecutului este principala resursă în construirea unui consens pentru definirea modului în care funcționează relațiile sociale actuale. Putem vedea (însă numai în mod colectiv) orice modus-vivendi, oricără de fragil, ca pe o relație de cooperare sau de încredere, și putem folosi acest fapt în construcția viitoarelor "întâlniri", ca pe o resursă relatională sau de capital social. Această "amnezie a genezei" (ibid.) stă la baza redefinirii consensuale a realității comunitare instituționalizând, prin mituri sau cărti de istorie⁴⁸, o realitate a "încrederei studiate". O comunitate de actori reflexivi - "...poate imagina o lume a încrederei, și-și poate imagina și pe alții imaginându-și-o" (ibid.).

Luhmann observă legătura dintre mecanismele reflexive incorporate în încredere și menținerea "fictiunilor social construite", pe care se bazează funcționarea sistemului. "Din principiu dihotomia ontologică dintre existență și aparență nu este adecvată pentru înțelegerea acestor relații reflexive. Căci, dacă ceea ce numim aparență este folosit ca premisă pentru trăiri și comportamente ulterioare, aceasta devine realitate" (Luhmann, 1968). În cazul încrederei personale știm că avem de a face cu o prezentare a sinelui, (deci cu un complex de simboluri) și știm că celălalt știe că știm. Această situație strategică face ca "sinele să fie prezentat ca demn de încredere" (Luhmann, 1968) și că prin aceasta să putem induce un anumit grad de coerentă între prezentare și comportament, între imagine și performanță. Putem să investim încredere personală pe baza propriilor noastre resurse și capacitații reflexive de a determina nivelul până la care ne putem baza pe fictiuni. În cazul mediilor generalizate și a sistemelor expert, încrederea capătă caracter reflexiv prin faptul că ne încredem în încrederea

ÎNCREDERE SI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

celorlalți (vezi nota 17) și în neîncrederea instituționalizată în mecanismele de control interne sistemelor. Încrederea devine ea însăși un mecanism reflexiv, care în cea mai mare parte a situațiilor se aplică și însăși, căci funcționarea constructelor sociale componente ale realității presupune consensul asupra cadrelor de interpretare.

Sinele reflexiv este întotdeauna confruntat cu alternativa critică de a alege între încredere și neîncredere când este confruntat cu complexitatea definită de contingenta comportamentului alter-ului. Neîncrederea presupune elaborarea unor strategii alternative de a reduce complexitatea și implică prin aceasta un efort suplimentar de adaptare strategică și deci în mod esențial costuri temporale. La acest nivel se găseste explicația atitudinii crispate, "cu garda sus" în termeni goffman-ieni, a celui ce nu are încredere. Neîncrederea presupune costuri informationale substantiale, ea neputându-se baza pe mecanismele extrapolării de informație, dat fiind nivelul scăzut al siguranței interne. Pe de altă parte, numărul surselor de informație pe care ne putem bizaui se reduc prin însăși instalarea neîncrederii⁴⁹.

Încrederea și neîncrederea ca alternative funcționale pot fi interschimbate. Astfel, orice comportament este înregistrat sub aspectul relației de încredere, iar dacă acesta este pus în legătură cu o intenționalitate neconformă cu așteptările, relația de încredere riscă să se transforme într-o neîncredere. Exemplificatoare în acest sens sunt "minciunile" în contextul relațiilor personale sau interpretarea persuasiunii ca manipulare. Convertirea neîncrederei în încredere este, după cum am văzut, mult mai dificilă, acest proces necesitând reinterpretarea colectivă a situației; neîncrederea tinzând să se auto-perpetueze⁵⁰.

"Rationalitatea sistemică a încrederii"⁵¹ rezidă din chiar această comparație. Luhmann vorbește despre rationalitate sistemică referindu-se la acele "performante care pot orienta acțiunea umană într-o lume extrem de complexă și care sporesc

capacitatea de cuprindere și de reducere a complexității" (Luhmann, 1968). Căstigul obținut din încredere nu se măsoară numai prin performanța instituțională și succesul economic, rezultate ale cooperării, ci prin "timpul câștigat de un sistem prin încredere" (ibid.). Timpul este variabila critică pentru procesele de institutionalizare, pentru diversificarea și adaptarea structurilor sistemului.

Procese de instituționalizare

Eu nu m-am întrebat niciodată în mod explicit de ce tastatura mașinilor de scris (și mai târziu a calculatoarelor) este aranjată astăzi cum "o stăm cu totii", i.e. având dispuse în primul rând literele QWERTY. Mi se explicase odată că ține de un criteriu de eficiență, permitând o manipulare facilă a literelor cu frecvența cea mai mare de folosire în cuvintele unei limbi. Această "justificare gata făcută" (ready-made account în sensul lui Garfinkel) a fost suficientă pentru a-mi alunga eventualele sentimente de confuzie făcute de această violare a "ordinii naturale" a alfabetului. QWERTY capăta brusc o explicație obiectivă prin raportarea la un criteriu exterior (cel al eficienței), stabilit de niște experti, și devenise o bucată din "peisajul natural" al tehnologilor, a căror principii nu le înțelegem întotdeauna, dar în care avem încredere. Dar aceasta nu este istoria adevarată a instituționalizării QWERTY-ului sau a apariției instituțiilor în general. P. David (1985) povestește istoria fascinantă a instituționalizării tehnologiei QWERTY, care a început la sfârșitul secolului trecut odată cu inventarea mașinii de scris, patentată în 1867.

După mai multe erori și încercări, inventatorul Christopher Latham Sholes a decis să dispună în primul rând al tastaturii mașinii sale "clapele" corespunzătoare literelor QWERTY. Modelul său, primul ce urma a fi produs industrial, a ajuns pe piață la sfârșitul decadelor opt a secolului trecut, dar era deosebit de greoi în folosire. Inventiții

succesive au îmbunătățit considerabil mecanica mașinii, permisând printre altele utilizatorului să vadă ceea ce scria, și au transformat mașina de scris dintr-o curiozitate tehnică într-un succes de piață cu un număr enorm de aplicații. Rapid au început să apară și alternative mai viabile de configurare a tastaturii, prima mașină care avea să înregistreze un succes comercial propunând "tastatura ideală" pentru limba engleză având literele DHIATENSOR pe primul rând. În anii 30 A. Dvorak propunea o nouă tastatură DSK (Dvorak Simplified Keyboard), care garanta o viteză de până la 40% mai mare a dactilografierii față de QWERTY. "Mai mult, în anii 1940 marina americană demonstra, pe baza unor experimente îndelungate, că sporul de eficiență obținut cu DSK ar amortiza costurile de recalificare a unui grup de dactilografi, în primele zece zile" (P. David, 1985) de folosire a noului tip de tastatură. Această neficiență relativă a QWERTY-ului, dovedită încă de la sfârșitul secolului trecut, n-a reușit să convingă pe principalii producători de mașini de scris să adopte o tastatură alternativă, noua industrie standardizându-și produsele într-un moment prematur (în 1905 deja nu se mai fabricau mașini înzestrăte cu "tastatura ideală"). Putem să vorbim în aceste condiții de un comportament irațional al producătorilor și consumatorilor? Cum putem explica faptul că n-a fost aleasă soluția cea mai eficientă?

Ce s-a întâmplat de fapt în anii '90 ai secolului trecut n-a fost nici pe departe rezultatul unor comportamente irationale și este paradigmatic pentru o descriere a proceselor de instituționalizare. Mașinile de scris au fost absorbite într-o rețea de forțe productive în care un rol esențial l-au jucat nou-apărutele școli de dactilografie. Aceste școli predau "tehnici performante" de dactilografie pe baza tastaturii QWERTY încă din 1880, înzestrând "virtualii specialiști" cu un capital uman dependent de natura tehnologici dominante. Procesul de instituționalizare capătă astfel caracterul de a fi dependent de cale, mai formal, un proces

stocastic nonergodic, i.e. dependent de deciziile din trecut, în sensul că fiecare decizie de a alege o alternativă sporește probabilitatea că următoarea decizie să fie în favoarea același alternative, dar convergența acestor procese nu este garantată. "O secvență de schimbări... dependente de cale este cea în care evenimente plasate într-un trecut îndepărtat, inclusiv întâmplări care sunt determinate mai degrabă de sansă și nu de forțe sistematice pot exercita o influență hotărâtoare asupra rezultatelor." (P. David, 1985) Astfel, cumpărătorii, (în cazul nostru organizațiile) chiar dacă erau indiferenți față de tastatura mașinii pe care o achiziționau, au ajuns să prefere QWERTY-ul celorlalte alternative dat fiind prețul relativ scăzut al resursei complementare (în cazul nostru capitalul uman încorporat în deprinderile dactilografilor). Producătorii s-au folosit de acest avantaj relativ al QWERTY-ului față de alternative, realizând că piață pentru mașinile cu tastatură standard este mult mai mare (cel puțin pe termen scurt) decât cea pentru tehnologia alternativă și au standardizat producția din punctul de vedere al tastaturii. Se închide astfel bucla autoîntărită a procesului de instituționalizare, QWERTY-ul fiind azi un element obișnuit al peisajului cotidian¹², care rareori mai este cuestionat de cineva și în jurul căruia s-a țesut în mod paradoxal chiar o rețea de justificări și mituri bazate pe o presupusă eficiență. O mare parte din cotidianul actual este dominat de "lumi QWERTY", care se află undeva într-un trecut îndepărtat... (P. David, 1985).

Exemplul instituționalizării tastaturii QWERTY este extrem de relevant pentru o întreaga clasă de asemenea procese, prin mecanismele care transformă o creație umană într-un fapt "exterior și obiectiv". După cum am văzut, D. North utilizează ideea dependenței de cale pentru a descrie în mod general procesele de schimbare instituțională¹³. Rationalitatea actorilor este una limitată, posibilitățile lor de a prevedea consecințele acțiunilor proprii, cât și pe cele ale partenerilor lor de tranzacții sunt insuficiente

INCREDERE SI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

pentru a acționa în condiții de certitudine. Costurile legate de această incertitudine a tranzacțiilor nu pot fi absorbite integral de mecanismele contractuale. Contractele însă crează categorii suplimentare de costuri, căci ele nu pot prevedea toate situațiile ce pot apărea într-un viitor incert (de a căror soluționare depinde însă în mare măsură succesul unui contract), iar monitorizarea și aplicarea prevederilor contractuale implică nenumărate greutăți și costuri. Funcția instituțiilor constă tocmai în reducerea acestor categorii de costuri, în special a celor legate de specificarea drepturilor de proprietate⁵⁴. Instituțiile descriu o serie de astfel de încercări de a crea un cadru stabil pentru schimbările sociale, eliminând, prin instituirea "regulilor jocului", o mare parte din incertitudinea provocată de contingenta incontrolabilă a acțiunilor alter-ului. "Instituțiile sunt regularități ale interacțiunii repetitive... obiceiuri și reguli, cărora le sunt asociate o multime de elemente motivatoare și demotivatoare pentru acțiunea individuală." (North, 1990)

Tipul specific de regulă, care este constituită și aplicată de către o comunitate în încercarea de a stabiliza o practică de interacțiune, nu este însă determinată de o logică a raționalității instrumentale, instituțiile putându-și avea originea în "accidente istorice". Logica evoluției institutionale nu garantează nici ea eliminarea disfuncționalităților, acestea putându-se reproduce prin cicluri dependente de cale (după cum am văzut în exemplul tastaturii QWERTY). O regulă funcționează întotdeauna într-o rețea de elemente normative, care dau seama de condițiile ei de valabilitate și aplicabilitate⁵⁵. În capitolul dedicat capitalului social am văzut că performanța instituțională tine într-o măsură mult mai mică de gradul de definire formală a instituțiilor, cât de relațiile sociale și de încredere, care specifică mediul social și normativ în care aceasta funcționează.

Dacă apariția instituțiilor poate fi înțeleasă ca un efect emergent al structurii sociale, schimbarea acestora dă naștere problemelor clasice ale acțiunii colective.

Organizațiile, după North, speculează oportunitățile cadrului instituțional, dar sunt și principalii "agenți antreprenoriali ai schimbării institutionale"⁵⁶. Schimbarea instituțională este în general incrementalistă (evident nu discutăm aici cazurile revoluțiilor sau a prăbusirii unor sisteme instituționale globale), sensul ei fiind determinat de interesele adaptative ale organizațiilor, care inovează "...la marginea ordinii instituționalizate" (North, 1990). Efectele cumulative ale deciziilor trecute tend să orienteze schimbarea instituțională actuală. Vom regăsi orientări similare în descrierea efectelor organizationale asupra proceselor de instituționalizare și în abordarea neinstituțională sociologică.

Altă sursă de inspirație pentru neo-institutionaliști este orientarea fenomenologică în definirea proceselor de instituționalizare, cel mai bine reprezentată de P. Berger și T. Luckmann. "Constructia socială a realității" nu se oprește la simpla afirmație că "...ordinea socială este un produs uman sau mai precis o producție umană continuă" (Berger și Luckmann, 1973), ci caută să descrie mai în amănunte procesul prin care produsele umane devin exterioare și obiective, căpătând un caracter instituționalizat. La baza oricărui proces de instituționalizare stă habitualizarea acțiunii umane. Prin habitualizare, care produce rutine, se obține principalul avantaj că numărul alternativelor acțiionale pe care le luăm în caleul scade dramatic, iar situațiile pe care le întâlnim nu vor trebui redefinite continuu. "Instituționalizarea apare oricând există o tipificare reciprocă a acțiunilor habitualizate în funcție de tipurile de actori" (ibid.)⁵⁷. Cel mai important câștig al emergenței acestor așteptări structurante este că fiecare actor va fi în măsură să "prezică acțiunile celuilalt". Apariția unor terțe persoane schimbă calitativ definirea situației, obiectivând tipificările reciproc deținute. Dacă actorii A și B, care și-au stabilizat într-o măsură suficientă așteptările tipificate reciproc față de universul lor de interacțiune, sunt confruntați cu un ter-



actor C (de exemplu un copil), formula "Așa facem noi lucrurile" devine "Așa se fac lucrurile"⁵⁸. C intră într-un univers gata constituit, mai exact "universul obiectiv" care îi este exterior și a cărui tipicalitate o va considera naturală, sfârșind prin a și-o însuși. Acest proces de obiectivare prin transmisie intergenerațională are însă efecte de reificare, realitatea devenind obiectivă și pentru cei care au creat-o.

"Lumea instituțională are nevoie de legitimare, adică de moduri în care să poată fi explicată și justificată" (ibid.). Dacă părintii din exemplul anterior au acces, prin memorie, la contextul instituționalizării, generațiile ulterioare nu mai au acest privilegiu. O altă problemă a menținerii lumii institutionale, este că instituțiile nu au o coerență intrinsecă, ele populând "orice spațiu al comportamentului colectiv relevant" (ibid.). Procese de habitualizare și instituționalizare apar în mod spontan în orice spațiu de interacțiune, care este delimitat de relevanțe comune. Procesele de diferențiere socială și de diviziune a muncii nu fac decât să accentueze segmentarea sferelor de relevanță comună, și a conținuturilor cognitive și de sens care le compun. Dar dacă acțiunile pot fi decuplate funcțional, sensul investit în diferitele subsisteme institutionale are nevoie de o minimă consistență. "Spus altfel, constiținta reflexivă supraimpune calitatea de logică ordinii institutionale. ... De facto instituțiile sunt integrate. Dar integrarea lor nu este un imperativ funcțional al proceselor sociale, care le produc, ci apare într-o manieră derivată." (ibid.) Construcția acestei ordini globale, a integrării instituțiilor este principalul proces de legitimare, care ne permite să creem justificări pentru fiecare sferă particulară de activități instituționalizate. Chiar și acest proiect integrator este supus obiectivării, în fogma ei radicală de reificare, prin asimilarea sa naturii sau legilor universului. El este scos de sub incidența acțiunii umane și reproiectat în forma obiectivă a principiilor "naturale". "De exemplu, întreaga ordine socială poate fi

percepută ca un microcosmos ce reflectă universul total cum a fost acesta creat de zei. Rețeta de bază a reificării instituțiilor constănd în atribuirea lor a unui statut ontologic independent de activitatea și sensurile umane"⁵⁹." (ibid.).

Instituționalizarea oferă deci și temeiurile legitime ("accounts") în funcție de care ne putem orienta în judecarea comportamentelor celorlalți, dar care prin caracterul lor natural ne oferă posibilitatea de a da seamă de acțiunile noastre. Obiectivarea instituțiilor este dublată de o subiectivare a acestora în procesele de internalizare din perioada socializării. Actorii se raportează cognitiv la elementele instituționalizate prin prisma justificărilor obiectivate social (vezi cazul legitimării tehnologiei QWERTY prin criteriul eficienței). Problema nerezolvată de abordarea fenomenologică a instituționalizării este cea a delimitării conceptuale clare între gradele de instituționalizare ale diferitelor construcții sociale. Dacă recurgem la internalizare pentru a explica persistența unor comportamente în absența coerciției și a sancțiunilor negative (i.e. comportamente instituționalizate), riscăm să producem un raționament circular, căci numai elementele instituționalizate sunt asimilate prin internalizare. Neoinstitutionalismul renunță în mod explicit la ideea internalizării și propune să trătmă instituționalizarea ca variabilă (Zucker, 1991).

Neoinstitutionalismul se plasează într-o tradiție mai lungă a dezbatelor sociologice în legătură cu trăsăturile fundamentale ale unei teorii ale acțiunii. "Schimbările în accentul teoretic de la relații obiectuale spre teorie cognitivă, de la cathexis către anxietatea ontologică, de la rațiunea discursivă spre rațiunea practică, de la internalizare spre imitație, de la angajament (commitment) spre încredere etnometodologică, ..., de la norme spre scheme și scenarii (scripts), de la valori către temeuri, de la consistență și integrare către decuplare și de la roluri către rutine au alterat în mod natural problemele pe care și le-au pus cercetătorii în

ÎNCREDERE SI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

domeniul organizațiilor, cât și răspunsurile pe care acestia le-au oferit." (Di Maggio și Powell, 1991). Sursele teoretice ale neoinstitutionalismului sunt extrem de diversificate, paradigma de analiză organizațională dezvoltată de principalii expoziți ai acestui curent fiind încă departe de o structură unitară (vezi DiMaggio și Powell, 1991a, și Zucker, 1987). Vom încerca să oferim în continuare o lectură integrantă a principalelor contribuții neoinstitutionale în definirea problematicii instituționale, pe baza a trei concepte-cheie: instituționalizare, organizații instituționalizate, mediu instituțional. Vom urmări două relații, care împreună determină caracterul autoîntăritor al proceselor de instituționalizare, ceea ce justifică, în ultimă instanță, analiza acestora prin prisma dependenței de cale.

a) Relația între instituționalizare și organizații

Instituțiile capătă în noul instituționalism o definiție deosebit de "flexibilă", prin importantele acente cognitive preluate din tradiția fenomenologică și etnometodologică. "Instituțiile sunt acele pattern-uri sociale care, atunci când sunt cronic reproduse, își datorează existența unor procese sociale autoactivate ... persistența lor nefiind dependență de mobilizări colective recurente în scopul de a asigura reproducerea pattern-ului" (Jepperson, 1991). Ele sunt mai degrabă matrice cognitive, care asigură scenariul sevențelor de interacțiuni, a căror reproducție este asigurată de rutine și de caracterul de-la-sine-înteleș al acestora. "Odată instituționalizate, structurile sau activitățile pot fi menținute fără acțiuni suplimentare: elementele instituționalizate fiind incluse în retele, în cadrul cărora schimbarea unui element întâmpină rezistență, din cauza schimbărilor pe care aceasta le-ar presupune pentru elementele interrelaționate în rețea." (Zucker, 1991)

Instituționalizarea poate fi opusă "acțiunii", care implică elemente de reflexivitate, și se află din acest motiv la antipodul rutinelor. Angajarea resurselor

actionale pune în pericol mecanismele autoactivabile, care reproduc în mod continuu elementele instituționale și caracterizează mai degrabă dezinstuționalizarea sau modalitățile schimbării instituționale⁶. "O instituție este înalt instituționalizată, dacă ea reprezintă un prag de netrecut pentru acțiunea colectivă, o formidabilă problemă a acțiunii colective, care trebuie depășită înainte de a putea vorbi despre intervenție..." (Jepperson, 1991).

Ansamblul instituțiilor nu este nici pe departe coerent, ci are un "pronunțat caracter autocontradictoriu" (Friedland și Alford, 1991). Zucker vede originile acestei incoerențe în însăși procesele de instituționalizare, care tind să se declanșeze în mod accidental sau aleatoriu, ca rezultate neanticipate ale constituiri contiune a "lumii în comun" (vezi exemplul QWERTY). Legitimarea nu poate rezolva singură această problemă. Elementele instituționalizate au un profund impact cognitiv, fiind sursa primară a "miturilor rationalizate" (Meyer și Rowan, 1991), despre regulile și procedurile legitime și adecvate de a realiza scopurile. Rationalitatea instrumentală, raționalizarea produsă de birocratii și competența profesională sunt exemple de astfel de mituri, care ne orientează în evaluarea acțiunilor proprii și ale celorlalți. Ele sunt elementele de la-sine-întelese cu ajutorul cărora construim organizații, pentru a ne atinge în mod eficient scopurile. "Cărămizile pentru construcția organizațiilor se găsesc oriunde în peisajul social și nu este necesar decât un minim efort antreprenorial a le clădi. Si pentru că aceste cărămizi sunt considerate ca fiind adecvate, rationale și necesare, organizațiile trebuie să le încorporeze pentru a scăpa de reproșurile că ar fi inadecvate." (Meyer și Rowan în Meyer și Scott, 1983). Organizațiile devin organizații instituționalizate⁶ prin adoptarea ceremonială a elementelor instituționalizate, putând emite pe această bază pretenții de legitimitate. Aceasta are însă ca efect că organizațiile pot deveni principalii agenți ai institutionalizării pe baza creditului de legitimitate și autoritate funcțională de care dispun. Zucker (1991)

demonstrează extrem de elegant această propoziție, prin evidențierea "rolului instituționalizării în persistența culturală". Persistența culturală, principala problemă a teoriilor institutionale bazate pe premsa internalizării, poate fi descompusă analitic în trei procese distincte transmiterea semnificațiilor culturale, menținerea acestora și rezistența la schimbare. Pentru a demonstra rolul instituționalizării (care este considerată în acest caz variabilă exogenă) asupra fiecărui din aceste procese, este reluată schema experimentală a lui M. Sherif.

Subiecților "naivi" din cele trei grupe experimentale le este prezentat contextul de interacțiune experimentală cu asociatul în mod diferențiat, în încercarea de a manipula gradul de instituționalizare a situației de interacțiune⁶². Ipotezele experimentului, după care gradul de instituționalizare influențează în mod hotărâtor persistența culturală și a fiecărui proces particular al acesteia, s-au confirmat integral. Organizațiile sunt deci unul din locurile predilecțe pentru procesele de instituționalizare, structura lor formală fiind o legitimare suficientă pentru a obiectiva noi realități. Persistența culturală, prin procesul de rezistență la schimbare, pe care îl implică este o garanție suficientă pentru stabilitatea elementelor instituționalizate. "Pentru că elementele instituționale (structuri, acțiuni, roluri) sunt autorizate să legitimeze alte elemente, aspectele instituționale sunt în mod simultan deosebit de stabile și responsabile de crearea a noi elemente instituționale." (Zucker, 1987)

b) Relația dintre organizații și medii institutionale

"Organizațiile care încorporează în structurile lor formale elemente sociale legitime își măresc legitimitatea, își înmulțesc resursele și își îmbunătățesc capacitatea de a supraviețui" (Meyer și Rowan în Meyer și Scott, 1983). Regăsim astfel viziunea darwinistă, atât de dragă economiștilor neoclasici, a "supraviețuirii celui mai adaptat", cu diferența fundamentală că mediul în care se

produce selecția nu este cel al performanței economice, ci este vorba de un mediu instituțional în care logica supraviețuirii este dictată de adevarare. Mediul instituțional poate fi conceput ca "reguli instituționale generale, care funcționează ca mituri puternic raționalizate" (ibid.) sau sub forma "câmpurilor organizationale" (echivalentul industriilor din analiza economică), definiție care ține în mai mare măsură seama de capacitatea organizațiilor de a fi centre ale instituționalizării. "Prin câmp organizațional înțelegem acele organizații care, pe ansamblu constituie un spațiu recunoscut de viață instituțională: producătorii resurselor-cheie, consumatorii produselor, agențile cu rol regulativ și celealte organizații care produc servicii și bunuri similare" (DiMaggio și Powell, 1991b). Mediile institutionale interacționează cu organizațiile particulare într-un mod deosebit de complex, căci ele sunt create și crează propriul mediu instituțional.

Principala modalitate de acțiune a mediului asupra organizației este presiunea instituțională și controlul, ceea ce duce la apariția "izomorfismului instituțional" (DiMaggio și Powell, 1991b) între organizațiile care se află în același mediu. Acestea "trebuie să dispună de același tip de personal... și să dezvolte aranjamente structurale și procese de producție care să corespundă reglementărilor aceluia sector" (Meyer și Scott, 1983). Acest aspect constrângător al instituțiilor este pus în general în legătură cu puterea regulativă a statului și a proceselor raționalizatoare și standardizante ale birocratiei⁶³. Dar asemenea izomorfisme instituționale pot fi observate și în sectoare, care sunt supuse într-o mult mai mică măsură controlului unei agenții centrale. În acest caz intervine funcția legitimatoare a "adoptării ceremoniale" a unui element instituțional. Esențial pentru discuția de față rămâne faptul că organizațiile își pot influența propriul mediu instituțional, acesta difuzând mai departe inovațiile sub forma miturilor raționalizate, prin "contagiunea legitimității" (Zucker, 1987b).

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

Mediile instituționale pun organizațiile într-o situație dificilă prin caracterul inconsistent al elementelor instituționale, pe care le promovează. Adoptarea acestora de către organizații ar duce la blocaje substantive ale activităților productive dată fiind frecvența incompatibilitate între criteriile de eficiență și ceea ce este considerat a fi modul adecvat de a organiza. Răspunsul organizațional la această dilemă este "decuplarea relativă ("loose coupling") a segmentelor acționale și politice" (N. Brunsson).

"Pentru a menține conformitatea ceremonială, organizațiile tind să-și protejeze structurile lor formale de incertitudinile activităților tehnice, decuplându-le de acestea, creând o prăpastie între structurile formale și activitățile practice actuale" (Meyer și Rowan, 1991). Decuplarea relativă⁴ nu este menținută în mod "conștient", căci actorii implicați se folosesc în proiectarea activității cotidiene de temeuri reductibile la miturile raționalizate, care sunt conținute în structura formală a organizației. Actorii în organizațiile puternic instituționalizate acționează după "logica încrederei și a bunei credințe" (ibid.), menținerea unei aure de încredere înăuntru și în afara organizației fiind esențială pentru mecanismele de coordonare informală, care fac ca organizația să-și poată îndeplini funcțiile productive. Mecanismele informale de cooperare intraorganizațională au fost în general analizate prin prisma disfuncționalității lor pentru structura formală, ele fiind deseori radical opuse prevederilor din statutele de funcționare. În ciuda ceremonialității cu care sunt manifestate, încrederea și bunăvoiețea internă sunt resursele "reale" ale organizațiilor instituționalizate. "Asumptia că lucrurile sunt așa cum par, că angajații și managerii își execută rolurile în mod corect permite unei organizații să-și execute rutinele zilnice, chiar și cu o structură decuplată" (ibid.).

În loc de concluzii

Încredere, instituționalizare și tranzitie

În articolul lui M. Centeno (1994) găsim o excelentă discuție a problematicii teoretice a tranzitiei, adusă în centrul atenției de căderea sistemului socialist, introdusă prin întrebarea "este dubla tranzitie" posibilă?". În viziunea lui Centeno există trei mecanisme sociale globale, care ar putea media inconsistentele dintre obiectivele (care ar trebui atinse în mod simultan) proceselor de democratizare și de marketizare. "Unii autori au evidențiat importanța *contractelor* politice și sociale. Altii susțin că tranzitia ar trebui impusă de *dominația* unei clase sau a statului. Un al treilea grup s-a concentrat asupra apariției unei noi societăți civile și a nevoii unei forme de *încredere* între diferențele grupuri." (Centeno, 1994) Toate aceste mecanisme ar trebui să absoară enormă incertitudine asociată dublei tranzitii, permitând instalarea unei stabilități, ca o condiție sine qua non a succesului reformelor instituționale. Lectura pe care o propunem pentru acest model al tranzitiei propune studierea mai atentă a două variabile-cheie: *încrederea* (în toate formele ei i.e. încrederea în sisteme, încrederea personală și cea procesuală) și *procesele de instituționalizare și schimbare instituțională* (în special sub forma emergenței instituțiilor, a instituționalizării organizațiilor și a proceselor de dezinstuționalizare). Primele două mecanisme reliefază importanța proceselor de instituționalizare și schimbare instituțională în construcția unei noi realități sociale, încrederea fiind garantul succesului noii ordini instituționale (măsurată în performanță instituțională și succes economic).

Tranzitia implică apariția unor noi probleme majore de acțiune colectivă. În ciuda faptului că toată lumea este de acord că vechile instituții nu își mai au locul, sensul schimbării instituționale este încă extrem de

neclar și disputat. Deciziile colective de a defini într-un fel sau altul noul peisaj instituțional fiind centrale pentru înțelegerea statutului real al tranzitiei ca proces de instituționalizare. Nu ne referim prin aceasta la eternele dezbateri în jurul "modelelor", demne de a fi urmat aceste dezbateri nefiind decât simple reflectări ale *ipsei de încredere* între părțile aflate în negociere⁶. Această "vorbărie" politică (în sensul lui Brunsson) este mai degrabă o funcție legitimatoare pentru sistemul politic însuși, care se prezintă ca luând "decizii" de o importanță capitală, pe baza unor criterii puternic legitime de "experiență țărilor cu *democrație avansată*". A analiza totuși aceste dezbateri prin prisma "politicianismului" ni se pare a fi o gravă eroare, căci aceste procese nu reprezintă altceva decât o discuție a "miturilor raționalizate", care sunt constitutive pentru procesele de legitimare la nivel societal. În acest sens "paradigma politicianismului" reprezintă reflecția cultă a neîncrederei în principalele instituții politice⁷. Ceea ce este îngrijorător este că încrederea în principalele instituții politice a scăzut dramatic în perioada 1990-1995, ceea ce explică o bună parte din succesul recent al paradigmelor politicianismului.

Încrederea prin aspectele ei cognitive creează o atmosferă de "consens asupra principiilor fair-play-ului și a bunei credințe" (Centeno, 1994) care sunt esențiale pentru ca rezultatele negocierii colective să fie și acceptate, și aplicate. Încrederea personală prin mecanismele angajamentului civic (vezi capitolul 6) produce cooperarea atât de necesară depășirii impasurilor create de dilemele acțiunii colective⁸ și afectează în mod pozitiv performanța instituțională. Dorim să mai evidențiem însă încă un ciclu virtuos declanșat de instalarea unei stări de încredere. Încrederea în organizații le permite acestora să se autonomizeze (vezi nota 72, Huntington, 1968, Centeno, 1994), ceea ce le permite să se instituționalizeze. Buela se închide atunci când elementele instituționalizate se difuzează ca "mituri raționalizate" în mediul

instituțional. În absența unor clase, care să poată impune prin mecanismele dominației un program de schimbare instituțională coerent (i.e. care să le reprezinte interesele în mod consistent - vezi cazurile "modernizărilor târzii" din secolul 19, inclusiv cazul României) organizațiile sunt singurul "focar" de instituționalizare, relativ bine definit.

Există însă și un ciclu vicios bazat pe aceeași logică a relației dintre încredere și instituționalizare. Neîncrederea se actualizează în mecanismele controlului (vezi Shapiro, 1987). "Controlul dezinstiționalizează" (Zucker, 1987), căci obligă la o continuă mobilizare de resurse pentru continuarea reproductiei instituționale. Organizațiile nu pot să se instituționalizeze în aceste condiții, legitimitatea lor fiind chestionată în mod permanent, ceea ce sporește neîncrederea deja existentă. Se recurge din ce în ce mai des la aspectul autoritar al instituțiilor, pentru a se asigura o funcționare minimă a organizațiilor, proces care accentuează eroziunea legitimitatii. Din păcate se pare că mai degrabă aceste procese caracterizează realitatea instituțională din țara noastră.

Vom exemplifica această afirmație pe baza unei scurte expuneri a cadrului instituțional al privatizării (vezi Mares, 1994). Exemplul este cu atât mai important cu cât avem de a face cu "organizații de tranzitie" - i.e. construcții instituționale cu caracter public, care trebuie să suplimească pe perioada tranzitiei absența persoanelor fizice reale, care să decidă în funcție de propriul interes - ca FPP, FPS sau patronatul. Neîncrederea între principalele grupuri politice angajate în designul legislativ și instituțional al acestor organizații s-a transferat în interiorul acestor organizații prin structura "proportional-consociativă" a conducerii acestora. Aceasta este un fenomen mai larg întâlnit în mai toate organizațiile publice al căror control este supus instituției parlamentare (TVR, adunările generale ale "acționarilor" din toate întreprinderile cu capital majoritar de stat) și este în general un mecanism destul de eficient de negociere politică, folosit pentru a produc-

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUȚIONALIZARE

o reprezentare a principalelor grupuri de interes. Dar logica "segmentului politic" al unei organizații este radical diferită de logica "segmentului acțional". Eficiența acestui tip de negociere este una de tip politic, asigurând clientelei organizațiilor politice venituri substantiale, în dauna performanței instituționale. Politic, această soluție a fost destul de larg susținută, pentru că ea garanta un control reciproc al grupurilor de interes implicate, sub aspectul funcționării instituțiilor, acest control a luat forma hărțuierilor interinstituționale, motiv pentru care "organizațiile tranzitiei" au intrat și ele în atenția "paradigmei politicianismului"⁶⁹.

Nimic nu este însă nereversibil, în ciuda caracterului dependent de cale al

evoluției instituționale. Încrederea este o resursă socială majoră în dubla tranzitie, cu care ne confruntăm, și această resursă trebuie dezvoltată. Încrederea ține în mare măsură de rețelele de relații sociale și de integrarea acestora, domeniu care s-a bucurat de prea puțină atenție din partea investigației sociologice de după 1989. Caracterul cultural al încrederei tinde să inducă o atitudine de fatalism în legătură cu posibilitățile reale de a reconstrui civismului societal. Dar dacă tot am vorbit despre "modelul japonez", aş dori să accentuez caracterul construit al acestuia (Sabel, 1992). "Ceea ce descriem în general ca tradiții japoneze, ... , sunt expresiile unui etos politic mitologizat, creat în timpul perioadei Meiji" (Centeno, 1994).

Note și bibliografie

1. În acest sens definește și B. Barber relațiile de încredere, insistând pe cele trei tipuri de așteptări față de celălalt pe care o asemenea relație le implică: "așteptarea ca aspectele naturale și morale ale ordinii sociale să se păstreze..." (i.e. aspectul de confidențialitate); "așteptarea ca cei alături de care suntem implicați în relații sau în sisteme sociale să-și îndeplinească în mod competent rolul..."; "așteptarea ca partenerii noștri de interacțiune să-și execute obligațiile și responsabilitățile fiduciare, i.e. datoria lor ca în anumite situații să plaseze interesul altora înaintea celui propriu" (Barber, 1983). Relațiile dintre aceste așteptări variază în funcție de contextul instituțional în care se desfășoară interacțiunea.
2. O importantă distincție teoretică deriva din această definiție. Așteptările implicate în investirea încrederei se disting de simpla speranță "că lucrurile vor merge bine. În încredere sunt implicate așteptări, care se confruntă reflexiv cu riscul și care angajează acțiunea, "dezamăgirea lor fiind urmată de regrete. Speranța ocolește problema riscului prin credință. "Încrederea reflectă contingenta, speranța o elimină" (Luhmann, 1968). Pentru comparația cu definiția lui J. Coleman din perspectiva alegării raționale vezi mai jos.
3. Siguranța internă este însă garantată prin două mecanisme complementare, ceea ce asigură practic existența încrederei într-o varietate extrem de mare de condiții. Dacă obiectul încrederei este central în organizarea proceselor interne ale sistemului, încrederea nu-i va putea fi refuzată fără a aloca un efort considerabil pentru reorganizarea internă (ceea ce explica situații în care relațiile de încredere demonstrează o stabilitate enormă). În caz contrar, dată fiind o diferențiere suficient de pronunțată a sistemului, obiectul încrederei poate fi înlocuit destul de ușor, fără pierderi în nivelul intern de siguranță.
4. Erickson dezvoltă o întreagă teorie psihanalitică a "încrederei de bază" (*basic trust*) prin care copilul învață să

dezvoltă relații sociale (apud Giddens, 1990, 1991).

5. Luhmann atrage atenția că nu este suficientă o definiție funcțională simplă, de tipul "A are funcția f pentru B", pentru descrierea unui fenomen. Pe de altă parte există și alternative funcționale pentru reducerea complexității sociale: d.ex. organizațiile formale, dreptul. Relația acestora cu încrederea trebuie specificată înainte de a accepta o definiție funcționalistă.
6. "Subiecții au acceptat doar parțial explanația experimentatorului că totul a fost făcut "ca un experiment pentru un curs de sociologie". De obicei subiectul și experimentatorul au dorit o clarificare suplimentară față de explicația furnizată..." (Garfinkel, 1967).
7. Confidența exprimă așteptarea că lucrurile să rămână așa cum sunt, și ca atare este "structura existentei, și nu structura acțiunii" (Luhmann, 1968).
8. Complementul acestei distincții se regăsește într-o altă polaritate luhmanniană: pericol risc, unde cel de-al doilea concept implică înțelegerea "consecințelor negative ce pot decurge din propriile acțiuni" și a importanței acestora în raport cu pericolul, care desemnează cauzele exterioare ce pot duce la eșecul unui proiect acțional (vezi Luhmann, 1992).
9. Giddens (1990, 1991) caracterizează dinamismul modernității prin interacțiunea a trei factori: separarea timpului și a spațiului, dezvoltarea mecanismelor de decontextualizare, apropierea reflexivă a cunoașterii. Consecințele acestor procese sunt globalizarea (esențială în cazul de față este globalizarea riscurilor), apariția sistemelor abstrakte și a unui nou proiect identitar reflexiv (vezi Giddens, 1991).
10. Afirmând elementul de confidență, ce

stă la baza fiecărei relații de încredere, Giddens încearcă să se disociază de concepția luhmann-iană, în special de paralelismul mult prea strâns presupus de Luhmann între încredere și risc pe de-o parte și confidență și pericol.

11. O definiție analoagă se regăsește în teoria economică, vezi Kreps, 1990.
12. Aceste asumții sunt împărtășite și de Luhmann și de Giddens, dar joacă un rol distinct în organizările lor teoretice.
13. Vezi N. Luhmann, 1976, pentru generalizarea concepției lui Parsons și definirea categoriei mult mai abstrakte a "mediilor simbolice de comunicare", care mai cuprind și "adevărul", "dragostea" și.a.
14. În termenii lui Parsons: "Singurul motiv rational de a avea încredere în bani este că ceilalți au încredere în bani." (Parsons, 1963). Vezi și Simmel (1979) pentru procesul de generalizare a banilor.
15. Știm că în condiții-limită putem schimba banii pe bunuri materiale (chiar și în aur până nu de mult), putem obține în jurul anumitor teme un consens comunicativ (în mediu adevăr) și că putem activa, după anumite reguli, mijloacele de coerciție fizică statale (în cazul mediului "putere legitimă").
16. Dependența de sistemele expert este deosebit de accentuată în condițiile modernității. Ea nu este numai o problemă "... a generării unui sentiment de securitate în legătură cu un univers de evenimente independente", ci și "o problemă de calculare a beneficiilor și a riscurilor în circumstanțele în care cunoașterea-expert oferă acest calcul și creează în mod practic acest univers de evenimente". (Giddens, 1990)
17. "Punctele de acces sunt acele puncte de legătură între indivizi «laici» și repre-

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUȚIONALIZARE

- zentanții sistemelor abstrakte" (Giddens, 1990). Termenul de întâlnire este folosit aici în acceptiunea sa goffman-iană.
- 18 . Se poate compara această perspectivă cu studiul lui M. Weber (1946) asupra sectelor protestante din America, a căror vitalitate a fost explicată prin funcția lor de a oferi "certificate de moralitate", care erau acceptate ca garanție în tranzacțiile economice. Rolul lor în procesele economice se explică tocmai prin această producție de încredere.
- 19 . O comparație interesantă se impune cu "paralela organizațională" a acestui proces: impunerea producției de masă. Aceasta este excelent documentată în Piore și Sabel, 1982, prin spectaculosul proces de apariție a corporației.
- 20 . Această definire este suficient de generală încât să includă atât nivelul interacționist de formulare a încrederii, cât și contextele de rol particulare în care investim așteptări. Astfel, "așteptările de comportament fiduciar" și "de performanță competență" (Barber, 1983) pe care Barber le consideră definitorii pentru încredere pot fi incluse în definiția de mai sus.
- 21 . Despre instituționalizarea alter-ului ca agent competent vezi Giddens (1977, "The problem of Agency"), și Goffmann (1959, 1963) despre menținerea acestei imagini de competență în interacțiunea cotidiană.
- 22 . Astfel explică Barber (1983) importanța chestiunilor legate de cariera prepolitica a unui candidat într-o campanie electorală. Angajarea într-o campanie electorală este percepță ca producând o puternică distorsiune în prezentarea de sine a unui candidat, ceea ce face să crească interesul pentru acțiunile sale neconstrâns de acest rol, i.e. interesul pentru imaginea sa pre- și extraelectorală.
- 23 . Eisenstadt și Roeninger (1982) analizează în general relațiile de încredere, de prietenie ca plasându-se într-o relație ambiguă față de ordinea instituțională (vezi și G. Simmel).
- 24 . Instituționalizarea rolurilor trece printr-un proces de reificare a acțiunilor, care le sunt asociate. "Formula paradigmatică a unei asemenea reificări (prin care individul refuză orice responsabilitate) este afirmația: "N-am avut de ales în această privință, a trebuit să acționez astfel din cauza poziției mele" - ca tată, soț, general, arhiepiscop, gangster..." (Berger și Luckmann, 1973)
- 25 . Jon Elster (1990) oferă o perspectivă aparte asupra încrederii, din interiorul paradigmăi alegerii rationale. El ne propune să analizăm "încrederea sub ei de credibilitate" (Elster, 1990), mai precis "ca posibilitate de a emite promisiuni sau amenințări credibile". Actorul din paradigma alegerii rationale nu are această capacitate, dat fiind că în fiecare moment va alege acțiunea care îi maximizează utilitatea proprie. Pentru a fi credibil totuși un actor rational va trebui "să investească în propriul renume de iraționalitate, comitând acte impotriva propriului interes", pentru a respecta angajamentele (*pre-commitments*) trecute. Prin acest paradox justifică Elster incompletitudinea premiselor paradigmăi alegerii rationale și necesitatea completării acestora cu elemente normative.
- 26 . În teoria politică acest tip de demonstrație este cunoscut sub numele de "teorema electorului median", și explică poziția cvasi-identică a candidaților într-un sistem bi-partit, cât și relativa stabilitate a acestuia.
- 27 . Angajamentul va fi măsurat cu o măsură de rețea, care ia în seamă raportul dintre numărul de schimburi între aceeași parteneri rapportat la numărul de schimburi posibile. Această măsură variază între 1 (în cazul în care se stabilesc diade care

- interacționează în mod exclusiv) și O (în care fiecare schimb posibil este realizat de un număr egal de ori i.e. fiecare schimbă cu fiecare).
28. Într-o lume complet instituționalizată "toate problemele sunt comune și toate soluțiile pentru aceste probleme sunt obiectivate, iar toate acțiunile sunt instituționalizate... întreaga viață socială seamănă cu o liturgie complexă și foarte stilizată". (Berger și Luckmann, 1973)
29. Aceste atribute pot fi înțelese și ca variabile de status (d.ex. apartenența la o comunitate sau profesie), cât și variabile interacționale ca "prezentarea sinelui".
30. Problema normelor în paradigma alegerii rationale este încă un punct important de dezbatere internă, emergența și menținerea lor neputând fi explicată într-un mod satisfăcător (pentru o caracterizare mai completă a dezbatelor vezi S. Lukes, 1991). Cel mai interesant punct de vedere ni se pare cel al lui Elster (1990, 1991), care vede problema normelor ca ireducibilă la cadrul alegerii raționale și încearcă să producă o paradigmă explicativă sintetică.
31. Problema producerii și menținerii unor norme eficiente este o problemă clasică de acțiune colectivă. Coleman (1988) demonstrează în acest sens originea comună a fenomenelor oportunistului și a zeloteniei. Într-o comunitate care încearcă să rezolve o problemă de acțiune colectivă, prin stabilirea unor norme care să recompenseze orice contribuție și să sanctioneze orice formă de oportunitism, zelul este răspunsul rațional al actorului, ce acționează în interesul maximizării utilității proprii.
32. Este interesant de observat în acest punct convergența teoretică cu perspectiva luhmann-iană, care vede în organizația formală o alternativă funcțională pentru încredere.
33. În epoca medievală structura acestei industrii era dominată chiar de rețea relațiilor familiale, garanție ultimă a încrederii.
34. Rolurile de intermediere a încrederii sunt: consilierea (actorul A are încredere în actorul B, care la rândul său are încredere în actorul C, și i-l recomandă pe acesta actorului A ca "persoană de încredere"), garantul (actorul A are încredere în actorul B, care are la rândul său încredere în C, rolul lui B este în această situație de a garanta pentru C în tranzacțiile acestuia cu A) și întreprinzătorul (o mulțime 1 de actori are încredere în A, care are la rândul său încredere într-o mulțime 2 de actori, și poate pe baza situației sale să intermedieze o mulțime de tranzacții). Structura relațiilor implicate în aceste rețele acordă intermediarului prin centralitatea poziției sale putere de monitorizare și de decizie în caz de litigiu. El devine și sursa legitimă de informație pentru rețea în legătură cu orice aspect al tranzacției (vezi Coleman, 1990).
35. În discutia capitalului social ne vom rezuma la conceptualizarea din sociologia anglo-saxonă (Coleman, Putnam) a termenului. P. Bourdieu folosește și el conceptul de capital social în analiza proceselor reproductive (vezi și conceptul de capital cultural), într-un context teoretic diferit.
36. Coleman (1990) analizează relevanța structurii sociale pentru capitalul social prin prisma unei funcționalități nediferențiate - i.e. orice acțiune, care este înlesnită prin structura relațiilor, și care ar fi imposibilă sau improbabilă în condițiile în care am lucra numai cu premsa raționalității instrumentale a actorilor. R. Putnam (1992) folosește o definiție mai restrânsă a capitalului social, concentrându-se în special asupra acelor aspecte, care favorizează performanța instituțională și depășirea dilemelor acțiunii

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

- colective. Astfel, relațiile de autoritate și integrarea ierarhică sunt pentru Coleman (1990) parte integrantă a capitalului social, dar pentru Putnam acestea reprezintă o alternativă, cu conotații negative, la capitalul social (în special din punctul de vedere a performanțelor instituționale ale sistemului democratic).
37. Acest rezultat din teoria jocurilor (cunoscut ca "teoremă populară" - *folk theorem*) ne asigură că în condițiile în care dilema prizonierului va fi reiterată de suficient de multe ori, strategie de a coopera poate deveni viabilă sau chiar dominantă. Pentru o discuție mai exactă vezi Elster (1990) și Kreps (1990).
38. "Eu am încredere în tine pentru că am încredere în ea, iar ea ma asigură că are încredere în tine" (Putnam, 1991).
39. Indicele este construit din patru măsuri ale implicării cetățeanului în viața cetății: numărul asociațiilor voluntare, nivelul de informare a publicului, participarea electorală la referendumele naționale și importanța relativă a voturilor pe baze personale.
40. Aceste rezultate sunt validate și de studiile comparative ale culturii civice, datorate lui R. Ingelhard (1988). Operationalizările civismului sunt însă diferite, Ingelhard folosind de exemplu nivelul încrederii personale ca indicator al culturii civice R. Putnam analizând încrederea mai degrabă ca pe o consecință a rețelelor de relații sociale.
41. "Practic, orice tranzacție comercială conține un element de încredere, și cu siguranță orice tranzacție, care implică o perioadă mai lungă de timp. Poate fi deci argumentat în mod plauzibil că o mare parte din subdezvoltarea economică din lume este o urmare a absenței încrederii reciproce." (K. Arrow, 1976).
42. Vezi analiza lui J. Coleman (1990) în legătură cu problema asistenței medi-
- cale în Statele Unite.
43. Regiunile au fost până la începutul secolului nostru unitatea "naturală" de analiză economică, întregii industrii fiind concentrate într-un spațiu geografic restrâns. Legăturile mediului local cu industria se exprimau în tradițiile artizanale, sistemul de școli profesionale și rețeaua instituțiilor regulate și de sprijin sponsorizată pe plan local.
44. "Dacă încrederea este absentă, nimeni nu va răsca să acționeze primul, iar toți vor sacrifica câștigurile din cooperare pentru sigură, dar mai puțin profitabila urmărire a intereselor proprii". (Sabel, 1992)
45. În teoriile alegerii raționale cooperarea și încrederea sunt posibile, dar destul de improbabile (vezi Axelrod, 1984).
46. "...Sinele este întotdeauna un sine virtual sau reflexiv. Capacitatea sa definitorie este abilitatea de a alege prin reflexie care posibil va motiva acțiunea. Aceste alegeri exprimă și elaborează o identitate personală, care este formată de considerarea viitorului și a altrelui." (Sabel, 1992). Din perspectiva parădigmelor alegerii raționale multiplicitatea sinelui în raport cu dimensiunea temporală este excelent problematizată în Elster (1984 și 1990). Construcția reflexivă a sinelui apare și în Giddens (1990 și 1991).
47. Conflicte ireconciliabile au dominat multă vreme istoria acestor comunități, încrederea "tradițională" presupusă fiind de o dată mult mai recentă. Procesul de reinterpretare a tradițiilor sau chiar de reconstrucție a acestora ține de chiar caracterul reflexiv al construcției sinelui în condițiile modernității (vezi Giddens, 1991).
48. Exemple în acest sens sunt reconcilierea anglo-americană din secolul 19, secolul nostru fiind martorul "reconcilierii

- istorice" franco-germane care și-a rescris cărțile de istorie, prezentându-și conflictele ca pe un tragic lanț de neînțelegeri. Același proces poate fi identificat la baza consensului politic ce definește democrațiile consociative. "A lăsa trecutul să fie trecut necesită un act de autoredefinire colectivă, nu simplă uitare". (ibid)
49. Controlul ca "instituționalizare a neîncrederii" (Luhmann, 1968, Shapiro, 1987) produce informații în condiții de cost destul de nefavorabile, dar nu este un mecanism stabil și autosuficient, dat fiind că se bazază pe încrederea în cel ce controlează.
50. Reinterpretarea unilaterală este în general blocată de mecanismele atribuirii negative. Într-o situație de neîncredere tindem să interpretăm chiar și un gest pozitiv, ca fiind motivat de interesul personal al partenerului de interacțiune și îi negăm orice semnificație altruistă.
51. Conceptul de raționalitate sistemică se distinge de raționalitatea instrumentală a aducării mijloacelor la scopuri, prin raportarea la funcțiile ce se cer îndeplinite într-un sistem. În sensul raționalității instrumentale nu putem discuta despre raționalitatea încrederei. "încrederea nu este un mijloc, ce poate fi ales, pentru îndeplinirea anumitor scopuri și în nici un caz o structură optimizabilă...", elementele calculatorii ale teoriei deciziei fiind în acest sens "echivalente funcționale ale încrederei, în raportarea lor la problema incertitudinii" (Luhmann, 1968).
52. Firma Apple a oferit până de curând un soft care permitea în mod alternativ folosirea unei tastaturi DSK în locul "tradiționalului" QWERTY. Din sondajele în rândul utilizatorilor a reieșit însă că aproape nimeni nu a beneficiat de "această alternativă, care permite spo-

rarea vitezei de dactilografie cu 20-40%" - cum era prezentată în reclamă. La începutul anilor '90, această "inovație" a repetat experiența "tastaturii ideale" de acum un secol.

53. D. North (1990) definește instituțiile din perspectiva funcționalistă a noului instituționalism economic ca mijloace de reducere a costurilor tranzacționale. Această definire este extrem de generală reunând sub conceptul de instituție construcțe sociale diverse ca guverne, norme sau convenții.
54. Istoria instituțională este, în viziunea lui North (1990), istoria diferitelor forme de a specifica în mod cât mai precis drepturile de proprietate. În condițiile în care actorii nu detin garanții instituționale, care să definească exact limitele bunului privat, se pot naște conflicte, iar economia suferă de pe urma dezinteresului și a opertunitismului. Complexitatea tranzacțiilor economice moderne generează noi tipuri de probleme, legate de costurile tranzacționale, dat fiind că definirea drepturilor de proprietate se complică. Pentru o discuție sociologică extrem de rafinată a acestor aspecte vezi J. Coleman (1990).
55. Există în acest sens un puternic element cognitiv în descrierea dată de North proceselor funcționale implicate în menținerea unei "ordini instituționale". O instituție, chiar dacă este disfuncțională, în sensul definit mai sus, poate supraviețui dat fiind că actorii percep costul schimbării ei ca fiind substanțial mai ridicat decât potențialele beneficii. "Ideologiile contează" (North, 1990), în special atunci când statul este implicat în definirea și aplicarea regulilor, care constituie instituțiile.
56. Piața așa cum este înțeleasă de economia neoclasică ignoră costurile de monitorizare și aplicare a prevederilor contractuale. Ca atare modelul neoclasic nu putea explica existența

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

- firmelor, care concentrează marea majoritate a activității economice. O. Williamson (1975, 1981) vede tocmai în organizațiile formale principalul mijloc de reducere a costurilor tranzacționale prin mecanismele integrării ierarhice.
7. "Dacă A și B interacționează - în orice manieră - tipicările vor apărea foarte rapid. A îl observă pe B acționând. El atribuie motive acțiunii lui B, și, văzând că acțiunile se repetă, atribuie motivelelor o tipicalitate recurrentă. ... A poate asuma că și B face același lucru față de acțiunile sale. De la început însă A și B vor presupune reciprocitatea acestor tipicăriri." (Berger și Luckmann, 1973).
8. Luhmann (1974) definește că problema funcțională pentru instituționalizare "generalizarea consensului.. față de așteptările de așteptări" (Erwarten von Erwartungen). Se poate distinge însă în mod foarte clar între instituționalizarea unui consens în condiții de negociere și co-prezență și "consensul presupus", obținut de pe urmă "... constituirea anonime a universului" în forma impersonală a asertuțiilor de tipul "se face", "se presupune".
9. Același argument îl întâlnim și la M. Douglas (1990) care demonstrează că legitimitatea instituțiilor trebuie căutată în capacitatea acestora de a susține "analogii naturale" (Douglas, 1990). Convențiile incorporate în instituții sunt fragile și ca atare expuse oportunismului actorilor. Ele au nevoie de o mulțime de "convenții cognitive paralele, care să le susțină" (ibid.). Asemenea convenții garantează faptul că "instituțiile sunt o parte a ordinii universului." Spre diferență de Berger și Luckmann, care văd mulțimea construcțelor legitmatoare ca fiind practic inepuizabilă, Douglas reduce mulțimea analogiilor rezabile la acelea care "se potrivesc cu structura autoritatii" (ibid.).
60. Jepperson (1991) identifică patru tipuri majore de schimbare instituțională: "Formarea instituțională reprezintă o ieșire din starea de entropie socială, din *pattern*-urile comportamentale nonreproductive sau din *pattern*-urile reproductive bazate pe acțiune... Dezvoltarea instituțională... reprezintă o schimbare în cadrul unei forme instituționale... Dezinstitutionalizarea reprezintă o ieșire din instituționalizare către reproducerea bazată pe acțiuni recurente... Reinstitutionalizarea reprezintă intrarea în altă formă instituțională".
61. Conceptul de organizație instituționalizată apare și la S. Huntington (1968). "Institutionalizarea este procesul prin care organizațiile și procedurile dobândesc valoare și stabilitate. ... Nivelul de instituționalizare al oricărui proces politic poate fi definit prin adaptabilitatea, complexitatea și autonomia și coerenta procedurilor și organizațiilor sale.." (Huntington, 1968). Operationalizarea instituționalizării se face după cele patru criterii: Adaptabilitate - rigiditate (vîrsta organizațională, vîrsta generațională, numărul de modificări ale funcțiilor organizației), complexitate-simplicitate (în funcție de gradul de diferențiere internă), autonomie - subordonare, coerentă - lipsă a unității interne. Instituționalizarea proceselor politice este în vizuirea lui Huntington variabila-cheie pentru tranziția stabilă în procesul democratizării.
62. Situația cu un grad de instituționalizare minimă este cea a influenței personale, ea fiind obținută experimental prin prezentarea experimentului ca fiind destinat studierii "rezolvării în grupuri", subiectul "naiv" fiind introdus într-o cameră în care se mai aflau două persoane, care urmau să fie înlocuite în timp de alți subiecți "naivi". Situația cu un grad de instituționalizare intermediar este cea a "contextului organizațional". Condiția aceasta a fost impusă subiecților

prin prezentarea scopului experimentului ca fiind studierea "modului în care se rezolvă probleme în organizații", insistându-se în special asupra necesității ca "problema" să fie rezolvată. "Un act întreprins de ocupantul unui post oficial (office) este percepție ca fiind înalt obiectivat și exterior." (Zucker, 1991) Acesta este contextul de interacțiune cu gradul maxim de instituționalizare, și este prezentat experimental ca un studiu asupra împărțirii responsabilității și a funcțiilor în organizații.

63. Analizele empirice pe care se bazează aceste studii se referă în general la organizații din sectorul public sau semi-public (școli, spitale etc.).

64. Termenul a fost impus de Karl Weick (1976) într-o analiză a sistemului educațional, și se referă la posibilitatea coexistenței unor structuri care funcționează după principii diferite, chiar contradictorii în cadrul aceleiași organizații. Paradigma neoinstituțională extinde acest principiu asupra totalității organizațiilor, distingând între structura formală, puternic instituționalizată și rationalizată, cu rol de legitimare, și procesele productive propriu-zise, care sunt mult mai sensibile la criteriile eficienței. Brunsson (1989) merge chiar un pas mai departe distingând între "segmentul politic" al unei organizații care produce "vorbărie" și "segmentul acțional". Fiecare organizație are asemenea segmente, dar importanța lor relativă este diferențiată de la caz la caz, co-prezenta făcând însă din organizații "organizări ale ipocriziei".

65. Termenul de "dublă tranzitie" se referă la cele două subsisteme instituționale majore supuse tranzitiei în centrul și estul Europei: sistemul politic și cel economic. Democratizarea și marketizarea sunt două procese cu logici instituționale distincte, care pot fi inconsistent. Cazul fostelor țări comuniste este

cu atât mai interesant, cu cât aceste procese se desfășoară în mod simultan.

66. Argumentele pentru "modelul japonez", suedez sau american nu au decât un rol legitimant și ceremonial în discursul politic, deciziile care sunt adoptate fiind în cel mai bun caz un amestec al acestor "modele".

67. Sursele acestei neîncrederi sunt mult mai vechi și pot fi identificate încă din perioada modernizării instituțiilor naționale, proces care în termenii lui Centeno a beneficiat de mecanismul dominației, dar nu a fost legitimat cultural și social prin mecanismele încrederei. (vezi Mihăilescu, 1992, pentru o analiză a proceselor de birocratizare, și Badescu, 1984, pentru înțelegerea "culturii critice").

68. Angajamentul civic este însă o resursă destul de rară în tranzită românească (vezi analizele comparative ale capitalului social și culturii civice R. Putnam, 1994, R. Ingelhard, 1988). Numărul asociațiilor nonguvernamentale (incluzând aici forme associative din cele mai diverse de la ONG-uri cu scopuri de întrajutorare și caracter caritabil până la asociații sportive sau corale), apărute în țara noastră după 1989, este deosebit de scăzut, dacă îl privim în mod comparativ. Tema ONG-urilor merită un studiu aparte, slăbițiunea acestora fiind de perceptia politizată a acestora, dar și factori culturali (vezi Mihăilescu, 1992, despre dezangajarea civică). O mare parte a acestora funcționează după principiile "economiei de rentă", subzistând pe baza ajutorului din străinătate. Ipoteza noastră în această privință este că formele associative tind mai degrabă să capitalizeze încrederea existentă în mediul lor decât să o generalizeze.

69. Cu statut de ipoteză, empiric testabilă, ar putea fi enunțată următoarea pro-

ÎNCREDERE SI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

- pozitie "organizațiile tranzitie" sunt mult mai puțin legitime decât organizațiile care funcționează încă din perioada regimului comunist (d.ez. "industria națională" este înalt instituționalizată și ca atare poate cere în baza legitimitatii sale derivate din caracterul ei "național" o mulțime de protecții și ajutoare).
- Alford, Robert și Friedland, Roger, *Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions*, în Di Maggio P., Powell W. (coord.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.
- Arrow, Kenneth, *The Limits of Organization*, W. W. Norton & Company, New York, 1974.
- Axelrod, Robert, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
- Bădescu, Ilie, *Sincronism european și cultură critică românească*, Editura Științifică și Enciclopedică, 1984.
- Barber, Bernard, *The Logic and Limits of Trust*, Rutgers University Press, 1983.
- Berger, Peter și Luckmann, Thomas, *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*, Fischer Verlag Frankfurt am Main, 1973.
- Blau, Peter, *Social Exchange*, în *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 7, Macmillan, New York, 1968.
- Bourdieu, Pierre, *Time Perspectives of the Kabyle*, în Hassard J., *The Sociology of Time*, St. Martin's Press New York, 1990.
- Brunsson, Nils, *The Organization of Hypocrisy - Talk, Decisions and Actions*, John Wiley & Sons, Chichester, 1989.
- Centeno, Miguel Angel, *Between Rocky Democracies and Hard Markets: Dilemmas of the Double Transition*, în *Annual Review of Sociology*, 1994.
- Coleman, James, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, în *AJS*, Vol. 94S, 1988a.
- Coleman, James, *Free Riders and Zealots: the Role of Social Networks*, în *Sociological Theory*, nr. 6, 1988b.
- Coleman, James, *Foundations of Social Theory*, Belknap, Harvard University Press, Cambridge, 1990.
- Coleman, James, *Introducing Social Structure to Economic Analysis*, în Zey M., *Decision Making - Alternatives to Rational Choice*, 1992.
- David, Paul, *Clio and the Economics of QWERTY*, în *American Economic Review*, 1985.
- Deutsch, Morton, *Cooperation and Trust: Some Theoretical Notes*, în M. Jones (coord.), *Nebraska Symposium on Motivation*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1962.
- Di Maggio, Paul și Powell, Walter, *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, în Di Maggio P., Powell W. (coord.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.
- DiMaggio, Paul și Powell, Walter, *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.
- Douglas, Mary, *Wie Institutionen denken*, Suhrkamp, Frankfurt am Main, 1991.
- Eisenstadt, Shmuel N. și Roniger, Louis, *Patrons, Clients and Friends*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- Elster, Jon, *Ulysses and the Sirens: A Theory of Imperfect Rationality*, în *Social Science Information*, Vol. 16, 1977.

- Elster, Jon, *The Cement of Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Elster, Jon, *Rationality and Social Norms*, in *AES*, vol. 32, 1991.
- Garfinkel, Harold, *A Conception of, and the Experiments with Trust as a Condition of Stable, Coerced Actions*, in Harvey O.J., *Motivation and Social Interaction*, New York, 1963.
- Garfinkel, Harold, *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1967.
- Giddens, Anthony, *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*, University of California Press, Berkley, 1979.
- Giddens, Anthony, *Interpretative Soziologie, eine kritische Einführung*, Campus, Frankfurt am Main, 1984.
- Giddens, Anthony, *The Consequences of Modernity*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Giddens, Anthony, *Modernity and Self-Identity*, Cambridge University, Cambridge, 1991.
- Goffman, Erving, *The Presentation of Self in Everyday Life*, Doubleday, New York, 1959.
- Goffman, Erving, *Behavior in Public Places*, The Free Press, New York, 1963.
- Gouldner, Alvin, *The Norm of Reciprocity, a Preliminary Statement*, *ASR*, 1959.
- Granovetter, Mark, *The Strength of the Weak Ties*, in *AJS*, Vol. 73, 1973.
- Granovetter, Mark, *Economic Action and Social Structure, The Problem of Embeddedness*, in *AJS*, Vol. 91, 1985.
- Hartmann, Heinz, *Funktionale Autoritaet*, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart, 1968.
- Huntington, Samuel, *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven, 1968.
- Ingelhardt, R., *The Renaissance of Political Culture*, in *American Political Science Review*, 1988.
- Jepperson, Ronald, *Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism*, in P. DiMaggio și W. Powell (coord.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.
- Kreps, David, *Corporate Culture and Economic Theory*, in Shepsle, K. Alt, J., *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Kollock, Peter, *The Emergence of Stable Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment and Trust*, in *AJS*, vol 100, 2, 1994.
- Luhmann, Niklas, *Vertrauen, ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität*, Ferdinand Enke Verlag Stuttgart, 1968.
- Luhmann, Niklas, *Institutionalisierung-Funktion und Mechanismen im sozialen System der Gesellschaft*, in Schelsky, H., *Zur Theorie der Institution*, Bertelsmann, Universitätsverlag, Düsseldorf, 1970.
- Luhmann, Niklas, *Einführende Bemerkungen zu einer Theorie symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien*, in Luhmann, N., *Soziologische Aufklärungen*, Bd. 2, Opladen, Westdeutscher Verlag, 1975.
- Luhmann, Niklas, *Soziologie des Risikos*, Walter de Gruyter, Berlin, New York, 1991.
- Lukes, Steven, *The Rationality of Norms*, in *AES*, vol. 32, 1991.

ÎNCREDERE ȘI PROCESE DE INSTITUTIONALIZARE

- March, James, *Decisions and Organizations*, Basil Blackwell, New York, 1988.
- Mares, Vladimir, *Privatizarea: o analiză instituțională*, în *Revista de cercetări sociale*, nr. 2, 1994.
- Meyer, John și Scott, *Organizational Environments: Ritual and Rationality*, Sage, Beverly Hills, California, 1983.
- Meyer, John și Rowan, Brian, *Institutionalized Organizations. Formal Structure as Myth and Ceremony*, în P. DiMaggio și W. Powell (coord.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.
- Mihăilescu, Ioan, *Bureaucracy and Policy in Romania*, în *Romanian Journal of Sociology*, Vol. 3, 1992.
- Parsons, Talcott, *On the Concept of Political Power*, în *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol. 107, 1963.
- Parsons, Talcott, *On the Concept of Influence*, *Public Opinion Quarterly*, 1968.
- Putnam, Robert, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, New Jersey, 1992.
- Putnam, Robert, *Bowling Alone: Democracy in America at the End of the Twentieth Century*, manuscris nepublicat, 1994.
- Piore, Michael și Sabel, Charles, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York, 1984.
- Sabel, Charles, *Flexible Specialization and the Reemergence of Regional Economies*, în P. Hirst și J. Zeitlin (coord.), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors*, New York, 1989.
- Sabel, Charles, *Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy*, în F. Romo și R. Swedenberg (coord.), *Readings in Economic Sociology*, Russel Sage, New York, 1992.
- Scott, Richard și Meyer, John, *The Organizational of Societal Sectors: Propositions and Early Evidence*, în P. DiMaggio și W. Powell (coord.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.
- Sengenberger, Werner; Loveman, Gary și Piore, Michael (coord.), *The Re-emergence of Small Enterprises*, International Labour Organization, Geneva, 1990.
- Simmel, Georg, *Soziologie: Untersuchung ueber die Formen der Vergesellschaftung*, Muenchen-Leipzig, 1922.
- Simmel, Georg, *The Philosophy of Money*, Routledge, Londra, 1978.
- Shapiro, Susan, *The Social Control of Impersonal Trust*, în *AJS*, Vol. 93, 1987.
- Stinchcombe, Arthur, *Information and Organizations*, University of California Press, 1990.
- Weber, Max, *The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism*, în H. Gerth și C. Wright-Mills (coord.), *From Max Weber: Essays in Sociology*, Oxford, New York, 1946.
- Weick, Karl, *Educational Organizations as Loosely Coupled Systems*, în *Administrative Science Quarterly*, Vol. 21, 1976.
- Weick, Karl, *Der Prozess des Organisierens*, Suhrkamp, Frankfurt am Main, 1985.
- Wiese, Harald, *Oekonomie des Luegens und Betruges*, în *Koelner Zeitschrift fuer Soziologie und Sozialpsychologie*, Vol. 46, 1994.
- Williamson, Oliver, *Markets and Hierarchies*, The Free Press, New York, 1975.

- Williamson, Oliver, *The Economics of Organization: the Transaction Cost Approach*, în *AJS*, Vol. 87, 1981.
- Zamfir, Cătălin, *Incertitudinea: o perspectivă psihoso-sociologică*, Editura științifică, București, 1990.
- Zucker, Lynne, *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920*, în B. Staw și L. Cummings (coord.), *Research in Organizational Behavior*, Vol. 8, Greenwich, Connecticut, 1986.
- Zucker, Lynne, *Institutional Theories of Organization*, în *Annual Review of Sociology*, Vol. 13, 1987.
- Zucker, Lynne, *The Role of Institutionalization in Cultural Persistence*, în P. DiMaggio și W. Powell (coord.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, 1991.