

Acest material este protejat de legile copyright-ului în vigoare.
Orice multiplicare neautorizată, indiferent de suport, este interzisă și
va fi pedepsită conform legii.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale:
Bogdan Voicu - *Penuria Pseudo-Modernă a
Postcomunismului Românesc. Volumul II. Resursele.*
Iași, Editura Expert Projects, 2005, România
Bibligr.
P: 204, cm 16,8 X 24,2
ISBN : XXX-XXXX-XX-X

Bogdan Voicu

**Penuria Pseudo-Modernă
a Postcomunismului
Românesc**

VOLUMUL II

Resursele

EDITURA EXPERT PROJECTS

2005

Cuprins

Introducere	7
Capitolul 1 Tipuri de resurse (capitaluri)	10
Capitolul 2 Resursele materiale:	
o abordare subiectivă și consensuală	14
I. Introducere	14
II. Evaluări directe și indirecte ale nivelului resurselor materiale	16
III. Indicatori obiectivi ai situației materiale a românilor	18
IV. Sărăcie consensuală și sărăcie subiectivă: prezentarea conceptelor	23
V. Autoetichetarea ca sărac/bogat	28
VI. Standardul subiectiv de viață	40
VII. Deprivarea relativă	43
VII. 1. Prezentarea conceptelor	43
VII. 2. Bunurile care definesc standardul de viață în România	63
VII. 3. Măsuri ale deprinderii relative în cazul României	69
VIII. Concluzii: o sinteză a relațiilor dintre indicatorii evaluării subiective a resurselor	73
Capitolul 3 Capitalul uman: componente, nivele, structuri	75
I. Conceptul de capitalul uman	77
II. Capitalul uman – Indicatori agregați: România în context european	83
Starea de sănătate	83
Educația formală și abilitățile	85
Relația între educație, sănătate și resursele materiale	97
III. Capitalul uman în România – nivelul individual	99
IV. Concluzii	106
Capitolul 4 Capitalul social: componente, nivele, structuri	108
I. Capitalul social – o abordare conceptuală	108
I. 1. Definiții	108
I.2. Istoric	112
I.3 Funcții	113
I.4. Tipologii	115
I.5. Influența asupra dezvoltării sociale și sărăciei	116
I.6. Modalități de dezvoltare a capitalului social	120

I.7. Analize românești asupra capitalului social	122
I.8. Opțiuni metodologice	123
II. Capital social în România și în Europa	125
II.1. Relațiile	125
II.2. Încrederea	145
II.3. Toleranța și încrederea în grupuri identitare minoritare	152
Un model structural al capitalului social	154
Scurte concluzii	158
Capitolul 5 Capitalul simbolic: România pseudo-modernă	160
I. Despre evoluția societăților umane	163
II. Evoluția valorilor sociale: o evoluție a riscurilor și a abordării lor .	169
III. Comunism și postcomunism	175
IV. Pseudo-modernitatea românească	178
IV.1. Autoritatea explicației religioase	180
IV.2. Atitudinea față de risc	183
IV.3. Planificare și fatalism	187
IV.4. Orientări postmoderne	189
IV. 5. Participare politică și civică	193
IV. 6. Spațiul valoric românesc: o sinteză	195
Sinteza principalelor concluzii	198
Resursele materiale	198
Capitalul uman	199
Capitalul social	200
Capitalul simbolic	201

Acronime folosite

CAP – Cooperativa Agricolă de Producție
 CURS – Centrul de Sociologie Urbană și Regională
 ECHP – European Community Household Panel Study
 FSD – Fundația pentru o Societate Deschisă
 FSN – Frontul Salvării Naționale
 IAS – Întreprinderea Agricolă de Stat
 IALS – International Adult Literacy Survey
 ICCV – Institutul de Cercetare a Calității Vieții
 LLL – Life Long Learning (educația de-a lungul întregii vieți)
 MMT – Metromedia Transilvania
 OECD – Organizația pentru Cooperare Și Dezvoltare Economică
 OIM – Organizația Internațională pentru Migrație
 OMFM – Oficiul pentru Migrația Forței de Muncă
 PCR – Partidul Comunist Român
 PIRLS - Progress in International Reading Literacy Study
 SMA – Stația de Mecanizare Agricolă
 TIMSS - Third International Mathematics and Science Study
 UB – Universitatea din București
 UNDP – Programul pentru Dezvoltare al Organizației Națiunilor Unite

Introducere

Acest volum completează analiza pe care o fac postcomunismului românesc. În *Schimbarea socială și acțiunile indivizilor* (volumul I) m-am interesat mai ales de cum se manifestă noua ordine postcomunistă din punct de vedere instituțional în raport cu cea comunism și în ce mod reacționează indivizii la provocările tranziției. Acest al doilea volum este dedicat descrierii nivelelor și structurilor pe care le cunosc resursele în spațiul românesc.

Nu o să intru în detalii asupra rațiunilor care gestionează organizarea materialului. Am făcut acest lucru, în extenso, în debutul volumului precedent. Voi nota în cele ce urmează doar detaliile legate de structura volumului de față. Capitolul 1 este unul extrem de scurt, definind spațiul conceptual pe care îl adopt. Capitolul 2 este dedicat resurselor materiale, insistând mai ales asupra modului în care ele sunt percepute. Capitolele 3 și 4 abordează problematica capitalului uman, respectiv a celui social. Capitolul 5 discută capitalul simbolic din perspectiva orientărilor valorice latente către modernitate, descriind din punct de vedere cultural România pseudo-modernă. Din punct de vedere al nivelelor tuturor acestor tipuri de resurse, societățile postcomuniste europene sunt societăți ale penuriei, în comparație cu vecinii vestici. România nu face excepție. Țara este mai săracă nu doar material, ci și din punct de vedere al interacțiunilor sociale, al capitalului educațional, al gradului de modernitate. Toate acestea fac ca resursele de care indivizii dispun să fie extrem de relevante pentru propria lor dezvoltare.

Rezultatele întregii analize sunt sintetizate la sfârșitul fiecărui capitol în parte, fiind reluate succint în finalul volumului.

Din punct de vedere al opțiunilor metodologice, demersul este unul comparativ, transversal, unitatea de analiză fiind țara. România constituie centrul interesului, fiind comparată permanent atât cu țările ex-comuniste, cât și cu restul Europei. Toate societățile europene sunt tratate ca agregate reunind populații relativ omogene prin comparație cu fiecare dintre celelalte agregate similare (țări). Analizele secundare realizate mai ales pe date cantitative (de sondaj și rapoarte statistice), dar și calitative constituie fundamentul empiric. Analiza la nivelul actorilor individuali completează pe cea comparativă, la nivel de țară. Bazele de date de sondaj folosite sunt descrise pe scurt în finalul volumului 1, după bibliografie, și ea inclusă în totalitate în volumul precedent.

Elaborarea acestei lucrări a beneficiat de sprijinul câtorva granturi care mi-au oferit ocazia de a accesa literatura existentă, dar și oportunitatea de a discuta părți și versiuni intermediare ale celor șapte capitole cu alți cercetători în științele sociale, precum și posibilitatea de a colecta sau participa la colectarea unor date empirice utilizate în lucrare. Amintesc în cele ce urmează aceste granturi și burse de studii:

- grantul Universității București coordonat de profesorul Cătălin Zamfir prin care am beneficiat de un stagiu de studii de șase luni ca „guest research fellow” la Universitatea din Umeå (Suedia, 2000);
- bursa de studii obținută în 1997 de la Fundația pentru o Societate Deschisă pentru școala de statistică organizată de ICPSR la Ann Arbor, Michigan și cea acordată de Uniunea Europeană pentru cursurile din cadrul seminarului de primăvară (2001) de la Zentral Archive for Empirische Sozialforschung, mi-au folosit de asemenea în acest sens, garantându-mi accesul al bibliotecile instituțiilor respective (University of Michigan, respectiv ZA)
- grantul oferit de Fundația pentru o Societate Deschisă pentru organizarea și participarea la masa rotundă cu tema ‘Globalization, Integration, and Social Development in Central and Eastern Europe. A round table for young social scientist from CEE’, găzduit de Universitatea “Lucian Blaga” Sibiu, 6-8 septembrie 2003, mi-a oferit prilejul de a observa experiențe ale unor colegi din alte țări ex comuniste, reușind astfel să câștig informație empirică și întrebări prețioase
- grantul Observatorului Social pentru derularea studiului „Aspirații, valori și stil de viață în mediul studentesc” (1996), utilizat în analizele din capitolul 3.
- grantul FSD pentru realizarea cercetării „A dăruie dăruind daruri” (1997), utilizat de asemenea în analizele din capitolul 3.
- granturile CNCSU: „Sărăcie subiectivă” (1998, coordonator: Cătălin Zamfir), „Percepții ale politicilor sociale” (1997-1998, coordonator: Marian Preda) și „Dicționar de sărăcie” (1999, coordonator: Cătălin Zamfir), ale căror produse le utilizez în întreaga lucrare.
- grantul CNCSIS 715/2003 „Capital social și dezvoltare comunitară”, pe care l-am coordonat și
- grantul CNCSIS 714/2003 „Valori ale migrantilor”, coordonat de Mălina Voicu au sprijinit dezvoltările asupra voluntariatului și migrației pe care le prezint în capitolul 7.

Sunt dator cu mulțumiri numeroșilor profesori și colegi care m-au sprijinit în realizarea lucrării. Profesorul Dumitru Sandu m-a sprijinit cu îndrumarea, comentarii, critici și înțelegere de-a lungul întregii activități doctorale, căutând să mă stimuleze permanent către un nivel mai înalt. Conducerea instituției în care lucrez, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, în special profesorul Cătălin Zamfir și profesorul Ioan Mărginean, mi-a oferit probabil cel mai adecvat cadru care poate fi găsit în România pentru realizarea activității ca student doctoral, stimulându-mă și sprijinindu-mă permanent.

O parte importantă a bibliografiei mi-a fost cu amabilitate pusă la dispoziție de-a lungul timpului de – în ordine cronologică – prof. Vintilă Mihăilescu, prof. Dumitru Sandu, prof. Cătălin. Zamfir, Marian Preda, Lucian Pop, Claudiu Tufiş, Horațiu Rusu, Adrian Dan, Iuliana Precupețu, prof. Ioan Mărginean, Monica Constantinescu, Ana Bleahu și, mai ales, de Mălina Voicu, al cărei sprijin permanent a fost decisiv în elaborarea acestei lucrări.

Colegii mei din ICCV, alături de care am lucrat la aceleași teme de plan în perioada 2000-2003, Mălina Voicu, Monica Constantinescu, Adrian Dan, Dana Nițulescu, Cristina Băjenaru, Ana Bleahu, Simona Vonica și Ruxandra Noica au contribuit de asemenea cu comentarii asupra unor versiuni intermediare ale unora dintre capitolele lucrării. Lucian Pop mi-a furnizat mai multe comentarii pentru versiuni mai vechi ale unor părți din capitolele 4 și 5. Tanya Basina și Yarina Borenko m-au sprijinit cu unele date pentru Ucraina.

Le mulțumesc tuturor și sper ca materialul final să se ridice la nivelul așteptărilor fiecăruia, asumându-mi totodată paternitatea textului, incluzând aici orice aspect discutabil al tezei.

Mălinei Voicu, colega, prietena și soția mea, îi datorez multe comentarii pe care le-a realizat pe versiuni intermediare ale majorității capitolelor, ca și înțelegere în multe momente dificile ale lucrului la acest material. Ea a constitui un sprijin neprețuit în culegerea unor date proprii în special în cadrul a două studii mai vechi („Aspirații, valori și stil de viață în mediul studentesc” și „A dăruir dăruind daruri”). Mai mult decât atât, o consider a fi „responsabilă” de faptul că am reușit să încep, să continui și să finalizez redactarea.

Îi mulțumesc și Irinucăi, fiica noastră, pentru amabilitatea de a îmi permite uneori să lucrez, în ciuda vârstei ei fragede.



Capitolul 1

Tipuri de resurse (capitaluri)

Pentru a-și satisface nevoile, indivizii utilizează diferite resurse pe care le pot valorifica în rețele de schimb (inclusiv pe piață) pentru a obține bunurile care le sunt necesare. Coleman definește resursele drept lucruri asupra cărora indivizii „au control și pentru care manifestă anumite interese” (1990: 28). Resursele reprezintă instrumentul prin care strategiile de viață își găsesc exprimarea. Totodată prezența lor contribuie decisiv la formarea acestor strategii, fiind definitorie pentru spațiul social în care indivizii evoluează și își elaborează portofoliile de acțiuni strategice.

Resursele materiale (averea) și cele financiare (venitul) constituie tipul de resursă/capital cel mai frecvent utilizat. Resursele materiale sunt prototipul pe baza căruia au definite ulterior toate celelalte tipuri de capitaluri. Ele sunt instrumente concrete prin care oamenii își pot satisface nevoile: bani, hrană, locuință, haine, unelte etc. Evaluarea bogăției sau sărăciei se face cel mai adesea, la nivelul simțului comun, dar și în lucrările academice, prin măsurarea resurselor materiale și financiare. Punerea accentului pe bunurile disponibile sau pe bani determină de altfel discuția despre caracterul direct sau indirect al măsurării sărăciei. Adeseori este practică distincția între capitalul natural și capitalul produs de oameni (precum orice fel de mașină sau instrument care poate fi contribui la crearea altor bunuri).

Există însă și alte forme de capital, care – așa cum arată Bourdieu (1977a, 1986) – pot fi oricând valorificate și convertite în capital economic (material sau financiar). Capitalul uman reprezintă un prim astfel de exemplu. Tratat de regulă exclusiv ca și capital educațional, el constă în acele abilități ale indivizilor, care aparțin acestora și se mențin neschimbate în orice mediu social și ca  pot fi schimbate pe piața muncii contra unor resurse economice de orice tip¹. Practic, capitalul uman presupune pe de o parte capitalul educațional (nivelul de instrucție

¹ Pentru prezentări detaliate ale conceptelor de capital uman, capital social și capital simbolic și trimiteri către principalele referințe vezi capitolele 4, 5 și 6, dedicate acestor subiecte.

și toate deprinderile practice dobândite de individ prin școlarizare sau în practica de zi cu zi) și capitalul biologic (starea sănătății individului în cauză). Ambele componente reprezintă instrumente concrete, însă mai puțin palpabile, prin mobilizarea cărora oamenii pot atrage resurse materiale cu ajutorul cărora își pot satisface nevoile.

Capitalul social constă în totalitatea abilităților individului de a lucra și a se integra în grupuri sociale, având astfel acces la resursele controlate de alți indivizi din grup sau de întregul grup ca atare. În termeni operaționali, capitalul social se traduce prin încredere și participare în rețele sociale. El nu reprezintă o caracteristică intrinsecă individului, ci reflectă poziția pe care acesta o deține într-un mediu social specific, fiind o proprietate a rețelelor și relațiilor sociale. Acestea oferă oportunitatea de a accesa resursele controlate de alții și de a dezvolta propriile portofolii de capitaluri.

Capitalul simbolic reprezintă orice formă de capital, utilizată în vederea obținerii de foloase nu prin schimbarea sa pentru aceste foloase, ci prin faptul că forma de capital în cauză conferă legitimitate posesorului în fața celorlalți. Capitalul simbolic constituie valorificarea prestigiului conferit indivizilor de posesia altor forme de capital valorizate în comunitatea respectivă. Pentru a și valorifica în acest sens poziția socială, oamenii au nevoie să activeze orientările de valoare interiorizate și să își orienteze acțiunile astfel încât să poată exploata resursele pe care le dețin (capitalurile materiale, capitalul uman, capitalul social). Capitalul simbolic poate fi astfel echivalat cu setul de valori sociale, fiind puternic determinat de mediul social în care indivizii evoluează (vezi și Sandu, 1996, 1999).

Capitalurile se pot converti unul în altul, în funcție de interesele individului: capitalul social permite accesul la resursele economice ale altor indivizi; resursele economice permit cumpărarea de servicii de sănătate sau educație, conducând la creșterea capitalului uman, în timp ce schimbul lor ca daruri contribuie la crearea de capital social; capitalul uman poate fi valorificat pe piața muncii și schimbat pe capital economic; capitalul social facilitează transmiterea intergenerațională (Coleman, 1988), respectiv formarea de capital uman prin reducerea abandonului școlar (Teachman ș.a., 1997) etc. Așa cum remarcă Bourdieu, modul de combinare a capitalurilor determină apariția unor spații sociale bine conturate, definitorii pentru comportamentele și atitudinile indivizilor care le populează. Mobilitatea socială poate fi definită astfel ca o schimbare a structurii portofoliului de capitaluri (economic, uman și social), mediată de modul în care indivizii pot dispune de ele, în care capitalul simbolic le permite să realizeze conversia capitalurilor.

Spre deosebire de capitalul economic, toate celelalte forme de resurse prezintă realități abstracte, care nu pot fi palpate, neavând formă fizică. Aceasta a făcut ca recunoașterea lor ca atare și utilizarea sistematică în dezvoltările academice sau în studiile agențiilor guvernamentale să fie mai rară până în a doua jumătate a secolului XX. În cercetările asupra sărăciei, spre exemplu, s-a luat în

general în considerație doar capitalul economic. Totuși, metoda indicilor de deprivare de exemplu, propune indecși de deprivare și pentru lipsa de capital uman și de acces la servicii de instrucție sau sănătate, ca și pentru neintegrarea și lipsa de participare la viața comunității.

O aplicație interesantă a modului de conversie a capitalurilor este dezvoltată de cercetătorii grupați în jurul așa numitei „market tranzition debate”. Căutând să explice modul de stratificare a societăților postcomuniste europene și să identifice mecanismele de emergență a noii elite antreprenoriale și politice, Szelenyi, Stark și colegii lor fac trimitere directă la spațiile sociale din care este constituită societatea. Așa cum remarcă Akos Rona-Tas (1998), „acumulând și apoi utilizând capitaluri, indivizii pot naviga în ierarhia socială”. Este ceea ce se întâmplă cu capitalul politic (ca subtip al capitalului social) acumulat de foștii membri ai partidului comunist, care, în tranziție, îl convertesc în capital economic sau îl reconvertesc în capital social (Eyal, Szelenyi, Townsley, 2001; Stark și Bruszt, 2002 etc.). Acest lucru este însă posibil numai în prezența capitalului cultural (educațional și simbolic) care să ofere abilitatea adaptării, a realizării conversiei. Se realizează astfel tranziția de la o societate în care combinația capital social-capital educațional este cea care decide structura socială (societatea comunistă) către societatea capitalistă, în care capitalul economic este prevalent, fiind de asemenea asociat în mod inevitabil celui cultural. Postcomunismul, remarcă autorii citați, se caracterizează prin absența cronică a capitalurilor materiale (tehnologie, resurse de dezvoltare, credite), astfel încât societatea este structurată în jurul axei capital cultural-capital economic, cu o prevalență celui dintâi, în raport invers decât în societățile de tip capitalist. Victor Nee remarcă fenomene similare pentru societățile foste comuniste din Asia, în special în China (vezi Nee și Cao, 1999).

În România, Dumitru Sandu (2003a, mai ales paginile 101-102) discută în termeni cantitativi despre ratele de conversie a capitalurilor. În prim plan apare transformarea stocului de educație în capital social relațional și în capital material. Convertirea capitalului uman în capital social se realizează mai rapid în mediul urban, mai ales pentru grupele de vârstă adulte. În schimb, beneficiile materiale ale educației sunt mai mari pentru bărbați decât pentru femei, în urban decât în rural, la tineri față de cei vârstnici. Excepția o constituie tineretul rural (18-24 de ani) care, indiferent de sex, prezintă ratele de conversie cele mai ridicate ale stocului de educație în capital material, mult mai ridicate decât i-ar fi permis mediul rezidențial.

Interesul lucrării de față este legat de structurile și distribuția resurselor existente la nivelul României, ca matrice în care strategiile de viață se formează și se manifestă. Acesta este obiectivul următoarelor patru capitole. Voi analiza mai întâi resursele materiale, cu precădere din perspectiva reprezentărilor subiective asupra lor. Urmează analize dedicate capitalului uman, cu accent pe cel educațional și structurilor capitalului social. Un capitol abordând valorile sociale din prisma modernizării societății românești încheie secțiunea. Perspectiva adoptată este una comparativă, structurile, nivele și distribuția fiecărui tip de capital în România fiind analizate prin raportare la situația din țările europene. Modelul vestic este tratat mai ales ca potențială țintă de dezvoltare, iar spațiul ex-comunist servește ca bază pentru căile specifice de evoluție postcomunistă.

Capitolul 2

Resursele materiale: o abordare subiectivă și consensuală

I. Introducere

Așa cum am arătat deja, după schimbările de regim începute în decembrie 1989, producția economică s-a deteriorat practic instantaneu în întreg spațiul ex-comunist. În România recesiunea s-a extins pe durata întregii perioade a anilor '90 și în primii ani ai noului mileniu. Scăderea s-a reflectat în veniturile și consumul populației, numărul de săraci crescând și menținându-se la nivele ridicate după 1990. Indicatori ai avuției acumulate de gospodării (calitatea locuințelor, numărul de automobile pe locuitor), ca și ai consumului (consumul mediu pentru igiena personală) sugerează un fenomen cu rădăcini mai adânci decât perioada de tranziție. Ultimii ani par a aduce o ușoară creștere, nu neapărat reflectată însă în satisfacția indivizilor cu propria situație.

Dincolo de realitatea 'obiectivă' rămân percepțiile oamenilor, mai importante pentru fundamentarea deciziilor strategice fundamentale la nivel individual, nu neapărat conforme cu evaluările observatorului neutru. La urma urmei, aprecierea sărăciei, ca și cea a frumuseții, stă în ochiul privitorului (Orshanski, 1963).

Capitolul de față își propune să analizeze reprezentările românilor asupra propriei situații materiale. Sunt interesat nu atât de realitatea „obiectivă”, de nivelul „real” de bunăstare al populației țintă, cât mai ales de reprezentările individuale asupra propriei avuții, de măsura în care oamenii se percep a săraci sau bogați. Așa cum am arătat în finalul primei părți a lucrării nu sunt preocupat de identificarea unui mod „obiectiv” de ordonare a indivizilor după resursele disponibile, ci de măsura în care aceștia sunt mulțumiți de resursele pe care le pot accesa, de frustrarea sau satisfacția lor relativă, ca factor determinant al alegerii portofoliilor de acțiuni strategice.

Științele sociale, ca și economia, au dezvoltat metode variate de măsurare a stării materiale a indivizilor și gospodăriilor. De regulă demersul este sinonim cu evaluarea numărului de săraci, sărăcia fiind alături de bogăție unul dintre capetele unei axe polare ce ordonează indivizii după resursele materiale pe care le pot accesa. Nivelul de analiză este cel al gospodăriei (familiei), dată fiind varietatea de resurse pe care indivizii le folosesc în comun în cadrul acestei unități esențiale în organizarea oricărei societăți.

Optez în mod firesc pentru valorificarea rezultatelor analizelor asupra sărăciei, însă aduc în centrul atenției nu atât gospodăria, ci individul, favorizat și de perspectiva ‘subiectivă’ pe care o adopt.

Propun mai întâi o scurtă discuție asupra măsurării directe (gradul de satisfacere a necesităților) și indirecte (prezența resurselor prin care indivizii își pot asigura nevoia de consum) a sărăciei. Discuția este utilă pentru precizarea mai exactă a perspectivei pe care o folosesc în definirea conceptului de resurse materiale. Aduc apoi în prim plan o prezentare a nivelului câtorva indicatori ai situației materiale ‘obiective’: ponderea săracilor, calitatea locuințelor, dotarea gospodăriilor, consumul acestora. O altă scurtă analiză purtată asupra relevanței sărăciei subiective și a relativității oricărei evaluări a resurselor materiale completează dezvoltările la nivel conceptual. Argumentez că sărăcia este condiționată deopotrivă social și subiectiv prin modul de definire al standardului de viață (de ce lucruri are nevoie un individ pentru a nu fi considerat sărac) și al utilității asociate fiecărui bun în parte.

Tratez apoi pe rând câteva metode subiective de apreciere a resurselor: standardul subiectiv de viață, autoetichetarea ca sărac, versiunea subiectivă dar și cea consensuală a deprivării relative. Fiecărei metode îi dedic o secțiune structurată în mod similar: prezentarea metodei cu trecerea în revistă a principalelor repere din literatura dedicată, urmată de discuții asupra măsurătorilor realizate în România, iar apoi prezentarea datelor existente. Analizele sunt realizate pe cât posibil în perspectivă longitudinală și comparată. Relația dintre măsurile subiective și cele obiective o tratez în special în cadrul discuției despre autoetichetarea ca sărac, dar și pentru fiecare măsură subiectivă în parte. Relația dintre diversele tipuri de măsuri subiective și consensuale o abordez în finalul capitoului.

II. Evaluări directe și indirecte ale nivelului resurselor materiale²

Distincția între măsurarea directă și măsurarea indirectă a sărăciei a fost operată de Stein Ringen (1987). Ringen notează faptul că sărăcia poate fi definită direct, în termeni de deprivare și nesatisfacere a necesităților definite social, sau indirect, în termeni de subzistență ca lipsa resurselor necesare asigurării consumului. Analizând tipul de definire și modul de măsurare a sărăciei, Ringen identifică trei combinații consistente: definire și măsurare indirectă; definire directă și măsurare indirectă; definire și măsurare directă. Cel de-al patrulea tip posibil (măsurare directă pentru o definiție indirectă) este considerat a constitui un non-sens.

Definirea indirectă a sărăcie și măsurarea ei indirectă, prin intermediul veniturilor reprezintă în opinia lui Ringen o opțiune ideologică, dată de interesul pentru măsurarea inegalității de venit. Măsurarea indirectă a sărăciei definite direct, în termeni de deprivare reprezintă o alegere dictată de numărul redus de oportunități și de costurile ridicate ale măsurării directe. Estimările obținute sunt valide, însă prezintă riscul clasificării eronate a celor aflați la granița dintre sărăcie și bunăstare sau având nevoi diferite de majoritatea populației. Definirea și măsurarea directă a sărăciei este alternativa susținută de Ringen. O exemplificare a acesteia este dată de deprivarea relativă.

Jürgen Kohl (1996) notează și el, analizând distincția operată de Ringen, că deosebirea dintre sărăcia indirectă și cea directă este dictată de „proveniență celor două din concepții diferite asupra bunăstării: primul se referă la resursele aflate la dispoziția indivizilor sau gospodăriilor, iar al doilea la condițiile de viață ale indivizilor sau gospodăriilor” (p. 253). Kohl sistematizează diferențele dintre cele două tipuri de concepte, operaționalizând implicațiile lor asupra metodelor de investigare a sărăciei și formelor de combatere a acesteia (vezi Tabelul 3.1).

După cum observă Mojca Novak, sărăcia indirectă este una legată conceptual de cauzele sărăciei (lipsa de resurse), în timp ce sărăcia directă se referă și își propune să măsoare efectele sărăciei în termeni de condiții de trai, mod de viață, obiceiuri și atitudini față de sărăcie (1996: 50).

Sărăcia poate fi definită simultan prin nesatisfacerea nevoilor și lipsa resurselor economice, cele două aspecte determinându-se reciproc. Ringen (1987), ca și Kangas și Ritakallio (1998) pledează pentru utilizarea unor metode de estimare a sărăciei care să aibă la bază criterii duale: atât directe (în termeni de satisfacere a

² Secțiunea reprezintă o versiune ușor îmbunătățită și adaptată a articolului „Măsuri directe și indirecte ale sărăciei” pe care l-am publicat în Dictionarul de Sărăcie al ICCV (www.iccv.ro/romana/dictionar/dictionar.htm).

nevoilor), cât și indirecte (venituri reduse). Criteriul este folosit frecvent în luarea deciziei dacă o gospodărie se califică sau nu pentru ajutor social.

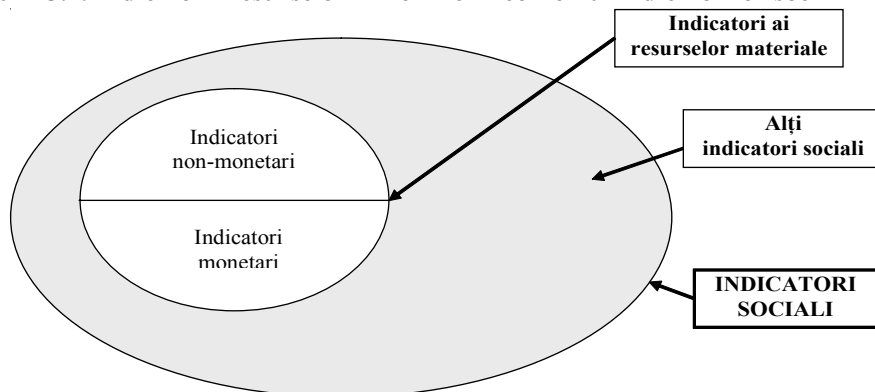
Tabelul 3.1. Abordări directe și indirecte ale sărăciei

	<i>Concepte indirecte</i>	<i>Concepte directe</i>
Abordări ale bunăstării	Resurse, în special venituri (determinanți ai modului de viață)	Condiții de viață, mod de viață, calitatea vieții
Abordări ale sărăciei	Lipsa resurselor, în special venituri	Excluziune socială, lipsa de integrare socială
Concepte în cercetarea empirică a sărăciei	Minimul de subzistență	Deprivarea relativă
Instrumente de măsurare	Praguri de sărăcie, scale de echivalență	Scale de deprivare, indecși de deprivare
Obiective ale politicii sociale	Garantarea venitului minim	Combaterea excluziunii sociale

Sursa: Jürgen Kohl (1996), figura 14.1, p. 254

Whelan (1993) argumentează în același sens. Definind indicatorii sărăciei ca indicatori sociali (vezi Figura 3.1), autorul citat caută să precizeze diferențele dintre indicatorii monetari și cei ne-monetari ai sărăciei, insistând asupra avantajelor prezentate de aceștia din urmă: sunt mai ușor de măsurat, atâta vreme cât nu presupun înregistrarea veniturilor, evitând astfel subdeclarea acestora; permit dezvoltări superioare măsurilor axate pe simpla înregistrare a veniturilor/cheltuielilor, oferind posibilitatea descrierii stilului de viață al gospodăriilor studiate; facilitează comparațiile între grupuri sociale într-o mai mare măsură decât măsurile monetare, nefiind influențate de accesul diferențiat la resurse non-monetare (auto-consum, de exemplu); sunt mai puțin sensibile la sezonabilitatea și ciclicitatea veniturilor.

Figura 3.1. Indicatorii resurselor materiale în contextul indicatorilor sociali



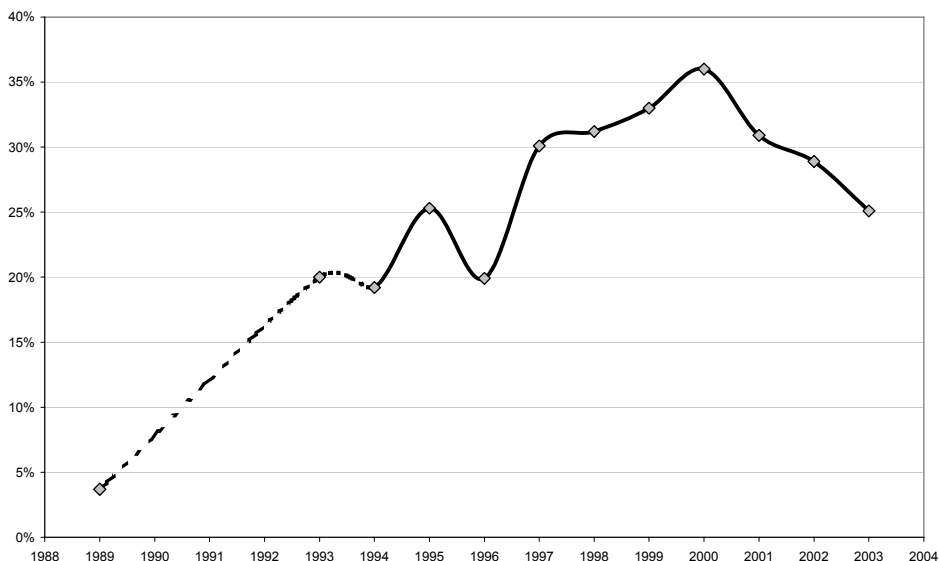
Sursa: adaptat după Whelan, 1993: 26

Întreaga discuție este evident utilă în selectarea modului de estimare al resurselor. Măsurarea directă este doar aparent facilă, dată fiind multitudinea de aspecte care trebuie luate în considerare. Măsurarea indirectă prezintă dezavantajul subdeclarării veniturilor și al neadecvării la situația grupurilor care își găsesc bunăstarea (și) în resurse non-monetare. Interesul acestei lucrări însă nu este legat de estimarea numărului de săraci sau a impactului sărăciei, ci de evaluările pe indivizii le fac asupra gradului de satisfacere a nevoilor. Fără îndoială însă, acestea iau în considerare atât indicii directe (satisfacerea nevoilor în sine), cât și indirecte (disponibilitatea resurselor necesare satisfacerii nevoilor). De aici și nevoia de a include ambele aspecte în selecția indicatorilor ce caracterizează evaluarea resurselor.

III. Indicatori obiectivi ai situației materiale a românilor

După 1989, rata sărăciei în România a cunoscut o creștere rapidă, urmată de menținerea, cu unele oscilații, la nivele ridicate (Figura 3.2). Trendul este specific tuturor țărilor ex-comuniste europene, cu mențiunea că majoritatea acestora au început redresarea mai de timpuriu. În plus, performerii tranziției nu au înregistrat nivele chiar atât de ridicate ale ponderii numărului de săraci.

Figura 3.2. Evoluția ratei sărăciei în România 1989-2003





VOLUMUL II – RESURSELE

Surse: 1989-1994: World Bank (1997); 1995-1997: Teșliuc, Pop, Teșliuc (1999); 1998-2002: Banca Mondială (2003); 2003: CASPIS (2004).

Datorită modului de calcul, ratele sărăciei estimate pentru 1989-1994 nu sunt perfect comparabile cu cele pentru 1995-2002, chiar dacă, în principiu, metodele utilizate sunt similare (adaptări ale metodei relative). Ele pot fi însă utilizate pentru a oferi o imagine de ansamblu asupra tendințelor majore de evoluție ale fenomenului descris.

Tabelul 3.2. Câțiva indicatori ai resurselor materiale în România, comparativ cu unele țări europene

țara	Suprafață locuibilă pe locuitor (m2)			automobile la 1000 locuitori		
	indicator	an	sursa	indicator	an	sursa
România	14,2	2002		131,5	2000	q
Franța	41,2	1991	a	465	1999	h
Germania	39,8	2001	b*	574	2003	b
Marea Britanie	31,9	1991	a	399	1997	o
Olanda	41,1	1991	a	398	1999	h
Danemarca	48,7	2002	c*	345	2002	c
Norvegia	54,0	2001	d*	474	2002	p
Spania	25,3	1991	a	424	1999	h
Irlanda	28,8	1991	a	346	1999	h
Grecia	25,7	1990	a	312	2002	i
Belgia	34,5	1991	a	466	2001	j*
Italia	32,9	1991	a	544	1999	h
Luxemburg	41,2	1991	a	610	1999	h
Austria	34,0	1991	a	538	2002	k*
Portugalia	-	-	-	330	1999	h
Turcia	-	-	-	62	1999	g
Slovenia	19	1994	e	438	2001	l
Cehia	25,5	1994	e	358	2001	l
Slovacia	21,9	1994	e	247	2001	l
Polonia	18,2	1994	e	289	2001	l
Ungaria	32,1	1994	e	259	2001	l
Bulgaria	16,7	1994	e	262	2001	l
Letonia	20,9	1994	e	266	2001	l
Lituania	19,7	1994	e	341	2001	l
Estonia	32	1994	e	296	2001	l
Albania	8	1994	e	37	2001	m
Croatia	22,1	1994	e	280	2002	n
Macedonia	-	-	-	147	2000	m
Moldova	-	-	-	56	2000	m
Armenia	17,7	2001	f	-	-	-

Surse:

- a) Dan, 1998
- b) Federal Statistical Office Germany 2002, <http://www.destatis.de/basis/e/bauwo/bauwotab1.htm>
- c) *Danish Statistical Yearbook, 2003* (<http://www.dst.dk/pukora/epub/upload/3985/construk.pdf>)
- d) Statistics Norway (http://www.ssb.no/english/subjects/10/12/20/bilreg_en/main.html)
- e) Dan și Dan, 2003
- f) National Statistic Service of the Republic of Armenia, <http://www.armstat.am/StatData>

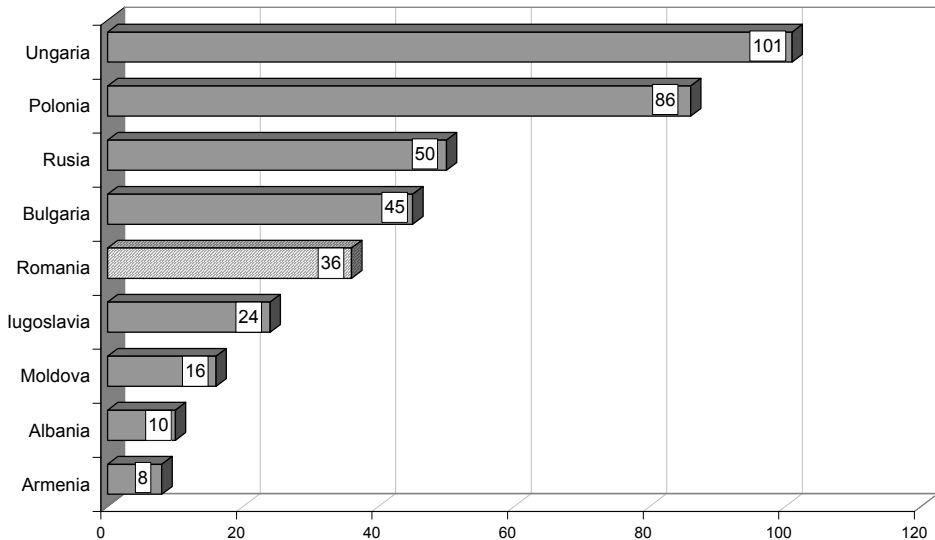
- g) http://europa.eu.int/comm/energy_transport/etif/transport_means_road/oec_cars.html
 - h) Swiss Statistics (www.statistik.admin.ch/stat_int/eint_m.htm)
 - i) National Statistical Service of Greece - *Greece in figures 2003*
 - j) Institut National de Statistique, Belgique, http://www.statbel.fgov.be/home_fr.htm
 - k) Statistik Austria (http://www.statistik.at/englisch/results/raum/kfz_txt.shtml)
 - l) CANSTAT 2003, <http://www.std.lt/web/uploads/Canstat/>
 - m) FiFo-Ost, <http://www.fifoost.org/index.php>
 - n) Republic of Croatia, Central Bureau of Statistics - *Statistical Information 2003*, Zagreb, 2003
 - o) UK Comission for Integrated Transport - *European Best Practice in Transport - the German Example*, 2000, <http://www.cfit.gov.uk/reports/ebptgerman/02.htm>
 - p) Statistics Norway, http://www.ssb.no/english/subjects/10/12/20/bilreg_en/main.html
 - q) Institutul Național de Statistică – *Înzestrarea populației cu bunuri de folosință îndelungată, în anul 2000*, INSSE, 2001
- * calculele ale autorului pe baza sursei precizate

1 Sărăcia României nu este numai una financiară, de moment. Am arătat în capitolele anterioare cum puterea de cumpărare a românilor este printre cele mai scăzute din Europa: doar țările ex-iugoslave care au cunoscut în anii '90 războiul civil și de secesiune, ca și țările sărace ale fostei Uniuni Sovietice se plasau în 2000 sub nivelul României. Tabelul 3.2 sugerează că averea acumulată este de asemenea mai redusă în România.

1 Calitatea și numărul locuințelor reprezintă un indicator al acumulărilor de lungă durată. Stocul de automobile reprezintă o măsură a acumulărilor recente (să notăm că parcul auto românesc este nu doar mai mic, dar și mai învechit, ceea ce oferă un indiciu pentru o acumulare și mai redusă). Figura 3.3 oferă informații similare în ce privește prezența computerelor în câteva țări foste comuniste, un alt indicator al nivelului de dezvoltare, însă mai sensibil la creșterea economică. Începutul creșterii economice afectează mai întâi numărul de calculatoare, apoi stocul de automobile, în timp ce calitatea fondului locativ are o inerție mult mai mare, fiind nevoie de decenii pentru ca modificările să devină vizibile.

2 România se plasează pe ultimele poziții în ce privește toți indicatorii menționați. Din punct de vedere al locuirii, spațiul locativ pe persoană se plasează mult sub media Europei de Vest, dar și în cadrul fostului bloc comunist, românii au primit cel mai mic „apartament”. Doar albanezii sunt mai „înghesuți” din acest punct de vedere. Statisticile privind dotările definitorii pentru calitatea locuirii (apă caldă, canalizare, apă potabilă, încălzire, energie electrică etc.) sunt de asemenea în defavoarea locuințelor din România. Este efectul celor două decenii de stagnare aproape completă de sub mandatul lui Nicolae Ceaușescu, dar și a poziției tradițional mai proaste a țării, chiar și în perioada interbelică.

Figura 3.3. Dotarea cu calculatoare (număr PC-uri la 1000 locuitori) în câteva țări ex-comuniste europene



Surse: Date pentru 2001 (2000 – pentru Bulgaria) furnizate de FiFo-Ost (<http://www.fifoost.org/index.php>), exceptând Albania (Institutul de Statistică – Tirană, <http://www.instat.gov.al/graphics/doc/tabelat/bns/bns04.html>) și Ungaria (Hungarian Central Statistical Office – *Hungary in figures*, www.ksh.hu/pls/ksh/docs/eng/free/table.html).

În ce privește stocul de automobile, datele trebuie interpretate sub rezerva diferențelor între anii pentru care am dispus de indicatorul standard (număr automobile de pasageri la 1000 de locuitori), acesta fiind supus unei dinamici mai accentuate. În perioada 1996-2003, mai toate țările europene au cunoscut creșteri între 5 și 20% a indicatorului respectiv³. Chiar și cu această rezervă, comparând România cu alte țări se observă distanța mare față de Vestul Europei, aici aflându-se, în medie, de 3 ori mai multe mașini. și în celelalte țări europene (exceptând din nou Albania – unde până în 1993 deținerea de automobile era ilegală, dar și Iugoslavia – măcinată de război și Republica Moldova, ca și Turcia) numărul de automobile raportat la populație este cu cel puțin câteva zeci de procente mai mare. În plus, ceea ce separă și mai adânc România de restul Europei este vechimea parcului auto, intensitatea folosirii, dar mai ales calitatea și lungimea drumurilor pe care automobilele pot fi utilizate (doar Albania și Moldova dispun de mai puțini kilometri de autostradă decât România).

Calculatoarele reprezintă o tehnologie extrem de nouă la scară istorică, în plină expansiune, permițând dezvoltări atât în ce privește nevoia de informație, comunicarea, petrecerea timpului liber, dar și în planul producției. Numărul lor

³ Estimare proprie pe baza tuturor surselor citate în Tabelul 3.2.

reprezintă mai ales un indicator de dezvoltare economică, însă . România ocupă un loc codaș și în această privință, chiar dacă, în ce privește dotarea gospodăriilor, calculatoarele par a fi singurul domeniu în care românii o duc mai bine sau cel puțin comparabil cu alte țări postcomuniste (în cazul de față cu Polonia, vezi Tabelul 3.3, din nou cu rezerva anilor diferiți pentru care sunt culese datele raportate). Cele trei țări incluse în comparație sunt cele mai rurale dintre țările ce nu au fost incluse în URSS, acesta fiind motivul pentru care am preferat comparația doar cu Albania și Polonia.

Tabelul 3.3. Dotarea gospodăriilor cu bunuri de folosință îndelungată: Polonia, România și Albania

	Polonia 1998	România 2003	Albania 2001
frigidere	98%	86%	74%
congelatoare	39%	35%	-
mașini de spălat	68%	59%	39%
automobile	45%	33%	8%
televizoare color	94%	79%	90% (inclusiv alb-negru)
computere (PC)	10%	15% (6,6% în 1998)	1,4%

Surse: Albania: Institut i Statistikës – Tiranë (<http://www.instat.gov.al/graphics/doc/tabelat/bns/bns04.html>); Polonia: *The Development Strategy for the Opole Voivodeship* (<http://strategia.opolszczyna.pl/anexes.pdf>); România: BOP-FSD, octombrie 2003, respectiv noiembrie 1998 (<http://www.osf.ro>).

În fine, fără a fi o măsură strict economică, ci implicând și elemente culturale, consumul de bunurile de uz curent oferă posibilitatea comparării suplimentare a țărilor europene sub raportul situației economice curente. Un studiu realizat de GfK în 2000 asupra a nouă țări est-europene⁴ a produs raportări comparative pentru șase astfel de produse: detergenți lichizi pentru vase, pastă de dinți, cafea, ciocolată tablete, apă minerală, sucuri acidulate. pentru toate cele șase produse, România a ocupat unul din ultimele locuri în ce privește consumul, dar între primele în ce privește prețurile. Excepția o constituie apa minerală, unde resursele naturale fac ca prețul să fie cel mai scăzut din zonă, dar consumul se situează abia pe locul al cincilea (după Cehia, Slovacia, Polonia și Ungaria).

⁴ Croația, Cehia, Slovacia, Polonia, Ungaria, Rusia, Slovenia, Bulgaria și România. Studiul este citat în [nesemnăt] - Studiu de piață: Prețuri mari, cerere mică, Capital, Nr. 42, 19 Octombrie 2000

IV. Sărăcie consensuală și sărăcie subiectivă: prezentarea conceptelor⁵

Sărăcia subiectivă reprezintă o modalitate de conceptualizare și operaționalizare a sărăciei pornind de la reprezentările asupra sărăciei și bunăstării ale indivizilor ce compun o societate. În abordarea sa clasică, sărăcia subiectivă se referă la sentimentele de sărăcie ale indivizilor, utilizate ca punct de reper în construcția indicilor de sărăcie și determinarea pragurilor acesteia. Prin extensie, de multe ori sărăcia subiectivă etichetează metode de estimare a indicilor de sărăcie pornind de la opinia publică asupra sărăciei. S-au impus astfel două familii mari de metode etichetate în literatură drept subiective: aprecierea sentimentelor de sărăcie ale indivizilor și definirea consensuală (prin apelul la întreaga populație) a condițiilor și/sau pragurilor de sărăciei

Abordarea consensuală a sărăciei este utilizată în general pentru a eticheta metoda de definire și măsurare a sărăciei în termeni de deprivare propusă de Mack și Lansley (1985). Denumirea vine de la faptul că etichetarea indivizilor/gospodăriilor drept sărace se realizează în funcție de un standard stabilit prin consensul tuturor membrilor societății. Autori precum Piachaud (1987) sau Viet-Wilson (1987) extind sensul sărăciei consensuale asupra tuturor metodelor subiective de măsurare a sărăciei care se centrează pe identificarea definirii sociale a condițiilor de deprivare. Cu alte cuvinte, consensualitatea reprezintă o „subiectivitate” mai restrânsă, presupunând și agregarea declarațiilor subiective pentru etichetarea indivizilor ca săraci. Astfel, metodele propuse de școala de la Leyden (LSPL și LPL) sunt axate pe definirea consensuală a sărăciei, în timp ce metoda indicilor de deprivare subiectivă sau ISS dezvoltat de ICCV în România reprezintă doar măsuri subiective ale sărăciei (vezi Caseta 3.1).

Spre deosebire de metodele tradiționale, metodele subiective de estimare a sărăciei nu recurg la arbitrariul experților imparțiali, bazându-se pe etichetarea indivizilor/gospodăriilor ca sărace în funcție de judecățile de valoare emise de însași membrii obișnuiți ai societății. De obicei aceste judecăți sunt agregate la nivelul întregii societăți, în căutarea identificării unui standard acceptat prin consensul tuturor.

Definirea subiectivă a sărăciei a devenit populară în anii '70, fiind adeseori considerată o alternativă la metodele tradiționale de definire și măsurare a sărăciei. Ea s-a impus inițial prin critica acestora, considerate a fi extrem de dependente de experiența de viață și judecăților de valoare a experților chemați să stabilească pragurile de sărăcie (a celor ce întocmesc coșul minim de produse, de exemplu).

⁵ Secțiunea reprezintă o versiune adaptată a articolelor „Sărăcie consensuală”, respectiv, „Sărăcie subiectivă” pe care le-am publicat în Dicționarul de Sărăcie al ICCV (www.iccv.ro/romana/dictionar/dictionar.htm).

Caseta 3.1. Metode subiective și consensuale de estimare a pragurilor de sărăcie**Metoda cetățeanului reprezentativ:**

Indivizii selecționați ("cetățeni reprezentativi", considerați drept experți naivi) sunt rugați să își expună reprezentările asupra nevoilor unei familii ipotetice. Opiniile lor sunt agregate și un buget standard este estimat pe baza itemilor selectați consensual ca fiind absolut necesari (Rainwater, 1974; Walker, 1987). Vaughan (1993) propune o metodă similară în principii, însă vizând măsurarea indirectă a sărăciei: indivizii sunt rugați să estimeze direct venitul minim necesar pentru traiul decent, pe tipuri de gospodărie. Goedhart și colegii (1977) argumentează că doar indivizii proveniți din familii aflate la limita sărăciei (între sărăcie și bunăstare relativă) pot face estimări corecte asupra coșului de produse sau a venitului care caracterizează pragul de sărăcie, aceștia fiind singurii „cetățeni reprezentativi” interesați.

Autoevaluarea venitului minim necesar (Leyden Subjective Poverty Line - LSPL)**Pragul de sărăcie Leyden (Leyden Poverty Line - LPL)**

Două cunoscute metode subiective de estimare a sărăciei, dezvoltate la Leyden de Bernard van Praag și colegii săi în anii '70. Prima se bazează pe autoevaluarea venitului minim necesar. La baza metodei stă interogarea capilor de familie asupra venitului minim pe care îl consideră a fi necesar pentru a satisface nevoile familiei („Care ar fi venitul minim ce ar asigura familiei dvs. satisfacerea nevoilor sale?”). Nivelul de venit declarat tinde să crească pe măsură ce venitul curent al familiei crește. Pentru fiecare tip de familie, este considerat drept prag de sărăcie situația medie a familiilor pentru care venitul minim necesar declarat egalează venitul curent (Goedhart și alții, 1977).

Pragul de sărăcie Leyden se bazează pe estimarea „funcției de bunăstare individuală” (van Praag, 1968). Sunt luate în calcul estimările diferențiate formulate de indivizi asupra veniturilor necesare pentru atingerea a 9 nivele diferite de bunăstare: „Ținând cont de condițiile dvs. de viață, ați caracteriza un venit net săptămânal/ lunar/ anual (încercuți varianta potrivită) ca fiind:

excellent.....dacă ar fi peste _____ și _____
 bundacă ar fi între _____ și _____
 ...
 prostdacă ar fi între _____ și _____
 foarte prost.....dacă ar fi sub _____.”

Fiecărei evaluări verbale a bunăstării (excellent, bun, prost), îi este apoi asociat un nivel de utilitate. Un aparat matematic mai complicat (funcția de utilitate urmează o distribuție normală etc.) permite apoi estimarea pragului financiar al sărăciei și a numărului de săraci (Goedhart și alții, 1977; Hagenaars, 1986; Kapteyn și alții, 1988).

Standardul subiectiv de viață (SSV)

Metodă folosită în România pentru estimare subiectivă a sărăciei. Indivizii sunt rugați să își estimeze veniturile în raport cu necesitățile. Vezi secțiunile următoare pentru detalii.

Indicele sărăciei subiective (ISS)

ISS este o altă măsură dezvoltată în anii '90 în România de către ICCV. ISS este calculat ca scor factorial între SSV, autoetichetarea ca sărac și nivelul de mulțumire cu veniturile (cală de 5 puncte). Gospodăriile/indivizii cu scoruri negative sunt etichetați drept săraci (Zamfir, coordonator, 1995).

Metoda CSP de măsurare a sărăciei subiective

Metoda a fost dezvoltată în cadrul Centrului de Politici Sociale (CSP) a Universității din Antwerp de către Herman Deleek și colaboratorii săi. Ea reprezintă o combinație între aprecierea „securității subiective a subzistenței” și autoestimarea venitului minim propusă la Universitatea din Leyden (LPL).

Pentru aprecierea securității subzistenței, se apelează la o întrebare similară standardului subiectiv de viață, însă scala are 6 nivele: „Cu venitul lunar curent al gospodăriei dvs. vă descurcați: 1. cu mare dificultate, 2. cu dificultate, 3. cu unele dificultăți, 4. destul de ușor, 5. ușor, 6. foarte ușor”. O întrebare identică celei propuse de către școala de la Leyden este utilizată pentru autoestimarea venitului minim necesar unui trai decent.

Ipoteza de la care pleacă metoda este aceea că gospodăriile care se autoetichetează cu scorul 3 (se descurcă cu unele dificultăți) sunt cele aflate în jurul pragului de sărăcie. Pentru aceste gospodării se stabilește un așa numit „venit minim”, egal fie cu venitul minim autoestimat, fie cu venitul gospodăriei dacă acesta este mai mic.

Sunt definite tipuri de gospodării în funcție de structura lor (numărul persoanelor active, cel al persoanelor în vârstă și cel al copiilor). Pentru fiecare astfel de tip este calculată o medie a „venitului minim”. Cazurile extreme, cu un „venit minim” care se abate cu mai mult de două abateri standard de la medie sunt excluse. O nouă medie este apoi calculată aceasta definind pragul subiectiv de sărăcie (Deleek ș.a., 1992).

Deprivarea relativă

Am etichetat drept *deprivare relativă* „obiectivă” metodele bazate pe comparația între ceea ce gospodăriile/indivizii nu au și ceea ce grupul de referință (de regulă întreaga populație) consideră a fi necesar pentru un trai decent.

Deprivarea relativă „subiectivă” se referă la comparația între ceea ce indivizii nu au și ce consideră a fi necesar (conform ierarhiei personale a preferințelor). Este practic vorba de o măsură a sentimentelor de frustrare.

Townsend (1979) este cel ce fundamentează teoretic aceste critici într-un mod remarcabil. Pentru el „ideea de ‘nevoi’ este condiționată social” (p. 914). Remarcând relativitatea sărăciei atât în spațiu (de la o societate la alta), cât și în timp (aceeași societate în diferite perioade istorice ale evoluției sale), Townsend optează astfel pentru definirea socială a sărăciei: „Indivizii, familiile și grupurile într-o populație, pot fi categorisiți ca fiind în sărăcie când le lipsesc resursele necesare pentru a obține tipuri de dietă, pentru a participa în activități și a avea condițiile de viață și facilitățile care sunt obișnuite sau cel puțin larg răspândite sau încurajate în societățile cărora le aparțin” (p. 31).

Definiția lui Townsend presupune existența a două standarde de viață: unul care se dovedește a fi larg răspândit în populație și un altul - social acceptat sau instituționalizat („dezirabilitatea de moment”). Dincolo de aceste praguri ale sărăciei, Townsend distinge un altul - cel al deprivării subiective: „oamenii pot să nu se situeze sub standardul de viață larg răspândit sau sub cel instituționalizat, dar ei pot cădea sub un standard care *poate fi* răspândit, dată fiind o reorganizare a instituțiilor și o redistribuire a mijloacelor disponibile într-o societate”. Deprivarea subiectivă este legată mai ales de stilul personal de viață, de propriile aspirații. Individul este deprivat subiectiv dacă el *se simte* deprivat.

Sărăcia socială reflectă nesatisfacerea nevoilor percepute social. Ea se constituie astfel într-o sărăcie recunoscută și acceptată convențional, într-o expresie aproximativă a stării reale, obiective de sărăcie. Măsurarea sărăciei obiective este practic imposibilă, ea fiind dificil de operaționalizat tocmai datorită condiționărilor sociale la care este supusă. De aceea Townsend recomandă deprivarea relativă ca singura metodă de a operaționaliza și măsura sărăcia, căutând să obiectivizeze metoda prin raportarea la cel mai mare grup de referință semnificativ pe care îl identifică: întreaga societate. Astfel, autorul britanic pune în fapt accentul nu pe măsurarea sentimentelor de sărăcie, ci pe utilizarea opiniei publice în aprecierea condițiilor care determină un trai decent.

Așa cum am arătat în debutul secțiunii de față, unii autori (Mack și Lansley, 1985; Nolan și Whelan, 1996; Halleröd, 1996, 1997) au dezvoltat abordarea lui Townsend, fundamentând măsurarea consensuală a sărăciei. Mai exact ei includ sub această etichetă acele metode care fac apel la judecățile de valoare ale întregii populații în încercarea de a identifica – într-o primă etapă – un stil de viață considerat a fi „normal” pentru a asigura un trai decent în societatea respectivă. Acesta este utilizat pentru a defini *condițiile* care determină starea de sărăcie. Identificarea săracilor este apoi realizată prin stabilirea celor care nu reușesc să îndeplinească aceste condiții (nu reușesc să aibă un stil de viață „normal” datorită lipsei resurselor). Metoda își manifestă „subiectivitatea” prin apelul inițial la judecățile de valoare ale fiecăruia asupra bunurilor și serviciilor la care indivizii trebuie să aibă acces pentru a trăi decent.

În încercarea sa de sistematizare a analizelor asupra nivelului de trai, David Piachaud (1987) identifică trei tipuri de abordări ale sărăciei: consensuală, a bugetelor standard și comportamentală (analiza comportamentelor și stilurilor de viață în relație cu venitul). Sărăcia consensuală reprezintă acel tip de abordare în care accentul cade pe „ceea ce gândește publicul despre sărăcie”. În consecință, Piachaud distinge între pragul dorit de sărăcie (cât spune publicul că ar trebui furnizat ca nivel minim) și nivelul finanțabil al sărăciei (care este venitul minim pentru publicul e pregătit ca să îl asigure prin plata de taxe). Dacă măsurarea sărăciei conform celui de-al doilea principiu este rară, în schimb pentru prima formă s-au impus în timp numeroase metode: pe de o parte sunt dezvoltările care se bazează pe chestionarea indivizilor în legătură cu nivelul de venit care le este necesar (pragurile subiective ale școlii de la Leyden, de exemplu), iar pe de cealaltă înregistrarea opiniilor publicului în legătură cu lucrurile a căror satisfacere este absolut necesară (abordările lui Mack și Lansley, de exemplu). Așa cum remarcă și Viet-Wilson (1987), cele două tipuri de consensualitate sunt fie indirecte, pornind de la aprecierea subiectivă a unor nivele de venit (*income proxy method*), fie directe, axându-se pe aprecierea satisfacerii nevoilor (*deprivation indicator approach*).

Interesant este faptul că Piachaud plasează dezvoltările lui Townsend și cele ulterioare ale lui Desai în cadrul abordărilor comportamentale ale sărăciei, ca distincte de sărăcia consensuală, în ciuda faptului că și ele fac apel la judecățile de valoare ale populație în stabilirea standardelor de sărăcie. Opțiunea este justificată de faptul că acestea nu sunt metode subiective „pure”, ci caută să relaționeze metodele subiective cu cele axate pe înregistrarea veniturilor. Abordările comportamentale constituiau astfel pentru Piachaud un fel cale de mijloc între metodele consensuale și cele tradiționale de definire și măsurare a sărăciei. Pe aceeași linie de mijloc se înscriu și metoda cetățeanului reprezentativ, ca și versiunea acesteia propusă de Walker (1987). Dezvoltările de după 1990 din sfera deprivării relative pe direcția inițiată de Townsend și continuată de Mack și Lansley reprezintă și ele modalități subiective de estimare a sărăciei, fiind în general etichetate ca măsuri ale sărăciei consensuale⁶.

S-ar putea adăuga o altă metodă, dezvoltată ulterior articolului lui Piachaud, și anume cea a analizei satisfacției cu veniturile și a autoetichetării ca sărac, promovată de Centrul de Politici Sociale a Universității din Antwerp, dar și de ICCV prin standardul subiectiv de viață și indicele sărăciei subiective. Să notăm totuși, că o astfel de metodă, deși subiectivă, nu poate fi etichetată drept consensuală, fiind axată pe identificarea sentimentelor și nu condițiilor de deprivare/sărăcie. Astfel, măsurile subiective ale sărăciei care etichetează indivizii drept săraci doar pe baza propriei lor declarații pot fi denumite măsuri subiective neconsensuale.

⁶vezi termenul „deprivare relativă” în Dicționarul de sărăcie on-line al ICCV (www.iccv.ro/romana/dictionar/dictionar.htm).

Karel Van der Bosch face o observație similară, arătând că eticheta de subiectiv în cazul metodelor consensuale „nu trebuie interpretată în sensul că propria sa evaluare decide dacă o gospodărie este săracă sau nu”, ci comparația cu pragurile de sărăcie calculate ca medie a pragurilor indicate de toate gospodăriile. De aceea, o etichetă mai adecvată ar putea fi cea de „standarde intersubiective” (Van den Bosch, 1993, p. 14).

La rândul meu optez pentru o etichetare oarecum similară în care definesc aprecierea resurselor la nivel individual drept subiectivă dacă este realizată în funcție de standardele și preferințele individului în cauză. Dacă însă standardele țin cont de preferințele întregii populații (sau, în general, grup de referință), atunci este vorba de o măsură consensuală. Prin contrast, confer atributul de abordări „normative” evaluările care clasifică indivizii în funcție de standarde elaborate pe baza judecăților de valoare ale „expertilor”.

Sintetizând, măsurile subiective și consensuale ale sărăciei pot fi clasificate ca în Tabelul 3.4.

Principalul avantaj al metodelor subiective este legat de eliminarea arbitrariului judecăților expertilor. Așa cum remarcă Goedhart și ceilalți (1977), experții, ca și politicienii, nu sunt cei mai indicați pentru stabilirea pragurilor de sărăcie (pornind de la experiența lor personală): opțiunile lor fiind dependente de nivelul personal de venit, ei vor avea tendința de a subestima aceste nivele. Analiza empirică a dovedit faptul că metodele subiective de estimare a sărăciei dau estimări ale numărului de săraci peste pragurile calculate prin metode tradiționale. Autorii scandinavi care scriu despre metodele consensuale/subiective (Halleröd sau Stein Ringen, de exemplu) remarcă faptul că acestea constituie un mod de democratizare a modului de stabilire a pragurilor de sărăcie, utilizarea lor având avantajul de a atrage sustenabilitatea crescută a populației pentru acest prag. În fine, estimările subiective ale sărăciei, în special cele dezvoltate în cadrul deprivării relative, rezolvă problema diferențelor dintre sărăcia economică curentă (lipsa banilor, bunurilor) și deprivarea acumulată (nesatisfacerea nevoilor un timp mai îndelungat), oferind un estimat al sărăciei în general.

Tabelul 3.4. Metode subiective și consensuale de măsurare a sărăciei

	Consensuale (intersubiective)	Subiective neconsensuale
Directe	♦ Metoda indicatorilor de deprivare (relativă) „obiectivă” ♦ Metoda CSP de măsurare a sărăciei subiective (CSP – Antwerp) ♦ Metoda cetățeanului reprezentativ (variantele Rainwater și Walker)	♦ Autoetichetarea ca sărac ♦ Metoda indicatorului sărăciei subiective (ICCV) ♦ Metoda indicatorilor de deprivare (relativă) „subiectivă”
Indirecte	♦ Autoestimarea venitului minim necesar (LSPL) ♦ Pragul de sărăcie Leyden (LPL) ♦ Metoda cetățeanului reprezentativ (varianta Vaughan)	♦ Metoda standardului subiectiv de viață (ICCV)

Să notăm și faptul că metodele subiective non-consensuale (cu excepția metodei indicilor de deprivare subiectivă) prezintă avantajul unei măsurări mult simplificate, necesitând doar înregistrarea a câteva caracteristici pentru fiecare unitate (indiviz, familie, gospodărie) investigată, fiind mai simplu de aplicat decât complicatele bugete de familie. Aceeași observație este valabilă și în cazul metodelor consensuale, exceptând din nou metoda indicilor de deprivare, care presupune utilizarea anchetei bazate pe un chestionar ce conține o baterie amplă de itemi.

Dezavantajele metodelor subiective sunt legate de dificultățile de măsurare empirică a judecăților de valoare legate de sărăcie, chiar dacă sociologia a dezvoltat în acest sens în ultimele decenii instrumente care și-au probat acuratețea. Se adaugă aici conservatorismul și atașamentul de metodele tradiționale, după cum remarcă Joop Hartog (1988).

Măsurarea sărăciei prin metode subiective este utilizată în general în Europa, unde, chiar dacă nu s-a impus ca măsură oficială și ca metodă de fixare a pragurilor de sărăcie, este folosită ca și instrument de estimare a adecvării acestora.

V. Autoetichetarea ca sărac/bogat

Indivizii au reprezentări difuze asupra propriei situații, asupra pozițiilor sociale pe care le ocupă. Ei se definesc prin reprezentările pe care le au în legătură cu statusurile deținute, cu situația materială, cu educația și starea de sănătate, cu propriile opțiuni politice etc. Acestea pot sau nu să concorde cu evaluările observatorilor externi, însă sunt determinante pentru raportările la fenomenele și procesele sociale, pentru modul de alegere și decizie asupra acțiunilor strategice ale fiecărui actor în parte.

Autoetichetarea ca sărac sau bogat, pe un continuum mai lung sau mai scurt, reprezintă o primă metodă de evaluare subiectivă a statusului material și financiar,

a resurselor materiale la care indivizii au acces. Folosită în numeroase studii, măsura permite comparații internaționale, dar și longitudinale.

În primii ani de după 1989, în anchetele ce propuneau o înregistrare dihotomică a evaluării situației materiale (sărac-bogat), aproximativ jumătate din populația României se declara a fi săracă⁷. În 1998, moment în care întrebarea a fost reutilizată, procentul rămăsese același: 49,6%⁸.

Tabelul 3.5. Reproducerea reprezentărilor privind resursele în România: 1990-1993

Înainte de 1990 vă considerați sărac?	În prezent (1993), vă considerați sărac?			
	DA	NU	Nu știu / nu răspund	Total
DA	88%	12%	0,2%	100%
NU	43%	57%	0,3%	100%
Nu știu / nu răspund	100%	0,0%	0,0%	100%
Total	57%	43%	0,3%	100%

Sursa: *Sărăcie 1993*, ICCV, martie 1993. Testul hi pătrat indică asocieri semnificative ($p < 0,0005$), iar variabila reziduală ajustată este semnificativă ($p < 0,0005$) pentru toate celulele ce nu implică non-răspunsuri.

Datele indică cu certitudine reprezentarea asupra exploziei sărăciei. Un sondaj al ICCV (*Sărăcie 1993*), raporta că doar 31% dintre români declarau în 1993 că înainte de 1990 se considerau săraci. Aproape jumătate dintre cei ce declarau în 1993 că în timpul regimului comunist nu erau săraci se autoetichetau drept a fi săraci în perioada postcomunistă (Tabelul 3.5). În plus, procentul celor ce declarau că nivelul propriu de trai s-a deteriorat față de 1989 a crescut constat în primii ani postcomuniști de la 36% în mai 1991, la 56% în mai 1992 și 59% în septembrie 2003, stabilizându-se ulterior în jurul a 60% (61% în iulie 2003)⁹.

Așteptările ridicate de la începutul perioadei au ridicat așadar imediat ponderea celor care se considerau săraci¹⁰. Situația însă nu a fost percepută a se îmbunătăți, astfel încât, în medie, percepția asupra propriei bunăstări este mai proastă în 2005 decât la începutul tranziției (Figura 3.4). Scăderea indicelui reprezentat în figură constituie un semn al creșterii distanței percepute dintre așteptări și posibilități. Scăderea nu are loc pe seama creșterii inegalității, a ponderii valorilor extreme.

⁷ 49,4% în 1991, 48,3% în octombrie 1992, 58,6% în martie 1993, 45,8% în iulie 1994 (sondaje ale ICCV: *Sărăcie 1991*, *Opinii politice 1992*, *Sărăcie 1993*, *Sărăcie 1994*).

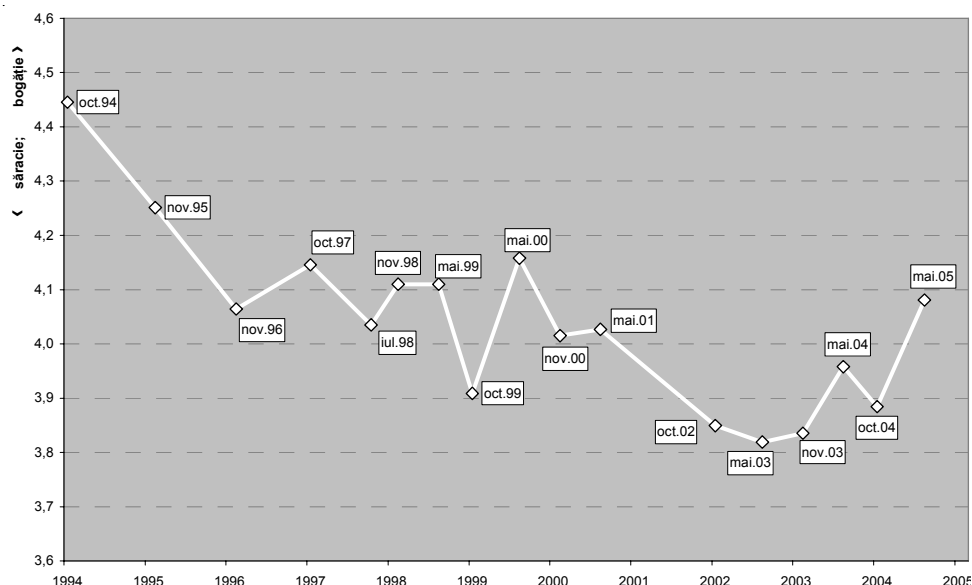
⁸ Politici sociale și sărăcie subiectivă 1998, ICCV și Universitatea București.

⁹ Estimări bazate pe sondaje de opinie ale ICCV realizate în perioada 1991-2003, în special seria anuală *Diagnoza Calității Vieții*.

¹⁰ Așa cum remarcă Mălina Voicu (2003c), indivizii evită să se caracterizeze drept săraci, respectiv extrem de săraci. De aici avantajul utilizării unei scale mai lungi pentru autoetichetare în cazul societăților sărace, precum România.

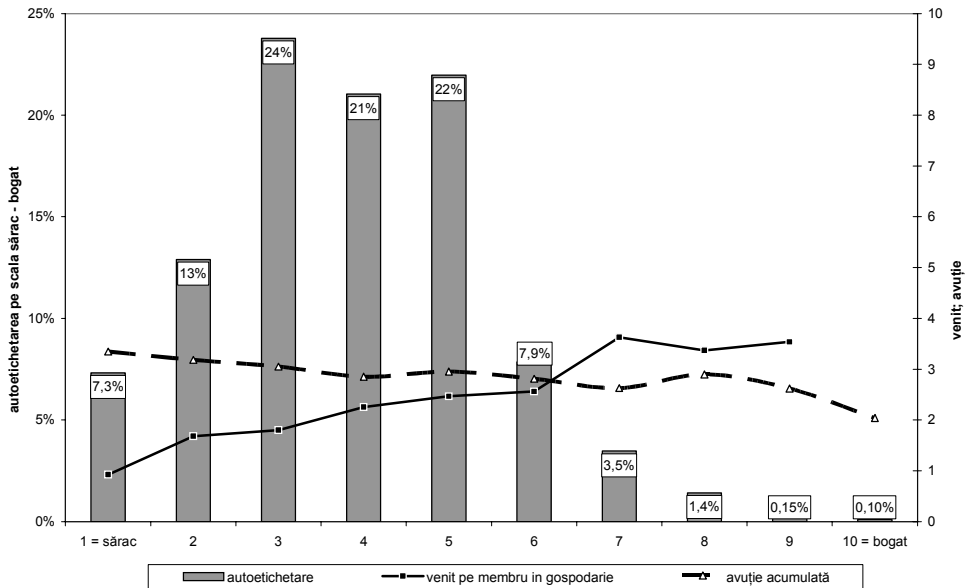
Dimpotrivă, distribuția autoetichetărilor își menține în linii mari forma (pentru 2003 aceasta este reprezentată în Figura 3.5), strângându-se însă către dreapta, către sărăcie. Să notăm și influența ciclurilor electorale și chiar a schimbărilor majore de guvern în cadrul aceleiași guvernări: după fiecare dintre alegerile din 1996, 2000, 2004, avem o creștere rapidă a satisfacției cu starea materială. În parte este vorba de efectul creșterilor salariale practicate de toate guvernele României înaintea alegerilor, ale căror efecte se simt însă abia în guvernarea următoare. Pe de altă parte, așa cum sugerează creșterea importantă înregistrată în mai 2000, ca și cea mai mică, însă semnificativă din noiembrie 1998, poate fi vorba și de speranțele asociate investirii unui nou prim ministru (în cele două cazuri este vorba de investirea lui Mugur Isărescu, respectiv Radu Vasile).

Figura 3.4. Autoevaluarea resurselor materiale în România: 1994-2003



Surse: 1994-1998: *Diagnoza Calității Vieții*, ICCV. 1998-2005: *BOP-FSD*.

Scorurile din grafic reprezintă medii ale itemilor de autopoziționare pe scala sărac-bogat (scală de 10 puncte).

Figura 3.5. Distribuția românilor în funcție de autoetichetarea pe scala sărac-bogat (noiembrie 2003)

Sursa: BOP-FSD, noiembrie 2003. Avuția acumulată reprezintă un scor factorial ce explică prezența în gospodărie a televizorului color, automobilului, telefonului mobil, frigiderului, calculatorului personal (PC) și a mașinii de spălat automate. Factorul a fost extras prin metoda Principal Axis Factoring. $KMO=0,774$, variația explicată = 33%, toate comunalitățile sunt peste 0,2. Scorul factorial, calculat prin metoda Anderson-Rubin, a fost mărit ulterior cu 3 puncte pentru simplificarea reprezentării grafice. Venitul per capita în gospodărie este calculat în milioane lei.

Notele de 4-5 reprezintă un fel de prag psihologic al sărăciei. Indivizii care se plasează în această poziție sunt cei ce se definesc probabil printr-o poziție mediană în ce privește puterea economică raportată la întreaga societate, ca grup generic de referință. Efectul e dat probabil mai ales de similitudinea dintre notarea pe scala 1-10 și notele utilizate în sistemul școlar, nota 5 marchează în școală situația de minimă acceptabilitate, de mediocritate. Ea este ultima care permite promovarea. Probabil că indivizii acre se definesc prin note de 5, își oferă dreptul de a avea ultima notă „de trecere”, ignorând faptul că mijlocul de scală este în fapt 5,5. Experiență de teren în aplicarea chestionarelor și discuțiile cu alți operatori de interviu confirmă empiric ipoteza emisă. Relația dintre autoetichetare ca sărac pe scală de două puncte și cea pe scala de 10 puncte (Tabelul 3.6) tinde să confirme același lucru.

Tabelul 3.6. Asocierea între măsuri ale autodefinirii ca sărac în funcție de scala folosită: cazul României

Dvs. personal vă considerați sărac?	În orice societate, unii oameni se consideră bogați, alții se consideră săraci. Având în vedere numerotarea de la 1 la 10 dvs. unde vă situați?										Total
	FOARTE SĂRAC					FOARTE BOGAT					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Da	99%	92%	80%	54%	48%	6%	2%	9%	0%	-	49%
Nu	1%	8%	20%	46%	52%	94%	98%	91%	100%	-	51%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	100%

Sursa: *Politici sociale și sărăcie subiectivă*, ICCV-UB, noiembrie 1998

După cum o sugerează studiul valorilor reziduale ajustate, pe scala de 10 puncte sărac-bogat, există trei valori utilizate de către cei ce se definesc drept săraci (1,2 și 3) și alte cinci (6,7,8,9 și 10)¹¹ pentru cei care se consideră bogați. Toate asocierile simbolizate grafic în Tabelul 3.6 sunt semnificative la nivelul $p < 0,01$. Punctul de inflexiune este dat de categoriile 4 și 5 ale scalei de 10 puncte. Practic cele două reprezintă punctul de separare între sărăcie și bogăție. În cazul acestor categorii nu există asocieri semnificative nici măcar la nivelul p=0,10.

Revenind la Figura 3.5, aceasta sugerează și legătura dintre măsura subiectivă a resurselor, venit și avuție acumulată. Aparent tendința indivizilor de a se eticheta drept relativ înstăriți crește odată cu creșterea resurselor financiare și scade odată cu diminuarea resurselor acumulate în timp. Relația sugerată (tendința de etichetare ca sărac crește odată cu discrepanța negativă dintre posibilitățile prezente și cele anterioare) este similară explicației date de Franco Modigliani (1944) consumului proiectat de gospodărie: acesta este dimensionat în funcție de experiența câștigurilor anterioare și de cea a veniturilor previzionate, astfel încât, în condiții de raționalitate latentă, este ajustat permanent pentru a nu primejdui supraviețuirea. Nivelul sărăciei subiective poate urma la fel de bine aceeași lege, fiind dat de percepția indivizilor asupra consumului care posibil în prezent. Relația înfățișată în grafic este însă viciată de numeroși outlieri (cazuri atipice), dată fiind neomogenitatea grupurilor determinate de cele 10 categorii ale itemului de auto-etichetare a situației materiale.

O mai bună evaluare a relației dintre venituri și autoetichetarea ca sărac poate fi realizată prin tratarea primelor ca variabila ordinală, mai exact prin testarea asocierii dintre aprecierea subiectivă a resurselor materiale și decila de venit în care se află indivizii. Analiza indică asocieri pozitive semnificative și relativ puternice, indiferent de indicatorul de venit folosit: venitul individului, cel al gospodăriei sau venitul gospodăriei raportat la numărul de membri. Tabelul 3.7 descrie relația dintre indicatorul subiectiv (autoetichetarea ca sărac) și venitul gospodăriei. Testele statistice indică asocieri pozitive pe diagonala principală și negative deasupra și dedesubtul acesteia. Cu cât gospodăriile din care provin

¹¹ Nimeni din eșantionul anchetei pe care o exploatez aici nu și-a acordat nota 10.

indivizii sunt mai înstărite, cu atât crește probabilitatea ca aceștia să se declare mai bogați¹². Inflexiunile importante apar în cazul „rupturii” de pe liniile decilelor 4-5, în cazul cărora autoaprecierea venitorilor nu urmează nici un pattern specific, și mai ales în cazul decilei 7 de venit, ai cărei ocupanți se definesc fie la limita de sus a sărăciei (își dau nota 3 la sărăcie-bogăție), fie la limita de jos a bogăției (nota 6). Între ele, ocupanților decilei 6 optează clar pentru a se defini drept deținătorii unor venituri medii, nefiind nici săraci, nici bogați.

Tabelul 3.7. Relația dintre venitul gospodăriei și autopozitionarea indivizilor pe axa sărac-bogat

decila de venit în care se situează gospodăria	autoetichetarea pe axa sărăcie - bogăție (scala de 10 puncte)						
	1 sărac	2	3	4	5	6	7-10
1	11,2	2,6		-2,3	-6,1	-2,0	
2	6,4	7,5			-5,5	-4,0	-2,5
3	3,1		3,1	-2,7		-2,3	-2,6
4							
5							
6	-2,6			2,6			-2,2
7	-4,6	-3,3	3,2		2,3		
8	-5,1	-2,4	-2,3		6,4		
9	-5,1	-3,8	-3,2		3,6	4,5	3,4
10	-4,0	-4,3	-4,0		3,3	6,1	7,4

Tabelul prezintă valorile variabilei reziduale ajustate (adjusted residuals) pentru celulele în care aceasta are valori semnificativ diferite de 0, la un nivel de semnificație de 0,05. Asocierile pozitive sunt subliniate prin îngroșarea corpului de literă. Pentru cele negative am folosit aldină de culoare mai deschisă. Categoriile 7-10 ale autopozitionării pe axa sărac-bogat au fost unite, dat fiind numărul mic de cazuri înregistrat în categoriile respective. Decilele de venit sunt determinate de distribuția gospodăriilor din eșantion (N=1747).

Sursa: BOP-FSD, noiembrie 2003

Toate acestea sugerează superioritatea scalei de 10 puncte, capabilă să surprindă mai fin diferențele dintre indivizi. Reanalizând Figura 3.5, s-ar putea spune că, în octombrie 2003, se defineau drept săraci aproximativ 44% dintre locuitorii din România (categoriile 1-3), în timp ce 43% se poziționau undeva la limita dintre sărăcie și bunăstare.

Pentru nivelul macrosocial interesante sunt și variațiile în timp, în raport cu rata ‘obiectivă’ a sărăciei, ale scorului de sărăcie subiectivă obținut din agregarea indicilor privind autopozitionarea pe axa bogat-sărac (Figura 3.6). Rezultatele

¹² $\gamma=0,464$, iar coeficientul lui Sommer ia valoarea $d=0,386$ în cazul în care considerăm autoetichetarea ca sărac drept variabilă dependentă (ambii coeficienți sunt semnificativi la $p<0,0005$). În cazul asocierii cu decilele de venit individual sau cu cele de venit per capita în gospodărie, coeficienții sunt de asemenea semnificativi și iau valorile: $\gamma=0,231$ și $d=0,192$ pentru venitul individual, respectiv, $\gamma=0,391$ și $d=0,325$ pentru venitul pe membru al gospodăriei.

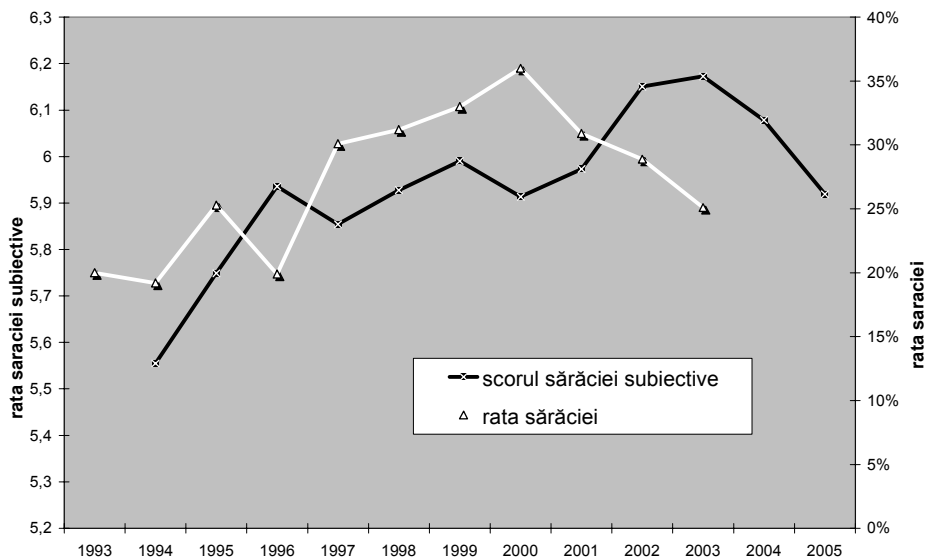
sugerează o mai mare inerție a sărăciei subiective. Întârzierea reacției subiective la modificările „bunăstării obiective” (aproximată aici prin rata sărăciei) este de 1-2 ani calendaristici. Cu alte cuvinte reprezentările despre sărăcie sau bogăție se schimbă mai greu, societatea păstrându-și neschimbată o vreme atitudinea critică și după schimbările produse în rata sărăciei. Evident însă că relația trebuie interpretată și prin prisma altor factori. Aprecierea subiectivă a sărăciei sau bogăției personale nu ține cont doar de venituri, ci de o întreagă serie de factori legați de modul de interacțiune a indivizilor cu mediul social: viață de familie, calitatea locuirii, relațiile de la locul de muncă, satisfacția cu viața politică (vezi în acest sens și Mărginean, 2002).

Relația cea mai importantă rămâne însă este cea cu resursele materiale. De aici și asemănările dintre curba evoluției sărăciei subiective și cea a ratei săracilor. Practic, sărăcia subiectivă urmează la 1-2 ani distanță evoluția ponderii săracilor în populație și pe cea a indicilor producției (de exemplu PIB per capita). Există mai multe rațiuni pentru o astfel de evoluție. Creșterea sau recesiunea economică nu este imediat resimțită în bugetele gospodăriilor la nivelul consumului. Acesta este ajustat, așa cum arăta Modigliani, în funcție de consumul și veniturile anterioare și de cele previzionate. Simplificând explicația, anticiparea veniturilor viitoare ține la rândul său (și) de evoluțiile trecute, experiența ultimilor ani având întotdeauna un rol important. De aici o inerție mai mare a patternurilor de consum și a evaluărilor subiective privind situația personală¹³.



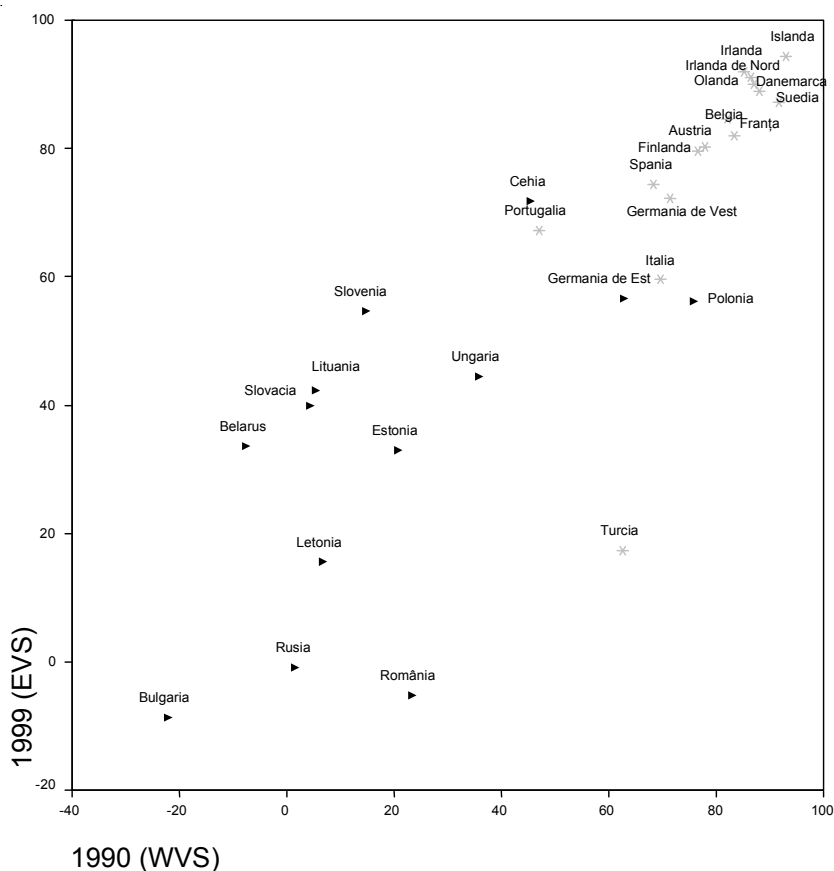
¹³ Același efect l-am remarcat și când am comentat variațiile autoetichetării ca bogat în funcție de ciclurile electorale: creșterile salariale de la sfârșit de mandat cresc satisfacția cu viața abia în primele luni ale guvernării următoare, scopul lor pur electoral fiind, în mod paradoxal, de a întări poziția ... opoziției.

Figura 3.6. Relația dintre autoetichetarea ca sărac (sărăcia subiectivă) și rata sărăciei: România: 1993-2005



Surse: Scorul sărăciei subiective este obținut prin scăderea din valoarea 10 a mediei anuale (obținută prin agregarea răspunsurilor la anchetele din același an calendaristic) a indicelui autoetichetării pe scala sărac-bogat prezentat în Figura 3.4. Rata sărăciei este cea din Figura 3.2. Pentru amândoi indicatorii creșterile indică creșteri ale sărăciei.

În cele ce urmează voi căuta să încadrez cazul românesc în contextul european, exploatând datele colectate în cadrul World Values Survey 1990-1993 și a European Values Survey 1999-2000. Ambele studii includ și România și, în plus, au avantajul de a fi realizate în momente de timp importante: la începutul și la sfârșitul anilor '90. Cele două baze de date nu furnizează măsuri subiective ale resurselor, însă ambele conțin un item referitor la fericire, înțeleasă ca satisfacție cu viața în general: „Luând în considerare toate aspectele, cât de fericit ați putea spune că sunteți?” (scală de 4 puncte), și un altul referitor la satisfacția cu viața din ultimul timp: „Dacă luați în considerare toate aspectele vieții dvs. în ultimul timp, în ce măsură sunteți mulțumit de ea?” (scală de 10 puncte).

Figura 3.7. Distribuția țărilor Europene în funcție de nivelul de fericire: 1990-1999

Scorurile reprezentate grafic reprezintă Indici ai opiniei dominante (IOD) obținuți din itemii privind fericirea folosiți în WVS 1990-1993, respectiv EVS 1999-2000. Răspunsurile ‘foarte fericit’ și ‘destul de fericit’ au fost considerate drept pozitive, iar ‘destul de nefericit’, respectiv, ‘foarte nefericit’ au fost considerate negative. Indecizia (‘nu știu’) a fost tratată drept răspuns neutru. Indicele ia valori de la +100 (fericire maximă, a întregii populații), la -100 (toți repondenții din țara respectivă s-au declarat a fi nefericiți).

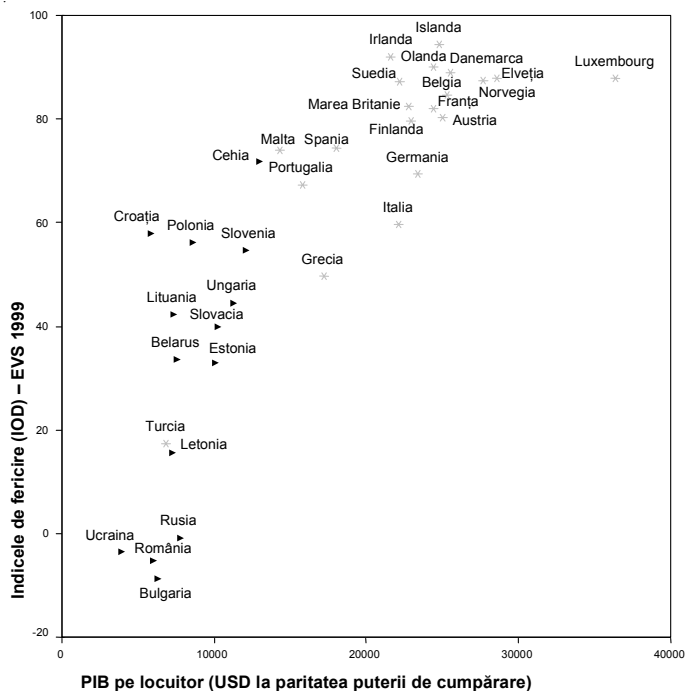
Fără a fi o măsură autentică a satisfacției cu resursele, itemul privind fericirea furnizează informație și despre acest aspect, reprezentând o măsură a satisfacției generalizate față de nivelul de trai. După cum notează Easterlin (2001) și Venhoven (1993), fericirea, bunăstarea subiectivă, satisfacția sau mulțumirea pot fi considerate în bună măsură drept intersanjabile sau cel puțin acoperind mai mult sau mai puțin aceeași sferă conceptuală. Itemul privind satisfacția cu viața „din ultimul timp” (*these days*, în versiunea engleză) face și el parte din aceeași familie

conceptuală, însă limitează evaluarea la o perioadă de timp îngustă. Este motivul pentru care folosesc în continuare itemul privind fericirea. Să notăm că cele două măsuri sunt oricum bine corelate¹⁴, iar că relațiile raportate în continuare pentru indicatorul de fericire sunt valabile și pentru satisfacția cu viața din ultimul timp.

Figura 3.7 surprinde atât consistența în timp a indicelui folosit, dar mai ales diferențele dintre țările Europei de Est și cele din Vest. România și Turcia cunosc deprecierea celei importante ale indicelui, explicabile probabil prin înșelarea așteptărilor ridicate economic în România, și prin tensiunile legate de contestarea modului de viață tradițional musulman, în Turcia. Nivelele cele mai ridicate de fericire se înregistrează în Nordul Europei, Bulgaria, România și Rusia situându-se în 1999 la polul opus. Țările ex-comuniste mai dezvoltate (Cehia, Ungaria, Polonia și Germania de Est) înregistrează valori apropiate de cele ale Italiei, Portugaliei și Spaniei. Distribuția este consistentă cu puterea de cumpărare a cetățenilor din țările europene (vezi Figura 3.8). Fericirea crește logaritmice cu puterea financiară¹⁵. Relația este consistentă cu teoria economică a descreșterii accelerate a utilității marginale pentru nivele ridicate ale profitului. În cazul de față se poate spune că la nivele ridicate de bunăstare, un surplus material este mai puțin important pentru fericirea țărilor mai bogate, dar reprezintă mult pentru cele în curs de dezvoltare.

¹⁴ Coeficientul de corelație Pearson $R = 0,640$. Tratatând variabilele drept categorice, coeficienții de asociere iau de asemenea valori ridicate: τ_b (Kendall) = 0,541, iar $\tilde{\alpha} = 0,704$.

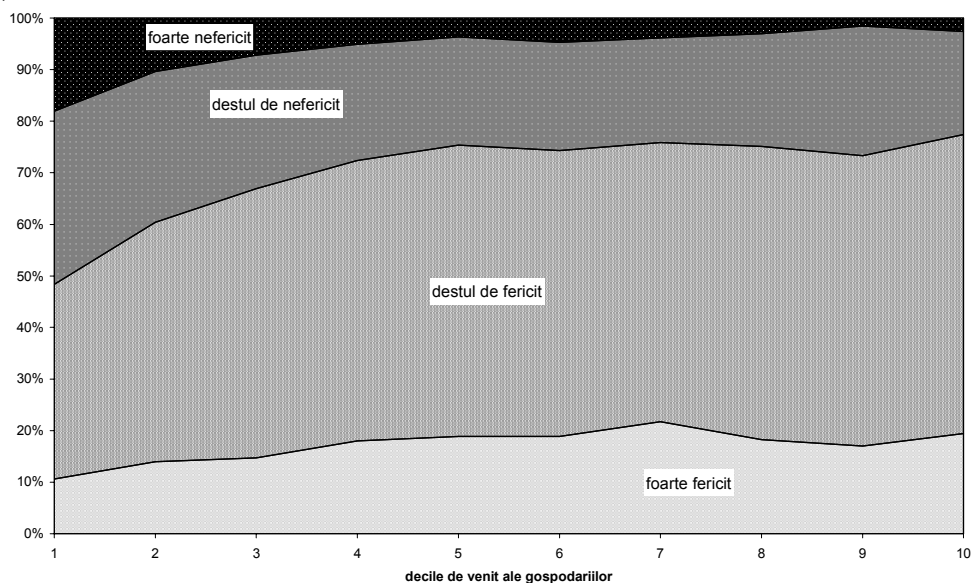
¹⁵ Modelul de regresie neliniară explică o pondere importantă din variația indicelui de fericire: $R^2 = 78,6\%$; modelul este dat de ecuația: $[\text{indicele de fericire}] = \ln[\text{PIB/loc.}] - 0,9993$. Eliminând din analiză Luxemburgul, potențial outlier, modelul rămâne practic neschimbat. Același model lucrează și renunțând la Marea Britanie, Norvegia și Elveția, pentru care nu au fost culese date în anul 1999-2000 al EVS.

Figura 3.8. Relația între satisfacția subiectivă și bunăstarea materială, la nivel agregat

Notă: Pentru Marea Britanie, Norvegia și Elveția am folosit valoarea din 1990 a indicelui de fericire.

Și la nivel individual, relația se menține (Figura 3.9). Pentru primele decile de venit, ponderea celor nefericiți cu propria situație se apropie de 50%. Numărul celor foarte nefericiți crește o dată cu plasarea gospodăriei într-o categorie de venit superioară. Pentru decilele superioare, cei foarte nefericiți devin o minoritate destul de neînsemnată (sub 5%), în timp ce numărul celor care se declară satisfăcuți cu situația proprie crește către 75%. Creșterea nu se realizează însă pe seama celor „foarte fericiți”, ci prin extinderea zonei ocupate de cei „destul de fericiți”. Relația este în linii mari aceeași pentru toate cele 33 de țări investigate.

Figura 3.9. Relația între fericire și bunăstarea materială, la nivel individual, în Europa



Sursa: EVS'99, baza de date pentru întreaga Europă, ponderată cu volumul populației fiecărei țări în parte.

Practic nivelul veniturilor se dovedește a fi un bun discriminant pentru decilele inferioare, în care indivizii au dificultăți în a-și satisface nevoile de bază. Odată securitatea materială asigurată, orientarea către nevoi superioare, a căror îndeplinire devine definitorie în aprecierea nivelului de fericire cu situația personală, nu mai are o legătură atât de puternică cu statusul strict economic. Este foarte probabil astfel ca evaluările subiective ale situației personale să fie predictorii mai buni pentru acțiunile indivizilor decât resursele materiale și financiare pe care aceștia le pot accesa.

VI. Standardul subiectiv de viață¹⁶

Standardul subiectiv de viață (SSV) reprezintă una dintre metodele subiective incluse frecvent în chestionarele din România¹⁷. Metoda este descrisă în Cătălin Zamfir (coord., 1995) și are la bază autoevaluarea veniturilor de către indivizi. Pentru aceasta sunt înregistrate răspunsurile gospodăriilor (ale capilor de gospodărie sau a oricărui membru adult) la o întrebare asemănătoare aprecierii „securității subiective a subzistenței” folosite în cadrul metodei CSP de măsurare a sărăciei subiective:

„Cum estimați veniturile totale ale familiei dvs. în raport cu necesitățile?

1. Nu ne ajung nici pentru strictul necesar
2. Ne ajung numai pentru strictul necesar
3. Ne ajung pentru un trai decent, dar nu ne putem permite cumpărarea unor obiecte mai scumpe (mobilă și obiecte de lux, mașină, casă etc.)
4. Reușim să cumpărăm și unele obiecte mai scumpe, dar cu eforturi
5. Reușim să avem tot ce ne trebuie, fără mari eforturi.”

Scala de cinci trepte oferă informații interesante privind modul în care indivizii își apreciază nivelul de trai, fiind mai intuitivă decât tipul de întrebare utilizat în cazul autoetichetării ca sărac. Steven Dubnoff (1985) raportează utilizarea unei scale similare, însă de 6 puncte și notează faptul că, pentru orice tip de familie, asocierea dintre autoevaluarea nivelului de trai și grupa de venit în care se plasează este destul de puternică ($\tau \approx 0,62$, $\gamma \approx 0,72$). Și în România, asocierea dintre SSV și grupele de venit (decile de venit ale gospodăriilor) este puternică¹⁸.

¹⁶ Secțiunea se bazează pe materialul cu același titlu pe care l-am publicat în dicționarul de sărăcie al ICCV (http://www.iccv.ro/romana/dictionar/bog/bog_SSV.htm). Secțiunea de față este însă mult îmbogățită în ce privește datele și interpretările prezentate. Partea de prezentare a conceptelor este însă în linii mari aceeași.

¹⁷ ICCV folosește metoda începând cu 1990. din 1994 ea a fost adoptată și de FSD pentru BOP.

¹⁸ $\tau \approx 0,350$, $\gamma \approx 0,448$ pentru baza de date Politici sociale și sărăcie subiectivă – 1998, a ICCV; $\tau \approx 0,375$, $\gamma \approx 0,471$ pentru Diagnoza Calității Vieții – 2003, a ICCV;

$\tau \approx 0,375$, $\gamma \approx 0,471$ pentru baza de date BOP – octombrie 2003, a FSD;

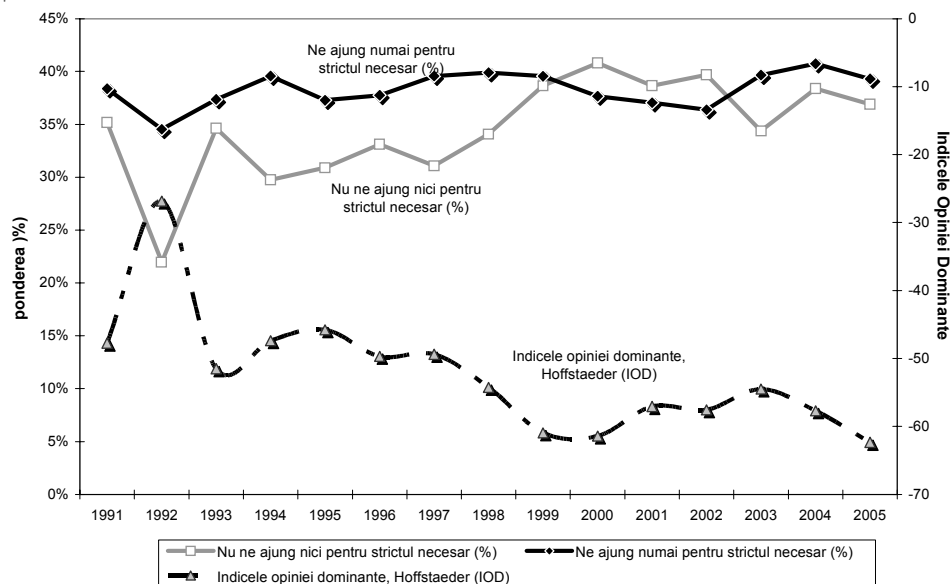
$\tau \approx 0,375$, $\gamma \approx 0,471$ pentru baza de date BOP – mai 2003, a FSD etc. Toți coeficienții sunt semnificativi pentru $p < 0,0005$.

Cătălin Zamfir (coord., 1995: 27) discută corespondența dintre tipul de răspuns la întrebarea de autoevaluare și plasarea gospodăriei în raport cu pragurile de sărăcie, stabilind următoarea echivalență intuitivă (cifrele reprezintă codurile răspunsurilor scalei SSV):

- 1 – sub minimul de subzistență (sărăcie absolută)
- 2 – între minimul de subzistență și cel decent (sărăcie relativă)
- 3 – minimul decent
- 4 – peste minimul decent
- 5 – abundența resurselor.

Cu alte cuvinte, gospodăriile care primesc scoruri de 1 pe scara standardului subiectiv de viață sub etichetate ca fiind în sărăcie severă (sub pragul de subzistență), iar cele care primesc scorul 2 sunt considerate a se situa sub minimul de decență. Autorii volumului din 1995 nu aduc argumente empirice sau teoretice pentru a susține această etichetare, exceptând egalitatea indicată de datele pentru 1994 între numărul de săraci astfel estimat și cel estimat prin metoda normativă, tot de ICCV. Legătura puternică dintre SSV și venituri sugerează însă posibilitatea de a structura o corespondență consistentă între categoriile standardului subiectiv de viață și nivelul de sărăcie, mai ales la nivel agregat (întreaga populație).

Distribuția în timp în anii '90 a SSV, confirmă de altfel tendința de creștere a numărului de săraci: chiar dacă ponderea celor cărora resursele nu le ajung „nici pentru strictul necesar” se menține practic constantă, proporția celor cărora veniturile le ajung doar pentru strictul necesar crește după 1997, o scădere apărând abia în 2003 (Figura 3.10). Indicele opiniei publice dominante (IOD) reflectă această dinamică, etichetarea propriului nivel de trai fiind negativă în întreg intervalul analizat și din ce în ce mai pesimistă până în 2000 (creșterea aparentă din 1992 se datorează metodologiei diferite de măsurare – vezi nota de sub grafic). Indicele cunoaște o tendință de creștere după 2000, însă valorile sale se mențin puternic negative, indicând o nemulțumire generalizată față de nivelul de trai.

Figura 3.10. Dinamica Standardului Subiectiv de Viață în România: 1990-2005

*pentru 1991, din scala propusă prin SSV a lipsit varianta de mijloc („ne ajung pentru un trai decent”).

** Indicele opinii dominante (IOD) exprimă în acest caz diferența dintre numărul celor care aleg variantele de răspuns 4 și 5 (venituri suficiente) la întrebarea de autoevaluare a veniturilor și numărul celor care declară că veniturile le sunt insuficiente pentru un trai decent (răspunsurile 1 și 2). Diferența este ponderată în IOD cu numărul celor care nu au ales varianta de mijloc (răspunsul 3), indicele fiind scalat de la -100 la +100. Semnificația este cea de evaluare „medie” a satisfacției românilor cu veniturile.

Sursa: calculele proprii, utilizând baza de date a ICCV și seria BOP a FSD. Cifrele pentru fiecare an în parte rezultă din agregarea tuturor bazelor de date de care am dispus pentru anul respectiv.

La nivel agregat, în comparație cu dinamica indicelui autoetichetării ca sărac (vezi Figura 3.4), evoluția standardului subiectiv de viață prezintă câteva diferențe importante, care se suprapun însă peste aceleași tendințe majore¹⁹. Cifrele indică pentru prima parte a intervalului deteriorări constante atât în ce privește satisfacția cu nivelul de trai, cât și etichetarea pe axa bogăție-sărăcie, cu o ușoară creștere în 1997. După 2000 înregistrăm o nouă creștere a ambilor indicatori, probabil – ca și în 1997 – și efect al anului electoral și alegerilor în sine, soldate cu instaurarea unui nou guvern, pe fondul unei ușoare creșteri și a nivelului de trai. Numărul celor mulțumiți cu veniturile (SSV) continuă să crească și după 2001, însă ponderea celor ce se autodefinesc ca săraci este și ea în creștere. Datele, aparent contradictorii, ascund și o schimbare a cadrului de referință pentru autoaprecierea

¹⁹ Corelația dintre seria SSV și cea a indicilor autoetichetării pentru perioada acoperită cu date anuale comparabile, agregate la nivelul populației României (1994-2003) este de 0,645.

pe axa sărac-bogat, dar mai ales modificări în ce privește structura populației: crește simultan numărul celor mulțumiți ca și, în mai mică măsură, al celor nemulțumiți. Practic scade omogenitatea autoevaluărilor populației asupra situației materiale, prin creșterea inegalității²⁰. După 2003, ambele măsuri ale sărăciei/bogăției subiective la nivel agregat prezintă o tendință ascendentă (cu o sincopă însă în octombrie 2004), ilustrând o satisfacție în creștere a populației cu situația materială.

În fine, să notăm și faptul că, la nivel individual, asocierea dintre cele două măsuri (standardul subiectiv de viață și autoetichetarea ca sărac) este de asemenea una puternică. Coeficienții de asociere în 2003 (*Diagnoza Calității Vieții, 2003 – ICCV*) sunt chiar superiori celor din 1998 (*Politici sociale și sărăcie, 1998 – ICCV*): $\tau \approx 0,454$, $\gamma \approx 0,596$ față de 0,357 și 0,464. Aceasta susține suplimentar concluzia că, la nivel agregat, diferențele de tendință care apar între 2001 și 2003 sunt datorate creșterii inegalității.

VII. Deprivarea relativă

Secțiunea ce urmează își propune să prezinte mai întâi conceptul de deprivare relativă și să precizeze metodologic modul de valorificare a sa. În a doua parte prezintă câteva rezultate pentru România, căutând să descrie standardul de viață așa cum este el definit la nivel național și de grup (pentru studenți). Nu îmi propun să produc estimări ale gradului de sărăcie pe baza indicilor de deprivare, ci doar prezentarea principalelor bunuri și servicii considerate absolut necesare de către majoritatea românilor.

VII. 1. Prezentarea conceptelor²¹

Deprivarea relativă se referă la sentimentele și condițiile de deprivare resimțite de un individ în raportarea sa la un anumit cadru de referință, fiind efectul discrepantei dintre aspirațiile și posibilitățile individului în cauză. Runciman (1966) este cel ce a propus definiția considerată standard de majoritatea autorilor:

²⁰ Coeficientul de variație al evaluărilor ca sărac-bogat cunoaște o explozie de la 25% în 1992-1993 către 35% în 1995, stabilizându-se în perioada 1996-2001 la 38-39%. După 2001 coeficientul oscilează în jurul a 44%, indicând o creștere clară a inegalității modului în care oamenii se autodefinesc drept bogați sau săraci.

²¹ Secțiunea reprezintă o formă prescurtată a materialului publicat în Dictionarul de sărăcie al ICCV sub titlul „Deprivare relativă”. Îmbunătățirile aduse sunt minore și privesc mai ales formatul textului. De asemenea, am renunțat în bună măsură la majoritatea paragrafelor mai tehnice privind modul de măsurare.

- „O persoană (A) simte lipsa unui bun (X), fiind deprivat relativ de el, dacă:
- i) nu are X;
 - ii) vede o persoană sau mai multe care au X (inclusiv pe el însuși în trecut, viitor sau în abstract);
 - iii) vrea să aibă X;
 - iv) vede ca plauzibilă eventualitatea de a avea X.”

Istoria conceptului: primele abordări, legătura cu schimbarea socială

Istoria conceptului are ca prim reper important studiul clasic *The American Soldier*, vol. I (Samuel Stouffer și alții – 1949). Autorii studiului utilizează deprivarea relativă ca instrument de ordonare a unor „informații empirice altfel destul de disparate” (p. 52). Cu toate acestea, așa cum remarcă Merton și Rossi (1950), Stouffer și colaboratorii săi nu definesc formal conceptul, însă multitudinea exemplelor utilizate îl precizează suficient. De pildă, autorii notează faptul că soldații americani mai educați, cu un nivel de aspirații mai ridicat, se vor simți mai frustrați dacă nu reușesc să atingă un scop pe care și l-au ales (precum ridicarea în grad) decât colegii lor mai puțin educați care eșuează în atingerea aceluiași obiectiv. O altă observație a lui Stouffer și colegilor săi este că recruții căsătoriți resimt un sentiment de deprivare mai puternic atunci când se compară cu soldații americani necăsătoriți, considerând că aceștia au mai puțin de pierdut decât ei.

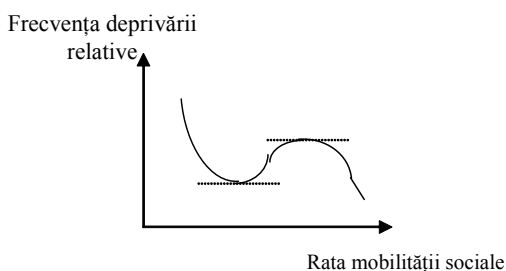
Sintetizând observațiile empirice din *The American Soldier*, Merton și Rossi aveau să identifice nouă utilizări distincte ale conceptului de deprivare relativă. Analizându-le, ei au remarcat faptul că accentul este pus în primul rând pe latura relativă, comparativă a termenului, decât pe cea de deprivare în sine, sugerând dezvoltarea sa în relația cu teoria grupului de referință.

James A. Davis (1959) notează faptul că un individ se poate compara fie cu alți membrii din grupul său, fie cu alte grupuri. În urma comparației, el va experimenta în mod necesar sentimente de deprivare sau mulțumire relativă, respectiv de superioritate sau subordonare relativă. Davis schițează primul și legăturile între deprivarea „obiectivă” și cea relativă: „dacă o categorie socială dată este corelată cu deprivarea obiectivă, atunci deprivarea relativă va fi mai frecventă printre deprivatii din categoria cea mai favorizată”, iar mulțumirea relativă printre non-deprivatii din categoria cea mai favorizată.

Elaborarea conceptului a fost practic desăvârșită de William G. Runciman (1961, 1966). Runciman a pus și el accentul pe dimensiunea comparativă a deprivării relative, identificând trei întrebări esențiale pentru starea de deprivare relativă: cu care grup se face comparația; care este grupul pretins a fi cel mai prost plasat căruia individul simte că îi aparține; în virtutea căruia atribut individul simte că inegalitatea trebuie îndreptată. Practic, arată Runciman, deprivarea relativă reprezintă inegalitatea socială resimțită la nivel individual. Aceasta depinde în

mod fundamental de cadrul de referință cu care se realizează comparația. Multiplicitatea grupurilor de referință, poate face ca un individ să fie deprivat relativ față de anumite grupuri de referință, dar să fie satisfăcut relativ față de altele. Mulțumirea relativă față de majoritatea grupurilor de referință, asociată cu deprivare puternică față de altele tinde să se asocieze cu situații de inconsistență de status. Un om de afaceri negru va resimți mai puternic discriminarea față de rasa sa decât un simplu muncitor negru.

Figura 3.11. Relația dintre deprivare relativă și mobilitate socială



Urmându-l pe Tocqueville (*L'ancien régime et la Révolution*), dar și pe James C. Davies (1962), Runciman încearcă să schițeze o teorie asupra mobilității sociale pornind de la deprivarea relativă. El notează existența unor relații interesante între rata mobilității sociale și frecvența deprivării relative într-o societate: în situația unor societăți închise, cu rate scăzute ale mobilității, în care indivizii își schimbă cu mare greutate poziția socială, deprivarea relativă este extrem de frecventă. Explicația rezidă în oportunitățile reduse ale indivizilor din societățile închise de a își satisface aspirațiile prin schimbarea statuturilor sociale. Pe de altă parte, mergând pe linia observației lui Tocqueville că Revoluția franceză nu a izbucnit într-o perioadă de criză economică, ci chiar pe fondul unei relative prosperități economice, Runciman sugerează că numai sărăcia iremediabilă menține deprivarea relativă la nivele extrem de reduse. Mobilitatea socială crește în condițiile în care indivizii au prilejul să între în contact și să se compare cu grupuri sociale cât mai diferite de cele de apartenență. Altfel, cei din clasele sociale subordonate se vor compara doar între ei, menținând deprivarea relativă la nivele reduse. În cazul însă în care un impuls de orice fel oferă prilejul contactului intens cu alte grupuri, ei vor renunța la aceste „comparații modeste”, frecvența deprivării relative crescând simultan cu rata de mobilitate socială. Impulsul care poate oferi prilejul membrilor unor clase diferite să între mai frecvent în contact poate fi cauzat de fenomene extreme (de tipul războiului); de introducerea unui standard extern (Runciman preia un exemplu din Orwell, în care un individ nu se simțea frustrat de calitatea redusă a locuinței sale până când alții nu i-au vorbit despre posibilitatea ca această să fie îmbunătățită, inducându-i un nou standard; este vorba cu alte cuvinte de schimbarea cadrului / grupului de referință); sau – în fine – de schimbări

economice („prosperitatea poate rupe cercul vicios dintre sărăcie și conservatorism”, notează Runciman – p. 24 – invocând Revoluția franceză drept exemplu). Acest ultim tip de impuls este cel dezvoltat și de Davies în explicația apariției Revoluțiilor (1962) și se direcționează în sensul celei de-a patra condiții din definiția lui Runciman: când indivizii definesc ca posibil un nivel superior de dezvoltare, abia atunci deprivarea lor relativă crește, ca și probabilitatea de revoltă. O dată satisfăcute revendicările ce au generat revolta, deprivarea relativă tinde să se diminueze, chiar dacă nivelul de dezvoltare dorit nu a fost încă atins. Explicația poate funcționa foarte bine și în cazul evenimentelor din România anulului 1989.

O a doua direcție în care Runciman a dezvoltat conceptul este cea a distincției între deprivarea relativă datorată poziției individului față de grupul de apartenență / referință și deprivarea relativă datorată poziției acestui grup în societate, distingând patru tipuri de comportamente (1966, p.32-34).

Tabelul 3.8. Tipuri comportamentale în funcție de deprivarea/satisfacția relativă experimentată

		Deprivarea / mulțumirea relativă datorată poziției individului în grup	
		Satisfăcut	Nesatisfăcut
Deprivarea /mulțumirea relativă datorată poziției grupului în societate	Satisfăcut	❶	❷ „deprivarea relativă egoistă”
	Nesatisfăcut	❸ „deprivarea relativă fraternă”	❹

Două sunt tipurile ideale ce au stârnit interesul, generând studii ulterioare. Cei ce resimt o deprivare relativă fraternă sunt localizați în grupuri în care solidaritatea socială este ridicată, precum minoritățile etnice sau religioase, dar și clasa muncitoare, fiind principalii agenți ai schimbărilor structurale. Deprivarea relativă egoistă este caracteristică indivizilor mai degrabă marginali în grupul lor, fără o cauză comună cu acesta (studenții buni, dar fără bursă; artistul sărac, dar talentat; salariatul – ca potențial șomer, mulțumit de situația sa când nu se află în șomaj etc.).

Runciman a denumit generic celelalte două tipuri drept „ortodocșii” (indivizi care nu au ambiții personale nici în grup nici în afara lui, fiind conformiști, oportuniști și uneori resemnați cu situația lor precară – tipul ❶) și „tribunii plebeilor” (tipul ❹, indivizi nemulțumiți de poziția lor ca marginali în grupuri percepute ca marginale sau nedreptățite).

Studiul deprivării relative s-a dezvoltat pe trei mari direcții: Unii autori au căutat să utilizeze conceptul în teorii explicative pentru mobilitatea socială sau pentru schimbarea socială în general, cu accent pe compararea socială (Gurr, 1970; Davies, 1962; Boudon, 1998; etc. sau constituie exemple în acest sens). O a doua orientare s-a dezvoltat în psihologie și psihologie socială centrându-se pe

exploatarea conceptului lui Runciman de deprivare relativă egoistă. În fine o a treia școală a propus utilizarea depriverii relative în studiul sărăciei.

Înscriindu-se în prima direcție menționată mai sus, Raymond Boudon probează și el legătura dintre mobilitatea socială și deprivarea relativă observând atât neliniaritatea relației cât și sinuozitatea remarcată de Runciman (Boudon, 1998:193-194). În plus, Boudon remarcă faptul că într-o loterie, cu cât sunt mai mulți câștigători, cu atât crește numărul și frustrarea celor deprivați relativ. De aici sociologul francez derivă concluzia că inechități redistribuționale pot conduce la creșterea depriverii relative globale (agregată la nivelul întregii societăți). Dezvoltând eseu lui Boudon, Kenji Kosaka (1986) arată că „într-un sistem stratificat deprivarea relativă este atenuată”. Deprivarea relativă agregată scade cu cât săracii sunt mai puțin predispuși la risc (conservatori) și crește odată cu ponderea bogaților. Aversiunea la risc a săracilor reduce însă mobilitatea socială, garantând ponderea constantă a bogaților, astfel încât stratificarea socială se reproduce. Similare ca și construcție concluziilor lui Boudon sunt și dezvoltările schițate de Easterlin (1974). Acesta că „în toate societățile mai mulți bani pentru indivizi înseamnă de regulă mai multă fericire. Totuși, crescând veniturile tuturor, fericirea nu crește pentru toți”. Explicația aparentului paradox rezidă în faptul că „indivizii își evaluează bunăstarea materială nu în termenii numărului absolut de bunuri pe care le au, ci relativ la norma socială care stabilește bunurile pe care ar trebui să le aibă” (p. 4).

Dezvoltările din psihologia socială și din psihologie au la bază observațiile lui Faye Crosby (1976). Acesta a încercat să completeze definiția dată de Runciman, adăugând alte trei condiții pentru etichetarea unui individ ca deprivat relativ: „v) se simte îndreptățit să aibă X; vi) nu simte nici o responsabilitate personală de a nu avea X; vii) nu simte nici o discrepanță a dorinței de a avea X față de așteptările trecute”. Condițiile v) și vii) se suprapun practic peste punctele ii) și iv) din definiția lui Runciman, în timp ce vi) reduce deprivarea relativă la cea egoistă.

Deprivare relativă și sărăcie

Ultimele două decenii ale secolului XX au adus cu ele încercarea de a utiliza deprivarea relativă în *studiul sărăciei*. Ideea care permite astfel de dezvoltări este simplă: agregarea depriverilor generate de lipsa de acces la anumite bunuri oferă o estimare a stării de sărăcie a unui actor social foarte apropiată de realitatea subiectivă și obiectivă. Problema care a generat numeroase modele de măsurare este cea a modului practic de agregare a acestor depriveri.

Peter Townsend (*Poverty in United Kingdom...*, 1979) a propus utilizarea preferențială a indicilor de deprivare relativă pentru identificarea indivizilor / familiilor afectate de sărăciei și pentru identificarea nevoilor acestora: „sărăcia

poate fi definită obiectiv și aplicată consistent doar în termenii deprivării relative” (p. 33).

Prin deprivare relativă Townsend înțelege „absența sau insuficiența acelor diete, amenajări, standarde, servicii și activități care sunt comune sau obișnuite (larg răspândite) într-o societate. Oamenii sunt privați de condițiile de viață care definesc în mod obișnuit apartenența la societate. Dacă le lipsesc resursele prin care să aibă acces la aceste condiții de viață și prin urmare să îndeplinească cerințele de membru al societății, oamenii se află în sărăcie” (p. 915). Cele două dimensiuni ale deprivării relative, deprivarea și relativitatea, contribuie la substituie sărăciei prin deprivare relativă. În primul rând deoarece sărăcia este – prin definiție – relativă, relativitatea îmbrăcând patru forme:

1. socială (culturală): depinde de modul în care o societate definește nevoile indivizilor / familiilor;
2. istorică: în funcție de evoluția sa, aceeași societate va defini sărăcia în mod diferit la momente diferite de timp;
3. determinată de legi: creșterea numărului de ani de educație obligatorie va determina costuri suplimentare pentru familii, modificând modul de definire al pragurilor de sărăcie;
4. față de sub-sisteme sociale (grupuri): fiecare individ, familie sau gospodărie poate fi etichetată sau nu ca săracă în funcție de perspectiva din care se realizează aprecierea, în funcție de apartenența sa la grupuri sau clase sociale distincte.

Pe de altă parte, deprivarea, definită ca mod de evaluare a condițiilor în care indivizii, familiile sau gospodăriile trăiesc, descrie cu exactitate situație de bunăstare sau sărăcie în care se află actorii sociali în cauză.

Townsend remarcă faptul că Merton sau Runciman au tratat deprivarea relativă în sensul ei cel mai subiectiv, ca sentimente de deprivare și nu drept condiții de deprivare relativă față de alții. Opțiunea sa este pentru cea de-a doua valență a conceptului (condiții de deprivare), putând astfel să propună deprivarea relativă ca și metodă de estimare a sărăciei.

Așa cum avea să remarce Amartya Sen (1981), problema centrală în utilizarea deprivării relative ca măsură a sărăciei este cea a alegerii grupului de referință. Căutând să construiască o metodă cât mai obiectivă de evaluare a sărăciei, Townsend alege drept grup de referință, cel mai larg grup de referință comun tuturor membrilor unei societăți: societatea în sine, prezumând faptul că normele și valorile acesteia determină valorile, normele, stilul de viață al tuturor membrilor săi.

Townsend distinge două forme diferite de deprivare relativă: o deprivare subiectivă, derivată din raportarea individului la propriile aspirații și posibilități (acoperită în parte de inconsistența de status, în termenii lui Runciman) și una

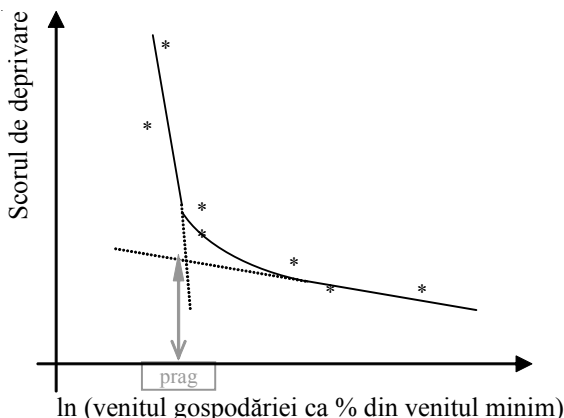
obiectivă, rezultată din raportarea individului la standardele grupului de referință principal.

Pentru *măsurarea deprivării relative* Townsend a întocmit o listă de 60 de indicatori, definitorii pentru „stilul de viață” al populației Marii Britanii. Gospodăriile din eșantion au fost astfel rugate să specifice în ce măsură au acces la bunuri și servicii din 11 domenii diferite: alimentație, îmbrăcăminte, combustibil și lumină, locuința și dotările ei, mediul înconjurător imediat, calitatea locului de muncă (caracteristici, securitate, condiții generale, și beneficii colaterale serviciului respectiv), integrarea familială, calitatea petrecerii timpului liber, educație, sănătate, relații sociale (integrarea în comunitate). Printre cei 60 de indicatori de deprivare folosiți puteau fi regăsiți: „prezența în gospodăria a unui frigider”, „accesul locuinței la o baie individuală și nu una comună cu alte locuințe”, „petrecerea a cel puțin unei vacanțe în afara localității în ultimele 12 luni”, „consumul de mâncare gătită la majoritatea meselor” etc.

Pentru fiecare gospodărie Townsend a calculat un scor de deprivare, având valorile între 0 și 60, în funcție de numărul de itemi care lipseau din gospodăria în cauză. Absența fiecărui item adăuga un punct la scorul de deprivare.

Pentru *stabilirea pragurilor de venit* ale sărăciei, Townsend folosește analiza grafică a indexului de deprivare în comparație cu venitul net al gospodăriei pe tipuri de gospodării (după mărime și structura acestora pe vârste și sexe). El identifică astfel o primă metodă de estimare a pragurilor de sărăcie, observând că pentru multe dintre cele 14 tipuri de familii analizate, există o valoare a venitului net pentru care panta curbei indicelui de deprivare indică o scădere mai accentuată (mai abruptă). Valoarea respectivă a venitului, corespunde unei valori a indicelui de deprivare de 5-6 puncte, indiferent de tipul de familie, chiar dacă pentru unele tipuri modificarea este mai puțin vizibilă.

Figura 3.12. Relația dintre deprivarea relativă și venitul gospodăriei raportată de Townsend (1979)



O a doua metodă de identificare a pragurilor de venit are drept punct de plecare analiza relației dintre indicele de deprivare și logaritmul natural al venitului relativ (calculat ca raport între venitul net al familiei și venitul minim garantat pentru tipul de familie în cauză). Townsend observă că, „pe măsură ce venitul scade de la veniturile cele mai înalte către medie, deprivarea crește ușor, dar sub 150% din venitul minim garantat, deprivarea începe să crească accentuat” (1979: 260-261). Practic, logaritmarează ajută face mai vizibil fenomenul, cele două metode fiind în sine identice. Pe de altă parte, analiza veniturilor relative logaritmice conduce la eliminarea efectului veniturilor extreme, astfel încât – așa cum arată și Townsend – relația identificată între venitul net și indicele de deprivare, trebuie privită cu precauție pentru gospodăriile foarte înstărite și cele foarte sărace.

Privind critic dezvoltările teoretice ale lui Townsend, Piachaud (1987) observă problema ignorării factorului alegere (între educație și vacanță, de exemplu): cineva care nu a fost niciodată în vacanță, deși își poate permite fără nici o problemă acest lucru, primește un punct la scorul de deprivare din cauza nesatisfacerii acestei cerințe impuse prin elaborarea indicelui. Individul în cauză nu simte însă nici un sentiment de frustrare, iar aceasta nu se întâmplă din cauza aspirațiilor sale scăzute. El prezintă o ierarhie diferită a priorităților, are preferințe diferite. În elaborarea lui Townsend însă, societatea ca întreg decide tot, stilurile de viață alternative fiind ignorate. De aici apar erori de etichetare și de estimare numerică a săracilor. Dat fiind nivelul extrem de general al grupului de referință, luarea în considerare a unui set mare de itemi diferiți în calculul indicatorului de deprivare, fac ca scorul calculat să fie unul mai degrabă de deprivare, decât de deprivare relativă, depinzând puternic de lista de itemi impusă. După cum observă Mack și Lansley (1985), Townsend impune astfel un „stil de viață normativ”. Un scor mare al indexului deprivării oferă de fapt o indicație asupra numărului de persoane în afara „stilului de viață obișnuit” (*ordinary living pattern*), și nu asupra sărăciei sau deprivării reale.

Dezvoltând ideile propuse de Townsend, Joanna Mack și Stewart Lansley (1985) propun o metodă mai elaborată estimare a pragurilor de sărăcie pornind de la deprivarea relativă. Pragul de sărăcie este stabilit și în acest caz în mod consensual, de către întreaga societate, nu de experți, fiind denumit de către autori prag de „sărăcie consensuală” (p. 43).

Principala îmbunătățire este legată de importanța relativă a itemilor în calcularea indicelui de deprivare. În cazul studiului inițial al lui Townsend, luarea în considerare a tuturor itemilor în calculul deprivării impunea o normativitate accentuată în definirea a ceea ce este „obișnuit sau frecvent răspândit în societate”. Respingerea unor versiuni diferite ale stilului de viață dominant constrângea indicele de deprivare, forțându-l să ia valori mai mari sau mai mici, în funcție de lista de itemi impusă. Varianta propusă de Mack și Lansley încearcă să rezolve problema, prin surprinderea doar a „necesităților” comune așteptărilor tuturor

stilurilor de viață dezvoltate de comunitate. Pe scurt, metoda presupune următorii pași:

i. Ca și la Townsend sunt înregistrate date despre accesul gospodăriei la 77 de itemi grupați în 13 categorii. Itemii pe care mai mult de 50% din populație îi clasifică ca fiind necesari, sunt definiți drept „necesități”.

ii. Repondenților li se oferă din nou lista, fiind rugați să specifice bunurile pe care le au și cele pe care nu le au. Cei care nu își permit bunuri sau servicii clasificate drept necesități primesc un punct pe indicele deprivării.

iii. Mack și Lansley stabilesc un prag al sărăciei de trei puncte pe scara indicelui deprivării (cei cărora le lipsesc trei dintre ‘cele mai necesare’ bunuri sunt etichetați drept săraci). Pentru determinarea pragului de venit recurge la două regresii liniare venit – deprivare pentru clase de venit (mic sau mare), punctul de prag fiind dat de intersecția celor două drepte. Venitul de prag corespunde chiar unui scor de deprivare de trei puncte.

Măsurarea sărăciei, pentru Mack și Lansley, are drept obiectiv operațional estimarea numărului de oameni a căror lipsă forțată a necesităților le afectează modul lor obișnuit de viață (p. 171). Simpla numărare a indivizilor/familiilor care nu își satisfac cele trei necesități poate fi însă înșelătoare, datorită tocmai stilurilor de viață alternative prezente într-o societate. Mack și Lansley sugerează câteva *ajustări* în acest sens (p. 182-183):

1. deducerea pentru cheltuieli mari: familiile care nu își satisfac unele nevoi etichetate drept necesități, dar prezintă un consum extrem de ridicat nu sunt etichetate drept familii sărace. Cheltuielile mari cu alte articole fac ca în realitate necesitățile să nu lipsească forțat, ele nefiind definite drept necesități în cadrul modelului de consum al familiei în cauză. Numărul de săraci estimat prin numărarea celor care se plasează sub pragurile de venit scade în urma acestei ajustări.
2. deducerea pentru fumat: în mod similar, Mack și Lansley nu au considerat cheltuielile cu fumatul drept indispensabile, corectând numărul familiilor sărace prin eliminarea dintre acestea a celor ale căror cheltuieli pentru fumat ar putea fi utilizate pentru satisfacerea unor necesități astfel încât numărul de necesități nesatisfăcute să nu depășească 3 (pragul de sărăcie).
3. ajustarea pentru „nivel scăzut de aspirații”: adeseori sărăcia se asociază cu un nivel scăzut al aspirațiilor într-o relație ciclică similară capcanei sărăciei. Indivizii cu multe necesități nesatisfăcute, tind să nu identifice drept necesare multe din articolele din listă la care nu au oricum acces. Mack și Lansley sugerează ajustarea listei de necesități prin revizuirea scorurilor acordate de familiile cele mai sărace în resurse. Efectul acestei ajustări asupra rezultatelor finale constă într-o creștere a numărului de săraci

identificați (crește numărul de necesități ce trebuie satisfăcute pentru ca o familie să nu fie considerată în condiții de deprivare).

4. ajustarea pentru marginalitatea deprinderii: datorită influenței stilurilor de viață alternative, indivizii/familiile nu acordă totuși importanță unora dintre articolele considerate drept necesități. În acest caz, etichetarea celor în cauză drept „săraci” ar constitui o eroare.
5. ajustarea pentru intensitatea deprinderii: dacă cel puțin una dintre cele 1-2 necesități absente afectează „serios” stilul de viață al familiei respective, Mack și Lansley propun încadrarea ei între familiile sărace, crescând astfel numărul de săraci.

Metoda sărăciei consensuale, așa cum este ea propusă de Mack și Lansley nu rezolvă însă decât parțial problemele de măsurare a deprinderii relative. Halleröd și Bradshaw (1994) notau o serie de *puncte critice*:

- ♦ Întocmirea listei de bunuri reflectă reprezentarea cercetătorilor asupra sărăciei, articolele incluse în lista prezentată repondenților fiind una înalt dependentă de subiectivitatea acestora.

- ♦ Clasificarea itemilor în necesități și non-necesități este de asemenea arbitrară, prin fixarea frecvenței de 50% ca prag de etichetare al unui articol drept necesitate. La fel de simplu s-ar fi putut impune condiția ca 51 sau 48,66% dintre repondenți să considere un articol drept necesar pentru ca acesta să fie etichetat ca necesitate.

- ♦ Clasificarea itemilor în necesități și non-necesități induce și o altă problemă, derivată din ignorarea ordinii preferințelor individuale. Să presupunem că, utilizând o listă de 50 de itemi, 40 sunt identificați drept necesități de cel puțin 50% din populație. Să ne imaginăm un individ (X) având exact aceeași ordine a preferințelor între cele 50 de articole ca și cea rezultată din agregarea preferințelor întregii populații. X declară că îi sunt necesare toate cele 50 de articole, dar nu își poate permite să le cumpere decât pe primele 40. Conform metodei propuse de Mack și Lansley, X nu va fi etichetat drept deprivat. Să presupunem acum un alt individ, Y, cu o ordine a preferințelor diferită. Y vrea și el să aibă toate cele 50 de bunuri din listă și poate să le achiziționeze pe toate mai puțin 3. În consecință, el va avea acces neconstrâns la toate bunurile, exceptându-le pe aceste ultime trei. Dacă cele trei bunuri se numără însă printre primele 40, în ierarhia întregii populații, Y va fi etichetat ca fiind deprivat relativ. Cu alte cuvinte, metoda este încă sensibilă la abateri față de stilul de viață dominant, fiind axată pe prezumția existenței unui grad ridicat de omogenitate în opiniile populației despre consumul necesar. Ajustările propuse de Mack și Lansley rezolvă parțial aceste probleme, însă soluția este pe de o parte greoaie, iar pe de alta nu elimină deloc subiectivitatea cercetătorului (implică stabilirea unor constrângeri pentru mărimea cheltuielilor, pentru limita de la care fumatul devine excesiv etc.).

♦ stabilirea pragului de sărăcie pentru un scor de 3 al indicelui de deprivare nu este fundamentată teoretic, ci doar empiric, fiind dificil de justificat.

Dezvoltări recente ale metodei indicilor de deprivare

Björn Halleröd (1994), căutând să îmbunătățească metoda a propus *indicele proporțional al deprivării* (PDI). Noutatea adusă constă în faptul că de această dată calculul indicelui nu se bazează pe clasificarea consumului în necesar și non-necesar. Fiecare item primește câte o pondere bazată pe proporția din populație care îl consideră ca fiind necesar. Astfel, fiecare item este inclus în indicele de deprivare, scăzând dependența indicelui de componenta listei. Metoda nu rezolvă însă problema arbitrarului în alegerea pragului de venit. În plus, fixând pragul la o valoare oarecare a PDI el va scădea în momentul în care lista de itemi devine mai lungă, depinzând în continuare de numărul de articole introduse în listă. Indicele proporțional al deprivării a fost utilizat în cercetările clasice asupra sărăciei din anii '90 în Suedia (Swedish Budget Survey, 1992) și Marea Britanie (Breadline Britain Survey – 1990, date raportate de în Gordon și Pantazis, 1997).

Indicele proporțional al deprivării este similar indicelui de deprivare propus de Meghnad Desai și Anup Shah (1988). Dezvoltând elaborările lui Townsend, cei doi economiști au căutat să rezolve problema ridicată de Hagenars (1986): ce e de făcut într-o societate în care heterogenitatea este atât de mare încât, neexistând un stil de viață normativ, o listă de bunuri rezonabil de lungă nu poate acoperi alegerile tuturor indivizilor. Riscul în acest caz este ca indicii de deprivare să ia valori foarte mari pentru indivizi care în fapt nu sunt deprivați ci au alte ierarhi ale preferințelor decât cele dominante. Desai și Shah propun tot un indice proporțional al deprivării calculat doar în comunități omogene și ajustat însă în funcție de preferințele individuale.

Ideea centrală este măsurarea metrică a diferenței dintre preferințele individuale pentru un item și cele ale comunității. În plus, spre deosebire de Townsend metoda propusă ia în calcul frecvența cu care fiecare gospodărie/individ își satisface o nevoie oarecare din lista de itemi.

Desai și Shah insistă pe abaterile de la comportamentul normativ al întregii comunități. Ei observă faptul că „o persoană se va simți cu atât mai deprivată când ea este în minoritate față de comunitate”. În consecință, cei doi autori propun ajustarea indicatorului de deprivare prin utilizarea ca ponderi pentru indicii de deprivare față de fiecare eveniment a unor „*măsuri obiective ale sentimentelor subiective de deprivare*”. O astfel de măsură este dată de proporția nedeprivaților față de fiecare bun în parte.

În aplicația practică pe care o realizează pe datele utilizate și de Townsend, Desai și Shah confirmă existența inflexiunii remarcată de Townsend pe curba

venit-deprivare în jurul aceleiași valori a venitului relativ (160% din venitul minim garantat).

Principala contribuție adusă de Desai și Shah constă în sugestia lor de utilizare a unor măsuri metrice ale deprivării pentru fiecare bun, astfel încât în compoziția indicelui agregat de deprivare să intre distanța dintre modul în care individul/gospodăria își satisface necesitatea în cauză și standardul impus pentru considerarea acesteia drept satisfăcută. O a doua sugestie importantă este cea de renunțare la impunerea de standarde normative, prin acordarea de ponderi indicatorilor de deprivare în funcție de importanța pe care comunitatea o acordă fiecărui eveniment. În fine, trebuie reținut și impunerea condiției de omogenitate a grupului de referință, care face ca indicatorii în sine să fie cu adevărat relativi. Dificultatea centrală în aplicarea fidelă a metodei propuse de Desai și Shah este cea legată de ajustarea frecvenței cu care fiecare individ îndeplinește fiecare eveniment în funcție de stilul de viață (ierarhia preferințelor) al acestuia. Practic, volumul de muncă implicat de relaționare între preferința pentru fiecare activitate în parte și vectorul caracteristicilor socio-economice este enorm pentru o listă de cel puțin 20 de itemi!

Să notăm și faptul că indicele proportional al deprivării propus de Halleröd reprezintă în fapt o combinație a metodelor propuse de Townsend, pe de parte, și Desai și Shah, pe de altă parte. Halleröd acordă în mod similar ponderii indicatorilor individuali de deprivare, pe care îi calculează ca și Townsend.

Tot un indice proporțional al deprivării a dezvoltat și Ruud Muffels (1993) în încercarea de elaborare a unui *prag de sărăcie al deprivării subiective* (Subjective Deprivation Line – SDL). Pentru aceasta a propus mai întâi un scor de deprivare relativă subiectivă a gospodăriei (Subjective Deprivation Scale – SDS), calculat ca sumă ponderată a indicilor de deprivare ai gospodăriei pentru fiecare nevoie în parte. Ponderile sunt date de măsura satisfacerii fiecărei nevoi în parte de către grupul de referință al gospodăriei (grup considerat a fi format din gospodăriile al căror cap are aceeași educație și vârstă cu capul gospodăriei în cauză). Notând cu e_i ponderea gospodăriilor din grupul de referință care își satisfac nevoia i , poate fi descris cu ușurință modul în care Muffels a calculat indicele de deprivare subiectivă. Astfel, pentru fiecare item λ clasat de individ drept necesitate se adaugă λ_i puncte dacă nu este satisfăcut și se scad λ_i puncte dacă este satisfăcut. Pentru non-necesități se procedează similar, însă cantitatea adăugată sau scăzută este $(1 - \lambda_i)$. Cu alte cuvinte, pentru necesități este utilizată ca pondere măsura în care grupul de referință are acces la bunul în cauză, iar pentru non-necesități ponderea este dată de măsura rarității bunului în grupul de referință (în ce proporție nevoia în cauză nu este satisfăcută de gospodăriile din grupul de referință). Astfel, „cu cât mai comună este posesia unui bun în grupul de referință al gospodăriei, cu atât gospodăria care nu îl are va resimți o deprivare subiectivă mai puternică (pentru că „nu este în rând cu lumea”). Pe de altă parte, cu cât un bun este mai rar în

grupul de referință, cu atât mai mare va fi bunăstarea relativă a gospodăriilor care au acces la el (bunuri de status)” (Muffels și Dirven, 1998).

Pentru determinarea pragului sărăciei, Muffels intersectează curba scorurilor de deprivare calculate pentru fiecare gospodărie cu cea a răspunsurilor la „întrebarea de evaluare a resurselor”: „luând în considerare felul în care gospodăria dvs. trăiește în acest moment ați eticheta gospodăria dvs. ca săracă, bogată sau undeva între aceste limite? Puteți răspunde dând un scor situație dvs.: 1 dacă vă considerați foarte sărac, 10 – foarte bogat”. Ipoteza lui Muffels este că există un nivel de deprivare sub care gospodăriile trăiesc în sărăcie și peste care nu trăiesc în sărăcie. Gospodăriile aflate exact în această situație sunt cei mai buni experți în evaluarea sărăciei și este de presupus că își vor acorda scoruri de mijloc pe scala întrebării de evaluare a resurselor. În Olanda (unde Muffels a aplicat metoda), notarea școlară fiind de la 1 la 10, un scor de 5,5 (mijlocul scalei) este de presupus că semnifică pragul dintre satisfăcător și nesatisfăcător pentru marea majoritate a gospodăriilor. SDL este prin urmare calculat ca medie a scorurilor de deprivare a gospodăriilor care își apreciază condițiile de trai cu nota 5,5.

Pentru testarea legăturii dintre SDS și autoevaluarea resurselor, Muffels elaborează un model de regresie în care răspunsurile la întrebarea de evaluare a resurselor sunt explicate prin inversul SDS (numit de Muffels „consumul de bunăstare” al gospodăriei). Ca variabile de control sunt adăugate nivelul resurselor economice, factorii de stres financiar (percepția situației financiare a gospodăriei și așteptările privind dinamica veniturilor) și tipul gospodăriei (vârsta și nivelul de educație al capului de gospodărie, mărimea gospodăriei etc.). Datele raportate de Muffels și colaboratorii săi indică faptul că un astfel de model explică în jurul a 20-25% din variația totală a variabilei dependente. Prin urmare metoda propusă poate produce estimatii suficient de fidele pentru pragul de deprivare subiectivă (SDL). Mai mult, cu parametrii ecuației de regresie determinați și cunoscând valorile înregistrate pentru fiecare variabilă în parte la nivel de gospodărie, se poate calcula indicele de deprivare socială (SDS) pentru fiecare gospodărie în parte, fără a avea informații despre bunurile pe care gospodăria le posedă.

Metoda lui Muffels are numeroase puncte critice, principalele fiind legate de modul de definire a grupului de referință și de stabilire a pragului de sărăcie. Fixarea grupului de referință pe criterii de educație și vârstă, ignorând de pildă variații regionale ale nivelului de dezvoltare socială, reprezintă o opțiune operațională extrem de riscantă, dată fiind multiplicitatea grupurilor de referință ale unui individ. Pe de altă parte, simpla fixare a unui grup de referință mai restrâns decât întreaga societate constituie un pas înainte în ce privește relativizarea indicilor de deprivare, iar apelul la ierarhia individuală a preferințelor rezolvă cel puțin în parte problemele generate de fixarea arbitrară a grupului de referință. Stabilirea pragului de deprivare la scorul de 5,5 pe scala de autoevaluare este de asemenea arbitrară, insuficient argumentată teoretic și oricum mult mai sensibilă

la variații de eșantionare decât soluțiile propuse de Townsend sau de cea a grupului de la Universitatea Leyden.

Dincolo de acestea, marele merit a metodei propuse de Muffels rezidă în încercarea de îmbinare a opțiunilor individuale și a celor induse de preferințele grupului de referință, mai apropiată de măsurarea obiectivă a sentimentelor subiective de deprivare decât dezvoltările lui Desai și Shah. În plus, metoda de calcul a indexului deprivării sociale prezintă marele avantaj de a lua în calcul mecanismele compensatorii de la nivelul satisfacerii nevoilor: posesia unui bun rar poate compensa lipsa de acces la un altul.

Tim Callan, Brian Nolan și Christopher T. Whelan (1992) raportează la rândul lor utilizarea metodei propuse de Mack și Lansley în Irlanda: cercetarea din 1987 asupra veniturilor gospodăriilor a Economic and Social Research Institute din Dublin, a inclus și o listă de 20 de itemi pe baza cărora Callan, Nollan și Whelan au estimat indicatorii de deprivare. Totuși, așa cum aveau să noteze ulterior Callan și Nolan (*Ireland*, cap. 5 în Dixon și Makarov, 1998), preferința lor a rămas pentru definirea sărăciei în termeni de venit, nici una dintre abordările alternative neputând evita elementele de judecată arbitrării care în stabilirea unui prag de venit.

Ulterior, Whelan și colegii (2001) își revizuiesc opinia, arătând că metodele indirecte, în speță indicatorii de deprivare sunt mai eficienți în evaluări comparative internaționale decât veniturile. Ei raportează utilizarea unui index de deprivare față de „stilul de viață contemporan”²². Indicele este calculat ca indice proporțional de deprivare, având ca punct de pornire o listă de 13 itemi folosiți în primele 3 valuri (1993, 1994, 1995) ale European Community Household Panel Study (ECHP). Cei 13 itemi măsoară posesia/accesibilitatea la bunuri diferite (vezi Tabelul 3.9). Fiecare gospodărie care nu își permite unul dintre bunuri, deși și-l dorește, adaugă la scorul de deprivare o valoare egală cu ponderea gospodăriilor care își permit/posedă bunul respectiv în țara în cauză. Scorul astfel calculat prezintă avantajul posibilității comparației între țări, ECHP fiind inițiată în toate țările UE, la cererea Eurostat, în timp ce culegerea datelor și interpretarea sunt simple și puțin costisitoare²³. În plus este posibilă analiza evoluției în timp

²² CLSD – Current Life-Style Deprivation.

²³ Whelan și colegii (2001: 6-7) discută despre dificultatea de a compara țările între ele tocmai datorită sistemului de ponderi folosit, care face ca același bun să conteze în mod diferit de la țară la țară. De exemplu, prezența sau absența unui video-recorder în gospodărie, dată fiind proporția diferită a gospodăriilor care îl au în dotare, este mai importantă în calcularea scorului de deprivare din Danemarca în raportul cu Grecia. Pentru utilizarea indicelui în modele de regresie rulate pe baza de date de gospodării, autorii amintiți folosesc abaterea standard a indicelui de la media națională. Aș observa însă că lipsa de comparativitate se referă exclusiv la măsurarea sărăciei „obiective”. Din punct de vedere al deprivării relative la un standard național, comparația poate fi realizată în continuare fără probleme. Mai mult, Folosind un sistem de ponderi unic, determinat de posesia bunurilor respective la nivel european și nu pentru fiecare țară în parte, fiecare societate sau gospodărie poate fi caracterizată prin raportarea la un standard de viață european.

atât la nivel agregat, cât și la nivel de gospodărie, ancheta în cauză fiind o cercetare anuală tip panel²⁴. Dezavantajele sunt legate de lungimea mică a listei de bunuri (în afara celor 13 itemi chestionarul mai include doar încă 11) și faptul că aceasta este puternic determinată cultural, fiind adecvată realităților vest-europene, ceea ce nu permite comparații cu alte culturi²⁵. Selecția celor 13 bunuri realizată de Whelan și colegii (2001) ține cont în primul rând de acest lucru: sunt incluse în construcția CLSD doar bunurile pe care și le poate permite majoritatea populației sau cel puțin o parte semnificativă a ei. Astfel a fost exclusă din analiză, de exemplu, deținerea unei a doua locuințe. Acest lucru determină proiectarea CLSD ca un indice normativ, al unui stil de viață dominant, după o sugerează și denumirea. De aici posibile erori de clasificare, în funcție de preferințele indivizilor către stiluri de viață alternative.

Tabelul 3.9. Lista celor 13 bunuri utilizate de Whelan și colegii (2001) pentru calculul CLSD în Europa

• automobil sau microbuz (van)
• televizor color
• video-recorder
• cuptor cu microunde
• mașină de spălat vase
• telefon
• o temperatură adecvată în locuință
• plata unei vacanțe anuale de o săptămână altundeva decât acasă
• înlocuirea oricărui obiect de mobilier învechit și inutilizabil
• cumpărarea de haine noi, nu second hand
• să mănânce carne, pui sau pește cel puțin o dată la două zile dacă își dorește
• să întâlnească (să iasă cu) prietenii sau familia pentru a mânca sau bea ceva cel puțin o dată pe lună
• să își fi putut achita ratele, chirile sau facturile de întreținere (pentru utilități) în ultimele 12 luni.

*) itemii în cauză provin din baza ECHP. Gospodăriile care nu își permiteau unul dintre bunuri, deși își doreau acest lucru, adăugau la scorul de deprivare (față de „stilul de viață curent”) o valoare egală cu ponderea familiilor care își permiteau bunul respectiv.

Whelan și colegii săi au validat extern, prin relația cu alți indicatori, indicele de deprivare propus și în alte câteva lucrări (vezi Whelan ș.a., 2003 pentru o trecere în revistă). O analiză asemănătoare, extinsă însă la lista completă a 21 de itemi incluși în valul 1996 al ECHP este raportată de Muffels și Fouarge (2003). Indicele de deprivare are la bază același principii și prezintă același mod de calcul.

Un indice similar CLSD este folosit în România de Dumitru Sandu (2003c), care preia dezvoltările lui Whelan și alții (2001), adaptându-le la contextul românesc. Datele sunt colectate prin BOP-FSD (valurile din 2003) pentru un set de

²⁴ În fiecare an sunt anchetate aceleași gospodării.

²⁵ Includerea acestor variabile în chestionarul ECHP a fost realizată, după cum lasă să se înțeleagă Whelan și colegii (2001: 29), pornind de la analizele lui Mack și Lansley (1985).

26 itemi (vezi Tabelul 3.10). Trei indici diferiți sunt construiți folosind metoda CLSD: deprivare relativă asociată cu nevoi de bază, deprivare relativă asociată cu nevoi secundare, deprivare relativă asociată cu lipsa bunurilor de folosință îndelungată. Un indice agregat a fost calculat prin însumarea celorlalți trei. Harta întocmită la nivel regional pe baza acestui ultim indice agregat de deprivare relativă, calculat la nivel regional, se suprapune în bună măsură cu harta sărăciei de resurse (Sandu, 2003c: 72).

Tabelul 3.10. Itemii BOP-FSD mai 2003 utili în măsurarea deprivării, în funcție de utilizarea dată de Sandu (2003c) pentru calculul CLSD

Deprivare asociată cu nevoi de bază	• cumpărarea sau producerea zilnică a pâinii necesare • masă cu carne sau pește cel puțin o dată pe săptămână • hainele călduroase necesare iarna • încălzirea locuinței • plățile la timp pentru întreținerea locuinței (apă, curent, etc.) • cumpărarea medicamentelor necesare	Deprivare asociată cu lipsa bunurilor de folosință îndelungată	• mașină de spălat automată • autoturism • telefon fix • telefon mobil (inclusiv de la firmă) • congelator / ladă frigorifică • televizor color
Deprivare asociată cu nevoi secundare	• petrecerea unui concediu în afara localității • înlocuirea mobilei uzate • invitarea unor prieteni la masă cel puțin odată pe lună • cumpărare de haine noi, nu dintre cele refolosite (second hand) • două perechi de încălțăminte solidă • economisirea cu regularitate a unei părți din veniturile dvs.	Itemi similari nefolosiți în analiză	• frigider • cablu / antenă parabolică • televizor alb negru • video • mașina de spălat neautomată • computer • acces la Internet • să aveți zilnic un ziar (cumpărat sau prin abonament)

* pentru toate bunurile menționate în tabel s-au înregistrat posesia/accesul și dorința de a le avea/accesa.

Utilitatea CLSD în cadrul BOP este indiscutabilă, derivând mai ales din posibilitatea comparației cu restul Europei. Această posibilitate este însă afectată de cele câteva diferențe de măsurare a bunurilor în cauză (de exemplu, „temperatura adecvată din locuință” a devenit în versiunea românească dată de BOP „încălzirea locuinței”, ignorându-se nevoia de răcoare din zilele de vară), ca și de diferențele de nivel de trai și de stil de viață. Cele din urmă au generat probabil și modificările semnalate în ce privește măsurarea, dintr-o nevoie firească de adecvare a instrumentului la contextul social local. O a doua problemă, mult mai importantă este însă cea a selecției itemilor introduși în chestionarul BOP, realizată mai normativ decât în cazul ECHP, prin simpla adaptare a modelului european prin prisma opiniilor experților și mai puțin pe baza unor studii privind preferințele actorilor individuali din societatea românească sau a stilurilor de viață dominante ale acestora²⁶.

²⁶ Clasificarea tri-categorială a bunurilor incluse în calculul indicilor parțiali de deprivare nu constituie o problemă majoră, deși pare relativ fragilă din punct de vedere conceptual: bunurile de folosință îndelungată pot servi oricând la satisfacerea unor nevoi de bază sau secundare,

Deprivare relativă obiectivă și subiectivă – o contribuție metodologică proprie

Așa cum notează Stein Ringen (1988) deprivarea relativă constituie o măsură directă a sărăciei. Prin natura sa, metoda este însă mai degrabă consensuală decât relativă. Relativitatea este redusă nu atât teoretic, cât mai ales prin modul de aplicare practică de până acum: întotdeauna grupul de referință a fost format de către întreaga societate, considerată suficient de omogenă pentru a impune un standard de raportare comun. În diversele variante ale metodei, ierarhia preferințelor este construită social, prin „consensul” tuturor indivizilor sau ca urmare a opiniei publice dominante.

Cele câteva încercări contemporane de sistematizare a cercetării sociale din domeniul sărăciei (Gordon și Spicker – 1999, Dixon și Macarov – 1998, etc.) preferă clasificarea separată a deprivării relative și deprivării. Este de altfel și opțiunea dicționarului de față. Adesea însă dezvoltările lui Mack și Lansley și cele ce le-au succedat (Halleröd, Muffels, Driven etc.) sunt tratate distinct în cadrul sărăciei consensuale, ca modalități directe de evaluare a acesteia, în timp ce în cadrul deprivării relative este încadrată doar deprivarea relativă în accepțiunea lui Townsend. Relativitatea redusă și consensualitatea definiției argumentează o astfel de alegere.

Utilizând totuși o metodologie similară, există posibilitatea elaborării unor indici de deprivare relativă la grupurile de referință identificate ca fiind cele mai importante pentru fiecare individ în parte, precum și oportunitatea dezvoltării unor indici subiectivi de deprivare relativă. Astfel de dezvoltări sunt sugerate în cele ce urmează și au fundamentat opțiunea abordării indicilor de deprivare în cadrul acestui capitol.

Un indice de deprivare subiectivă, relativă la standardele personale ale individului nu este greu de calculat. Pentru aceasta este suficient ca ierarhia consensuală a necesităților să fie înlocuită cu cea personală (așa cum sugera Muffels), rangul fiecărei necesități luând locul ponderilor utilizate în PDI de Halleröd. De altfel, studiile din ultimii ani care au raportat estimări ale indicilor de deprivare, au folosit fie indicatori proporționali (Muffels și Dirven – 1995; Halleröd, Bradshaw, Holmes – 1997), fie au luat în considerare distanța dintre modul de satisfacere a necesităților și standardul comunitar (Duclos și Grégoire, 1999).

O dezvoltare suplimentară a indicilor de deprivare poate fi realizată măsurând gradul de necesitate și accesul la fiecare articol din listă ca variabile metrice, pe

astfel că această a treia categorie este determinată prin introducerea unui alt criteriu decât cel utilizat în cazul primelor două categorii. Fără îndoială însă aceasta este o opțiune de analiză a autorului citat, care nu afectează calitatea datelor sau pe cea a analizelor realizate la nivel agregat.

linia deschisă de Desai și Shah. Notând cu m numărul de itemi, cu N – volumul populației, cu t_{ij} – cât de necesar este considerat bunul i de către individul j , cu a_{ij} – în ce măsură individul j posedă (își poate satisface) bunul (necesitatea) i (t_{ij} și a_{ij} iau valori între 0 și M), voi exemplifica în cele ce urmează modul de calcul pentru cei doi indici de deprivare propuși: ODI - indicele „obiectiv” de deprivare, măsurând în ce măsură indivizii sunt privați în raport cu standardele comunitare; SDI - indicele „subiectiv” de deprivare, măsurând în ce măsură indivizii sunt privați în raport cu standardele individuale.

Estimarea ODI urmează următoarele etape, indicele fiind calculat ca medie a deprivării individuale pentru fiecare bun ponderată cu importanța comunitară a necesității în cauză:

$$1. \text{ Calculul importanței comunitare } p_i \text{ a bunului } i: p_i = \frac{\sum_{j=1}^N t_{ij}}{M * N}$$

(p_i reprezintă raportul între suma utilităților individuale și maximul acestei sume)

$$2. \text{ Calculul insatisfacției potențiale absolute a individului } j \text{ față de bunul } i: l_{ij} = M - a_{ij}$$

(l_{ij} reprezintă o măsură a lipsei sau absenței accesului la bunul i).

$$3. \text{ Calculul deprivării relative obiective individuale: } ODI_j = \frac{\sum_{i=1}^m l_{ij} \cdot p_i}{m * M}$$

$$4. \text{ Calculul deprivării relative obiective medii comunitare: } \overline{ODI} = \frac{\sum_{j=1}^N ODI_j}{N}$$

Estimarea SDI este asemănătoare, indicele fiind calculat ca medie a distanței dintre aspirațiile și posibilitățile individuale ponderată cu importanța fiecărei necesități pentru individul în cauză:

1. Calculul insatisfacției subiective absolute a individului j față de bunul i : $d_{ij} = t_{ij} - a_{ij}$. (d_{ij} reprezintă o distanță între necesități și posibilități. Sunt interesante doar cazurile când $d_{ij} > 0$ (doar atunci avem insatisfacție). Punem atunci:

$$d_{ij} = (t_{ij} - a_{ij})^+ = \begin{cases} t_{ij} - a_{ij}, & \text{pentru: } a_{ij} > t_{ij} \\ 0, & \text{în rest} \end{cases}$$

2. Calculul deprivării relative „subiective” individuale: $SDI_i = \frac{\sum_{j=1}^m d_{ij} \cdot t_{ij}}{m * M^2}$

3. Calculul deprivării relative „subiective” medii comunitare:

$$\overline{SDI} = \frac{\sum_{i=1}^N SDI_i}{N}$$

Indicele deprivării obiective (ODI), este măsurat similar indicelui proporțional al deprivării (PDI). Spre deosebire de acesta, el are la bază calculul *gradului de necesitate* a fiecărui item pentru un trai decent și a măsurii în care indivizii își permit sau posedă bunurile respective. Metoda se înscrie în linia sugerată de Desai și Shah (1988). Avantajul este scăderea sensibilității indicelui la modificările listei, prin creșterea preciziei măsurării.

Indicele deprivării subiective (SDI) măsoară în ce măsură indivizii sunt deprivati în raport cu propriile standarde. SDI se calculează pe baza diferențelor între gradul de necesitate perceput de fiecare individ pentru un anumit item și posibilitatea reală a satisfacerii necesității în cauză.

Ambii indici, iau valori între 0 și 1 atât la nivel individual cât și la nivel comunitar, 0 indicând absența oricărei deprivări relative, iar 1 reprezentând deprivarea relativă față de toate bunurile.

Am experimentat utilizarea celor doi indici, în versiuni simplificate însă, pentru eșantioane mici provenind din două comunități rurale diferite ca profil: una bogată în resurse, însă mai neomogenă din punct de vedere al statuturilor socio-demografice (Voinești, Dâmbovița), iar cea de-a doua săracă, însă omogenă (Voicu, 1995). Analiza $\overline{ODI}$ a reflectat diferențele de bunăstare între cele două comunități, indicii calculați pentru Voinești fiind în medie mai mici decât cei din Crăsani. În schimb, pentru $\overline{SDI}$ relația raportată era inversă. Cu alte cuvinte, în Crăsani: mai toți au ce-și doresc toți, dar mai nimeni nu este satisfăcut de ceea ce are, în timp ce în Voinești varietatea dorințelor este mai mare, astfel că situația este inversă: puțini se încadrează în standardul comunitar normativ, dar voineștenii sunt mai mulțumiți de ceea ce au.

$\overline{SDI}$ furnizează o măsură mai bună a deprivării relative în societăți caracterizate printr-o neomogenitate ridicată. Practic, în aproximarea sărăciei, indicii obiectivi de deprivare () discriminează între indivizi care constituie societăți, comunități sau grupuri cât mai omogene. În societăți mari, cu o diferențiere puternică, ca și în societăți cu o dinamică accentuată a structurii sociale, acești indici pot oferi mai

ales informații asupra tendinței fenomenului, mai adecvați fiind indicii subiectivi de deprivare ($\overline{SDI}$). De altfel, Halleröd, în analiza sa comparativă asupra deprivării în Suedia și Marea Britanie (1996 și 1998) sesiza diferențele dintre scorurile de deprivare medii din cele două țări, explicându-le tocmai prin gradul diferit de omogenitate din cele două societăți.

Această observație sugerează și necesitatea estimării unor indici de deprivare relativă la grupuri de referință mai mici decât societățile naționale, mai ales în țările dezvoltate, în care difuziunea valorilor postmoderne conduce la dispariția stilurilor de viață normative.

Relativitatea indicilor față de astfel de grupuri poate fi rezolvată pornind de la multiplicitatea grupurilor de referință. Astfel indicii proporționali de deprivare pot fi calculați ca medii ponderate în care ponderile acordate fiecărei necesități i reprezintă produsul măsurii satisfacerii necesității în cauză în toate grupurile de referință precizate de individ. ODI_j s-ar putea scrie în acest caz

$$ODI_j = \sum_{i=1}^m [d_{ij} \cdot \prod_{g \in G} p_i^{(g)}]$$

unde am notat prin G – mulțimea grupurilor de referință ale individului j , iar prin $p_i^{(g)}$ măsura în care grupul de referință g își satisface nevoia i .

Dezavantajul relativizării indicilor de deprivare la alte grupuri decât întreaga societate decurge din dificultatea de a justifica practic o astfel de măsură a deprivării, obținând suport pentru ea dincolo de normativitatea abordării societății ca întreg. Este însă posibil ca o societate postmodernă a bunăstării, puternic descentralizată atât administrativ cât și valoric, să recurgă la astfel de indici relativi la grupuri mai mici de referință pentru a fundamenta politica sa de redistribuire a resurselor.

Alte observații de natură metodologică

În ce privește dificultățile tehnice de elaborare a instrumentelor de colectare a datelor necesare estimării indicilor de deprivare, mai pot fi identificate două probleme practic neabordate de literatura dedicată deprivării relative și sărăciei:

- Lista de bunuri a fost relativ puțin discutată, fiind de regulă prezentată ca un dat. Alegerea unității de analiză (individ/familie/gospodărie), ridică unele probleme în selecția itemilor din listă. De exemplu, analizând în ce măsură autoturismul constituie o necesitate, natura proprietății de facto asupra sa (întreaga familie, individul intervievat sau un alt membru al familiei) reprezintă un amănunt care poate decide asupra scorului articolului respectiv. Etichetarea autoturismului ca necesar sau nu, ca și înregistrarea posesiei asupra lui, trebuie realizată atât la nivelul prezenței în familie/gospodărie,

cât și la nivelul individului interviuat. Mai mult, după cum notează B. Whelan (1993), raportul dintre itemii materiali și cei „ne-materiali” din listă constituie o chestiune esențială putând conduce către distorsiuni importante în estimarea indecșilor de deprivare.

- Nu trebuie ignorat nici faptul că, deși deprivarea relativă este măsurată în general la nivelul gospodăriei, indicii calculați iau în seamă alegeri subiective ale indivizilor (în general capii de familie). Dacă în cazul ODI, estimările nu sunt distorsionate, pentru SDI este greu de atribuit întregii unități analizate opiniile unui singur membru.

Utilizarea metodei pare a fi indicată pentru societăți relativ bogate din punct de vedere al resurselor și omogene sub aspectul șanselor de acces la acestea, în special pentru comparații între segmente ale acestor societăți. Precauția care trebuie luată în cazul utilizării în societăți sub-dezvoltate sau în curs de dezvoltare este legată de faptul că adeseori sărăcia se asociază cu un nivel scăzut al aspirațiilor într-o relație ciclică similară capcanei sărăciei. Aceasta determină scoruri reduse ale indicilor de deprivare pentru societățile sărace, și mai ales pentru cele aflate de multă vreme în sărăcie. În schimb, în societățile aflate în curs de sărăcie, în care aspirațiile nu s-au ajustat încă în funcție de posibilități, indicii de deprivare relativă vor tinde către valori ridicate.

În ce privește *consecințele de politică socială ale măsurării sărăciei prin deprivare*, nici unul dintre autorii citați nu sugerează ca indivizii deprivați să primească exact acele lucruri care le lipsesc. Dimpotrivă ajutoarele în bani sunt cele indicate, indivizii fiind singurii care își pot satisface nevoile în funcție de propria ierarhie a preferințelor. Opțiunea privind nivelul de venit minim necesar este dată de alternativa propusă prin diversele variante ale metodei indicilor de deprivare descrise mai sus.

VII. 2. Bunurile care definesc standardul de viață în România

În România puține cercetări cantitative și-au propus să investigheze care sunt bunurile pe care românii le consideră a fi necesare unui trai decent. În general, studiile disponibile asumă în mod normativ cunoașterea deplină sau cvasi-deplină a măsurii în care un bun sau altul este necesar unui individ sau unui tip de individ, astfel încât deprivarea – fie ea și relativă – este ușor de investigat prin simpla analiză a disponibilității unei liste restrânse de bunuri întocmită de echipa de cercetare pe baza propriei experiențe. Este cazul mai multor cercetări din ultimul deceniu: *Politici sociale și sărăcie* (ICCV-UB, 1998), cele două valuri din 2003 ale *BOP* (FSD) etc. Valul 2003 al *Diagnozei Calității Vieții* (ICCV) furnizează totuși evaluări subiective ale necesității satisfacerii în gospodărie a 27 de itemi distincți (Tabelul 3.11).

Itemii legați de satisfacerea necesităților de bază (hrană și calitatea locuinței) atrag consensul general, ca și cei legați de satisfacerea nevoilor de informare (radio) și de petrecerea ieftină a timpului liber (televizor). Diferențele urban-rural, puternice mai ales în a doua parte a listei, se mulează pe modurile diferite de viață și locuire.

Tabelul 3.11. Evaluări subiectiv-consensuale ale necesității satisfacerii anumitor bunuri în România (2003)

Item	total	oraș	sat	
O masă gătită pe zi	98%	98%	97%	
Frigider	96%	99%	92%	*
Aragaz	96%	98%	92%	*
Televizor	94%	96%	91%	
WC și baie sau duș în locuință	90%	98%	81%	*
Telefon	89%	92%	86%	**
Radio	88%	88%	88%	
Un apartament în care fiecare membru al gospodăriei să aibă camera proprie	87%	90%	84%	*
Mașină de spălat rufe	83%	90%	75%	*
Aspirator	79%	88%	69%	*
Curte	72%	55%	88%	*
O săptămână de vacanță pe an (să călătorească în țară sau în străinătate)	70%	76%	63%	*
Balcon, terasă	69%	86%	50%	*
Să poți economisi cel puțin 50 euro pe lună (2 milioane)	64%	65%	63%	**
Mașină [automobil]	63%	66%	61%	*
Cumpărarea unor haine noi în mod regulat	59%	54%	65%	
Casetofon/CD player	57%	61%	52%	*
Să-ți poți invita prietenii la masă o dată pe lună	57%	58%	55%	
Abonament la ziar	52%	51%	53%	**
Centrală termică proprie	50%	57%	40%	*
Asigurare privată de pensie	49%	51%	47%	*
Înlocuirea mobilei vechi	44%	41%	48%	
Bicicletă	44%	34%	56%	*
Computer	41%	50%	30%	*
Aer condiționat	28%	34%	20%	*
Video	26%	25%	28%	
Mașină de spălat vase	16%	14%	18%	

Sursa: *Diagnoza Calității Vieții*, valul 2003, ICCV. Răspunsuri la întrebarea: „Există opinii diferite privind necesarul care trebuie asigurat pentru un standard decent de viață. Dvs ce credeți despre următoarele aspecte...”. Alegerile posibile au fost „necesar”, „dezirabil”, „nu e necesar”. Cifrele indică ponderea răspunsurilor „necesar”. Am reordonat lista în ordinea descrescătoare a coloanei rezultatelor la nivelul întregului eșantion. Non-răspunsurile și răspunsurile „nu știu” au fost eliminate din analiză. Pentru rândurile marcate cu „*”, respectiv „**” pe ultima colană, diferențele sat-oraș sunt semnificative la nivelul $p < 0,01$, respectiv $p < 0,05$.

Un studiu propriu din 1997 (*A dăruî dăruind daruri*, februarie), realizat în București pe un eșantion de dimensiuni reduse²⁷, furnizează și el informație asupra evaluărilor bucureștenilor asupra necesității itemilor dintr-o listă mai scurtă (doar 14 bunuri). Scala utilizată a fost de această dată de patru puncte, mai fidelă dezvoltărilor teoretice amintite în secțiunea anterioară: „absolut necesar”, „necesar”, „mai puțin necesar”, „nenecesar”. Rezultatele au fost în linii mari similare. Trebuințele de bază – cel puțin două mese pe zi, haine și încălțăminte pentru orice anotimp, locuința proprie și telefonul – înregistrează peste 75% opțiuni „absolut necesar”, în timp ce doar 5% din repondenți le caracterizează drept „mai puțin necesare” sau „nenecesare”. Vacanța/tabăra pentru copii o dată pe an, mașina de spălat, concediul într-o stațiune o săptămână pe an, televizorul color și un număr „suficient” de prieteni sunt și ele considerate necesare („absolut necesar” sau „necesar”) de cel puțin 80% din repondenți. Acolo unde este posibilă comparația cu nivelul național, diferențele sunt semnificative, toate aceste bunuri fiind considerate de către bucureșteni în mai mare măsură necesare pentru un standard decent de viață. Același pattern este urmat de automobilul personal și de casetofon, ambele fiind socotite cel puțin necesare de aproximativ 75% dintre subiecți. Mai puțin de jumătate din eșantion a considerat necesar calculatorul personal (40%), vacanțele în străinătate (39%) sau petrecerea unei seri în oraș (restaurant, bar etc.) cel puțin o dată pe lună (30%). De notat că doar primii patru itemi menționați au fost evaluați drept absolut necesari de semnificativ mai mult de jumătate din eșantion.

Lista necesităților tinde să fie evaluată în mod diferit nu doar geografic (vezi diferența dintre București și situația de ansamblu a României), ci și în funcție de alte elemente definitorii ale grupurilor de referință. În 1996 am realizat un studiu destinat în bună măsură deprivării relative la nivelul populației de studenți din centrul universitar București²⁸. Rezultatele în ce privește evaluarea listei de 54 de itemi sunt prezentate în Tabelul 3.12. Între itemi, ținând cont de specificitatea grupului studiat, am inclus câțiva referitori la mediul de studiu, dar și alții, precum locuința sau automobilul, diferențiați în ce privește deținerea individuală sau în cadrul gospodăriei de apartenență (în majoritatea cazurilor – 90% - cea a părinților). Trendurile generale se păstrează. Satisfacerea nevoilor imediate – hrană, îmbrăcăminte, locuire, informare – este considerată de marea majoritate a celor intervievați drept cel puțin necesară. Așa cum era de așteptat, nevoile specifice sunt pregnante, atât în ce privește evaluarea necesității petrecerii timpului liber, cât și a cerințelor legate de calitatea mediului educațional. Cerințele legate de igienă sunt însă mai manifeste decât în cazul întregii populații sau a bucureștenilor. Alți itemi (calculatorul, casetofonul) sunt de asemenea considerați mult mai necesari decât restul populației. Unele electrocasnice, precum aspiratorul sau

²⁷ 203 cazuri. Eroarea maximă garantată la o probabilitate de 95% este de 6,88%.

²⁸ Aspirații, valori și stil de viață în mediul studentesc, decembrie 1996.

mașina de spălat înregistrează scoruri de necesitate reduse față de media populației. Altele, mai „vizibile” în activitatea zilnică, precum aragazul sau frigiderul, înregistrează scoruri apropiate de celelalte grupuri.

Un alt studiu (Voicu, 1995) discută despre particularitățile modului în care două comunități rurale își definesc standardul de viață. Metoda folosită este similară: o listă de aproximativ 50 de itemi a fost evaluată de câte un mic eșantion de săteni. Aproximativ 50, respectiv 100 de locuitori au fost intervievați în ambele localități (Crăsani – Ialomița, Voințești – Dâmbovița) de către membrii Observatorului Social²⁹. Selecția a fost aleatoare, iar eșantioanele de disponibilitate. Cele două sate constituie comunități diferite sub aspectul resurselor și modului de trai. Crăsani era în momentul culegerii datelor izolat, sărac, îmbătrânit și aparent lipsit de viitor. Voințești era prosper, dinamic, cu o bună infrastructură. Toate acestea s-au reflectat în itemii selectați drept necesari de săteni. Lista prezentată subiecților a inclus 47 de itemi, o bună parte dintre ei legați de specificul activităților agricole, dominante în mediul rural românesc. Scala de evaluare a necesităților a avut 4 trepte, similară celei folosite în cazul studenților din centrul universitar București.



²⁹ Mulțumesc în mod special Ioanei Teodorescu și Irinei Fărcășanu pentru sprijinul acordat în colectarea datelor.

Tabelul 3.12. Evaluarea necesității a 51 de itemi pentru studenții din centrul universitar București (1997)

	Absolut necesar	Necesar
Wc în casă, nu în curte	87%	9%
Baie proprie, nu comună	86%	10%
Căldură în toate camerele (iarna)	85%	12%
Frigider în gospodărie	85%	14%
Cel puțin două rânduri de îmbrăcăminte și încălțăminte pentru fiecare anotimp	82%	13%
Cel puțin 2 mese pe zi	80%	14%
La școală dotarea facultății să fie cât mai bună	79%	14%
Un palton	78%	13%
La școală cursurile să fie de calitate	75%	19%
La școală atmosfera de studiu să fie plăcută	75%	20%
La școală să capeti cât mai multe cunoștințe	75%	19%
Cel puțin două-trei săptămâni de vacanță pe an (la munte, la mare sau peste hotare)	72%	21%
Paturi pentru fiecare copil peste 10 ani în gospodărie	68%	23%
Cel puțin 3 meniuri diferite pe săptămână	67%	23%
Aragaz în gospodărie	67%	18%
Telefon în gospodărie	66%	24%
Locuință proprie (a familiei), neînchiriată	64%	25%
Radio în gospodărie	60%	30%
Cel puțin un spectacol pe lună	58%	29%
Bani pentru cărți de specialitate	58%	34%
Cosmetice	58%	24%
La școală să faci cât mai multe lucruri	58%	34%
Locuință proprie, neînchiriată	55%	23%
Fructe și legume proaspete în fiecare zi	52%	35%
TV color în gospodărie	42%	37%
Mașină de spălat în gospodărie	42%	29%
Casetofon în gospodărie	39%	47%
Sărbătorirea zilei de naștere, precum și a Paștelui, Crăciunului, etc prin petreceri	37%	40%
Cadouri pentru prieteni, rude de ziua lor	34%	50%
Să cumpărați ziare, reviste de cel puțin 2 ori pe săptămână	33%	36%
Automobil (al familiei)	33%	32%
Aspirator în gospodărie	33%	28%
Calculator personal (PC) în gospodărie	33%	42%
Automobil propriu	30%	34%
Să locuiți în altă parte decât la cămin	30%	29%
Mobilă de calitate	29%	52%
Locuință (a familiei) cu cel puțin 3 camere, la oraș, într-un cartier <curat>	29%	39%
Locuință (a familiei) cu cel puțin 3 camere	28%	32%
Locuință proprie cu cel puțin 3 camere	27%	28%
Locuință cu cel puțin 3 camere, la oraș, într-un cartier <curat>	25%	30%
Cel puțin un meci de fotbal sau altă manifestare sportivă o dată la 3 săptămâni	23%	23%
Cel puțin o seară la bar, pentru a servi băuturi, o dată pe săptămână	23%	28%
Cel puțin o seară la discotecă, o dată la 2 săptămâni	22%	28%
Câteva țigări de calitate pe zi	20%	11%
Bani pentru casete, muzică	18%	34%
Cel puțin o seară la restaurant o dată pe lună	14%	26%
O livadă sau o vie în gospodărie	14%	25%
Automobil propriu <mai bun> decât Dacia sau o Dacie nouă	13%	21%
Automobil (al familiei) <mai bun> decât Dacia sau o Dacie nouă	12%	20%
Videocasetofon în gospodărie	9%	21%
Păsări de curte în gospodărie	7%	14%
Câteva pogoane de pământ arabil în gospodărie	5%	18%
O vacă în gospodărie	4%	6%
Câteva oi în gospodărie	4%	5%
Utilaje agricole în gospodărie	3%	11%
O căruță și cel puțin un cal în gospodărie	1%	4%

Sursa: *Aspirații, valori și stil de viață în mediul studentesc*, decembrie 1996, cercetare proprie (N=306).

Ca și în celelalte cazuri prezentate (cazul României ca întreg, Bucureștiul, studenții), în topul celor mai necesare bunuri au intrat satisfacerea nevoilor de hrană, îmbrăcăminte și locuire. Dacă acestea ocupă primele locuri în Crăsani (localitatea săracă), în Voinești așteptările se îndreaptă mai mult către utilități ce fac mai ușoară viața de zi cu zi: aragazul și frigiderul. Specificul activității agricole (creșterea animalelor în Crăsani, respectiv pomicultura în Voinești), a impus prezența în top unor itemi specifici. Mai mult, voineștenii, o comunitate mai dezvoltată, au selectat extrem de frecvent drept necesară prezența tractorului, atât sursă de venit, cât și element de prestigiu (vezi în acest sens și Mihăilescu, 1997). Prestigiul, dar și frustrările sărăciei, se manifestă diferit în Crăsani, prezența în top a nevoii celebrării principalelor sărbători „prin mese bogate” fiind o expresie a acestui fapt. În fine, nevoia de informare și acces la comunicare modernă se manifestă în Voinești prin considerarea telefonului drept una dintre primele 10 necesități.

Tabelul 3.13. Lista celor mai necesare 10 bunuri în Crăsani (Ialomița) și Voinești (Dâmbovița), 1995

Locul în ierarhia celor mai necesare bunuri	CRĂSANI	VOINEȘTI
1	2 mese/zi	aragaz
2	locuința	frigider
3	(cel puțin) o vacă	păsări de curte
4	5 oi	livada de meri
5	păsări de curte	2 mese/zi
6	3 pogoane pământ	3 meniuri/săptămână
7	sărbătorirea Paștelui, Crăciunului prin mese bogate	locuința
8	palton	palton
9	economisirea de bani	tractor
10	aragazul	telefon

Sursa: reprodus din Voicu (1995).

În alte două anchete, derulate însă la nivel național (cele două valuri din 2003 ale BOP-FSD), s-a testat în ce măsură gospodăria de apartenență a respondentului își poate permite să aibă anumite lucruri, despre care se afirmă că unii oameni „nu-și pot permite să le aibă deși le-ar dori”. Lista include 13 itemi (hrană, îmbrăcăminte, locuire, economisire, medicamente și informare – cumpărare de ziare), iar scala de 3 puncte încearcă să combine posibilitatea accesării cu necesitatea: „Da, ne putem permite”, „Nu ne putem permite”, „Nu, nu dorim”³⁰. Pentru 11 dintre cei 13 itemi necesitatea (dată de primele două variante de răspuns) depășește 95% din eșantion, cinci bunuri fiind „dorite” de cel puțin 99% dintre respondenți.

³⁰ Am discutat anterior similitudinea dintre acest mod de măsură și cel folosit de European Community Household Panel Study - ECHP.

Pentru ceilalți doi itemi – înlocuirea mobilei uzate și cumpărarea zilnică a unui ziar – scorurile sunt de 91-93%, respectiv 87%³¹. Cifrele par exagerate prin comparație cu cele rezultate din cercetările amintite anterior. Efectul este mai degrabă cel al scalei utilizate, scorul fiind în fapt mai puțin o măsură a necesității itemilor cu pricina, chiar dacă oferă o imagine și asupra acestui aspect.

Revăzând cele câteva exemple aduse aici în discuție, se impun câteva scurte concluzii: Grupuri diferite definesc în mod diferit necesitățile lor. Modul de selectare a nevoilor acute este individual, dar are o puternică determinantă comunitară și socială. Modul de întocmire a listei de itemi supuși evaluării subiecților, ca și scala propusă, joacă și ele un rol important, determinând atât ordinea celor mai importante bunuri, cât mai ales intensitatea aparentă a gradului de necesitate pentru fiecare item în parte. Indiferent însă de grupul luat în discuție sau de modul de elaborare a listei de itemi și a scalei de evaluare, există câteva lucruri percepute a fi necesare pentru un trai decent de mai mult de trei sferturi din populația analizată. Acestea corespund satisfacerii nevoilor fundamentale de hrană, adăpost, îmbrăcăminte și informare.

VII. 3. Măsuri ale deprivării relative în cazul României

Indicii de deprivare relativă sunt consistenți din punct de vedere al evaluării subiective și consensuale a stării materiale mai ales în cazul în care lista de itemi utilizați a fost elaborată în așa fel încât să includă atât cei mai necesari itemi pentru grupurile studiate, cât și suficienți itemi pentru ca aceștia să poată discrimina în interiorul grupurilor cu pricina. În cele ce urmează voi sublinia câteva dintre valențele indicilor de deprivare în cazul românesc, insistând însă mai ales asupra relației cu măsurile standard ale evaluării subiective și consensuale a resurselor materiale. Exemplele oferite sunt centrate pe cele două cazuri în care lista de itemi evaluați a fost mai lungă: comparația Crăsani-Voinești și cazul studenților din București.

În cazul sătenilor din Crăsani și Voinești³², am elaborat un scor de deprivare „obiectivă”, folosind o metodologie bazată pe principiile sugerate de Mack și Lansley (1996). Am calculat, ținând cont de declarațiile subiecților cu privire la înzestrarea gospodăriei lor cu bunurile din lista celor 47 de itemi, scoruri oglindind sărăcia lor în raport cu standardele propriei colectivități. Topul primelor 10 „cele mai necesare” bunuri a devenit definitoriu pentru acest standard. Fiecare gos-

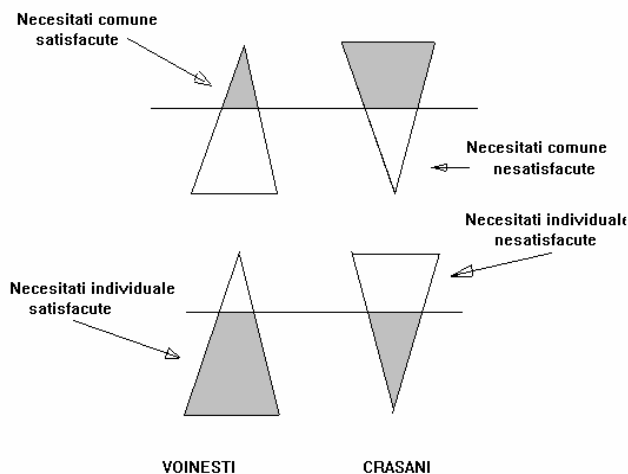
³¹ Cifrele sunt valabile pentru ambele valuri ale BOP din 2003.

³² Cele câteva paragrafe care urmează se bazează pe textul prezentat la a doua conferință anuală a SACR (Voicu, 1995). Din păcate, motive tehnice au condus la pierderea cel puțin temporară a bazei de date produsă cu acel prilej, ca și al celei mai mari părți din textul lucrării, astfel că sunt nevoit să apelez doar la analizele pe care am reușit să le recuperez, neputând exploata mai în profunzime datele.

podărie din eșantion a primit câte un punct pe scala deprivării pentru fiecare dintre cele 10 bunuri pe care nu le putea accesa. Am calculat de asemenea și un scor de deprivare relativă „subiectivă”, prin raportare a bunurilor posedate la cele considerate absolut necesare. Pentru fiecare item etichetat de respondent ca „absolut necesar”, dar pe care gospodăria sau individul nu și-l putea permite sau nu îl putea accesa, subiectul primea un punct pe scala deprivării subiective.

Rezultatele indică faptul că, în medie, în Crăsani sătenii sunt mai aproape de nivelul minim de subzistență al comunității decât de nivelul lor minim de aspirații. Aceasta indică omogenitatea colectivității studiate, dar și nemulțumirea crăsănenilor față de situația personală și a satului în care trăiesc. Prin contrast, „voineștenii sunt mai mulțumiți decât crăsănenii de ei înșiși, chiar dacă sunt, în medie, destul de departe de nivelul minim de necesități al comunității. Aceasta se poate explica prin omogenitatea mai redusă din punct de vedere al status-ului ocupațional și educațional a Voinestiului, prin faptul că populația din Voinesti este mai tânără față de cea din Crăsani, ca și prin importanța deosebită acordată prestigiului și modului de obținere a acestuia (prin acumulare) în Voinesti.” (Voicu, 1995). Cu alte cuvinte, în Crăsani, mai toți au ceea ce-și doresc toți, dar mai nimeni nu este satisfăcut de ceea ce are. În Voinesti, varietatea dorințelor este mai mare, astfel că situația este inversă: relativ puțini se încadrează în media necesarului comun, în schimb voineștenii sunt mai mulțumiți de ceea ce au (vezi Figura 3.13).

Figura 3.13. Voinesti vs. Crăsani: comparații ale indicilor medii de deprivare relativă „obiectivă” și „subiectivă”



Sursa: preluată din Voicu (1995)³³

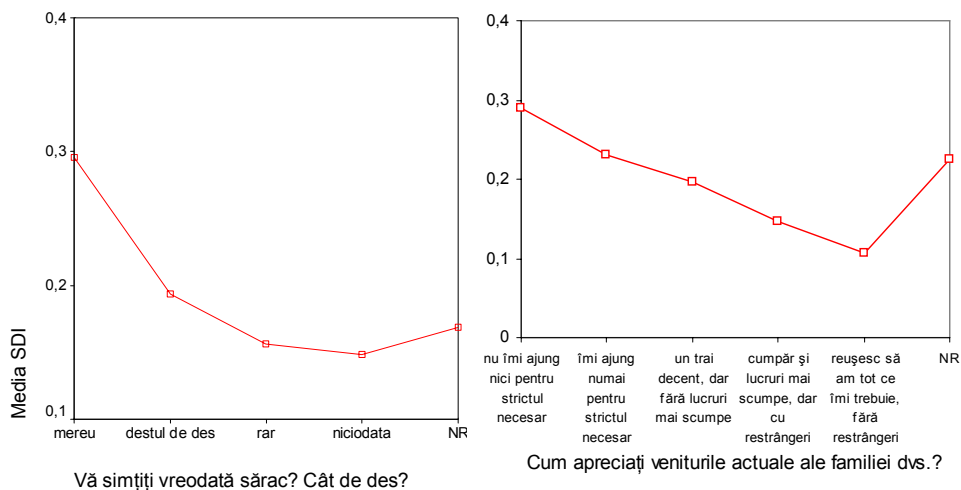
³³ Îi mulțumesc profesorului Vintilă Mihăilescu pentru sugestiile privind modul de prezentare a datelor descrise în secțiunea de față, inclusiv în ce privește formatul grafic.

În plan acțional, importante se dovedesc a fi ambele tipuri de evaluare a resurselor. În Voinești, satisfacerea nevoilor definite individual, determină strategii de creștere individuală urmând aceleași scopuri ca și în trecutul personal imediat, implicând folosirea unor mijloace definite și structurate la nivel comunitar: antreprenoriat, investiția în educație superioară, deschiderea către piețe. Deprivarea medie față de standardele comunitare este mai ridicată decât în Crăsani și determină mai ales orientări latente către consum ostentativ (de pildă, achiziționarea unui al doilea tractor, deși acesta nu urmează să fie utilizat, ci doar păstrat ca mobilier – vezi și Mihăilescu, 1997). În Crăsani, conform standardelor comunitare, toți sunt relativ bogați, însă, subiectiv, fiecare se consideră sărac. Satisfacția relativă la standardele comunitare lucrează în acest caz ca o frână, adăugându-se unui complex de factori care fac din resemnare, retragere și tradiționalism strategia cea mai vizibilă (vezi Frunză și Voicu, 1997).

Pentru eșantionul de studenți din 1996, discutat în secțiunea precedentă, am calculat scorurile de deprivare relativă subiectivă (SDI), respectiv obiectivă (ODI), folosind metodologia propusă pentru cazul în care atât necesitatea unui item din listă cât și satisfacerea sau accesul la mijloacele pentru satisfacerea nevoii în cauză sunt scalate în mod comparabil. În cazul de față, atât pentru măsurarea necesității cât și pentru cea a accesului au fost utilizate scale de 4 puncte. Sistemul de ponderi folosit în cazul ODI este dat de proporția studenților care consideră fiecare item în parte drept „absolut necesar” pentru un nivel de trai decent.

Pe ansamblul eșantionului, cele două măsuri ale deprinderii relative au valori comparabile, iar corelația dintre ele este una ridicată (coeficientul de corelație are valorarea 0,731). Aceasta reprezintă un semn pentru omogenitatea remarcabilă a populației referite din punct de vedere al modului de selecție a necesităților. Practic, ierarhia nevoilor fiecărui individ în parte este foarte apropiată, dacă nu identică, cu ierarhia consensuală a nevoilor, așa cum este ea definită de întregul eșantion de studenți din centrul universitar București.



Figura 3.14. Relația dintre indicele deprivării relative subiective și alte evaluări subiective ale situației materiale

Sursa: Aspirații, valori și stil de viață în mediul studentesc, decembrie 1996, cercetare proprie (N=306).

Ambele măsuri fac parte din același univers evaluărilor subiective ale resurselor. Figura 3.14 prezintă această relație în cazul SDI. Deprivarea relativă crește atunci când indivizii se definesc mai des ca săraci sau se percep a își satisface mai puține nevoi. Tratănd autoetichetarea ca sărac și SSV drept variabile continue, coeficienții de corelație indică aceleași asocieri importante (0,3-0,4).

Tabelul 3.14. Spațiul conceptual al aprecierii subiective a resurselor: o analiză factorială

	Analiza 1		Analiza 2	
	Comunalități	Saturații	Comunalități	Saturații
SDI	0,363	0,674	0,640	0,800
SSV	0,454	-0,603	0,314	-0,560
Autoetichetarea ca sărac (Cât de des s-a simțit sărac în ultima vreme)	0,292	0,541	0,197	0,444
ODI	-	-	0,742	0,861
KMO	0,645		0,690	
Variație totală explicată de factorul extras	37%		47%	

Metoda de extracție a fost în ambele cazuri Principal Axis Factoring. În ambele cazuri prezența unui singur factor a fost semnalată atât de textul grohotișului, cât și de faptul că a existat o singură valoare proprie mai mare ca 1.

Analiza factorială confirmă apartenența la același spațiu conceptual a deprivării relative subiective (SDI), a standardului subiective de viață (SSV) și a auto-etichetării ca sărac (Tabelul 3.14). Se remarcă totodată că introducerea în analiză a indicelui deprivării relative obiective (ODI), schimbă ușor modul de interpretare a factorului, practic eliminând (datorită comunalității reduse) indicele autoetichetării ca sărac.

VIII. Concluzii: o sinteză a relațiilor dintre indicatorii evaluării subiective a resurselor

Apartenența deprivării relative subiective, a autoetichetării ca sărac și a standardului subiectiv de viață la același spațiu conceptual, corelațiile puternice dintre cei trei indicatori ai evaluărilor subiective a relațiilor materiale reprezintă o concluzie puternică. Aceasta poate susține utilizarea alternativă a indicatorilor în cauză ca măsuri ale aceluiași fenomen, permițând comparații minimale între analize realizate cu baze de date aparent necomparabile din acest punct de vedere, dar care conțin cel puțin unul dintre acești indicatori, nu neapărat același.

Am căutat să încadrez mai bine măsurile disponibile în spațiul mai larg al evaluărilor subiective asupra situației personale. Modelul din Figura 3.15 prezintă rezultatele. Nu mi-am propus să explic în termeni cauzali determinanții satisfacției subiective cu viața. Modelul – adecvat datelor utilizate după cum arată statisticile raportate³⁴ - nu include altceva decât evaluări subiective, subliniind relațiile dintre acestea. Nefiind interesat de predicții și cauzalitate, am evitat să includ elemente determinante ale acestor evaluări: starea materială (resursele financiare și averea acumulată), educația, vârsta, nivelul de dezvoltare a comunității etc.

Autoetichetarea ca sărac, în ambele sale moduri de măsurare, standardul subiective de viață, satisfacția față de viața din ultima vreme (indicator oarecum apropiat semantic de „fericire”, cu care corelează puternic, așa cum am arătat pentru cazul EVS’99), mulțumirea față de veniturile obținute sunt elemente componente ale unei orientări difuze față de resursele disponibile. Doi dintre acești indicatori precizează în mod clar veniturile. Alți doi (autoetichetarea ca sărac) indică implicit resursele la modul general. Al cincilea măsoară o atitudine generală de evaluare a situației prezente. Analiza statistică confirmă apartenența lor la același spațiu simbolic, puternica lor interconectare. Este vorba de cinci indicatori

³⁴ Delta 2 (IFI) și CFI au ambii valori de peste 0,95, iar RMSEA este semnificativ mai mic decât 0,05, după sugerează valoarea lui p. Toate aceste valori indică faptul că modelul teoretic din figură corespunde bine datelor empirice culese prin cercetarea de teren, reproducând cu o fidelitate acceptabilă realitatea socială.

ai unei dimensiuni importante pentru evaluarea subiectivă a situației personale, legată mai mult de resursele actuale, de „lichidități”.

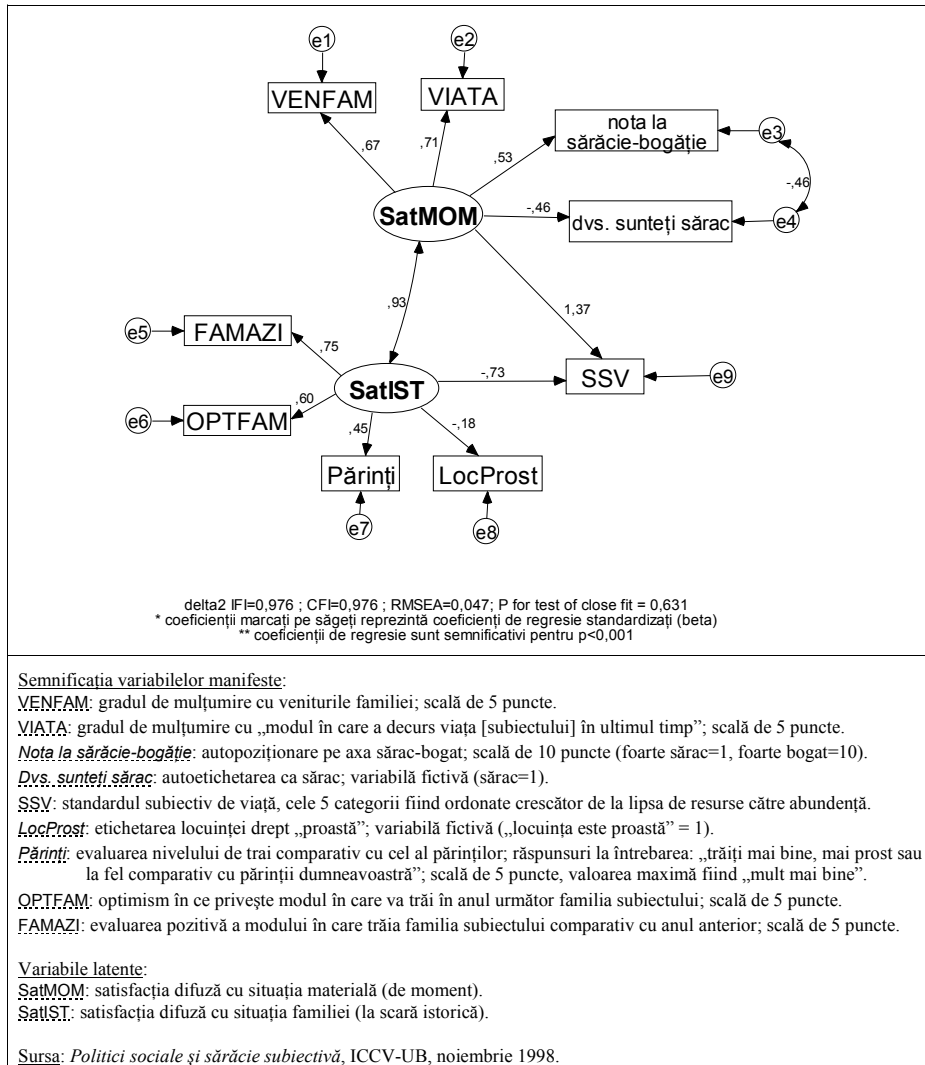
Această dimensiune, se alătură evaluărilor de dinamică profundă: optimismul, comparația cu trecutul, ce cu grupul de referință majoră reprezentat de părinți, evaluarea subiectivă a stării locuinței. Locuința reprezintă indicatorul cel mai fidel al avuției acumulate în timp, esențial pentru societatea românească în condițiile în care norma este cea a posesiei căminului în care gospodăria își găsește sălașul³⁵. Toate aceste evaluări subiective nu reprezintă „realitatea obiectivă”, ci expresia a ceea ce cred oamenii despre realitate (Mărginean, 2002: 61). Ele se constituie însă, așa cum o confirmă analiza statistică, într-un tot unitar, reprezentând elementele indivizibile ale unui mod generalizat, latent de evaluare a propriei situații. Acesta include deopotrivă dimensiunea de moment asociată reprezentărilor subiective asupra situațiilor trecute și așteptărilor legate de viitor.

Standardul subiectiv de viață aduce în discuție deopotrivă venitul (resursă de moment, cu un grad mare de lichiditate) și consumul (condiționat de reprezentările asupra experiențelor anterioare și de evaluările anticipatorii asupra situațiilor viitoare). De aici și apartenența sa la ambii factori latenti, atât la evaluarea difuză a situației de moment, cât și – în mod nemijlocit – la cea a situației generalizate la scară istorică. Deși aparent negativ, efectul total al „satisfacției istorice” (SatIst) asupra standardului subiectiv de viață (SSV) este unul pozitiv. Efectul direct negativ este dat probabil tocmai de aprecierile optimiste asupra viitorului și evaluărilor pozitive ale evoluției în comparație cu trecutul, acestea generând aspirații mai ridicate.

Oamenii sunt ființe consistente, iar modul lor de definire a situației materiale este unul consistent. De aici și asocierile puternice între toți acești indicatori. Concluzia imediată este cea a relativei intersanjabilități între diversele măsuri subiective ale resurselor.

Pe de altă parte, așa cum am arătat în secțiunea dedicată deprivării relative, măsurile subiective și evaluarea situației personale pe baze consensuale produc indicatori similari, puternic asociați mai ales atunci când grupul de apartenență folosit drept referință pentru stabilirea standardelor este unul relativ omogen. În acest context este posibil ca evaluările subiective ale resurselor materiale să poată prezice în anumite circumstanțe mai fidel comportamentele și orientările valorice individuale decât ar putea-o face măsurile consensuale și cele normativobiective.

³⁵ Peste 90% dintre gospodăriile locuiau în 1998 într-o locuință aflată în proprietatea proprie. O bună parte din rest ocupau o locuință aparținând unei rude. Ponderile se mențineau practic neschimbate și la sfârșitul lui 2003.

Figura 3.15. Relațiile între diferite evaluări subiective ale situației personale

Capitolul 3

Capitalul uman: componente, nivele, structuri³⁶

Deciziile individuale de acțiune strategică sunt determinate de capacitatea actorilor de a înțelege și procesa informația disponibilă despre mediul social în care evoluează, ca și de posibilitățile lor fizice de a transpune în practică deciziile luate. Educația formală, abilitățile personale și starea de sănătate joacă un rol important în acest sens. Toate sunt elemente constituente esențiale ale capitalului uman.

Capitolul de față își propune să prezinte structurile și nivelele înregistrate în România de principalele componente ale capitalului uman. Expun mai întâi, pe scurt, conceptele fundamentale insistând pe educație și abilități. Analizez apoi nivelele agregate la nivel național ale educației formale și a indicatorilor stării de sănătate. Perspectiva adoptată este una comparativă, căutând să precizeze poziția României în context european. Discut totodată relațiile la nivel macrosocial între indicatorii capitalului uman și cei ai resurselor materiale. În final schimb nivelul de analiză, unitatea de referință devenind individul. Demersul se concentrează în ultima secțiune pe relațiile între capital uman și resursele materiale deținute de actorii individuali.

³⁶ O versiune intermediară a acestui capitol a apărut în Calitatea Vieții, numărul 2/2004. O altă versiune mi-a servit ca bază a prezentării prilejuite de dezbateră despre „Capital uman și dezvoltare socială”, organizată de ICCV pe 29 martie 2004.

I. Conceptul de capitalul uman³⁷

Capitalul uman constă în acele abilități ale indivizilor, care sunt caracteristice acestora și rămân aceleași în orice mediu social, putând fi valorificate pe piața muncii în schimbul unor resurse economice de orice tip. Practic, capitalul uman este format din capital educațional (abilități dobândite de indivizi în procesul de instruire școlară, dar și în afara acestuia) și capital biologic (abilități fizice ale indivizilor, sintetizate cel mai adesea prin starea de sănătate.). Capitalul uman s-a dezvoltat ca și concept în economie, unde este privit în special ca și „estimare a abilității unei persoane de a produce venituri prin muncă” (Di Bartolo, 1999).

Istoricul termenului cunoaște multe suișuri și coborâșuri, după cum a fost agreat sau respins de către lumea academică și de către clasa politică. Deși a cunoscut afirmarea și structurarea conceptuală abia după deceniul 7 al secolului XX, termenul de capital uman a fost utilizat cu mult înainte în economie. Așa cum remarcă Kiker (1968), „două metode au fost utilizate pentru a estima valoarea monetară a ființei umane: procedura costului de producere și cea a câștigurilor capitalizate”. Prima metodă rezidă în estimarea costurilor nete ale „producerii” ființei umane în dezvoltarea ei, excluzând costurile de „întreținere” a acesteia, sir William Petty și Ernst Engel numărându-se printre promotori. Cea de-a doua metodă constă în evaluarea valorii prezente a câștigurilor trecute și viitoare ale indivizilor (J. Shield Nicholson și Alfred de Foville fiind cei mai cunoscuți economiști ce au utilizat metoda). Fără a oferi o modalitate de estimare a valorii capitalului uman, Adam Smith (*Avuția Națiunilor*) a definit ca și elemente ale capitalului în general abilitățile și cunoștințele „folositoare” ale ființei umane, privită ca o mașină având asociate atât costuri, cât și capacitatea de a produce în schimb venituri. Similar, Léon Walras și Irving Fisher au argumentat, ca și alți economiști de la începutul secolului XX, asupra includerii abilităților ființei umane printre capitalurile disponibile.

Kiker (1966) notează șase motivații care au determinat anterior anilor ‘60 tratarea ființei umane ca și capital: 1. Demonstrarea puterii unei națiuni; 2. Determinarea efectelor economice ale educației, investiții în sănătate și migrației; 3. Pentru a propune sisteme de taxare mai echitabile decât cele existente; 4. Pentru a determina costul total al războiului (în evaluarea pierderilor de război, după cele două conflagrații mondiale); 5. Pentru a avertiza populația asupra nevoii de conservare a vieții și sănătății și pentru a sublinia importanța vieții indivizilor pentru economia țării în care locuiesc; 6. Pentru a sprijini stabilirea compensațiilor decise de tribunale în caz de moarte sau accident.

³⁷ Textul acestei secțiuni valorifică materialul intitulat „Capital uman” pe care l-am lucrat pentru Dictionarul de sărăcie al ICCV. Modificările aduse sunt minore (țin mai mult de editare), cu excepția ultimului paragraf, care este cu desăvârșire nou.

Sfârșitul anilor '50 și întreg deceniul 7 au readus capitalul uman în atenția lumii academice, îndeosebi sub imboldul lucrărilor lui Theodore Schultz, Jacob Mincer și Gary Becker.

Inițial, teoria modernă a capitalului uman s-a dezvoltat în jurul grupului de la Universitatea din Chicago coordonat intelectual de Theodore Schultz, președinte al Asociației Americane de Economie. Postulând raționalitatea indivizilor, Schultz și colaboratorii săi au tratat cheltuielile educaționale și cu sănătatea drept investiții în scopul creșterii productivității muncii și, implicit a creșterii economice.

Jacob Mincer, Gary Becker și cei ce i-au urmat s-au concentrat mai mult pe studiul relațiilor dintre capitalul uman și veniturile din muncă, mai exact pe studiul variațiilor veniturilor în funcție de gradul de educație al indivizilor. Acesta este obiectul teoriei capitalului uman, a cărei remarcabilă expunere este realizată de Becker (1964). Esența teoriei este simplă: veniturile indivizilor cresc substanțial în funcție de gradul de educație al acestora. Mincer și Becker au restrâns în general abordările lor asupra capitalului uman la analiza capitalului educațional, punând în evidență costurile asociate investiției în instruire, precum și relația dintre investițiile școlare și post-școlare.

În ultimele decenii, analizele asupra capitalului uman au început să îl definească pe acesta mai ales ca și capital educațional, ca urmare a impactului teoriei capitalului uman. Blaug (1976) arată că educația reprezintă în fapt esența capitalului uman, importanța ei fiind superioară componentelor asociate stării de sănătate.

Conceptualizarea contemporană a capitalului uman a făcut ca vechile metode de estimare monetară a valorii ființelor umane să nu mai fie adecvate pentru măsurarea stocurilor de capital uman, atât la nivel micro, cât la nivel macrosocial.

Fiecare dintre componentele capitalului uman ridică probleme de definire și operationalizare. Capitalul educațional se prezintă în două forme distincte: pe de o parte sunt abilitățile dobândite în urma participării la sistemele educaționale formale, cunoștințe atestate prin diplome; pe de altă parte sunt orice alte cunoștințe și abilități dobândite în cursul vieții, prin forturi proprii sau prin contacte cu experți în diverse domenii finalizate cu câștiguri de cunoaștere în urma asimilării informațiilor primite prin interacțiunea cu aceștia. Pentru capitalul educațional atestat prin diplome, problema măsurării la nivel individual nu este foarte spinoasă, chiar dacă pot fi discutate diferitele metode utilizate: măsurarea prin ani de școală, prin grade de instrucție etc. În schimb, educația neformală produce stocuri de capital educațional greu de estimat.

Simpla măsurarea participării școlare este „mai puțin satisfăcătoare decât testarea directă a abilităților, dar poate fi dificil să fie testate toate abilitățile relevante” (OECD, 1996: 15). O posibilă măsură este folosirea unei măsuri indirecte, precum stocul de capital educațional formal al părinților (exprimat de exemplu prin

numărul total sau mediu de ani de școală absolviți de părinți). O metodă alternativă este cea propusă de către *International Adult Literacy Survey – IALS* (descrișă în OECD, 1998, p. 22-28), în care adulții sunt evaluați pe trei scale de cultură generală: *prose literacy* – cunoștințele și abilitățile necesare înțelegerii și utilizării informațiilor din ziare, texte de ficțiune și texte explicative; *document literacy* – cunoștințele și abilitățile necesare găsirii și utilizării informațiilor conținute de formulare oficiale, orare, hărți; *quantitative literacy* – cunoștințele și abilitățile necesare pentru a aplica operații matematice în materiale tipărite. Pentru fiecare din cele trei domenii sunt construite scale de scoruri de la 0 la 500 reprezentând sarcini de dificultăți diferite. Fiecare individ primește un scor pentru fiecare domeniu, egal cu cea mai complicată sarcină pe care o poate satisface cu o probabilitate de succes de 80%. Cele trei scoruri (câte unul pentru fiecare domeniu) sunt agregate astfel încât fiecare individ să fie etichetat pe mai multe nivele în funcție de capacitatea sa de a se descurca în situații în care sunt folosite materiale scrise: nivelul 1 corespunde abilității de a identifica maximum o informație într-un material scris, nivelul 2 se referă la utilizarea prin inferențe simple a informațiilor identificate etc.

O astfel de metodă produce o estimatie a capitalului educațional utilizat în practică, oferind o indicație puternică asupra cunoștințelor și abilităților indivizilor. Deși măsura oferă o bună aproximare a cunoștințelor și abilităților generale ale individului, utilitatea ei este destul de limitată, utilizarea capitalului educațional fiind redusă la capacitatea de a colecta și folosi informații din materiale scrise. Dezvoltarea unei măsuri similare, având însă o sferă de cuprindere mai largă prin includerea și altor domenii ale vieții sociale alături de cele trei sugerate de IALS, poate constitui o metodă de măsurare directă a capitalului educațional extrem de puternică. OECD lucrează cu o astfel de metodă, într-o abordare a „îndemânărilor/abilităților vieții” (life skills’ approach, OECD, 1998: 23).

În afară de măsurarea participării școlare și testarea directă a abilităților și cunoștințelor, există și un al treilea mod de a măsura capitalul uman educațional. Este vorba de estimarea valorii de piață, monetare a capitalului uman, în cele două variante ale sale descrise mai sus și utilizate de economiști în abordările timpuri ale capitalului uman.

Starea de sănătate ridică și ea probleme de definire și măsurare. Nici economia, nici sociologia nu au produs măsuri directe ale stării de sănătate, ci fie aprecieri subiective ale indivizilor, fie măsuri monetare ale cheltuielilor pentru îngrijirea medicală. Capitalul biologic depinde în mare măsură de cel educațional, studiile relevând faptul că indivizii cei mai educați optează pentru servicii medicale de calitate sporită, selectând alternativele cele mai adecvate pentru menținerea sănătății în parametrii optimi.

Atât cheltuielile pentru educație, cât și cele cu sănătatea pot fi privite atât ca și investiție cât și drept consum. Problema delimitării graniței între investiție și

consum a preocupat îndeosebi economiștii (vezi Kiker, 1971; Mincer, 1993; Schultz, 1993), fără a conduce însă la un consens total. În general s-a impus tratarea capitalului uman ca și investiție, abilitățile constituente ale capitalului uman putând fi utilizate practic oricând, în funcție de mediul social și economic în care indivizii se pot plasa la un anumit moment. Mai mult investiția este una continuă, ținând fie dezvoltarea (cursurile de perfecționare sau educația continuă, spre exemplu), fie menținerea stocului de capital (consultațiile medicale periodice, de exemplu).

La nivel macrosocial capitalul uman este estimat prin agregarea stocurilor individuale de capital uman. O măsură comună constă în adunarea anilor sau nivelelor școlare parcurse de indivizi și stabilirea fie a ponderii populației adulte care a parcurs fiecare nivel de școlarizare, fie a mediei numărului de ani de școală parcurși de populația adultă. În ce privește starea de sănătate, măsurile macrosociale sunt mai dezvoltate decât cele la nivel individual, incluzând în plus estimări privind incidența unor tipuri de boli infecțioase sau cronice.

Capitalul uman agregat la nivel național a fost utilizat în special pentru a caracteriza nivelul de dezvoltare al unei țări sau pentru a explica creșterea economică a acesteia. Una dintre explicațiile frecvente pentru boomul economic din a doua jumătate a secolului XX a câtorva țări sud-est asiatice (Coreea de Sud, Singapore, Taiwan și Hong Kong, în special) constă în investițiile masive în educație ale guvernelor și cetățenilor țărilor în cauză (în 1999, 75% din absolvenții de învățământ liceal din Coreea de Sud se înscriau pentru o formă de învățământ superior).

Legătura dintre capitalul uman și sărăcie trece la nivel macrosocial prin relația mai sus menționată. Pentru nivelul individual, al gospodăriilor, această legătură este exemplar ilustrată prin colecția de articole scrise de Theodore Schultz și publicate în 1993 sub numele de *The Economics of Being Poor*. Pe de o parte starea de sănătate constituie o resursă esențială pentru dezvoltarea individuală, în special pentru producerea de venit. Deprecierea stocului de sănătate al unui individ/gospodării conduce la diminuarea forței de muncă pe care actorul social în cauză o poate utiliza pentru a-și satisface necesitățile. Pe de altă parte, capitalul educațional ridicat presupune o valoare mai ridicată a forței de muncă datorată productivității sporite, implicând o plată mai ridicată în cazul vinderii acesteia (salariul reflectă în general productivitatea marginală a muncii, care crește odată cu gradul de educație, după cum demonstrează teoria capitalului uman). În plus, un nivel de instrucție mai ridicat presupune și o mai mare flexibilitate în adaptarea la condițiile specifice de pe piața muncii, contribuind la evitarea riscului șomajului.

În al doilea rând, sărăcia poate determina degradarea stocului de capital uman obstruționând cheltuielile de întreținere și dezvoltare ale acestuia (lipsa de resurse economice este asociată cu imposibilitatea cumpărării de servicii de

sănătate și educaționale). Astfel se poate intra într-un cerc vicios generator de sărăcie permanentă.

În al treilea rând, așa cum notează James Hackman (1999), decalajul dintre salariile celor mai educați salariați (în continuă creștere) și cele ale angajaților mai puțin școliți (și din ce în ce mai prost plătiți) este în continuă creștere generând nivele din ce în ce mai ridicate ale inegalității, cu efecte negative în ce privește cronicizarea sărăciei. Hackman vede ca pe o necesitate îmbunătățirea abilităților și celor mai puțin calificați și argumentează asupra importanței dezvoltării capitalului educațional ca modalitate de prevenire a sărăcirii, prin eficientizarea sistemelor de învățământ, dar mai ales prin investiții în formarea continuă a indivizilor.

În mod asemănător, Thomas Davenport (1999) construiește un model al salariatului ca investitor în capitalul uman (educațional). El notează că în ultimii ani numărul locurilor de muncă înalt specializate a crescut la toate nivelele de educație în detrimentul muncilor necalificate, slab specializate, precum și a managerilor de pe nivele inferioare (maistrii, șefii de echipă etc.). Investiția în educația continuă apare astfel ca o prioritate pentru indivizi și o asigurare în fața riscurilor șomajului și sărăciei. Pe de altă parte, companiile pot obține un profit superior investind mai degrabă în educația propriilor angajați decât în mărirea stocului de capital economic. Efectele în planul productivității muncii se văd imediat, salariații devenind mai creativ și având o independență decizională crescută, putând reacționa mai eficient cu soluții optime în situații noi și neașteptate.

Interesul deosebit pentru investirea în capital uman este reflectat și de preocuparea constantă a OECD de a sprijini creșterea economică prin programe de dezvoltare a capitalului educațional. Studiile comparative internaționale raportate pentru țările OECD arată că la nivel individual, rata profitului investiției în educație este mai ridicată pentru absolvenții de învățământ superior decât pentru cei de liceu. În același timp, probabilitatea șomajului și a sărăciei se diminuează odată cu creșterea gradului de instruire. La nivel macrosocial, rata profitului investiției în învățământul secundar depășește în general rata profitului capitalului utilizat în afaceri (activități de producție sau comerciale), în timp ce beneficiile rezultate din investirea în învățământul terțiar se plasează la nivele similare cu rata profitului capitalului investit în activități comerciale sau de producție.

Guvernele joacă fără îndoială rolul central în direcționarea formării și dezvoltării capitalului uman. Bugetele publice sunt în general principalii finanțatori, dar cheltuielile private, ale gospodăriilor și firmelor, sunt și ele destul de importante. Beneficiarii dezvoltării capitalului uman sunt deopotrivă indivizii, firmele și societatea. Investirea în capital uman, ca decizie politică cu importante efecte distribuționale și de creștere, este condiționată de toate aceste aspecte. Ea presupune cinci tipuri de opțiuni majore (OECD, 1998: 92-95): decizia asupra nivelului investiției optim pentru societatea în cauză și membrii săi; modul de

repartizare a costurilor între bugetul public, gospodării și firme/organizații, toate părți beneficiare ale investiției; alocarea optimă a resurselor rare (precum accesul în învățământul superior sau la cel preșcolar, accesul la îngrijire medicală etc.) dată fiind inegalitatea distribuirii beneficiilor; asigurarea echității în ce privește distribuția beneficiilor investiției în capital uman; stabilirea procedurilor de monitorizare, măsurare, evaluare și asumare a responsabilității pentru rezultatele investiției pe termen scurt, mediu și lung. Metodele de stimulare a investițiilor gospodăriilor și firmelor în capital uman au în vedere printre altele informarea acestora asupra beneficiilor investiției, reduceri de taxe și impozite pentru costurile dezvoltării capitalului uman, recunoașterea diplomelor obținute prin urmarea cursurilor de scurtă durată sau a învățământului deschis, impunerea transparenței pe piața muncii astfel încât să fie evidentă legătura dintre educație și cunoștințe - pe de o parte - și salarii, de cealaltă (OECD, 1996: 82-84).

O ultimă temă adeseori abordată în literatura dedicată capitalului uman este cea a migrației. Indivizii care iau decizia de a migra sunt în general mai bogați în capital uman, iar mișcarea lor migratorie este dinspre zonele sărace către cele dezvoltate. Aceasta afectează direct stocurile de capital uman la nivel comunitar, putând induce discrepanțe accentuate de la o colectivitate la alta în cadrul aceleiași societăți sau între societăți diferite. Astfel de inegalități au pe termen lung efecte în planul dezvoltării colectivităților sau societăților în cauză și pot conduce la segregări. Decizia de investire în capital uman la nivel macro- și meso-social poate fi orientată către descurajarea migrației indivizilor cu educație peste medie în zonele sărace în capital educațional, concomitent cu investiții în consolidarea capitalului uman local. Alternativa poate fi una de menținere a decalajelor. Mai mult, în unele cazuri, migrația indivizilor bogați în capital uman (atât educație cât și stare de sănătate) poate fi o soluție în cazul unor zone sărace în resurse și reprezentate ca neavând șanse de dezvoltare, din motive independente de voința umană. Plecarea masivă a indivizilor mai educați și a tinerilor (cu o forță de muncă superioară) poate conduce la disoluția acestor comunități sărace, în timp ce migranții pot obține acces la condiții de mediu social și natural superioare.

În România, atrage atenția mai ales studiul lui Dumitru Sandu asupra locului capitalului uman în dezvoltarea regională (1997). Demersul este realizat la nivel agregat (unitatea de referință este localitatea, respectiv județul). Opțiunea metodologică implică definirea a trei elemente ale capitalului uman: „capitalul educațional” (formal), „capitalul sanitar”, „mediul de comunicare”. Prima componentă este măsurată prin ponderea absolvenților de liceu, facultate sau școli postliceale în populația de peste 12 ani din localitate. Capitalul sanitar are drept indicator rata mortalității infantile. Al treilea element, „mediul de comunicare” reflectă accesul comunității la informație venită prin canale formale, fiind calculat ca scor factorial cu indicatorii: abonamente TV, abonamente la posturi telefonice, scrisori expediate din județ, toți relativizați prin raportare la 1000 de locuitori.

Analiza relevă corelații puternice la nivel județean între cei trei indicatori, ca și între capitalul uman (scor factorial explicând variația celor trei indicatori descriși mai sus) și indicatorii resurselor materiale.

II. Capitalul uman – Indicatori agregați: România în context european

Starea de sănătate

La nivel agregat, numeroși indicatori pot fi utilizați pentru a caracteriza starea de sănătate a unui grup, comunități sau societăți. Cei mai des întâlniți în statisticile internaționale sunt legați de speranța de viață, mortalitatea pe grupe de vârstă, precum și incidența unor boli, de regulă cele asociate cu sărăcia (tuberculoza) sau cu epidemiile contemporane (HIV/SIDA, SARS etc.). Speranța de viață reflectă destul de fidel efectul îngrijirii medicale acumulate de-a lungul mai multor generații, depinzând de un complex de factori legați de dezvoltarea economică, nivelul de trai, tradițiile culturale în ce privește tratamentul medical etc. Mortalitatea infantilă și cea înregistrată la vârste mici (sub 5 ani) reprezintă indicatori consistenți pentru nivelul curent, reflectând în ce măsură îngrijirea medicală la care majoritatea populației are acces asigură o stare de sănătate bună³⁸. Incidența bolilor are același sens, însă este puternic expusă la influența unor factori conjuncturali, precum prezența unei epidemii în vecinătate.

³⁸ Atât mortalitatea infantilă, cât și speranța de viață reprezintă indicatori complecși, reflectând deopotrivă efectul educației, progresului medicinei și dezvoltării sistemului sanitar, calității vieții etc. (vezi și Rotariu, 2003). Ei constituie însă indicatori agregați ai stării de sănătate a indivizilor ce compun colectivitatea de referință, indicând pe de o parte cât de sănătoși sunt aceștia prin lungimea așteptată a vieții, ca și, pe de altă parte, cât de bine trăiesc din punct de vedere medical prin șansele de supraviețuire pe care le are un nou născut.

Tabelul 4.1. Indicatori ai capitalului uman în țările europene

Țara	Noi absolvenți de învățământ superior (% în total populație în grupa 20-29 ani)*		Populație cu studii post-secundare (% în grupa de vârstă 25-64 ani)**		Speranța de viață la naștere, în ani (2003) ***	Rata mortalității infantile la 1000 născuți vii****		Rata mortalității sub vârsta de 5 ani (la 1000 născuți vii), 2003 ***
	indicator	anul	indicator	anul		indicator	anul	
Elveția	64,6	2002	25,2	2002	81	4,3	2003	5
Suedia	42,4	2002	26,4	2002	81	3,1	2003	4
Italia	27,2	2001	10,4	2002	81	4,6	2003	5
Franța	65,3	2001	23,5	2002	80	3,9	2003	5
Islanda	50,7	2002	25,6	2002	80	2,4	2003	3
Spania	45,5	2002	24,4	2002	80	3,6	2003	5
Grecia	23,2 ^b	2001	17,6	2002	79	4,0	2003	6
Marea Britanie	73,9	2002	29,4	2002	79	5,3	2002	6
Finlanda	58,2	2001	32,4	2002	79	3,1	2003	4
Belgia	55,8	2002	28,1	2002	79	4,3	2003	5
Norvegia	51,3	2002	34,2	2002	79	3,4	2003	4
Olanda	42,6	2002	24,9	2002	79	4,8	2003	6
Malta	32,2	2002	7 ^a	2001	79	5,9	2003	6
Germania	30,7	2002	22,3	2002	79	4,2	2003	5
Austria	16,7	2002	16,9	2002	79	4,5	2003	6
Luxemburg	12,5	2000	18,6	2002	79	4,9	2003	4
Irlanda	70,5	2002	25,4	2002	78	5,1	2003	6
Cipru	26,6	2001	29,1	2002	78	4,1	2003	6
Danemarca	60,6	2002	27,4	2002	77	4,4	2003	5
Slovenia	47,4	2002	14,8	2002	77	4,0	2003	5
Portugalia	38,9	2002	9,4	2002	77	4,1	2003	6
Polonia	73,4	2002	12,2	2002	75	7,0	2003	8
Croația	27,0	2002	14,7 ^d	1999	75	6,3	2003	7
Cehia	25,7	2002	11,8	2002	75	3,9	2003	5
Slovacia	30,5	2002	10,8	2002	74	7,9	2003	8
Ungaria	38,3	2002	14,1	2002	73	7,3	2003	9
Serbia și Muntenegru	12,9	2002	8,9 ^h	1991	73	13,0	2000	14
Bosnia-Herțegovina	5,9	2003	8 ^e	1999	73	7,6 ^q	2003	17
Lituania	57,8	2002	19,6	2002	72	6,7	2003	9
Bulgaria	43,8	2002	21,1	2002	72	12,3	2003	15
Macedonia	11,8	2002	8,7 ^g	1994	72	12,0	2000	12
Albania	11,1	2002	7,3 ^d	2000	72	8,0	2003	21
Letonia	58,8	2002	44	2002	71	9,4	2003	13
Estonia	41,0	2002	29,6	2002	71	6,8	2003	8
Georgia	36,7	2002	23,2 ^h	2002	71	24,8 ^r	2003	28 ^r
România	24,8	2002	10	2002	71	16,7	2003	20
Turcia	18,6	2002	8,9	2001	70	38,3 ^t	2003	39
Bielorusia	18,8	2000	17,1	1999	68	7,2 ^u	2002	10
Armenia	15,8	2002	10,5 ^c	2002	68	14,0 ^c	2002	18 ^c
Ucraina	74,7 ^v	2002	14,7	1999	67	14,0 ^s	1998	20
Moldova	24,1	2002	8,3 ^t	2000	67	14,0	2003	32
Rusia	44,6	2003	25,7	1999	65	17,0 ^s	1998	16
Azerbaidjan	17,9	2002	11,8 ^m	2002	65	12,8 ^m	2003	91

Surse și note:

(*) Pentru numărul de absolvenți: Eurostat (<http://epp.eurostat.cec.eu.int>). Acolo unde a fost necesar am completat seria de date pentru 2002 prin consultarea paginilor de Internet a birourilor naționale de statistică din țara respectivă. Am procedat similar pentru țările caucaziene, Moldova, Ucraina, Serbia și Bosnia, neincluse în Eurostat. Pentru Bielorusia, numărul absolvenților l-am determinat prin folosirea exclusivă a MoEBY (2001). Pentru volumul populației 20-29 ani am folosit: US Census Bureau, *IDB Population Pyramids*, <http://www.census.gov/ipc/www/idbpyr.html>;

(**) Hollanders (2003); (***) WHO (2005); (****) Eurostat.

a. Arundel și Hollanders (2002); b. estimări proprii pe baza EVS'1999; c. calcule proprii pe baza NSS-RA (2005); d. date pentru grupa de vârstă 20-59, sursa: CEPS (2000a); e. CEPS (2000b); f. CEPS (2001a); g. CEPS (2001b); h. UNICEF (2001); k. TransMONEE 2001 Database, UNICEF IRC, Florence; m. date pentru populația de peste 15 ani, sursa: SSCAR (2005); n. date pentru populația de peste 10 ani, sursa: Chikovani, ed. (2004); p. doar absolvenți între 20 și 29 de ani; q. ASBH (2005); r. DfS (2004); s. WHO (2003); t. SIS (2005); u. UNDP (2003); v. Osaylenko, ed. (2003).

Țările sunt ordonate descrescător după speranța de viață la naștere. Liniuțele simbolizează lipsa de informație.

Din punct de vedere al speranței medii de viață la naștere, este interesant de observat că la începutul mileniului III nici una dintre țările ex-comuniste nu înregistra un scor mai bun decât Portugalia, Danemarca și Irlanda, cele care cunoșteau performanțele cele mai reduse din Europa de Vest (Tabelul 4.1). România nu depășea ca speranță de viață decât țările caucaziene și slave din fosta URSS, Moldova și Turcia. O analiză longitudinală a sporului speranței de viață confirmă de altfel tendințele de apropiere ale țărilor ex-comuniste dezvoltate de cele din vestul Europei, în timp ce România, Bulgaria, Albania și o parte din țările foste sovietice bat pasul pe loc sau chiar sunt în regres (Rotariu, 2003: 146-147).

Datele sunt similare în ce privește mortalitatea infantilă și cea înregistrată la vârste fragede. În țările Europei de vest, ratele sunt de aproape două ori mai mici decât în fostul lagăr comunist, iar în țările ex-sovietice slave, în Caucaz, în Moldova, Albania, România și Turcia, lucrurile stau și mai rău. România prezintă rate ale mortalității infantile și la vârste fragede mai ridicate decât oriunde în Europa, exceptând Turcia, Albania, Moldova și țările caucaziene. În aceste țări, războiul și sărăcia, ca și – probabil – tradiția culturală musulmană, reticentă la mijloacele moderne de tratare a sănătății, își fac simțită prezența determinând rate înalte ale mortalității infantile.

Educația formală și abilitățile

Un prim indicator al stocului de educație acumulat este ponderea populației cu studii superioare. În ultimul secol ponderea deținătorilor de diplome universitare a crescut constant, simultan cu specializarea rolurilor economice și a creșterii autonomiei indivizilor în cadrul organizațiilor, susținând și fiind susținută de progresul tehnologic și de creșterea productivității muncii. În țările Europei de Vest, cu câteva excepții (Italia și Portugalia, mai ales)³⁹, ponderea populației de vârstă activă care a absolvit cel puțin o formă de învățământ superior tinde să se

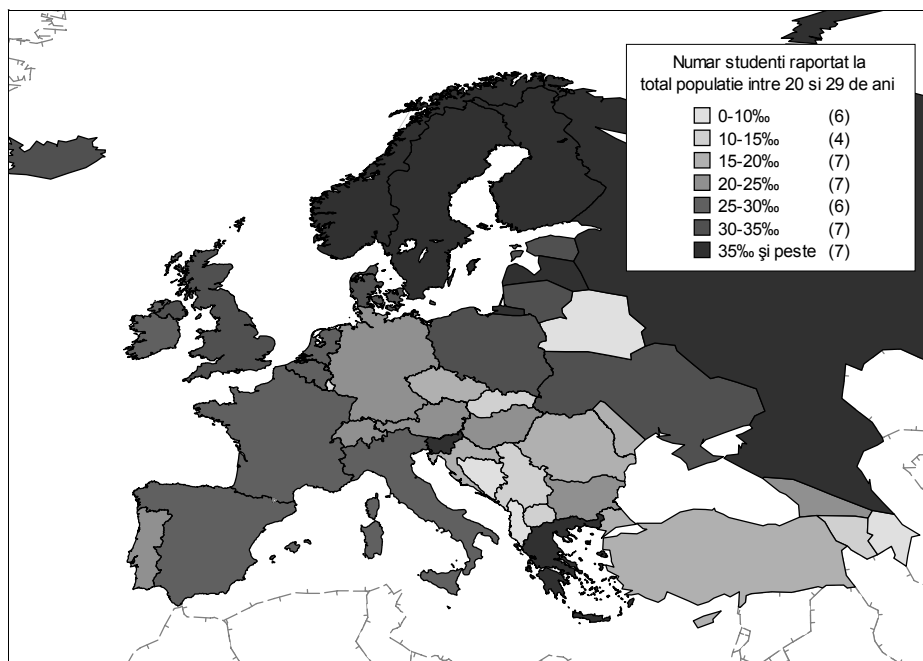
³⁹ Italia prezintă problema migrației celor mai buni specialiști, atât către Europa, dar și către SUA. Începutul anilor 2000 a adus în Italia promovarea de măsuri de atragere în țară a acestor migranți, mai ales prin practicarea unor sisteme dedicate de impozite extrem de reduse. În absența unor condiții de lucru (cercetare în primul rând) similare celor din țările de emigrare, măsura întârzie să dea roade. Austria la rândul ei este afectată de migrația către Germania.

plaseze între 20 și 30%. țările ex-comuniste urmează un model diferit, cu investiții în capital educațional mai reduse de-a lungul timpului, dar și afectate de migrația importantă a absolvenților de învățământ superior către Europa de Vest și America de Nord.



Fără a caracteriza ansamblul populației, indicatorul ponderii populației cu studii superioare aduce informații importante privind ponderea celor mai înalt pregătiți. Prezența lor este o oglindă a gradului de specializare al pieței muncii, dar și premiza acestei specializări. Progresul economic condiționează dezvoltarea capitalului educațional, însă este deopotrivă determinat de el. Absența unor specialiști bine pregătiți, într-o lume globală, precum cea contemporană determină migrația investitorilor din sectoarele înalt productive către alte destinații, unde aceștia sunt disponibili. Pe de altă parte, prezența tehnologiei de vârf aduce cu sine o creștere a cererii de forță de muncă cu studii superioare, atât direct, cât și în sectoarele industriilor orizontale sau în servicii.

Figura 4.1. Distribuția țărilor europene în funcție de participarea la forme terțiare de educație (2003)



Surse: Datele sunt pentru anul 2003. Pentru volumul populației 20-29 ani am folosit: US Census Bureau, *IDB Population Pyramids*, <http://www.census.gov/ipc/www/idbpyr.html>. Numărul de absolvenți pentru UE, țările candidate și cele asociate l-am preluat din Eurostat (<http://epp.eurostat.cec.eu.int>). Pentru restul țărilor am folosit surse locale: SSCAR (2005) pentru Azerbaijan; INSTAT (2004) – Albania; UNDP (2003) – Bielorusia (date pentru anul 2002); ASBH

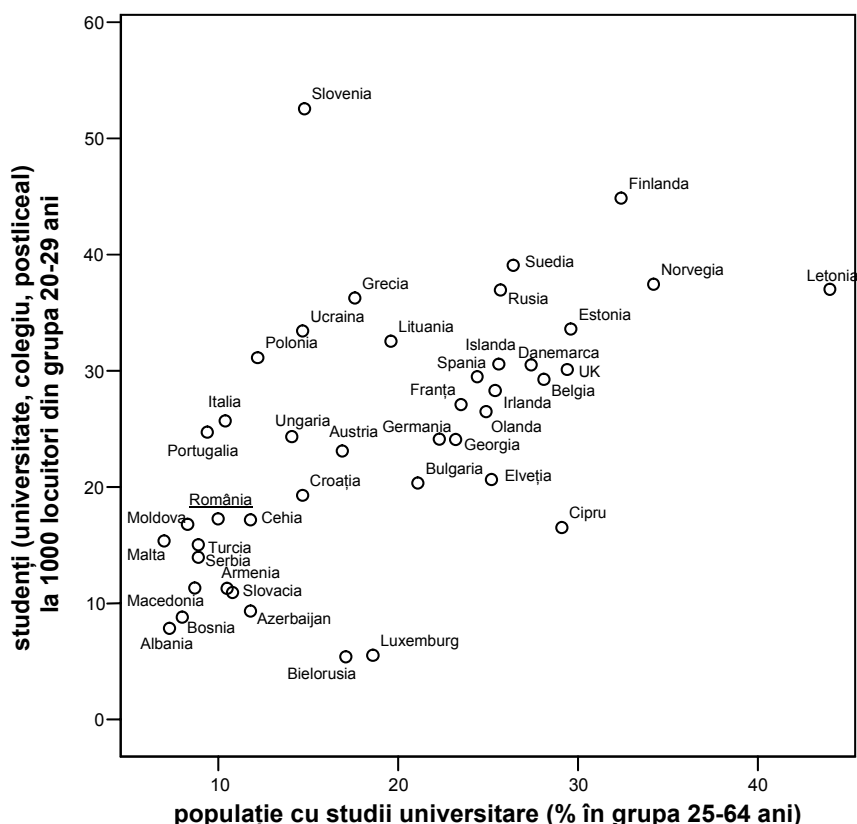
(2005) – Bosnia; Chikovani, ed. (2004) – Georgia; www.macedonia.org – Macedonia (date pentru 2004); DSSRM (2004) – Moldova; Federal State Statistics Service (www.gks.ru) – Rusia; SMSO (2005) – Serbia; State Statistics Committee of Ukraine (www.ukrstat.gov.ua) – Ucraina.

Și investiția curentă în educație superioară prezintă în linii mari aceeași diviziune geografică. În Europa de Vest norma tinde să devină absolvirea unei forme de pregătire postliceală, de preferință de tip universitar, în timp ce în țările postcomuniste, modelul este încă cel de a încheia pregătirea formală o dată cu ciclul secundar superior. O importanță mai accentuată educației superioare continuă să fie acordată în țările sovietice slave și în cele baltice, reproducând în linii mari diviziunea internațională a muncii promovată de URSS încă din timpul lui Stalin.

Relația puternică dintre investiția în capital educațional și stocul existent la nivel național este reprodusă și pentru componente ale capitalului educațional nesancționate formal. Este cazul utilizării calculatorului, manifestare a abilităților de integrare în lumea contemporană. Nu dispun de date comparative privind familiarizarea cu utilizarea calculatorului. Există însă date privind un estimator important, și anume accesul și utilizarea Internetului. Indicatorul, propus de Hollander (2003), combină accesul gospodăriilor la Internet, cu utilizarea acestui mijloc de comunicare de către firmele mici. Aceasta presupune două lucruri: prezența calculatorului și capacitatea de a îl utiliza cel puțin pentru comunicare. Aparent sunt excluși automat din calcul indivizii săraci, care nu își permit un computer, dar care știu să îl utilizeze, precum și cei care, deși au un computer, nu au acces la Internet. Introducerea în calcul a utilizării Internetului de către firmele mici rezolvă parțial aceste probleme, indicele rezultat dovedindu-se consistent în ce privește corelația cu indicatorii capitalului educațional formal. Studiul variației accesului/utilizării Internetului relevă din nou diferențele Est-Vest și pe cele observate în interiorul spațiului ex-comunist. Același lucru se petrece și cu nivelul investițiilor în tehnologia informatică și a comunicării (ICT) raportate la PIB. Utilizarea Internetului și investițiile în ICT scad în Europa de la Nord la Sud și de la Vest la Est. Excepția o face un grup de 4 țări ex-comuniste (Cehia, Ungaria, Estonia și Lituania), care, în ciuda unui index mic al utilizării Internetului, investesc masiv în dezvoltarea ICT.



Figura 4.2. Investiția în capital educațional superior în funcție de capitalul educațional acumulat în țările Europei



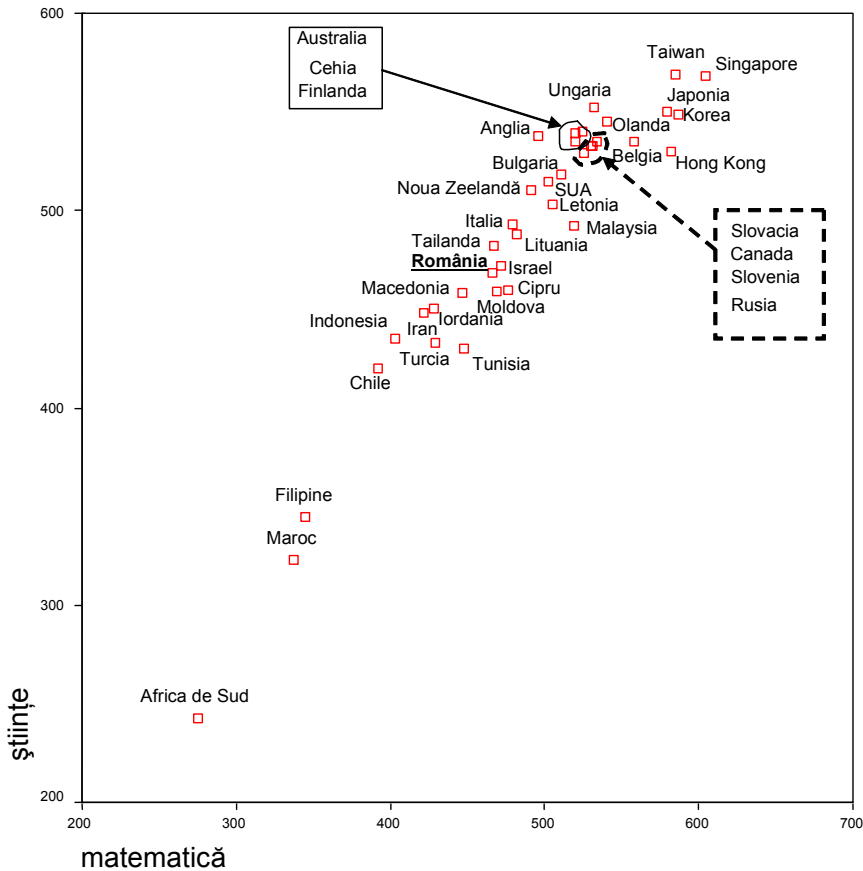
Surse: vezi Tabelul 4.1 și Figura 4.1. Coeficientul de corelație $R=0,590$. Eliminând Slovenia, care are un comportament atipic, $R=0,679$.

Diferențele dintre România și restul Europei apar și în ce privește performanțele sistemelor de învățământ primar și gimnazial, indicator nu doar cantitativ, ci mai ales calitativ al capitalului educațional viitor. Începând cu anii '90, practica înregistrării periodice a informației comparative privind rezultatele medii ale sistemelor educaționale a început să fie din ce în ce mai prezentă în lume. Un proiect al International Study Center (ISC) din Boston și al International Association for the Evaluation of Educational Achievement (IEA) a inițiat anchetele denumite generic TIMSS⁴⁰, colectând în 1994-1995 și apoi în 1999 informații privind capacitatea de a utiliza cunoștințe de matematică și științe (biologie, geografie, chimie etc.) a elevilor din anul terminal al ciclului de învățământ

⁴⁰ Acronim de la Third International Mathematics and Science Study.

secundar inferior (gimnaziu), ultimul obligatoriu pentru majoritatea țărilor incluse în analiză. Datele culese au exploatat modul de răspuns la o baterie standardizată de teste grilă aplicată unor eșantioane de elevi reprezentative pentru fiecare țară în parte. Rezultatele indică performanțe medii mai ridicate pentru țările dezvoltate, Europa, Asia de Sud-Est și America de Nord prezentând sisteme de învățământ mai performante din acest punct de vedere (vezi Figura 4.3).

Figura 4.3. Performanța sistemelor educaționale din diferite țări ale lumii (1999)



Sursa: TIMSS'99, conform Mullis ș.a (2000), Martin ș.a. (2000). Coeficientul de corelație $R=0,955$.

România s-a plasat constant sub media internațională, atât la matematică, cât și la științe, și în 1995 și în 1999. Dintre țările europene testate, doar Macedonia și Turcia au înregistrat în 1999 rezultate (statistic semnificativ) mai slabe, Moldova plasându-se la același nivel. Valul din 1995 situa România la același nivel cu Lituania, Cipru, Spania și Grecia și mai bine decât Portugalia.

Un studiu similar⁴¹ și-a propus în 2001 testarea abilităților de a citi a elevilor din clasa a IV-a, ultima a ciclului primar (Mullis ș.a., 2003). Dintre cele 35 de țări incluse în analiză (multe diferite de cele studiate în cadrul TIMSS), România s-a clasat pe locul 22, tot în a doua jumătate, dar mai bine decât alte țări europene precum Slovenia, Norvegia, Cipru, Moldova, Turcia și Macedonia. Rezultatele obținute în cadrul celor două anchete –TIMSS'99 și PIRLS 2001 – sunt strâns corelate la nivel de țară⁴², indicând validitatea testelor folosite, dar și stabilitatea (inerția) în timp a performanței sistemelor educaționale.

În fine, încheind această trecere în revistă să notăm rezultatele la PISA 2000 (Programme for International Student Assessment), un sondaj internațional inițiat de OECD în 42 de țări pentru a testa abilitățile pe care le au adolescenții în vârstă de 15 ani, care se mai află încă în sistemul educațional⁴³. Vârsta de 15 ani este aleasă astfel încât elevii să se afle în apropierea încheierii studiilor obligatorii. Un pachet de teste oferă informații în ce privește capacitatea de a citi și interpreta relatările făcute de alții, de a vehicula operații matematice uzuale, de a utiliza cunoștințe minimale de tip „științific” (din geografie, fizică, istorie etc.). Spre deosebire de TIMSS care se concentrează pe o populație similară, însă ține cont și de conținutul curriculumului cât de cât comun la nivel internațional pentru învățământul obligatoriu, PISA se concentrează pe utilizarea în viața de zi cu zi a cunoștințelor și abilităților deprinse până la 15 ani.

Ca și la celelalte teste, România se clasifică între ultimele țări: locul 35 din 43 la citit și înțeles texte, același loc la matematică și locul 33 la utilizarea cunoștințelor științifice. În toate cele trei cazuri elevii români au realizat aproximativ 80% din punctajul celei mai bine plasate țări (la citit: 78% din punctajul Finlandei; la matematică: 76% din cel al Hong Kongului; la științe: 80% din cel al Coreei de Sud). Dintre țările europene participante, România a performat semnificativ mai bine decât Macedonia și Albania, pe toate cele trei dimensiuni (citit, matematică, științe) și, deși a avut scoruri ușor mai scăzute, nu a diferit semnificativ⁴⁴ decât Bulgaria. În ce privește științele, nici Luxemburg nu a fost semnificativ mai bun.

⁴¹ PIRLS – acronim de la Progress in International Reading Literacy Study.

⁴² Coeficientii de corelație au luat valoarea $R=0,790$ între rezultatele medii pe țară la matematică obținute pentru TIMSS'99 și mediile pe țară ale PIRLS, respectiv $0,862$ între PIRLS și rezultatele medii la nivel de țară pentru „științe” – TIMSS'99.

⁴³ Țările OECD și majoritatea partenerilor, realizează sondajul pe eșantioane naționale reprezentative la fiecare 3 ani (2000, 2003, 2006). România a aplicat chestionarul din primul val cu doi ani întârziere (2002). În 2003 nu a repetat exercițiul, programându-și însă să o facă în valul 2006, când sunt așteptate să participe un număr de 58 de țări. Între participanții la valul 2000, să notăm că se regăsesc toate țările Europene, exceptând Turcia, Slovacia, Moldova, Ucraina, Bielorusia, Estonia, Bosnia, Serbia, Croația, Slovenia și țările caucaziene.

⁴⁴ La nivelul $p \leq 0,05$. Toate evaluările din acest paragraf și din următorul se bazează pe calcule proprii, pe marginea cifrelor raportate în OECD (2001) și OECD/UNESCO-UIS (2003a și 2003b).

Evaluând toate aceste comparații internaționale în ansamblul lor, concluziile converg către o calitate redusă a învățământului românesc, cel puțin în plan european. Mitul învățământului românesc extrem de performant, promovat asiduu atât înainte cât și după 1989 pare a fi lipsit de conținut. Omogenitatea rezultatelor elevilor români testați în cadrul PISA 2000⁴⁵, sugerează că nu este nici măcar vorba de inegalități, sugerând că nu este vorba de un număr mare de vârfuri contrapus unui volum la fel de mare de mediocrități. Adăugată comparației internaționale, omogenitatea elevilor din eșantion sugerează că poate fi vorba de cel mult câteva vârfuri, raportate la o mare masă de elevi care performează slab sau cel mult mediocru.

Nici măcar performanțele realizate la Olimpiadele pe obiecte nu par a fi atât de strălucitoare pe cât sunt ele uneori oglindite în mas-media. Spre exemplu, la Olimpiada Internațională de Fizică din 2004, elevii români au obținut o medalie de aur, 2 de argint și 2 de bronz. Bilanțul este absolut remarcabil și impresionează. Este bine însă de notat și faptul că în total s-au acordat 35 de medalii de aur, 31 de argint, 68 de bronz și 82 de mențiuni de onoare. Fără a minimiza performanța celor cinci medaliați români, să notăm că performanța lor plasează România între cele 17 țări care au cel puțin o medalie de aur și între cele 61 de țări care au obținut medalii și mențiuni. Desigur nu este vorba de ultimul loc, dar nici de primul (China spre exemplu, a obținut 5 medalii de aur, Coreea 4, Iran 3, SUA, Ucraina și Ungaria câte 2)⁴⁶. Desfășurată la Salamanca, Olimpiada Internațională de Fizică din 2005 a adus un bilanț superior: 3 medalii de aur și 2 de argint, cei 5 elevi români premiați ocupând locurile 19, 41, 41, 56 și 57⁴⁷. Pe de altă parte să notăm că și numărul total al medaliilor a crescut: 21 de țări au câștigat 46 de medalii de aur, dintr-un total de 64 de țări care au obținut cel puțin una dintre cele 135 de medalii și 96 de mențiuni de onoare. Asiaticii au obținut din nou multe medalii de aur (China și Taiwan câte 5, Singapore – 3, Thailanda, Indonesia, Iran și Coreea de Sud câte 2), arătând că rezultatul din Coreea nu a fost determinat în mare măsură de probleme de adaptare și probând valoarea rezultatelor românilor obținute de la Salamanca⁴⁸.

⁴⁵ Coeficienții de variație s-au situat sub 30% pentru rezultatele pe fiecare dintre cele trei dimensiuni: matematică, citit și științe.

⁴⁶ Am calculat cifrele folosind informația disponibilă pe site-ul oficial al Olimpiadei Internaționale de Fizică din 2005, desfășurată în Coreea de Sud: www.ipho2004.or.kr.

⁴⁷ Doi dintre premianții români au avut același punctaj. Să notăm și faptul că, la Olimpiadele Internaționale, primesc medalia de aur cei care îndeplinesc un punctaj minimal (de regulă 90%) din punctajul primului clasat. În continuare cei care obțin peste aproximativ 80% din punctajul primului primesc medalia de argint, bronzul însemnând în general un minim de 66% din punctaj etc. Datele privind Olimpiada Internațională de Fizică din 2005 sunt disponibile la <http://www.helveticonet.com/ipho36/english/ton/son/iphosalamanca.asp?p01&results>.

⁴⁸ Pentru conformitate, este interesant de notat că în 2005, din spațiul euro-atlantic, Rusia a obținut 3 medalii de aur, Ungaria - 3, SUA, Ucraina și Turcia câte 2 etc.

Lucruri similare se petrec la Olimpiadele Internaționale de Matematică. Se acordă la fel, un număr mare de premii și medalii, România obținând constant câteva. Datele disponibile pe Internet permit în 2005 aprecierea performanței fiecărui participant și, astfel, întocmirea unui clasament pe țări în funcție de punctajul mediu pe participant^{49, 50}. România (cu 4 medalii de aur, una de argint și una de bronz) se clasează a 6-a din 91 de țări, fiind precedată de China, SUA, Rusia, Iran și Coreea de Sud⁵¹.

Fără a mai intra în detalii, să notăm că, în general, la Olimpiada Internațională de Fizică mai toate țările participante obțin măcar o distincție și că aproximativ o treime obțin cel puțin o medalie de aur. Rezultatele României o plasează în prima jumătate, adesea între primele 10, însă nu neapărat⁵². La matematică lucrurile stau mai bine, România fiind constant unul dintre principalii competitori (Tabelul 4.2). Să notăm că matematica și fizică au fost vreme îndelungată principalele olimpiade la care România și-a concentrat eforturile, lucru explicabil și prin focalizarea întregului sistem de învățământ în perioada comunistă pe producerea de forță de muncă având calificarea în principal în industrie. Fizica și matematica erau principalele discipline studiate în liceu, fiind de altfel cele mai prezente în examenul de bacalaureat și în cel de admitere la facultate. Tendința este firesc să se fi păstrat și după 1989, dată fiind inerția oricărui sistem educațional: este greu, de exemplu, să schimbi repede structura pe discipline a corpului didactic disponibil.

⁴⁹ Calculele pornind de la numărul de medalii nu pot discrimina astfel prea bine între țări, dată fiind ponderea foarte mare a medaliatilor. Pe de altă parte, dacă ar fi să calculăm doar media punctelor celor medaliați, riscul este ca țările care au loturi foarte inegale (de exemplu un singur medaliat și restul cu rezultate mediocre) să fie puternic avantajate (preiau punctajul singurului medaliat, în exemplul dat).

⁵⁰ În cazul Olimpiadelor de Fizică am avut acces doar la punctajele celor care au obținut medalii și mențiuni în 2003 și 2000. În 2003, calculând media pe țară a notelor acestor participanți (excluzând astfel participanții care nu au obținut distincții), România se clasează pe locul 15. Dintre cele 14 țări clasate mai bine, 3 au și participanți care nu au obținut medalii și mențiuni. Dacă am dispune de informație privind și punctajele acestora, probabil că România ar urca pe locul 12. În 2000, cele doar 3 mențiuni plasează România pe locul 39, din cele 42 de țări care au obținut distincții.

⁵¹ Olimpiada Internațională de Matematică s-a desfășurat în 2005 la Mérida (Mexico). Rezultatele pentru fiecare participant în parte sunt disponibile la <http://erdos.fciencias.unam.mx/results.htm>.

⁵² În 2003, spre exemplu, bilanțul (o medalie de aur, una de argint, una de bronz și 2 mențiuni) a fost mai slab decât în cele două cazuri prezentate în extenso. În 2000, cele doar 3 mențiuni plasau România printre ultimele țări participante.

Tabelul 4.2. Locul obținut de România la olimpiadele școlare internaționale 1994-2005

Anul	Disciplina				
	matematică	fizică	chimie	informatică	biologie
1994	9		13	8*	-
1995	2	8	-	2	-
1996	-	2	-	5	-
1997	8	8	-	7**	-
1998	9	28	-	7	-
1999	4	18	-	9*	27*
2000	12	39	33	2*	-
2001	15*		13	6*	16
2002	8	9*	-	7*	33
2003	7	15*	16	3*	22
2004	10	11**	13	6*	18
2005	6	4**	22	10*	21
Număr țări participante pe an, în perioada 2000-2005	82-91	59-75	53-61	69-82	36-41
Anul în care a avut loc prima olimpiadă	1959	1967	1968	1989	1990

Sursa datelor: calcule proprii bazate pe informațiile disponibile pe site-urile Olimpiadelor școlare Internaționale (<http://olympiads.win.tue.nl/index.html> conține legături actualizate către site-urile fiecărei ediții în parte, ca și unele rezultate pentru acele ediții ale olimpiadelor pentru care nu există un site de Internet). Procedura folosită pentru determinarea locului ocupat de România a presupus calcularea numărului mediu de puncte obținut de concurenții din fiecare țară în parte. În unele cazuri însă, constrâns de datele disponibile, am recurs și la alte estimări:

*am dispus de punctajul obținut doar pentru acei concurenți care au câștigat medalii. Pentru ceilalți participanți am folosit un punctaj egal cu media punctajelor aflate sub pragul acordării de distincții.

** Am dispus doar de clasamentul pe medalii, astfel încât am acordat fiecărui medaliat jumătatea intervalului dintre punctajul maxim și minim cu care se putea câștiga distincția respectivă.

Pentru celulele marcate cu o liniuță (-) nu am dispus de date.

Există și o olimpiadă de astrologie, inițiată în 1996. România participă începând din 2002. Competitorii nu sunt individuali ci echipe reprezentând câte o țară. În 2004 au participat 18 echipe (țări). Nu am analizat datele din cauza participării încă reduse. La fel stau lucrurile și în cazul Olimpiadei Internaționale de Filozofie, inițiată în 1993 (cu România între cele cinci țări fondatoare), aceasta a atras un maxim de participanți în 2003: 39 de elevi din 17 țări.

Chimia, a treia olimpiadă pe obiecte ca vechime (comparabilă de altfel cu fizica, vezi Tabelul 4.2), a înregistrat rezultate cu mult mai modeste. Apărută abia după 1990 ca obiect al unei olimpiade internaționale, biologia și-a păstrat statutul de cenușăreasă impus în cadrul sistemului de învățământ înainte de 1989. Informatica, în schimb, prezintă cele mai bune rezultate obținute la o olimpiadă internațională de către elevii români. Aceasta nu este deloc o surpriză: baza recrutării de competitori a constituit-o de la început matematica. Mai apoi, trebuie luate în considerare numărul relativ mic (limitat în principal de puterea economică

a țării) de moduri de a petrece timpul liber disponibil în România pentru elevii de gimnaziu și liceu. Acesta face lucrul pe calculator extrem de atractiv; numărul mare de pirăți informatici din România aduce o dovadă colaterală în sprijinul ipotezei.

Privind retrospectiv cele prezentate mai sus, să notăm că performanța României la olimpiadele științifice internaționale ale elevilor este de vârf doar în informatică și matematică și, uneori, în fizică. Adică exact în domeniile în care învățământul românesc de dinainte de 1989 a investit masiv. În rest, chimia și mai ales biologia, produc rezultate modeste. Numărul mare de medalii nu reprezintă un indicator foarte bun pentru performanța în sine, atâta timp cât majoritatea participanților obțin medalii și mențiuni.

E adevărat însă că modul de prezentare a acestor performanțe întreține mitul unui sistem românesc de învățământ deosebit de performant. De exemplu, în ediția din 28 iulie 2005, ziarul *Cotidianul* nota, preluând probabil surse oficiale: „Elevii au adus România pe locul doi în lume în ceea ce privește medaliiile obținute la olimpiadele internaționale. Ei au câștigat la diferite discipline 55 de medalii”⁵³. Erau amintite concursurile internaționale de chimie, biologie, filozofie, fizică, matematică, informatică și limba germană modernă, la care rezultatele „au clasat România pe primul loc în Europa și pe locul al doilea în lume”. Interesat de spus ar fi că unul dintre concursurile invocate, cel de informatică, avea să se încheie ... o lună mai târziu, la sfârșitul lui august. Probabil că referirea era realizată la distincțiile obținute în cadrul Olimpiadei Pluridisciplinare Tuymada din Iakuțk, la care participaseră cinci țări (România, Rusia, China, Coreea de Nord și Kazahstan). Autoarea materialului observa că la olimpiada internațională de matematică România a ocupat „primul loc în Europa”, fără a preciza locul în lume. În fapt, locul în Europa ar putea fi chiar doi, dacă Rusia ar fi considerată, așa cum se întâmplă de regulă, parte a bătrânului continent... Confuzia domnește și în alte publicații. De pildă, în *Evenimentul Zilei*, relatarea privind olimpiada internațională de matematică din 2005, plasa România ba pe locul II, ba pe locul VII în lume⁵⁴ (corect era VI, conform Tabelul 4.2). *Jurnalul Național* aducea în linii mari aceeași informație: „Internaționala de anul acesta [...] a adus locul I pentru România în Europa, într-un clasament neoficial pe națiuni, și al doilea în lume, după China, la egalitate cu Rusia și cu SUA. «În acest an am obținut unul dintre cele mai bune rezultate din istoria olimpiadelor de matematică la care a participat România», a spus profesorul Radu Gologan, coordonatorul lotului olimpic de matematică al României.”⁵⁵ Persistă aceeași nedumerire în legătură cu Rusia, în timp ce cuvintele

⁵³ Iuliana Gâtej, 55 de medalii internaționale pentru elevii români, *Cotidianul*, 28 iulie 2005, în rubrica *Societate*.

⁵⁴ Ana-Maria Vieru, Mințile sclipitoare ale României, *Evenimentul zilei*, sâmbătă, 23 Iulie 2005.

⁵⁵ Eugenia Mihalcea, Trambulina pentru America, *Jurnalul Național*, sâmbătă, 23 Iulie 2005.

oficialului interviuat sunt perfect adevărate: performanța era a treia ca valoare în ultimii cincisprezece ani, după cele din 1994 și 1999.

Revenind la articolul amintit din Cotidianul, un alt paragraf este interesant de notat: „Tot în România a avut loc și o olimpiadă internațională de chimie, la care au participat peste 40 de elevi din toata lumea. La aceasta disciplină s-au obținut cele mai multe medalii de aur, patru în total.” Conform site-ului oficial al competiției respective, desfășurate în Taiwan, România a obținut într-adevăr patru medalii, una de argint și 3 de bronz. Calculele pe care le-am făcut indică astfel că locul ocupat a fost 22 din 59 de țări (un comentariu malițios ar fi că 59 este mai mare decât 40, astfel încât relatarea din presă nu este tocmai eronată). Pe aceeași linie, într-un articol sponsorizat de sponsorul echipei olimpice de chimie, Ziua nota performanța celor 4 medalii corect identificate, ca și locul acțiunii, de altfel, fără a discuta însă deloc despre performanțele participanților din alte țări⁵⁶.

În fine, tot în același număr din cotidianul, se observa că „la Olimpiada Internațională de Filozofie [...] reprezentanții României au obținut cea mai bună performanță de până acum: o medalie de aur și una de argint”. Relatarea, perfect adevărată de altfel, ignora faptul că, între cei 35-38 de participanți⁵⁷ din 16 țări, cei doi elevi români ocupaseră locurile (meritorii, de altfel!) 9 și 11.

Obişnuit cu clasamentele pe medalii de la concursurile sportive, unde rareori se obțin mai multe medalii de același fel, publicul românesc își construiește în urma unor astfel de relatări (dominante în presa de la noi) reprezentarea unui învățământ extrem de performant, ocupând majoritatea locurilor recompensate cu medalii. Realitatea însă, așa cum am arătat este că elevii olimpici români, deși remarcabili prin rezultatele lor, nu plasează defel învățământul românesc în topul celor mai performante sisteme educaționale din lume.

Pe de altă parte, să notăm și faptul că țările din Vestul Europei, cele cu care de regulă ne comparăm, nu excelează în general în a obține medalii de aur și nici punctaje foarte ridicate, chiar dacă la testele internaționale destinate tuturor elevilor (TIMSS, PIRLS, PISA) au rezultate net superioare României. Aparent ar putea fi vorba de o determinare culturală: cei care realizează testele, fie că e vorba de TIMSS, PIRLS sau PISA, provin în principal din vestul Europei, SUA, Canada sau Australia. Rezultatele contrazic însă ipoteza⁵⁸: Coreea de Sud, Iran, Singapore, China, ca să amintesc câțiva dintre performerii de la testele amintite, nu provin din spațiul cultural vest-european. Este mai degrabă o diferență de sistem: vestul

⁵⁶ Al.B., [Sponsorizată de SINDAN] Echipa României a obținut patru medalii la Olimpiada Internațională de Chimie, *Ziua* (Social), miercuri, 27 iulie 2005.

⁵⁷ Nu am reușit să aflui numărul exact, însă ținând cont de regulamentele Olimpiadei Internaționale de Filosofie, de numărul de participanți de la celelalte olimpiade și de numărul de țări care au fost prezente în 2005, estimarea mea este cea din text.

⁵⁸ Vehiculată destul de des de oficiali români din Ministerul Educației, în discuții particulare.

Europei se concentrează pe formarea generală, a abilităților de integrare în societate, utile apoi în perfecționarea la nivele de învățământ superior. Comparativ, România preferă încă să transmită în învățământul secundar un volum mare de informație, dificil de asimilat, și mai puține scheme de cunoaștere logică a mediului.

Concluzia ar fi că România are un sistem de învățământ care nu produce indivizi care să se descurce cu ușurință în lumea contemporană, cel puțin în comparație cu restul țărilor europene. Acest lucru nu se datorează neapărat inegalităților în pregătire: nu există niște vârfuri extraordinare (exceptând domeniile înguste ale matematicii și informaticii, unde elevii cei mai buni se numără și între cei mai buni din lume), care să fie opuse unei mase mediocre. Mai degrabă există o masă mediocră, din care răsar, destul de rar, vârfurile.

Reprezentarea corpului didactic asupra calității „produselor” sistemului educațional (am numit aici elevii), aduce unele indicii suplimentare ale slăbiciunii sistemului educațional românesc. Un sondaj de opinie realizat în 350 de școli din România (*Reforma curriculară*, CEDU 2000+, mai 2001) aduce informație în acest sens. Au fost investigate reprezentările profesorilor care predau la clasa a VIII-a, ultima a învățământului obligatoriu, asupra elevilor din școala respectivă. Datele sugerează că, în conformitatea cu ceea ce cred cei 3496 de profesori chestionați, în medie, 5% din elevii claselor a VIII-a nu puteau citi cursiv un text la prima vedere, 7% nu puteau reda ideile principale dintr-un text citit la prima vedere, 5% nu puteau să aplice un calcul aritmetic elementar, iar 6% nu puteau să scrie relativ corect după dictare. Am utilizat eșantionul ponderat pentru a asigura reprezentativitatea pe tipuri de școli și distribuție geografică, și am tratat non-răspunsurile numeroase – aproape jumătate din repondenți – drept răspunsuri cu 0% la fiecare întrebare în parte. Omitând aceste non-răspunsuri, cifrele estimate cresc la 12, 19, 14 și, respectiv, 15%. Indiferent de modul în care am produce estimările cu pricina, cifra indică o performanță redusă a sistemului de învățământ obligatoriu din România. Concluzia susține indirect și interpretarea pe care am dat-o analizei rezultatelor elevilor români în teste internaționale și la olimpiadele științifice internaționale.

Privind comparativ stocurile de capital educațional, investiția umană în dezvoltarea acestuia și calitatea sistemelor educaționale în Europa, se desprind câteva concluzii simple, legate mai ales de avansul cantitativ luat de statele vestice, care tinde să se mărească, dar și de faptul că din punct de vedere calitativ diferențele nu sunt extrem de importante: Chiar dacă mai puțini, absolvenții de învățământ superior din Est prezintă premisele date de educația primară și gimnazială pentru a fi la fel de performanți ca cei din Vest. Excepțiile sunt în principal Turcia, Albania, România și Macedonia, mai înapoiate atât ca pondere a deținătorilor de diplome universitare și ca tendință de creștere a numărului acestora, cât și calitativ, ca performanță a învățământului primar și gimnazial.

Relația între educație, sănătate și resursele materiale

Indiferent de paradigma adoptată, la nivel agregat, relația între indicatorii capitalului uman și cei ai resurselor materiale este una ușor de susținut teoretic și empiric. Prezența unei resurse umane bine educate și cu o formă fizică (sănătate) mai bună determină o productivitate ridicată a muncii, o mai bună organizare a activității economice, o producție mai ridicată, venituri superioare. Acestea, la rândul lor, permit noi investiții în educație și sănătate, determinând producerea unei resurse umane mai bine educate și mai sănătoase. Pe de altă parte, indivizi mai sănătoși vor avea posibilități mai mari de a se educa, în timp ce indivizi ai educați vor fi mai capabili și mai dispuși să prevină bolile și să își îngrijească sănătatea.

Am investigat la nivel agregat legătura dintre cei câțiva indicatori ai stării de sănătate și nivelului de educație studiat, atât prin prisma relațiilor dintre ei, cât și a celor cu produsul intern brut pe locuitor exprimat în prețuri comparabile (la paritatea puterii de cumpărare). Acest din urmă indicator oferă o bună imagine a nivelului de dezvoltare economică a societății în cauză. Corelațiile observate la nivelul setului de țări europene sunt prezentate în Tabelul 4.3.

Relațiile sunt relativ puternice. Resursele materiale corelează pozitiv atât cu educația cât și cu starea de sănătate. Modelul cunoaște puține cazuri atipice, legate în principal de educație. În primul rând este Luxemburg-ul, mai ales datorită dimensiunilor reduse, a poziționării în inima Europei de Vest, ceea ce facilitează o migrație ridicată, și a statutului de paradis fiscal. Ponderea populației cu studii superioare, ca și numărul studenților este aici mult mai mic de cât ar fi de așteptat date fiind puterea economică a cetățenilor ducatului. Numai că populația este extrem de redusă numeric (în jurul a 300.000 de locuitori) și relativ îmbătrânită. Ducatul nu atrage mulți intelectuali, nefiind un centru de cunoaștere. Letonia, la rândul ei, are un comportament atipic în ce privește ponderea ridicată a populației cea a absolvit forme terțiare de educație. Turcia, dată fiind poziția femeii în tradiția musulmană prezintă nivele mai ridicate decât s-ar putea aștepta în ce privește mortalitatea infantilă și la vârste mici. Georgia și Azerbaidjan prezintă rate ale mortalității la vârste mici extrem de ridicate, probabil și datorită războiului, ca și Bosnia, care prezintă în plus și o speranță de viață mult mai mică decât ar fi de așteptat în comparație cu nivelul de dezvoltare economică și cu educația.

Tabelul 4.3. Corelații între indicatori ai educației formale, ai stării de sănătate și ai puterii economice în țările europene

	noi absolvenți de universitate în 2001 (% în grupa 20-29 ani)	populație cu studii universitare (% în grupa 25-64 ani)	% studenți (universitate, colegiu, postliceal) în grupa de vârstă relevantă	Speranța de viață la naștere	Rata mortalității infantile (‰)	Rata mortalității sub 5 ani (‰)	PIB per capita 2001 (USD - PPC)
noi absolvenți de universitate în 2001 (% în grupa 20-29 ani)	1						
populație cu studii universitare (% în grupa 25-64 ani)	0,648	1					
% studenți (universitate, colegiu, postliceal) în grupa de vârstă relevantă	0,692	0,668	1				
Speranța de viață la naștere	0,452	0,421	0,366	1			
Rata mortalității infantile (‰)	-0,420	-0,564	-0,501	-0,858	1		
Rata mortalității sub 5 ani (‰)	-0,406	-0,499	-0,355	-0,746	0,871	1	
PIB per capita 2001 (USD - PPC)	0,566	0,667	0,512	0,883*	-0,818*	-0,733*	1

Note: 1. Coeficienții de corelație sunt calculați după eliminarea outlierilor (cazurilor atipice) al căror comportament diferit față de tendința generală a putut fi explicat prin factori externi variabilelor studiate; 2. Toate țările europene au fost incluse analiză, mai puțin Andora și San Marino. Pentru unii indicatori nu am dispus însă de date complete. 3. (*) Relația dintre PIB și speranța de viață este una logaritmică. Pentru calculul coeficientului de corelație am logaritmat PIB/locuitor. Același lucru este valabil și pentru relația PIB cu mortalitatea infantilă și cu cea precoce.

Surse: vezi Tabelul 4.1, respectiv CIA - *The World Factbook 2001*, CIA, 2001, pentru PIB.

În ansamblul său, matricea de corelații descrisă în Tabelul 4.3 sugerează că, la nivel agregat, există o strânsă legătură între dezvoltarea economică și resursele de capital uman. Indicatorii folosiți provin din ani diferiți: cei legați de educație din 2001-2002 (cu unele excepții, vezi Tabelul 4.1), cei legați de starea de sănătate provin în general din 2003, iar indicatorul de performanță economică (GDP/capita) este calculat pentru 2001. Dată fiind însă stabilitatea în timp a variabilelor în cauză, analiza poate fi realizată ca și cum ar fi vorba de înregistrări simultane fără a afecta prea mult acuratețea interpretării. Rezultă de aici, date fiind corelațiile puternice raportate, o anumită simultaneitate în dezvoltare pentru dimensiunea economică și cea a capitalului uman. Cele două atribute ale societăților europene

variază împreună. Societățile mai bogate sunt mai educate și au cetățeni mai sănătoși, societățile mai bine educate sunt mai înstărite și prezintă o stare de sănătate mai bună etc.

III. Capitalul uman în România – nivelul individual

Relația de covarianță se menține și la nivel individual, cel puțin în privința educației și a veniturilor: Europeanii mai bine instruiți tind să câștige mai bine (Tabelul 4.4). Asocierea nu este deosebit de puternică. Există în mod evident și indivizi bine instruiți care câștigă prost, dar și oameni fără studii care câștigă foarte bine. Sunt o mulțime de factori care intervin aici: vârsta (de regulă, la același nivel de educație, cei mai tineri câștigă mai puțin decât cei mai în vârstă), averi moștenite, abilități existente dincolo de educația formală (vezi de exemplu cazul fotbalistilor de top sau cel al unor antreprenori), inechități distribuționale, furtul etc. Pe ansamblu însă, nivelul de instrucție și nivelul veniturilor sunt bine relaționate. Am subliniat în Tabelul 4.4, pentru fiecare nivel de educație (pentru fiecare rând în parte), primele 2-3 categorii modale (decilele de venit cele mai frecvente pentru rândul în cauză). Trendul crescător astfel descris grafic confirmă cele afirmate mai sus, fiind susținut și de testele statistice.

Tabelul 4.4. Relația dintre educație și venit la nivel individual, în Europa.

nivelul de educație	decila de venit										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<i>fără gimnaziu</i>	31%	24%	17%	12%	7%	4%	3%	1%	1%	1%	100%
<i>gimnaziu complet</i>	13%	20%	23%	17%	11%	7%	5%	2%	2%	1%	100%
<i>școala de ucenici</i>	15%	13%	16%	16%	14%	10%	8%	4%	2%	2%	100%
<i>treapta I de liceu</i>	11%	11%	16%	16%	15%	11%	8%	6%	3%	2%	100%
<i>școala profesională</i>	7%	8%	10%	11%	10%	13%	14%	11%	10%	8%	100%
<i>liceu complet</i>	7%	10%	12%	15%	16%	10%	10%	8%	5%	5%	100%
<i>colegiu, postliceal</i>	4%	5%	8%	10%	12%	15%	14%	14%	9%	9%	100%
<i>facultate +</i>	5%	5%	9%	11%	13%	13%	11%	11%	9%	14%	100%
Total	11%	12%	14%	14%	13%	10%	9%	7%	5%	5%	100%

Sursa: EVS'99. Măsurile (simetrice ale) asocierii, $\tau = 0,263$ și $\gamma = 0,300$, sunt semnificative la $p \leq 0,005$. Categoriile nivelului de educație sunt cele din România sau echivalentul acestora pentru celelalte țări europene.

Aceeași relație poate fi sesizată și în România (Tabelul 4.5). Pe măsură ce indivizii sunt mai bine instruiți, nivelul mediu al veniturilor crește. Reciproc, este de așteptat ca indivizii cu venituri mai mari să dețină mai multe diplome certificând educația formală. Există și în acest caz multe excepții. De pildă cel mai ridicat venit din eșantionul utilizat a fost declarat de un absolvent de liceu: 35 de milioane

de lei lunar. Grupurile date de nivelul de educație nu sunt astfel foarte omogene în ce privește veniturile. Interesant este însă faptul că neomogenitatea afectează în primul rând categoriile care au un nivel de instruire mai scăzut, fiind mai redusă pentru cei cu studii postliceale și universitare (vezi valorile coeficientului de variație). Excepțiile în ce privește câștigurile ridicate apar de altfel mai frecvent în rândul celor mai puțin educați, fără a ocoli totuși nici unul dintre grupuri. Chiar și fără a exclude aceste cazuri atipice, diferențele dintre grupuri sunt semnificative statistic între primele și ultimele nivele de instrucție (vezi nota de sub tabel). Eliminând din analiză acești outlieri (între 5 și 10 cazuri pentru fiecare categorie de educație formală), diferențele apar a fi semnificative între toate perechile de categorii, fiind de așteptat să poată fi regăsite și la nivelul întregii populații.

Tabelul 4.5. Relația dintre educație și venit la nivel individual, în România.

cea mai înaltă formă de învățământ absolvită	venitul personal lunar (septembrie 2003), în milioane lei				
	Media	Mediana	Maximul	Abaterea standard	Coeficientul de variație
<i>fără școală</i>	0,7	0,5	2,5	0,7	106%
<i>școala primară</i>	1,2	1,0	8,0	1,1	91%
<i>gimnaziu</i>	1,6	1,4	10,0	1,4	87%
<i>treapta I liceu</i>	1,9	1,8	12,0	2,0	103%
<i>șc. profesională /de ucenici/ învățământ complementar</i>	2,5	2,4	12,0	1,8	75%
<i>liceu</i>	2,6	2,5	35,0	2,9	111%
<i>învățământ postliceal / de maiștri</i>	3,9	3,0	20,0	3,1	80%
<i>colegiu</i>	5,2	4,5	20,0	3,9	75%
<i>facultate +</i>	5,2	4,0	25,0	3,8	73%

Sursa: BOP-FSD, octombrie 2003. Diferențele dintre grupuri sunt semnificative ($p \leq 0,05$, testul Tamhane) după curățarea outlierilor. Între nivelele superioare de educație (ultimele 3) și cei care nu au reușit să obțină cel puțin o diplomă de absolvire a liceului sau a școlii profesionale (primele 4 categorii) diferențele sunt semnificative chiar și fără a elimina cazurile atipice.

Decalajele de venit și de capital uman (educație, sănătate și abilități) se reproduc și în plan regional și chiar comunitar (vezi și Sandu, 1997; 1999:132-143). Județele mai sărace au în general o populație mai slab educată. Regiunile mai bogate sunt de regulă cele care atrag o forță de muncă mai calificată, devenind astfel și mai dispuse spre creștere și tinzând să devină și mai bogate. Așa cum remarcă Dumitru Sandu, județele cele mai bogate în capital uman sunt poziționate în Transilvania și nordul Munteniei – Timiș, Arad, Cluj, Sibiu, Brașov, Prahova, Argeș și București, în timp ce în Moldova doar Galați-ul se plasează puțin peste media națională. Capitalul educațional este concentrat cu precădere în aceleași județe, mai urbanizate, ne-agricole, dar și principale centre universitare, ca și în Iași și Constanța – și ele centre universitare cu tradiție.

Așa cum o arată mai multe abordări clasice (Sorokin, 1957; Bourdieu, 1977b; Boudon, 1973), structurile socio-culturale se reproduc, astfel încât nivelul de educație atins depinde de nivelul de educație al părinților. Am testat ipoteza în

cazul României, folosind datele BOP-FSD, valul octombrie 2003. Datele din Tabelul 4.6 confirmă acest fapt. Structura educațională din prezent depinde de cea din trecut. Cei care provin din familii mai instruite tind să fie mai instruiți și invers. În plus, datele pun în evidență și tendința de creștere a nivelului mediu de pregătire școlară. Categoria celor care au absolvit cel mult gimnaziul, majoritară cândva (vezi cifrele de pe ultimul rând din Tabelul 4.6), își pierde din importanță, efect al modernizării culturale, investițiilor în educație, progresului tehnologic, creșterii calității vieții și nivelului de aspirații etc.

Tabelul 4.6. Relația dintre educația părinților și nivelul maxim de instrucție atins (România, 2003)

Educația subiectului	Nivelul de educație al celui mai școlit părinte						Total
	cel mult 4 clase	gimnaziu	școala profesională / treapta I de liceu	liceu	școală post-liceală / colegiu	universitar și postuniversitar	
cel mult 4 clase	27%	3%	1%	2%	3%	0%	14%
gimnaziu	29%	19%	7%	2%	0%	0%	20%
școala profesională / treapta I de liceu	26%	31%	26%	7%	12%	0%	25%
liceu	11%	28%	38%	37%	22%	21%	21%
școală post-liceală / colegiu	5%	12%	19%	23%	29%	15%	11%
universitar și postuniversitar	2%	7%	10%	29%	35%	64%	9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	46%	28%	12%	7%	5%	3%	100%

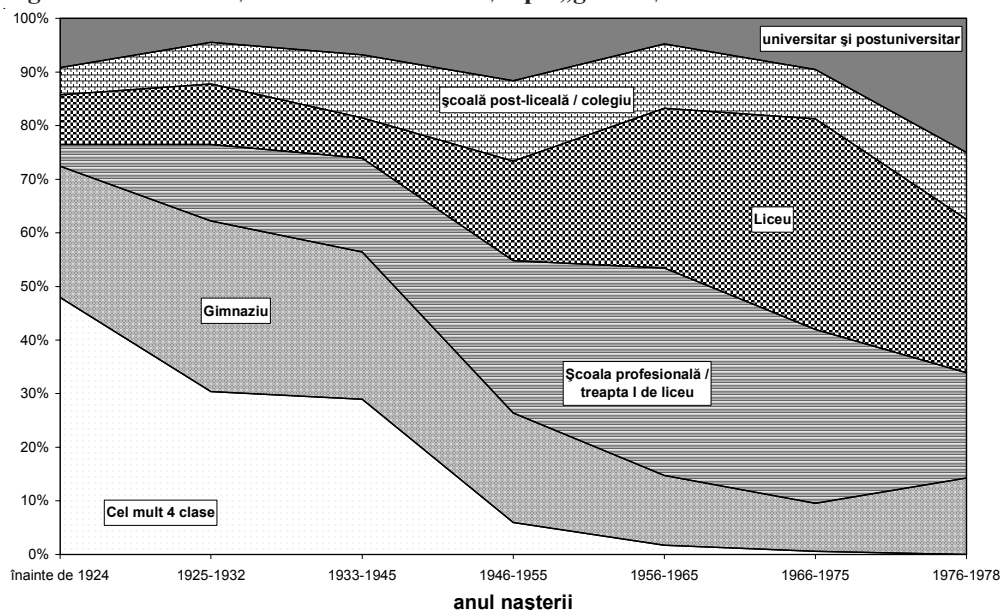
Sursa: BOP-FSD, octombrie 2003. Am exclus din analiză tinerii sub 25 de ani, pentru a surprinde doar situația populației care a depășit vârsta la care sunt în general finalizate studiile. Celulele accentuate grafic marchează asocieri pozitive semnificative la $p < 0,05$. Corelația dintre cele două variabile este puternică: τ (Kendall) = 0,498; γ = 0,646, ambii coeficienți fiind semnificativi la $p < 0,0005$.

Un alt factor care își manifestă puternic impactul asupra nivelului de educație atins de un actor individual este standardul educațional curent în momentul în care persoana în cauză se află în situația de a se decide asupra unei rute profesionale. Este vorba în principal de trei momente distincte: pentru generațiile mai în vârstă primul reper îl constituie trecerea de la educația primară, de patru clase, la cea gimnazială. La începutul secolului XX, în România, școala primară era singura obligatorie. Gimnaziul constituia mai degrabă o raritate, liceul fiind destinat aproape exclusiv elitelor. Mai târziu, alegerea relevantă a devenit opțiunea pentru stoparea educației formale după încheierea gimnaziului sau continuarea studiilor pe una dintre cele două rute majore: liceul sau învățământul profesional. În fine, după 1970, ponderea celor care își doresc să urmeze o facultate devine și ea importantă, în timp ce învățământul de 10 clase este obligatoriu. Pe ansamblu,

punctul hotărâtor este legat de contextul alegerii în momentul decizie pentru urmarea liceului.

Am structurat prin urmare populația în funcție de evoluțiile din acest moment, astfel încât să identific câteva grupe cheie, suficient de puțin pentru a ușura interpretare, dar suficient de multe pentru a le asigura omogenitatea. În prima grupă se regăsesc cei care ar fi trebuit să decidă asupra continuării sau abandonării studiilor după încheierea gimnaziului înainte de declanșarea celui de-al doilea război mondial, cu alte cuvinte cei care s-au născut înainte de 1924 (vezi Figura 4.4). Date fiind vârstele înaintate, grupa nu este deosebit de omogenă. Cea mai mare parte a dintre membrii ei au trăit însă experiența Primului Război Mondial și au avut de decis în timpul recesiunii economice asupra rutei pe care o vor urma în viață. Restul sunt relativ apropiați ca profil, fiind oricum mai educați decât media generațiilor din care fac parte (speranța de viață și nivelul de educație sunt puternic intercorelate).

Figura 4.4. Distribuția nivelului de educație pe „generații” în România



Sursa: BOP-FSD, octombrie 2003. Am exclus din analiză tinerii sub 25 de ani, pentru a surprinde doar situația populației care a depășit vârsta la care sunt în general finalizate studiile.

A doua grupare reunește pe cei care au trebuit să decidă asupra rutei profesionale – liceu, profesională sau încheierea studiilor – în timpul sau imediat după Al Doilea Război Mondial. Cu aproximație, este vorba de cei născuți în perioada 1925-1932. Urmează grupe de vârstă marcate de nevoia de a lua decizii

cheie în perioada colectivizării (cei născuți între 1933 și 1945); cei care au avut de ales asupra viitorului în anii ‘50, când sistemul de educație era dominat de modelul sovietic, dar și de nevoia de forță de muncă calificată care să răspundă nevoia de creștere tehnologică și care să umple golul lăsat de reprimarea; apoi sunt cei care trebuiau să decidă asupra rutei profesionale în perioada de relativă închidere a anilor ‘70 (generațiile născute între 1956 și 1965); primele generații numeroase („decreței”) născute între 1966 și 1975, cei care au trebuit să se hotărască pentru liceu sau facultate în anii ‘80, marcați de crize economice profunde, dar și de menținerea cifrei de școlarizare în universități la nivele egale cu cele disponibile în perioadele anterioare, în ciuda creșterii numerice masive a volumului generațiilor în cauză; în fine, sunt generațiile născute după 1976, pentru care deciziile fundamentale au fost luate după schimbarea de regim din 1989.

Evoluțiile prezentate în Figura 4.4 și Tabelul 4.7 evocă diferențe importante între grupurile de vârstă luate în considerație. Se desprind două tendințe majore. Pe de o parte este evoluția naturală, deja discutată în acest capitol, care orientează generațiile mai noi spre o acumularea unui nivel de instruire școlară superior celui înregistrat de generațiile anterioare. Gimnaziul și școala primară, cândva cele mai înalte niveluri atinse și standarde educaționale puternice, lasă treptat locul pregătirii secundare, fie liceu sau învățământ profesional. După 1989, și educația universitară începe să conteze cu adevărat. A doua tendință este dată de efectul politicilor educaționale și al traiectoriei de dezvoltare urmată de România. Mă refer în primul rând la ponderea semnificativ mai mare pe care absolvenții de învățământ terțiar (universitate, postliceal, școli de maiștri etc.) o înregistrează în grupa generațiilor născute în perioada 1946-1955 în raport cu media populației, inclusiv cu generațiile ce le-au succedat, excluzându-le pe cele ce urmau să își desăvârșească educația după 1989. Problema este una complexă: în perioada ce a urmat războiului, de instaurare a „dictaturii proletariatului”, valorizarea oficială a educației a tins să fie mai redusă. Intelectualii, dar și absolvenții de liceu sau cei de școli profesionale erau reprezentați drept pericole iminente pentru noua elită conducătoare. În plus, cei care ar fi putut să se îndrepte mai mult către liceu, așa cum ar fi cerut-o trendul istoric, conform legilor reproducției culturale ar fi trebuit să fie în principal proveniți tocmai din familiile de intelectuali sau absolvenți de licee, școli profesionale etc. De aici stagnarea temporară a ratei de creștere a nivelului mediu de instruire școlară pentru generațiile născute între 1933 și 1945, cele care au trebuit să își decidă ruta profesională în anii ‘50.

Tabelul 4.7. Asocierile semnificative între generații și nivelul de instruire

Anul nașterii Nivelul de educație	Înainte de 1924	1925- 1932	1933- 1945	1946- 1955	1956- 1965	1966- 1975	1976- 1978
Universitar și postuniversitar	0,3	-2,2	-1,3	2,5	-2,5	0,8	4,5
Școală post-liceală / colegiu	-2,0	-1,6	0,4	2,7	0,5	-1,3	0,3
Liceu	-2,9	-3,6	-7,3	-1,3	4,1	9,2	1,4
Școala profesională / treapta I de liceu	-5,0	-3,9	-3,9	1,6	5,8	3,4	-1,0
Gimnaziu	1,2	4,6	4,2	0,3	-3,2	-5,6	-1,1
Cel mult 4 clase	9,8	7,0	9,3	-5,3	-6,7	-8,0	-3,1

* Cifrele din tabel reprezintă reziduuri standardizate ajustate. Valorile mai mari de $\hat{A}1,96$ indică asocieri pozitive semnificative la $p < 0,05$, celulele în cauză fiind cele marcate grafic în tabel. Valorile mai mici de $-1,96$ indică asocieri negative semnificative la același nivel. (Mod de citire pentru asocierile pozitive: între cei născuți în perioada 1946-1955 sunt semnificativ mai mulți cei care au absolvit studii universitare decât în restul; populației).

Sursa: BOP-FSD, octombrie 2003. Am exclus din analiză tinerii sub 25 de ani, pentru a surprinde doar situația populației care a depășit vârsta la care sunt în general finalizate studiile.

Generațiile născute între 1946 și 1955 au beneficiat de creșterea cererii de forță de muncă specializată data atât de progresul tehnologic, cât și de nișele ocupaționale apărute prin sub-instruirea generațiilor anterioare. În schimb, generațiile următoare (născute în perioada 1956-1975) au avut de înfruntat handicapul limitării libertăților existente în anii '60, a orientării economice spre ocupații slab specializate, ca și, pentru cei născuți după 1968, a politicii demografice. Volumul acestor generații a crescut sub impactul controlului strict al nașterilor prin stimularea natalității și interdicția avortului. Creșterea s-a realizat mai ales pe baza copiilor proveniți din familii mai sărace, mai slab instruite, cu șanse mai reduse de accedea la forme mai înalte de învățământ. În sistemul educațional, învățământul de 10 clase a devenit obligatoriu, iar numărul locurilor în facultăți a crescut la rândul său, însă într-un ritm inferior celui al creșterii numerice a volumului generațiilor. De aici o nouă stagnare a creșterii nivelului mediu de educație. În fine, după 1989 asistăm la deschideri importante ale învățământului universitar către mase, beneficiarul direct din punct de vedere demografic fiind generațiile născute după 1976.

În ce privește starea de sănătate, la nivel individual, nivelurile și distribuția ei în populație sunt dificil de estimat. Evaluările subiective globale („Cât de sănătos v-ați simțit în ultima vreme...”) sunt mai degrabă circumstanțiale, sezoniere și dificil de interpretat. Respondentul poate să se afle sau nu sub impactul unei epidemii locale recente, a unui accident neașteptat (i-a picat o cărămidă în cap), a impresiei produse de boala sau decesul unui prieten etc. sau poate pur și simplu să sufere de ipohondrie, sau, la polul opus, de nepăsare față de sănătatea proprie. Pe de altă parte, informația de natură „obiectivă” este practic inaccesibilă. De aici

imposibilitatea de a analiza în mod satisfăcător, la nivel individual, relația dintre starea de sănătate și orice alt atribut.

Există însă informație disponibilă despre măsura în care românii posedă și pot utiliza unele abilități utile în societățile contemporane, precum stăpânirea altor limbi decât cea maternă și a lucrului cu calculatorul. Conform datelor BOP-FSD, în octombrie 2003 aproximativ 42% dintre cetățenii români aflați în România cunoșteau cel puțin o limbă străină, un sfert dintre ei (cam 12% din populație) descurcându-se în două sau mai multe. Engleza și franceza (14, respectiv 10% din populație) erau cele mai răspândite dintre limbile cunoscute de populația României care nu erau însă vorbite în România de grupuri etnice importante și însușite și de celelalte naționalități⁵⁹. Nivelul de cunoaștere era unul bun și foarte bun în cazul limbilor română, maghiară, țigănească și germană vorbite de alte grupuri etnice decât cea de bază, slab, „cu dificultăți” în ce privește franceza și rusa, respectiv mediu pentru engleză și alte limbi.

Nu dispun de date cantitative comparative, însă nivelul de cunoaștere a limbilor străine în România pare a fi unul mediu în raport cu alte țări europene. În comparație cu țările nordice, sau cu cele din Benelux, ca și cu Ungaria, Polonia, Slovenia sau Cehia, românii vorbesc în mică măsură alte limbi. Totuși, comparativ cu spațiul sudic (Portugalia, Grecia) stăpânirea limbilor străine este similară. Mai mult, este probabil ca limbile ne-materne să fie mai cunoscute în România decât în țările mai mari din Europa: Franța, Germania, Italia, Anglia, Spania.

În ce privește utilizarea calculatorului, 21% dintre români declarau în octombrie 2003 că sunt familiarizați cu acesta (BOP-FSD). Nivelul mediu auto-estimat („Ce notă v-ați acorda la utilizarea calculatorului”) este de 6,69 pe o scală de la 1 – prost la 10 – foarte bine. Utilizarea computerului de către cei ce o fac este relativ frecventă (aproximativ 16-17 zile pe lună, în medie). În scopuri de comunicare computerul este folosit în medie de utilizatori cam 11-12 zile pe lună (pentru e-mail și Internet). Interesant este că utilizarea computerului are loc în egală măsură acasă sau în Internet Café, față de locul de muncă sau la școală. În mod similar, deprinderea abilităților de utilizare a avut loc în doar o treime din situații în școală, o altă treime din utilizatori fiind autodidacți în acest sens, iar un alt sfert deprinzând cunoștințele necesare la serviciu, probabil în bună măsură tot singuri. Cifrele sunt mai scăzute decât în vestul Europei, și chiar față de majoritatea

⁵⁹ Este vorba de limba română și de cea maghiară. Cunoașterea celor două limbi de către cetățenii români etnici ne-români, respectiv, ne-maghiari este dificil de realizat pornind de la baza de date BOP din octombrie 2003, datorită problemelor majore de curățare existente pentru variabilele în cauză. În schimb, valul din mai 2003 permite estimarea la 9% a vorbitorilor de română și respectiv de 4% pentru cei de maghiară proveniți din alte grupuri etnice decât cel care dă limba respectivă. Estimările privind vorbitorii de alte limbi mergeau către 11% în cazul francezei și 15% în cazul englezei. Limba germană era vorbită de 2,6% din populație (în afara etnicilor germani), rusa de 2,5%, italiana de 1,7%, iar spaniola de aproape 1%.

țărilor foste comuniste deja integrate în Uniunea Europeană, dar mai ridicate decât în spațiul ex-sovietic slav și în țările din fosta Iugoslavie afectate de război.

Așa cum era de așteptat, atât utilizarea calculatorului cât și cunoașterea limbilor străine sunt abilități stăpânite în mai mare măsură de cei cu un nivel de educație mai ridicat, de locuitorii din orașe, din județele mai dezvoltate, de tineri, de bărbați (în mod tradițional aceștia „trebuie” să dețină mai multe abilități practice și de interacțiune socială), de cei cu venituri mai ridicate.

IV. Concluzii

Am discutat în secțiunile anterioare despre structura și nivelul capitalului uman, căutând să poziționez România în contextul european. Am arătat că nivelul educației și a stării de sănătate, ca și abilități precum utilizarea calculatorului sau cunoașterea limbilor străine prezintă nivele mai reduse în România, țară săracă în comparație cu restul Europei nu doar material, ci și din punct de vedere al capitalului uman.

Mai mult decât atât, investiția societății în dezvoltarea resurselor umane este și ea mai redusă decât în alte părți ale Europei, atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ.

Pe de altă parte, capitalul uman reprezintă unul dintre motoarele dezvoltării, atât la nivel social și comunitar, dar și la nivel individual. De aici, în contextul în care investiția indivizilor în educație superioară este redusă, reprezentând un act mai puțin frecvent decât în alte țări, dar și redus ca frecvență în ansamblul societății românești, o strategie axată pe dezvoltarea capitalului educațional constituie atât o atitudine de adaptare activă, orientată spre creștere, dar și un act riscant, orientat spre dezvoltarea pe căi mai puțin „bătute”.

Capitalul educațional, starea de sănătate și veniturile curente sunt puternic intercorelate, atât la nivel individual cât și agregat. Capitalul uman și resursele economice fac astfel parte din aceeași sferă a dezvoltării, nivelele lor fiind în bună măsură interdependente. Concluzia vine în aparență contradicție cu credința răspândită în societatea românească că educația și nivelul de calificare nu au nici o legătură cu veniturile obținute (vezi și Voicu, 2001; Jigău, 2000 pentru exemple empirice în acest sens). Este probabil ca, la același nivel de calificare, alte criterii decât cel al competenței să intervină în selecția și recompensarea angajaților. Este cazul relațiilor sociale, extrem de active și utile în societatea românească, dar și în întreaga lume postcomunistă, așa cum am argumentat în capitolul dedicat post-comunismului. Circulația extinsă a acestor exemple, considerate anormale, dar practicate pe scară largă în virtutea dublei morale, existența lor cu o frecvență destul de importantă, contribuie însă la neîncrederea în sistemul educațional, ca și

la migrația destul de intensă a absolvenților de învățământ superior înregistrată în România începând cu a doua jumătate a anilor '90 (vezi Voicu și Voicu, 2004). Se adaugă aici și specializarea defectuoasă, faptul că destul de frecvent, pozițiile din organizații publice sau private nu sunt ocupate de posesori de diplome în specialitatea respectivă, în ciuda unei oferte de forță de muncă destul de consistente cantitativ pe piața respectivă. Toate acestea contribuie la o lipsă de încredere în valențele eficiente din punct de vedere economic ale investiției individuale în educației, adăugându-se la transformarea acesteia într-un act relativ „riscant” prin faptul că nu este practicat măcar de o majoritate relativă.

Capitolul 4

Capitalul social: componente, nivele, structuri

I. Capitalul social – o abordare conceptuală⁶⁰

Capitalul social reprezintă un concept extrem de utilizat în științele sociale contemporane, fiind dezvoltat în sociologie, economie și știința politică în legătură cu procesele de dezvoltare socială. Atractiv ca și conținut și oferind o cale de legătură între sociologie și economie, conceptul se află în plin proces de cristalizare, în privința definirii și conținutului său existând doar un consens la un nivel de mare generalitate. În principiu, capitalul social se referă la interacțiunile la care indivizii iau parte, fiind inclus în rețelele sociale și normele asociate acestora, manifestându-se prin participarea indivizilor la formarea și funcționarea instituțiilor, în încrederea în aceste instituții, în alți indivizi sau grupuri de indivizi. Toate aceste aspecte ale vieții sociale pot să acționeze ca liant în menținerea și funcționarea societății, facilitând membrilor ei să urmărească eficient scopurile comune, dar și pe cele individuale complementare.

I. 1. Definiții

Concept extrem de popular și preluat frecvent în limbajul cotidian, capitalul social a început să fie utilizat în anii '90 de către numeroși analiști și decidenți politici, devenind „un fel de antidot universal pentru bolile care afectează societățile de pretutindeni” (Alejandro Portes, 1998). Numărul mare de fenomene și contexte în care capitalul social este utilizat ca variabilă independentă au făcut ca termenul să devină atât de cuprinzător încât aproape și-a pierdut orice sens exact. Lindon și colegii săi (1999) remarcă cel puțin 12 definiții distincte pentru capitalul social, utilizate în literatura anilor '90. Încercările de sistematizare sunt

⁶⁰ Textul acestei secțiuni valorifică materialul intitulat „Capital social” pe care l-am lucrat pentru Dictionarul de sărăcie al ICCV. Modificările aduse sunt minore (țin mai mult de editare).

și ele numeroase (Portes, 1998; Robinson et al, 1999; Dasgupta și Serageldin, 1999; etc.), și insistă pe dezvoltările contemporane ale conceptului. Deși sociologi clasici, precum Durkheim sau Marx, utilizează concepte similare ca și conținut, capitalul social a început să fie utilizat sub această etichetă în ultimele două decenii ale secolului XX, fiind puternic influențat de lucrările lui Bourdieu și Coleman.

Bourdieu [1980] oferă prima abordare sistematică a tipurilor de resurse de care poate dispune un individ, în care include și capitalul social ca distinct de cel economic și de cel cultural. El definește capitalul social ca fiind „agregarea resurselor actuale sau potențiale legate de posesia unei rețele durabile de relații mai mult sau mai puțin instituționalizate de responsabilitate și recunoaștere reciprocă - sau, cu alte cuvinte, resurse legate de apartenența la un grup - care furnizează fiecărui membru sprijinul capitalului de care dispune colectivitatea, o «acreditație» care te îndreptățește la credibilitate, în variatele sensuri ale termenului” (1986, p. 148).

Capitalul social constituie așadar o proprietate a interacțiunilor constante în care intră un individ. Aceste relații sunt bazate pe „indisolubile schimburi materiale și simbolice”. Însăși existența grupului, arată Bourdieu, este condiționată de profitul pe care indivizii îl extrag din apartenența la grup.

Simpla apartenență la grup poate constitui prin urmare o resursă în sine. Totuși, „existența unei rețele de legături nu este un dat natural sau social al unui act de instituționalizare primordială”. Dimpotrivă este produsul un lung șir de eforturi permanente de instituționalizare și reinstituționalizare, al unor „strategii de investire, individuale sau colective, conștiente sau inconștiente, menite a stabili sau a reproduce relații sociale care sunt utilizabile direct pe termen lung sau scurt [...]” (1986, p. 249).

Bourdieu a publicat dezvoltările sale teoretice inițial în franceză (1980), apoi în germană (1983), iar apoi în engleză într-un manual de teorie și cercetare pentru sociologia educației (1986), articolele sale dedicate capitalului social circulând puțin în lumea academică anglo-saxonă. Coleman este cel ce a impus conceptul de capital social în sociologia americană și mondială, conferindu-i o vizibilitate deosebită. Articolul său fondator din 1988 despre rolul capitalului social în formarea capitalului uman, ca și dezvoltările din *Foundations of Social Theory* (1990) sunt două dintre materialele cele mai citate în literatura dedicată capitalului social.

Spre deosebire de Bourdieu, Coleman oferă capitalului social o definiție destul de vagă, extinzând astfel sfera de cuprindere a conceptului: „capitalul social este definit prin funcțiile sale. El nu constă într-o singură entitate ci într-o varietate de entități diferite, având două elemente în comun: toate sunt constituite din aspecte ale structurii sociale și înlesnesc unele acțiuni ale actorilor - persoane sau actori corporați - în cadrul acestei structuri” (1988, p. 16). Ca și Bourdieu, Coleman accentuează productivitatea capitalului social, convertibil în capital economic sau

chiar educațional și insistă asupra faptului că acest tip de resursă nu aparține actorilor sociali ci structurii de relații dintre actori.

Capitalul social apare la Coleman ca element integrativ al unei teorii comprehensive a acțiunii preluând elemente din cele două mari orientări dominante: individul privit ca ființă condiționată social, pe de o parte, și ca actor economic rațional, condus de principiul maximizării utilității. Actele aparent ‘irrationale’ ale actorilor sociali pot fi astfel explicate prin investirea rațională în capital social.

Pentru Coleman, capitalul social îmbracă trei mari forme: în primul rând sunt obligațiile, așteptările și încrederea în structurile sociale, dominate de principiul reciprocității, reflectând siguranța răsplătirii eforturilor investite în formarea și menținerea relațiilor sociale. În al doilea rând, capitalul social se concretizează prin „potențialul de informație inclus în relațiile sociale”. În al treilea rând, capitalul social înseamnă normele și sancțiunile presupuse de instituționalizarea relațiilor sociale. În fine, ultima formă a capitalului social, rezidă în participarea la dezvoltarea și activitatea organizațiilor, în primul rând a celor cu caracter voluntar, non-profit, dar și la viața informală a organizațiilor care ținesc profitul economic.

Toate acestea conferă capitalului social caracterul de bun public. Un individ care investește în capital social (fie încredere, fie relații) nu este singurul care îl folosește, ci el are de cules doar puține din rezultatele investiției. De aici și tentația pentru subinvestirea în capital social sau, cu alte cuvinte, strategiile de „free-rider”.

Definiția (citată mai sus) prin care Coleman statuează sensul și conținutul capitalului social este una ambiguă. Practic, așa cum remarcă Portes, ea lasă nelămurite trei chestiuni fundamentale: cine sunt posesorii capitalului social, care sunt sursele acestui capital și în ce constau resursele înglobate în capitalul social. Totuși, precizările suplimentare ale lui Coleman au rezolvat cel puțin parțial aceste probleme. Capitalul social este o caracteristică a structurilor sociale, la care au acces indivizii membrii ai unei societăți oarecare. Resursele la care capitalul social asigură accesul sunt bunurile publice și resursele (în special informaționale) de care dispun alți membrii ai comunității implicați în aceleași rețele sociale ca și individul de al cărui capital social discutăm. În fine, modul concret de formare al capitalului social sugerat de Coleman constă pe de o parte în participare și asociaționism, iar pe de alta în investirea de încredere în indivizi și instituții și în respectarea normelor sociale.

Dacă Bourdieu definea capitalul social insistând asupra dependenței acestuia de interacțiunile personale ale individului, Coleman dezvoltă suplimentar dependența capitalului social individual de existența și garantarea bunurilor publice, de bogăția în capital social a tuturor membrilor societății. Structurile sociale ce înlesnesc formarea capitalului social sunt pentru Coleman rețelele sociale complete, închise (într-o rețea incompletă - cu relații puține între indivizi - norme și

sancțiunile asociate nu pot fi eficiente, iar încrederea în structura socială este redusă), organizarea socială adecvată fiind una a asociaționismului și participării.

Un pas suplimentar în definirea capitalului social la nivel macrosocial, ca și caracteristică a întregii comunități sau națiuni este realizat în științele politice. Pentru Putnam, „capitalul social se referă la aspecte ale organizării sociale – rețele, norme și încredere – care le permit participanților să acționeze împreună mai eficient pentru a atinge obiective comune” (1995b, 664-665).

Primul studiu clasic al lui Putnam, cel asupra eficienței guvernelor locale din Italia, îl face pe acesta să constate: „capitalul social [...] pare a constitui o pre-condiție a dezvoltării economice ca și a guvernării eficiente” (1993). Mecanismele care facilitează această relație derivă din proprietățile capitalului social, tratat ca și caracteristică a unei comunități: întărește normele de reciprocitate generalizată; facilitează coordonarea și comunicarea, contribuind la transmiterea informațiilor despre gradul de încredere al altor indivizi/grupuri; menține în memoria socială amintirea colaborărilor de succes anterioare, creând „forma culturală” în care pot avea loc colaborări viitoare.

Bowling Alone ... (1995) îi oferă lui Putnam prilejul de a operaționaliza conceptul într-un mod extrem de sintetic (încredere și relații sociale), ca și ocazia de a dezvolta din nou legătura dintre capital social și dezvoltare socială. Angajarea civică, arată Putnam, este cea care facilitează o guvernare eficientă, chiar dacă nu o poate substitui. O viață comunitară bogată, atrăgând participarea majorității membrilor, nu numai că împiedică apariția anomiei, dar și contribuie la crearea bunului public, facilitând reproducerea și dezvoltarea tuturor tipurilor de capital. Totuși, notează Putnam, capitalul social nu reprezintă un panaceu universal pentru rezolvarea bolilor societății, investițiile în dezvoltarea lui nefiind o alternativă, ci o parte complementară a unei politici generale de dezvoltare a capitalului economic (fizic și financiar), uman și social.

Acestea sunt, în opinia mea, cele trei moduri dominante de definire a capitalului social în științele sociale contemporane:

- ca atribut al relațiilor sociale (orizontale), facilitând acțiunea individuală (mod de abordare ce reflectă în bună măsură dezvoltările lui Bourdieu);
- ca atribut nu numai al relațiilor sociale, dar mai ales al instituționalizării rețelilor sociale, facilitând atât acțiunea indivizilor, cât și formarea bunului public (direcție dezvoltată de Coleman);
- ca bun public în sine, facilitând sau putând frâna dezvoltarea socială (după cum sugerează Putnam, insistând asupra relațiilor orizontale, dar și asupra normelor ce susțin funcționarea instituțiilor guvernării).

Diferențele sunt mai mult de accent, fiind legate de perspectiva din care se realizează analiza și de nivelul la care se plasează explicația: pentru Bourdieu, capitalul social constituie un atribut al microstructurii, în timp ce Coleman caută

să explice aspectele macrostructurale ale aceleiași realități, privite însă prin prisma funcționării colectivității în ansamblul ei. Putnam reunește practic cele două puncte de vedere, plasând-și analiza la nivel instituțional și căutând să explice atât modul în care instituțiile funcționează în plan comunitar, cât și modul de construcție și implicațiile pe care le au la nivelul relațiilor dintre indivizi. Definițiile pot fi derivate una din alta printr-o simplă schimbare de accent.

O a patra modalitate de definire, mai largă, sugerată în știința politică și în economie, tinde să includă în capitalul social toate caracteristicile structurii sociale ce contribuie la dezvoltarea economică și funcționarea statului, cu accent pe normele ce susțin instituțiile guvernării (vezi Grootaert, 1998). Se încearcă astfel explicarea tuturor variațiilor gradului de dezvoltare economică a unei societăți care nu țin de cauze „obiective”, palpabile, capitalul social devenind veriga de legătură între modelele explicative economice și realitatea socială. Definirea în acest mod extinde totuși sfera conceptului atât de mult încât el devine practic imposibil de operaționalizat.

În principiu, *capitalul social rămâne o caracteristică a structurii sociale, constituindu-se ca atribut al relațiilor dintre actorii sociali (atât individuali, cât și corporați) și - mai exact - al sistemului de norme ce guvernează aceste relații, având ca nucleu dur reciprocitatea și încrederea.*

1.2. Istoric

Capitalul social nu a apărut în științele sociale din neant. În diferite forme și sub diferite etichete, el a fost utilizat ca variabilă explicativă începând cu sociologii clasici din secolul al XIX-lea. Rădăcinile istorice ale conceptului sunt numeroase: Tocqueville, Almond și Verba, Banfield și mulți alții au subliniat legătura dintre participarea activă la viața comunitară și dezvoltarea societății, deschizând drumul pentru dezvoltările lui Putnam; teoreticienii schimbului social și antropologii ce i-au precedat au oferit material empiric pentru Bourdieu, dar și pentru Coleman; observația asupra puterii legăturilor slabe schițată de Granovetter și dezvoltată de Lin ca teorie a resurselor sociale⁶¹ sau Axelrod cu analizele asupra cooperării și acțiunii colective au utilizat și ei concepte similare capitalului social, anticipându-l pe Coleman.

Sistematizând cunoașterea științifică acumulată în timp ce a favorizat explozia de popularitate cunoscută astăzi de către capitalul social, Portes (1998) remarcă trei mari tipuri de dezvoltări ce au servit drept surse ale conceptului: În primul rând, pentru a avea capital social, un actor social trebuie să interacționeze cu alții,

⁶¹ Pentru prezentări ale teoriilor schimbului social sau ale teoriei resurselor sociale, vezi itemii cu aceste titluri pe care i-am publicat în Dicționarul de sărăcie al ICCV, www.iccv.ro/romana/dictionar/dictionar.htm.

care dețin resursele la care dorește accesul și cu care trebuie să dezvolte relații de schimb. Teoreticienii schimbului social și cei ai acțiunii raționale ar constitui astfel o primă anticipare a capitalului social. În al doilea rând, este identificarea cu grupul de apartenență, solidaritatea cu acesta, privită ca factor motivațional pentru dezvoltarea de relații sociale și producerea bunurilor comune. Portes identifică surse ale unei astfel de abordări în analiza lui Marx asupra emergentei conștiinței de clasă, în observațiile acestuia legate de solidaritate ca și produs al unui destin comun. În fine, cea de-a treia sursă identificată de Portes este teoria durkheimiană clasică a integrării sociale, cu accentul ei pe modul în care se constituie solidaritatea socială prin capacitatea comunității de a dezvolta sancțiuni pentru nerespectarea instituțiilor ce guvernează relațiile sociale.

Putnam o menționează pe Jane Jacobs (*The Death and Life of Great American Cities*, 1968) ca fiind primul autor ce utilizează capitalul social în sensul său contemporan și cu această etichetă. Coleman, ca și Portes, îl creditează pe economistul Glenn Loury drept cel ce a dat conceptului numele actual, căutând să suplinească dificultățile teoriei economice în a explica diferențele de venit și educație dintre rase: „ar fi utilă folosirea unui concept de ‘capital social’ pentru a reprezenta consecințele poziției sociale în facilitarea achiziționării caracteristicilor standard ale capitalului uman” (Loury, 1977, p. 176).

1.3 Funcții

Dezvoltările contemporane și-au îndreptat în special atenția și au căutat să sublinieze funcțiile capitalului social. În primul rând este vorba, așa cum remarcă Portes (1998), despre funcția de *sursă a controlului social*. Stocuri ridicate de capital social implică încredere și solidaritate socială, dar mai presus de toate respectarea normelor. Comportamentele anomice sau deviante își găsesc costurile sociale în excluderea din rețelele sociale, în lipsa de acces la bunurile furnizate de acestea.

A doua funcție a capitalului social rezidă în rolul său de *garant al ajutorului familial*. Legături puternice în cadrul familiei pot asigura o serie de beneficii membrilor acesteia, dincolo de sprijinul în ce privește integrarea socială. Coleman notează cum astfel de familii pot furniza copiilor suport pentru o mai bună performanță școlară (1988). Exemplu românesc al gospodăriei mixte extinse, reunind părinții rămași la sat și copii adulți integrați în mediul urban, însă împărțind aceleași resurse comune într-un schimb continuu ilustrează și el aceeași funcție.

A treia valență instrumentală a capitalului social este cea mai des invocată în literatura dedicată acestuia: *accesul la resurse diverse prin intermediul rețelelor sociale*.

Cea de-a patra funcție este cea de catalizator al dezvoltării sociale, căreia îi voi acorda un spațiu mai larg în finalul articolului, dată fiind actualitatea temei pentru debaterile academice contemporane, dar și legătura directă cu studiul sărăciei.

În fine, a cincia funcție este cea de „*instrument de economisire*”. Capitalul social se poate *converti* cu ușurință în capital de orice alt tip: Indivizii bogați în capital social pot avea mai ușor acces nu numai la slujbe mai bune (așa cum arăta Granovetter), dar și la împrumuturi subvenționate, piețe pe care au monopol etc. (Portes, 1998). Exemplul lui Coleman (1988) este util în ce privește transformarea capitalului social în capital educațional, atât prin sprijinul acordat de familie copiilor, dar și prin faptul că integrarea în rețele sociale previne abandonul școlar și poate stimula continuarea educației în sistemele secundare și terțiare de învățământ. Portes (1998) adaugă faptul că prin intermediul capitalului social, indivizii pot avea contacte cu experți și acces la cunoștințe de vârf, dar și pot să se afilieze unor instituții de renume și prin apartenența la acestea să își mărească capitalul educațional recunoscut (acoperit cu diplome). În fapt, acest ultim exemplu ține mai degrabă de posibilitatea de convertire a capitalului social în capital simbolic, asupra căruia insistă și Bourdieu (1980). Toate acestea argumentează asupra posibilității investirii în capital social și despre cum lucrează funcția sa de instrument de economisire.

Este însă capitalul social cu adevărat capital? Robinson, Schmid și Siles (1999) au argumentat asupra acestui aspect, subliniind caracteristicile care fac din capitalul social un capital similar capitalului economic. Conform lui Robinson și ceilalți, capitalul economic se distinge prin câteva trăsături definitorii: poate satisface unele nevoi (are potențial de servire), este durabil, flexibil, substituibil, este supus uzurii, poate crea capital, poate fi utilizat în scopuri etice sau non-etice (p. 9). Capitalul social se comportă în mod similar: este durabil, fiind produsul unor eforturi îndelungate și având o inerție deosebită (după cum subliniază Inglehart, 1997). Are un potențial deosebit de mare de servire, putând facilita obținerea de servicii economice (prin accesul la resursele controlate de alții), implicând anumite recompense sociale de integrare și recunoaștere (prin însăși faptul că se bazează pe interacțiuni sociale frecvente), dar servind și ca catalizator în ce privește informarea indivizilor. Flexibilitatea capitalului social derivă din posibilitatea de a fi utilizat pentru obținerea unei game variate de servicii. Substituibilitatea este dată de faptul că poate înlocui orice tip de capital, fie direct, fie prin conversie. Neîntreținerea relațiilor sociale duce la uzura fizică a capitalului social, în timp ce monotonia acestora poate determina uzura morală prin saturare. Despre posibilitatea investirii și multiplicării capitalului social am amintit deja. În fine, capitalul social poate fi utilizat atât etic (accesul la resursele unui prieten, de exemplu la abonamentul acestuia la o publicație) sau ne-etice (respingerea unui candidat pentru o funcție în administrația publică datorită legăturilor sale cu persoane dintr-un grup etnic stigmatizat).

I.4. Tipologii

Distincția operațională a lui Putnam (capitalul social ca relații sociale și încredere în instituții) nu este singurul mod de clasificare a capitalului social. Collier (1998) descompune capitalul social în „capital social guvernamental” și „capital social civil”. Primul se referă în principiu la instituțiile guvernării care influențează modul în care indivizii cooperează pentru producerea bunurilor publice. Conținutul capitalului social guvernamental este exemplificat în special prin modul de funcționare ca și normă a legilor și a contractelor formale dintre indivizi. Capitalul social civil privește valorile, normele, rețelele informale și participarea în asociații care determină capacitatea indivizilor de a coopera. Distincția lui Collier operează similar cu cea a lui Putnam, chiar dacă lărgeste sfera capitalului social și asupra consecințelor sale în planul funcționării instituțiilor organizării sociale. practic, capitalul social guvernamental reprezintă încrederea în instituții și efectele acesteia asupra funcționării guvernării, în timp ce capitalul social civil constituie tocmai rețeaua relațiilor sociale și normele asociate acestora.

O altă distincție importantă este cea între capitalul social *pozitiv* și cel *negativ*, operată pentru capitalul social relațional în funcție de impactul pe care îl are acesta asupra dezvoltării sociale și economice. Amoralismul familial al lui Banfield constituie un exemplu de capital social negativ: lipsa de încredere în indivizi sau grupuri din afara familiei, precum și dezvoltarea de legături aproape exclusiv în grupul principal de apartenență, frânează dezvoltarea societății în ansamblul ei nepermițând funcționarea adecvată a instituțiilor de producere a bunurilor publice. Narayan (1999) oferă o sinteză reușită pentru tipologizarea capitalului social în funcție de efectele sale în planul dezvoltării. Punând accentul pe analiza la nivel mezosocial, el distinge între capitalul social datorat relațiilor între grupuri (pe care îl numește *capital social de legătură/conectare* – „bridging social capital”) și cel al relațiilor din interiorul grupului. Narayan notează faptul că relațiile care stabilesc contracte între grupuri, fie ele și slabe, se dovedesc mult mai productive în ce privește dezvoltarea socială a întregii comunități. În schimb, grupurile închise, care promovează relații exclusiv în interiorul lor dezvoltă un *capital social de menținere a coeziunii grupurilor* („bonding social capital”), care în absența celui de legătură se manifestă ca și capital social de separare, cu efecte negative asupra dezvoltării globale. Woolcock (2000) distinge un tip special de capitalului social de legătură pe care îl numește „*linking social capital*” și îl identifică prin legăturile verticale ce se stabilesc între săraci și indivizii care se află în poziții cheie ale instituțiilor formale ale sistemului social (bănci, poliție etc.). Urmându-l pe Woolcock, World Development Report 2000/2001 (World Bank, 2000) operează cu aceeași clasificare în trei categorii a capitalului social, folosind „bridging social capital” ca și capital social relațional dezvoltat între

indivizi proveniți din grupuri diferite, situați însă la „nivele comparabile ale statusului economic și puterii politice” (p. 128).

Argumentul este similar teoriei puterii legăturilor slabe a lui Granovetter, dezvoltată și de Ronald Burt în interesanta sa analiză asupra golurilor structurale ale rețelelor sociale (1992). Burt observă că pe piețele moderne, competitorii sunt legați între ei prin multiple relații de cooperare și colaborare, prin înțelegeri tacite sau formale, prin anticipări dictate de încredere, schimb și reciprocitate. Oportunitățile antreprenoriale nu pot fi identificate decât analizând competiția ca pe o structură de relații, și nu ca pe un atribut al actorilor sociali în sine. Structura de relații nu este una completă; nu toți actorii interacționează cu toți ceilalți, existând perechi de actori care nu sunt legați nici măcar prin legături mediate de alți actori. Absența acestor relații dă naștere „golurilor structurale”, oportunități importante ce trebuie exploatate de antreprenorii ce investesc în capital social relațional.

1.5. Influența asupra dezvoltării sociale și sărăciei

Numărul mare de analize empirice asupra capitalului social desfășurate în anii '90 (pentru o trecere în revistă cuprinzătoare a acestora vezi Portes, 1998 sau Dagsupta și Serageldin, 1999) a contribuit la fixarea conceptuală a acestuia, precum și la acumularea unor cunoștințe practice extrem de valoroase privind formarea și utilizarea capitalului social ca factor de accelerare a proceselor de dezvoltare socială.

Legătura dintre capital social și dezvoltare este anticipată de studiul extrem de influent al lui Banfield (1958) asupra satului Montegrano, din sudul Italiei. Banfield a explicat dezvoltarea redusă a satului prin capacitatea redusă a comunității locale de a se organiza pentru producerea bunurilor publice. Explicația este clădită în jurul a ceea ce autorul denumeste „amoralism familial”: lipsa de încredere în indivizi sau grupuri din afara familiei, fenomen ce împiedică orice fel de relații de colaborare în afara familiei. În mod similar, Almond și Verba (1963) notează că democrațiile cu cea mai lungă stabilitate în timp sunt cele în care încrederea interpersonală cunoaște nivelele cele mai înalte. Putnam (1993) a argumentat și el asupra legăturii dintre eficiența guvernelor locale din Italia și stocurile de capital social existente în regiunile cu pricina. O serie de studii realizate pe baza World Values Survey și a altor seturi de date comparative, au documentat asocierea semnificativă dintre nivelul capitalului social și gradul de dezvoltare al societăților de pretutindeni (pentru o trecere în revistă a acestor studii vezi Narayan, 1999). Li se adaugă multe alte studii locale (sintetizate de Knack, 1999), asupra impactului capitalului social asupra bunăstării gospodăriile în țările subdezvoltate sau în curs de dezvoltare.

În analiza lor despre influența capitalului social asupra veniturilor gospodăriilor rurale din Tanzania, Narayan și Pritchett (1997) notează cinci moduri în care acesta determină creșterea veniturilor gospodăriilor.

În primul rând, *capitalul social contribuie la creșterea eficienței serviciilor publice*. În mod similar cu Putnam (relația dintre eficiența guvernelor locale și stocurile de capital social din regiunile Italiei), Narayan și Pritchett raportează o asociere consistentă între capitalul social pe de o parte și calitatea percepută a serviciilor medicale și a celor educaționale, de cealaltă.

În al doilea rând, „un alt posibil canal pentru impactul capitalului social este managementul resurselor tratate ca și proprietate comună a satului (sau poate a mai multor sate) precum alimentarea cu apă, irigațiile și drumurile locale” (p. 30). Comunitățile bogate în capital social sunt astfel capabile să *coopereze mai bine pentru producerea bunurilor comune/publice*.

Narayan și Pritchett observă că printre gospodăriile din satele bogate în capital social sunt mai multe care utilizează îngrășăminte chimice sau naturale, precum și semințe îmbunătățite în procesul agricol. În plus proporția gospodăriilor care utilizează credite agricole este mai mare în satele bogate în capital social. Explicațiile sunt trei, toate evidențiind rolul informațional al rețelelor sociale: mai întâi, *capitalul social favorizează difuzarea inovațiilor*. Pe de altă parte, capitalul social *facilitează accesul pe piețe variate*, sprijinind decizia optimă, datorită surplusului de informație pe care îl aduce putând fi evitate pierderile datorate cunoașterii incomplete asupra piețelor potențiale. În fine, capitalul social poate juca rolul unei *asigurări informale* în fața riscurilor implicate de diverse strategii de viață, în special în ce privește deciziile de natură economică ale gospodăriei (totuși, datele raportate de Narayan și Pritchett nu susțin, dar nici nu contrazic această ipoteză).

În analiza similară realizată asupra Indoneziei, Grootaert (1999) notează: „capitalul social [de tip asociativ] reduce probabilitatea de a fi sărac, iar veniturile din investirea în capital social sunt mai mari pentru săraci, decât pentru întreaga populație” (p. 63). Cele mai puternice asocieri raportate de Grootaert între capitalul social de tip asociativ și veniturile gospodăriilor sunt trei: cu fiecare asociație în care membrii gospodăriei sunt membri, veniturile per capita ale gospodăriei cresc cu 1,5%; dacă eterogenitatea internă a asociațiilor în care gospodăria intră crește cu 20%, veniturile gospodăriei cresc cu 3,3%; o creștere de 20% în ce privește participarea la decizie în asociațiile în care membrii gospodăriei sunt implicați, conduce la creșteri ale veniturilor per capita de 3,2%.

După cum observă Grootaert (1999, p. 64), deși capitalul social determină nivelul de bunăstare, cauzalitatea inversă este și ea posibilă: gospodăriile mai bogate ar putea avea o cerere mai ridicată pentru participarea în asociații și ar

putea avea mai mult timp pentru a participa (deși costul de oportunitate asociat timpului lor este și el mai mare)”.

Analizând externalitățile capitalului social, Collier notează faptul că acesta poate avea deopotrivă efecte negative și pozitive asupra sărăciei și dezvoltării. În primul rând sunt efectele legate de generarea de cunoaștere. Pe de o parte, cei care dispun de mai multe informații/cunoștințe, prezintă nivele de venit mai ridicate și poziții mai valorizate în societate, de unde tendința celor mai săraci de a adopta strategii imitative cu efecte pozitive asupra dezvoltării. Pe de altă parte, rețelele sociale cuprind în general indivizi cu același nivel de cunoștințe. Astfel, cei mai săraci în informații și deprinderi, vor interacționa mai ales cu cei similari lor, neavând la îndemână un model de succes pe care să îl copieze. Discutând despre asupra impactului vecinătății asupra sărăciei, Jürgen Friederichs (1998) face o observație asemănătoare, remarcând faptul că rețelele sociale ale celor săraci sunt mai mici decât ale celorlalți indivizi și tind a se limita spațial la proprii vecini. Consecința este formarea unor grupuri închise, sărace, cu un capital social de separare, excluse practic de la dezvoltare.

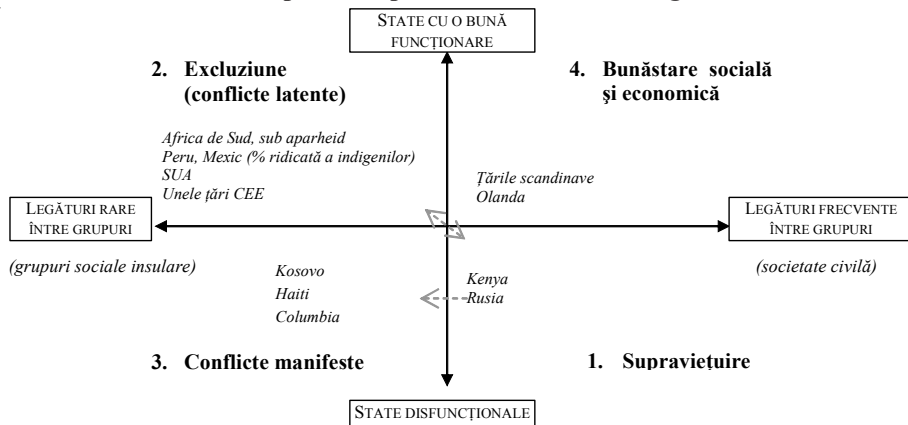
A doua externalitate identificată de Collier constă în reducerea oportunismului. Pe de o parte se regăsește reputația, necesară pentru implicare în tranzacții profitabile, indiferent de natura acestora. Dar reputația este creată prin participarea la tranzacții repetate, bazate pe și creând încredere. Prestigiul ridicat este asociat accesului la tranzacții mai avantajoase, în timp ce lipsa de reputație are ca efect excluderea socială. Întregul mecanism de integrare socială prin reputație și schimb îi dezavantajează așadar pe cei săraci prin posibila lor excludere, dar le și creează oportunități de a ieși din sărăcie prin accesul la resurse variate odată câștigată o minimă reputație.

În al treilea rând sunt externalitățile legate de formarea bunurilor publice și a acțiunii colective. Securitatea personală, spre exemplu, este asigurată în mod complementar atât prin cheltuieli publice, cât și prin cheltuieli private. Lipsa resurselor face ca săracii să fie acoperiți doar prin cheltuielile publice, fiind victimele predilecte ale criminalității. Crearea bunurilor publice și funcționarea efectivă a instituțiilor publice îi favorizează așadar mai ales pe săraci, aducându-le un spor de siguranță mai important în termeni relativi decât cel adus membrilor mai înstăriți ai societății. Pe de altă parte, argumentează Collier, alegerea liderilor formali ai comunităților se face din rândul celor bogați în capital social și material, aceștia fiind predispuși să acorde ulterior mai multă atenție păturii din care provin, dezavantajându-i pe săraci. Acest ultim argument este discutabil: reprezentarea se asigură în general prin vot, candidații fiind forțați prin regulile competiției să trateze în egală măsură și problemele alegătorilor mai puțin înstăriți (altfel, în termenii lui Burt, se va găsi întotdeauna un contracandidat care să speculeze oportunitatea găurii structurale create).

Discuția lui Collier despre efectele pozitive și negative ale capitalului social asupra bunăstării gospodăriilor, readuce în prim plan distincția lui Narayan (1999) între capitalul social care leagă grupurile sociale între ele, menținând societatea unită și funcționabilă și capitalul social care separă grupurile, divizând societățile. În fapt Narayan distinge între societățile puternic integrate și cel de tip insular, formate din grupuri sociale între care interacțiunile sunt extrem de reduse și îmbracă mai degrabă forme conflictuale. Primele dezvoltă un capital social relațional ce servește drept liant și catalizează producția bunului public, favorizând participarea și activismul civic. Societățile de tip insular sunt formate din grupuri închise ai căror membrii dezvoltă relații exclusiv în interiorul grupului, crearea bunurilor publice fiind astfel obstrucționată.

Analizând legătura dintre funcționarea statului și tipul de capital social prezent în societatea în cauză, Narayan notează faptul că dezvoltarea economică este inclusă în cea socială, fiind determinată decisiv de structura socială, în special prin mărimea și tipul stocurilor de capital social. Rețele puternice de capital social de integrare pot menține funcționare societăților în cazul colapsului instituțiilor formale și garantează pe termen scurt bunăstarea economică și socială. Este cazul Rusiei în primii ani de după colapsul URSS, ca și a unora dintre țările Europei Centrale și de Est (CEE), unde disoluția vechilor instituții ale guvernării a fost suplinită de rețelele sociale dezvoltate în cadrul societății civile. Cadranele 2 și 1 nu sunt situații de echilibru, fiind foarte instabile, funcționarea statului și cea a societății civile fiind în fapt complementare și nu substituibile. Rusia, de pildă, se deplasează către cadranul 3, dată fiind situația sa descrisă de Richard Rose prin metafora societății clepsidră: o pătură săracă foarte largă având o bogată rețea de relații sociale în interior, legată prin fire extrem de subțiri de elitele financiare caracterizate la rândul-le de o viață socială internă bogată (Rose, 1995).

Tabelul 5.1. Relația între tipul de capital social relațional și guvernare



Sursa: adaptat după Narayan (1999), figura 1, p. 14

1.6. Modalități de dezvoltare a capitalului social

Abordările în ce privește căile de promovare și dezvoltare a capitalului social urmează trei modele importante: primul dintre ele se axează pe promovarea incluziunii sociale (Narayan), al doilea pornește tot de la rețele, vizând mai ale dezvoltarea celor existente (Lyon), iar al treilea se concentrează pe încredere și dezvoltare instituțională (Sztompka).

Narayan (1999) sistematizează modalitățile de încurajare a formării de capital social, măsuri ce trebuie totuși privite cu precauția formulată de Fukuyama (1995): la nivel macrosocial capitalul social se creează din interior și are o inerție deosebită, modificându-se cu mare greutate. În funcție de poziția societății în spațiul descris în figura de mai sus, Narayan specifică principii diferite de dezvoltare a capitalului social pentru deplasarea spre bunăstare. Două mari principii domină proiectele propuse, fiecare având o serie de măsuri standard asociate.

Un prim mecanism constă în dezvoltarea mecanismelor de incluziune socială a celor excluși de la sistemele formale financiare, educaționale și de guvernare. Măsurile concrete sunt identificate în promovarea valorilor și normelor toleranței și incluziunii, în facilitarea accesului la informație, în dezvoltarea de mecanisme de mediere a conflictelor, asigurarea accesului la educație pentru toți, restructurarea economică astfel încât toate grupurile sociale să aibă acces la controlul resurselor, ca și descentralizarea. Informația cât mai completă tinde să elimine conflictele, prin diminuarea incertitudinii cauzate de necunoașterea intențiilor celui alt și permite dezvoltarea de relații între grupuri în scopul exploatării găurilor structurale. Promovarea toleranței conduce și ea la creșterea numărului legăturilor sociale, ca și a raportului între capitalul social de legătură și cel de separare. Descentralizarea are ca efect imediat mutarea centrului de putere mai aproape de individ, făcând ca obiectivele deciziei politice să fie mai palpabile și mai atractive din punct de vedere al participării la crearea și gestionarea bunului public. Transparența actului decizional crește și odată cu ea, după cum nota Sztompka (1999a), și încrederea în instituții și chiar în indivizi.

Al doilea mecanism important este cel de investire în capacitatea organizatorică a săracilor, atât la nivel microsocial (sprijinul acordat direct săracilor), cât și la nivel macro (încurajarea activităților asociative). Se intervine astfel direct în dezvoltarea rețelelor sociale.

Fergus Lyon (2000) sugerează și el două căi importante de încurajare a formării de capital social: Prima constă în promovarea rețelelor existente, prin facilitarea legăturilor, identificare și sprijinirea nodurilor rețelei și medierea conflictelor. Cea de-a doua se concentrează pe sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii și a antreprenorilor de la sate. Aceștia pot fi creditați de comunitatea locală cu multă

încredere, putându-se constitui în agenți activi de dezvoltare a capitalului social comunitar.

În general, studiul capitalului social se centrează pe analiza relațiilor și rețelelor sociale. Soluțiile de dezvoltare socială mediată de capitalul social iau și ele în calcul în primul rând latura relațională a conceptului. Există însă o bogată literatură dedicată încrederii (vezi Misztal, 1996 sau Gambetta, 1988 pentru prezentări ale literaturii dedicate încrederii). Încrederea este privită în general fie ca parte a capitalului social, fie ca și produs al acestuia. ținând cont de faptul că relațiile sociale sunt facilitate, condiționate și chiar declanșate de prezența încrederii, relația prezintă o puternică bicauzalitate, astfel că încrederea apare mai degrabă ca și element component al capitalului social. Uneori studiile asupra încrederii propun schițe ale unor explicații cu caracter universalist. Este cazul teoriei propuse de Sztompka (1999a), interesantă și prin implicațiile asupra dezvoltării sociale a societăților în tranziție.

Sztompka include încrederea în sfera capitalului social, argumentând în importanța acesteia pentru funcționarea eficientă a statului și a instituțiilor guvernării, pentru colaborarea în cadrul comunității, ca și pentru garantarea libertăților individuale. Relațională și anticipatorie, încrederea implică obligații din partea actorilor investiți cu încredere și așteptări din partea celor ce investesc încredere. „Încrederea este un pariu despre acțiunile viitoare ale celorlalți care pot afecta situația proprie” (p. 25), constituindu-se ca o formă de control asupra acestor acțiuni, ca un mijloc de eliminare a incertitudinii. Lipsa de încredere duce astfel spre căutarea de substitute ale acesteia, pentru a menține predictibilitatea și controlul asupra mediului înconjurător în limite acceptabile. Astfel de substitute sunt fatalismul, providențialismul, corupția, creșterea vigilenței, litigiozitatea accentuată, închiderea societății (ghetou-izarea), paternalizarea și căutarea unor lideri charismatici promițând soluții miraculoase, externalizarea încrederii către actori îndepărtați (NATO, FMI, UE sau ONU – în cazul țărilor ex-comuniste).

Încrederea își găsește sursele în experiența trecută a relațiilor de cooperare, în trăsăturile individuale, precum și în aspectele culturale ale mediului social. Sztompka construiește o teorie iterativă a dinamicii încrederii ca rezultat al acțiunii actorilor în mediile sociale în care aceștia evoluează. Variabilele independente sunt cele care țin de contextul social, ca efect și garanție a reproducerii unei culturi a încrederii: coerența normativă a societății, stabilitatea ordinii sociale, transparența organizării sociale, familiaritatea mediului social, responsabilitatea actorilor sociali (posibilitatea de sancționare a acestora). Acțiunea celor cinci variabile contextuale menționate, mediată de caracteristicile individuale ale actorilor sociali (valorile sociale pe care le împărtășesc și capitalurile de care dispun indivizii) conduce către menținerea, crearea sau deteriorarea unei culturi a încrederii. Aceasta se manifestă ca fundal contextual în reconstrucția culturii încrederii în perioadele istorice imediat următoare.

Sztompka își testează teoria explicând colapsul încrederii în fostele țări comuniste din Europa, ca și redresarea acesteia în a doua parte a anilor '90 în Polonia. Disoluția vechii ordini sociale a afectat familiaritatea mediului social, a destrămat stabilitatea ordinii sociale, incoerența normativă s-a cronicizat etc. Cauzele rezidă în „anomia haosului post-revoluționar”, în emergența noilor oportunități de mobilitate socială, în dispariția bruscă a controlului social rigid, în incapacitate noilor elite politice de a soluționa rapid situațiile de criză ale sistemului. Efectele sunt diminuarea accentuată a încrederii și orientarea către substituite (accentuarea fatalismului, corupția, externalizarea încrederii, nevoia de grija paternală), precum și comportamente de protest: emigrarea, neparticiparea la viața publică, neîncrederea în serviciile publice și opțiunea pentru cele private.

Persistența unor nivele reduse de încredere și disoluția multor relații sociale, inclusiv reducerea participării la viața asociativă se pot permanentiza în culturi ale neîncrederii, obstrucționarea producerea bunurilor comune, colaborarea actorilor sociali și diminuând perspectivele de dezvoltare socială.

Sztompka notează două tipuri de acțiuni prin care încrederea și capitalul social relațional pot fi menținute, revigorate sau încurajate să fie create. Prima modalitate este acțiunea asupra celor cinci variabile macrosociale: legislația simplă, transparentă, persistentă în timp și necontradictorie asigură coerența normativă; acuratețea comportamentului clasei politice, hotărârea Guvernului, acțiunile acestora fără ezitări asigură reprezentarea socială că Guvernul știe ce vrea, contribuind la stabilitatea ordinii sociale; pluralismul și libertatea presei, monitorizarea continuă a opiniei publice prin sondaje de opinie sprijină transparența organizării sociale; comportamentul celor care intră în contact direct cu publicul (funcționari, asistente medicale, preoți, profesori) este extrem de important pentru percepția mediului social ca și familiar; în fine justiția neșovăielnică contribuie și ea la stabilirea unui climat al încrederii. În al doilea rând sunt acțiunile care îi vizează pe indivizi în sine: creșterea nivelului de educație, o viață de familie normală, o educație școlară promovând toleranța, dezbateră publică continuă a schimbărilor anticipate etc.

1.7. Analize românești asupra capitalului social

Dezvoltările românești asupra capitalului social au fost impulsionate în special de profesorul Dumitru Sandu (1996, 1999, 2003a), dar și de proiectele inițiate de către Banca Mondială, îmbrăcând în general o natură empirică, centrată pe identificarea conexiunilor între capitalul social și potențialul comunității locale de sprijinire a dezvoltării sociale și eradicare a sărăciei. Mai multe relații importante au fost evidențiate: Dumitru Sandu și ceilalți (1998) notează legătura pozitivă dintre capitalul social relațional și de tip încredere, pe de o parte, și nivelul de dezvoltare al localității, ca și faptul că încrederea și frecvența relațiilor sociale

corelează negativ cu autoetichetarea ca sărac. Lucian Pop și Cosma Rughiniș (2000) în analiza lor asupra unei comune dâmbovițene optează pentru restrângerea definiției capitalului social la valențele sale relaționale și remarcă faptul că prezența relațiilor de muncă la schimb facilitează dezvoltarea în cadrul gospodăriilor de pomicultori a unor comportamente orientate spre valorificarea produselor recoltate pe piață, cu impact direct asupra creșterii veniturilor și nivelului de trai. Mai multe alte lucrări cu valențe monografice, descriind diverse localități rurale sugerează utilizarea rețelelor sociale (în principal a celor bazate pe rudenie) și a vecinătăților ca rețele de într-ajutorare și ca alternative viabile pentru sistemele de asigurări și asistență socială (vezi Vintilă Mihăilescu, 1997, 2002; Andra și Sebastian Lăzăroiu, 2000; Paula și Claudiu Tufis, 2000; Ionica Berevoescu, 1999; Manuela Stănculescu, Ionica Berevoescu, 1999). Aceste lucrări notează totodată nivelele reduse ale încrederii și ale capitalului social de legătură/conectare. Asocierile raportate sunt rare și sunt susținute mai ales de relații de rudenie. De altfel, Dumitru Sandu (1999) remarcă faptul că regimul comunist s-a caracterizat (și) prin descurajarea relațiilor de asociere, această stare de fapt având efecte și în deceniu imediat următor, în timp ce Bogdan Voicu (2000a) subliniază faptul că opțiunea participării reprezintă una dintre cele trei axe fundamentale ale spațiului valoric românesc. Slaba reprezentare a relațiilor în afara grupurilor de apartenență este una dintre nișele care par a fi exploatate de către antreprenorii rurali, Dumitru Sandu (1999), dar și Sebastian Lăzăroiu (1999a) remarcând faptul că aceștia, deși neîncredători în oameni, sunt integrați în rețele sociale mai extinse decât restul populației.

1.8. Opțiuni metodologice

Capitalul social reprezintă un fenomen multidimensional. Ca resursă, el include relațiile sociale, accesul la acestea, participarea și încrederea. Asociaționismul, toleranța, voluntariatul, participarea politică sau chiar votul sunt privite fie drept componente, fie drept efecte ale capitalului social (vezi Paxton, 1999; Narayan și Cassidi, 2001; Sandu, 2003a; etc.). Lucrări diferite prezintă măsuri diferite pe care le etichetează drept capital social.

Dumitru Sandu (1996, 1999, 2003a) dezvoltă un mod interesant de operaționalizare a capitalului social, pe care, în linii mari, îl urmează. Este vorba în primul rând de distincția lui Putnam între încredere și relații, utilizată într-un mod similar cu Putnam (2001) și Paxton (1999). Pentru încredere D. Sandu operează cu o tipologie ce include încrederea în instituții, încrederea în grupul de apartenență și încrederea în alte grupuri. Este practic o operaționalizare a distincției „bridging”-„bonding” promovate de Narayan. Pentru Sandu, încrederea în grupuri este dublată, ca indicator al capitalului social, de toleranță. Fără îndoială aceasta este una dintre fațetele problemei, toleranța fiind o manifestare și a capitalului

social de legătură cu alte grupuri, a interiorizării normelor de cooperare. Această dependență nu este însă una exclusivă. Tratez mai degrabă fenomenul ca pe un indicator al orientărilor valorice latente, o expresie a capitalului simbolic, pe linia dezvoltărilor lui Giddens sau Inglehart, așa cum argumentez în capitolul (din această lucrare) dedicat modernității culturale. Pe de altă parte, toleranța reprezintă și un efect al încrederii generalizate în alte grupuri decât în cel de apartenență, cu alte cuvinte un efect al capitalului social.

Tabelul 5.2. Dimensiunile capitalului social

	De menținere a coeziunii grupului (<i>bonding</i>)	De legătură/conectare între grupuri (<i>bridging</i>)
încredere	Încredere în apropiați	Încredere în alte grupuri Încredere în oameni (în general) Încredere în instituții
relații	Relații în interiorul grupurilor de apartenență primară (familie, rude)	Relații cu persoane din alte grupuri (prieteni, <i>weak ties</i> , participare în asociații)

Relațiile pot fi tipologizate în mod similar, pornind de la derularea lor în interior sau în exteriorul grupurilor de apartenență primară (a familiei și grupurilor de rudenie, mai ales). Distincția este mai puțin prezentă în literatură ca mod de măsurare, fiind totuși folosită de Narayan și Cassidi (2001) în proiectarea instrumentului de măsurare a capitalului social validat în Ghana și Uganda. În România, juriul BOP-FSD sugerează de asemenea utilitatea măsurări distincte a celor două tipuri de relații prin modul în care elaborează chestionarele barometrului de opinie bianual (mai ales valurile din 1998 conțin elemente în acest sens, pe care le voi explora în secțiunea imediat următoare).

Participarea politică și votul le consider efecte ale capitalului social, în special ale încrederii, dar și – mai ales în cazul participării – ale capitalului relațional tip *bonding*. În mod similar, voluntariatul este determinat de capitalul social de legătură însă presupune și alte tipuri de atitudini și orientări valori (Paxton, 1999; Voicu și Voicu, 2003a).

II. Capital social în România și în Europa

II.1. Relațiile

Societățile tradiționale se caracterizează prin importanța covârșitoare a cunoașterii nemijlocite. Relațiile interumane sunt întotdeauna directe, schimbul se bazează pe încrederea între doi parteneri care se cunosc suficient de bine, controlul social este cel dat de respectul datorat unei complicate rețele de obligații reciproce construite în decurs de generații, acțiunile comune ale actorilor umani sunt modelate de tradiție și de relațiile de rudenie, vecinătate, vasalitate acre prevalează în fața prieteniei sau legii.

Enclavele tradiționale din societățile în plină modernizare prezentau aceleași atribute. Exemplul lui Banfield este edificator în acest sens. Modernitatea presupune o societate ale cărei clase sunt ordonate în funcție de capitalul economic. Comunitatea din Montegrano era însă dominată de capitalul social. Relațiile sunt cele care ierarhizează și lumea Mafiei și Fanarul secolului XVIII, și, în bună măsură, societățile de sub regimurile comuniste de inspirație sovietică. De la Stalin la Gorbaciov, istoria elitei politice din URSS este una a relațiilor dintre clanuri. La mai toate nivelurile societăților din estul Europei, capitalul relațional determină, alături de cel uman, stratificarea socială (Eyal, Szelenyi, Townsley, 2001). Tranziția aduce cu sine convertirea capitalului social în capital economic, relațiile menținându-și însă rolul important și în postcomunism, adesea primând în fața regulilor formale⁶². Este vorba însă de relațiile în grupul de apartenență, nu de cele din grupul de apartenență. Așa cum remarcă Cuco i Giner (2000), acesta este unul dintre paradoxurile lumii contemporane: capitalul social relațional este privit ca punct de pornire al dezvoltării economice și politice, însă tocmai relațiile sunt cele care o pot și frâna atunci când conduc la expansiunea neobișnuită a „economiei darului” în detrimentul celei contractuale.

Conform EVS'99, majoritatea europenilor consideră familia drept „foarte importantă”⁶³. Excelează țările de la marginea continentului: Turcia și Malta (97, respectiv 95%), dar și Islanda, Polonia, Italia, Ungaria, Suedia și cele două Irlande (toate peste 90%) etc. La polul opus, doar țările baltice, Rusia, fosta Germanie de Est, Bielorusia și Croația prezintă scoruri sub 80%. În general mai mulți europeni

⁶² Așa cum am mai arătat, conversia capitalului social (politic) în capital economic și păstrarea importanței în stratificarea socială de după schimbările de regim se produce în întreg spațiul ex-comunist european, cunoscând o varietate de mijloace, mai mult sau mai puțin legale. Eyal, Szelenyi și Townsley (2001) documentează procesul pentru Cehia, Ungaria, Germania și Polonia, Brucan (1996) îl discută în spațiul românesc, Kolankiewicz (1996) aduce alte argumente privind Polonia etc. (vezi și discuția din capitolul dedicat post-comunismului).

⁶³ Celelalte alegeri posibile erau „destul de importantă”, „puțin importantă”, „neimportantă”.

de vest consideră familia foarte importantă (87 față de 80% în spațiul ex-comunist, diferență semnificativă la $p < 0,005$). 85% dintre români declară la rândul lor că familia este foarte importantă.

Nu același lucru se întâmplă cu cei care consideră prietenii și cunoștințele drept importanți. Dintre țările foste comuniste doar Germania de Est (45%) și Slovenia (42%) înregistrează scoruri peste 40%, în timp ce dintre țările vestice doar Spania (39%), Italia (36%) și Portugalia (30%) se situează sub pragul respectiv. Media Europei de Vest (49%) este din nou semnificativ mai ridicată decât cea a spațiului postcomunist (30%). Turcii sunt cei mai „prietenoși” (76%), în timp ce Malta (32%) urmează calea țărilor latine din bazinul mediteranean. Dintre români doar 26% consideră prietenii drept foarte importanți, la fel ca polonezii, rușii, bielorușii, cehii și balticii (exceptând letonii, care își valorizează mai puțin rețeaua de prieteni). Ungurii, slovacii, ucrainenii, croații și bulgarii sunt mai aproape de modelul Italiei, Spaniei și Portugaliei.

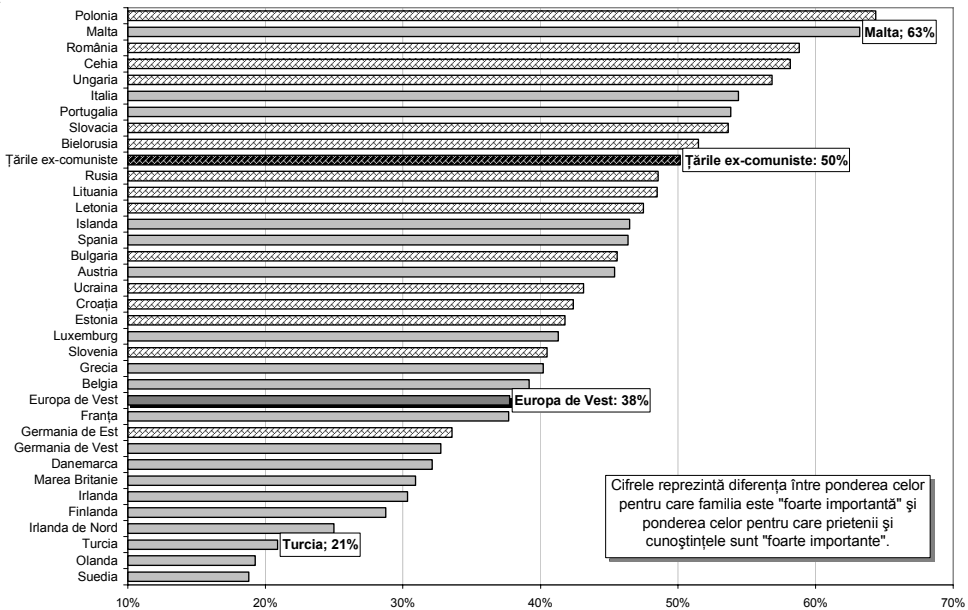
Figura 5.1 prezintă comparativ diferențele între măsura importanței familiei și cea a prietenilor. Țările foste comuniste ocupă mai ales spațiul din partea de sus al graficului, indicând diferențe mari între rolul jucat de familie și cel al prietenilor. În Europa de Vest diferențele continuă să fie importante, însă mult mai reduse ca intensitate decât în Est. România înregistrează o diferență de 59 de puncte procentuale, a treia ca mărime după Polonia și Malta.

Fără a da o măsură exactă a modului de relaționare cu rudele, respectiv cu prietenii, cifrele par a susține ipoteza unei diferențe mai mari în spațiul ex-comunist între capitalul social relațional tip bonding și cel tip bridging, în comparație cu democrațiile vestice. O importanță mult disproporționată a familiei în raport cu prietenii conduce la dezvoltarea unor relații calitativ mai superficiale în afara grupurilor de apartenență, chiar dacă, din punct de vedere al frecvenței întreținerii acestor legături (întâlniri, ieșiri împreună etc.) și al multitudinii acestora lucrurile pot sta ușor diferit. În fine, diferența dintre cele două cifre reprezintă un indicator al modului tipic al societății în cauză de a defini principalul grup de referință, dar și de selecție a grupurilor primare de apartenență. Cei din țările nordice tind astfel să se raporteze mai des la alte grupuri decât cel familiar, în timp ce sudul și mai ales estul promovează un model mai tradițional de relaționare și control.

Relațiile intense cu prietenii și cunoștințele nu reprezintă în mod necesar un indicator pentru capitalul social tip „bridging”. În fapt, dacă prietenii în cauză sunt puțini și dacă au caracteristici identice cu cei cu care interacționează, relația cu ei ar putea deveni mai degrabă un indiciu al capitalului relațional de închidere (bonding). Așa cum notează Cucó Giner (2000), limita dintre capitalul social relațional „bun” pentru dezvoltare și cel pozitiv este foarte subțire. Totuși, relația cu prietenii și creditarea acestora cu un grad ridicat de importanță sau cel puțin apropiat de nivelul importanței familiei tinde să indice în general o deschidere

către lume, oferind accesul la informațiile și resursele materiale prezente într-o rețea socială mai largă decât cea familială.

Figura 5.1. Diferența între importanța familiei și cea a prietenilor în diverse țări europene

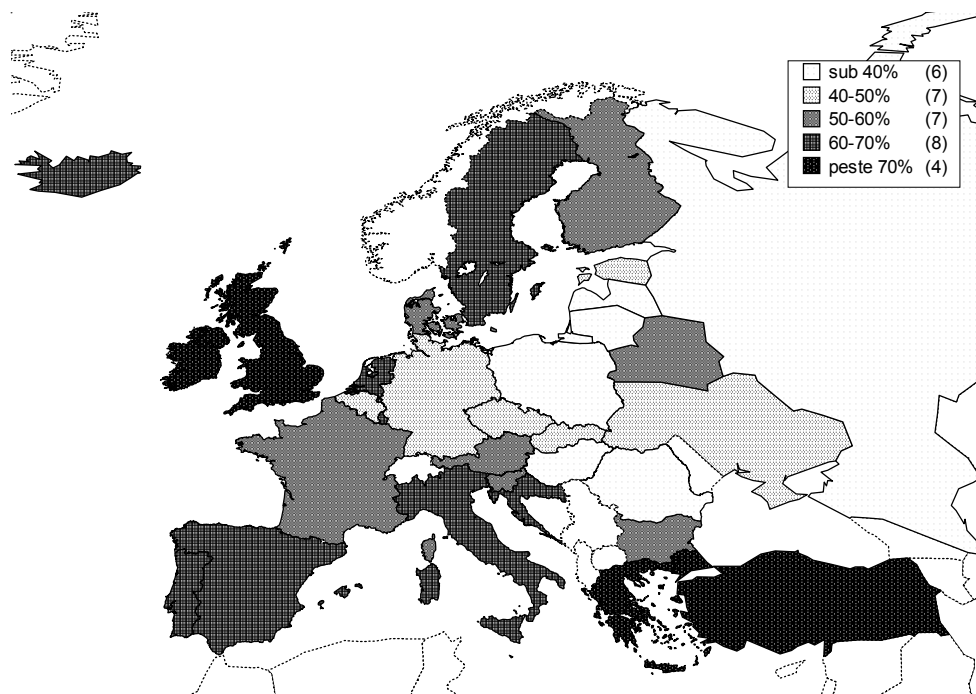


Sursa: EVS'99. Cifrele reprezintă diferența între ponderea celor care consideră familia drept „foarte importantă” și cei care consideră prietenii „foarte importanți” (ambele scale au avut 4 puncte: foarte important, destul de important, puțin important, deloc important). Am colorat în mod diferit țările ex-comuniste și restul. Mediile sunt calculate pornind de la populația grupei respective (baza de date a fost ponderată cu populația fiecărei țări în parte). Media Europei de Vest nu include Turcia și Malta.

Deși în sudul Europei prietenii sunt mult mai puțin importanți decât familia în comparație cu nord-vestul continentului, frecvența declarată a întâlnirilor tinde să fie în sud la fel de mare, și chiar mai ridicată decât în centru și în est (Figura 5.2). Grecii, turcii, italienii, spaniolii și portughezii se numără printre europenii care își întâlnesc cel mai des prietenii. Norma socială este cea a sociabilității ridicate, mai ales în raport cu fostele societăți comuniste, semnificativ mai închise în ce privește întâlnirea grupurilor de prieteni. Croația și Slovenia tind în mare măsură spre modelul sudic, ca și, mai moderat însă, Bulgaria. Românii sunt cei mai „neprietenoși” europeni, considerând exclusiv frecvența declarată a întâlnirilor cu prietenii, fără a diferi însă semnificativ de Rusia, Lituania, Ungaria și Polonia. Doar unul din trei români (34%) declară că își întâlnești prietenii măcar o dată pe săptămână, față de 46% dintre cehi, 49% dintre germani, 58% dintre francezi,

62% dintre italieni, 66-67% dintre suedezi, spanioli și olandezi, 70% dintre turci, sau 72% dintre englezi.

Figura 5.2. Ponderea celor care declară că se întâlnesc săptămânal cu prietenii



Sursa: EVS'99. Pentru țările colorate în alb și cu frontiera punctată nu am dispus de date.

Tabelul 5.3. Asocierea între diverse măsuri ale întreținerii de relații sociale în Europa

Frecvența întâlnirilor cu ...		prietenii	colegii
colegii	γ	0,43	1
	τ_b (Kendall)	0,29	1
colegii din asociații	γ	0,37	0,27
	τ_b (Kendall)	0,23	0,19

Sursa: EVS'99. Cele trei variabile analizate au fost scalate ordinal („în fiecare săptămână”, „o dată – de două ori pe lună”, „de câteva ori pe an”, „deloc”). Toți coeficienții sunt semnificativi la nivelul $p < 0,0005$.

Același diferențe tind să fie reproduse și în ce privește frecvența întâlnirii colegilor de serviciu sau cea a colegilor din asociațiile în care indivizii participă ca membrii (Tabelul 5.3). Asocierile dintre cele trei variabile, fără a fi deosebit de puternice, sunt semnificative. La nivel agregat, în ce privește modelele mari

urmate de țările europene, există câteva diferențe importante, segmentând Europa în patru mari regiuni: Nord-Vest, Sud, Centru-Vest și Est.

Pentru a pune în evidență gruparea țărilor europene în conformitate cu patternurile date de relațiile sociale am folosit analiza cluster, urmărind în ce măsură câțiva indicatori agregați pot caracteriza o anumită regionalizare a modelelor culturale existente. Am folosit în analiză cele patru dimensiuni deja prezentate: trei ale intensității relațiilor sociale (frecvența declarată a întâlnirii cu prietenii, colegii, respectiv colegii de asociație) și una ținând de modul de definire a grupurilor de apartenență (diferența între ponderea celor ce consideră familia drept foarte importantă și cea a celor care consideră prietenii drept foarte importanți)⁶⁴. EVS'99 mai oferă și o măsură a frecvenței interacțiunii cu membri ai aceleiași biserici. Am preferat să nu utilizez aici această dimensiune dată fiind dependența ei ridicată de nivelul practicii religioase și de religiozitate ca orientare valorică, ceea ce ar aduce în analiză un alt tip de explicație. În plus, în multe societăți, indicatorul în cauză dă o dimensiune a unor relații de tip tradițional, ierarhic, în tip ce în altele, relația mediată de credință este mai degrabă una de tip modern.

Tehnicile standard de a testa existența segmentărilor⁶⁵ confirmă prezența a patru tipuri mari de societăți, la care se adaugă o a cincia, formată însă doar din Turcia, unul dintre cazurile atipice de societăți europene, din punct de vedere istoric, cultural, geografic, economic, politic. Turcia este însă relativ apropiată de

⁶⁴ Primele trei dimensiuni aduc în prim plan comportamente efective de interacțiune socială, cea de-a patra indică orientarea latentă spre dezvoltarea capitalului social, valorizarea acestuia. Fără a constitui capital social în sine, această a patra dimensiune constituie un indicator al prezenței acestuia.

⁶⁵ Câteva dintre referirile care urmează diferă ușor de modul de aplicare al analizei cluster practicat în general în științele sociale. Principalele software-uri de analiză statistică (SPSS în primul rând) nu au implementate unele dintre procedurile dezvoltate în ultimul timp pentru rafinarea și validarea analizei cluster. De aici nevoia acestei lungi note tehnice. Am optat să explic prin această notă de subsol procedurile folosite pe care le preiau în principal de la Johann Bacher – *Cluster Analysis*, curs susținut la ZA Spring Seminar, Köln, 2002 (cursul este disponibil și pe internet în pagina Universității Erlangen-Nuremberg) și de la Brian S. Everitt, Sabine Landau, Morven Leese – *Cluster Analysis. Fourth Edition*, Arnold, Londra, 2001. Pentru accesul la aceste materiale îi sunt îndatorat în special lui Horațiu Rusu, căruia îi mulțumesc pe această cale.

În ce privește testele amintite privind existența clusterelor (grupărilor de cazuri) în populația studiată (țările din Europa pentru exemplul de față) și numărul acestora, două sunt cele utilizate aici. Am testat în primul rând ne-normalitatea distribuției distanțelor dintre perechi de cazuri din câte două subeșantioane selectate aleatoriu. În al doilea rând am analizat distribuția coeficienților de aglomerare: similar testului grohotișului din analiza factorială, diferențe mari între două valori consecutive ale coeficienților de aglomerare indică punctul de „tăiere” a dendogramei, permițând astfel determinarea numărului optim de cluster.

segmentul sudic. Analiza dendogramei confirmă acest lucru, subliniind totodată și faptul că cea mai importantă distanță este cea dintre fostele țări comuniste (cu excepția celor balcanice, cu puternice influențe sudice, dar și a Belarusului – o posibilă eroare de măsurare în ce privește frecvența întâlnirilor cu colegii) și restul Europei. Prezența Maltei între țările comuniste, îi confirmă statutul de caz atipic, marginal geografic și cultural, asemănător izolării sociale impuse de regimurile comuniste extrem de tradițională în multe aspecte, izolarea naturală reproducând într-un fel izolarea politică. Important este însă și faptul că excluderea Maltei din analiză⁶⁶ nu modifică substanțial rezultatele, modul de grupare a țărilor europene rămânând practic neschimbat. Discrepanțele sunt reproduse clar în plan geografic (Figura 5.3). Alături de Malta și de Bielorusia, Finlanda reprezintă un alt caz atipic. Celelalte două țări scandinave incluse în analiză, Suedia și Danemarca⁶⁷ prezintă nivele ridicate ale sociabilității, însă în Finlanda pare a se resimți apropierea geografică de Rusia și fenomenul finlandizării.

Stabilitatea soluției este deosebit de bună. Indicele ajustat al lui Rand ia valoarea 1 (valoarea maximă, indicând stabilitate totală) pentru 5 clustere, respectiv 0,69 pentru soluția cu 4 clustere (valoarea minimă este 0, indicele fiind echivalentul unui coeficient de asociere - cum este 1 în cazul variabilelor categorice - între clusterelor în care sunt clasificate cazurile de două proceduri diferite de analiză cluster). Procedurile utilizate au fost calcularea euclidiană a distanțelor dintre cazuri (țări) și Ward, respectiv, BAVERAGE (Between-groups linkage, din SPSS) pentru calcularea disimilarităților dintre clustere. Soluția pe care o prezint în text este cea determinată cu Ward, diferențele față de BAVERAGE fiind însă, așa cum indică și indicele lui Rand, minore.

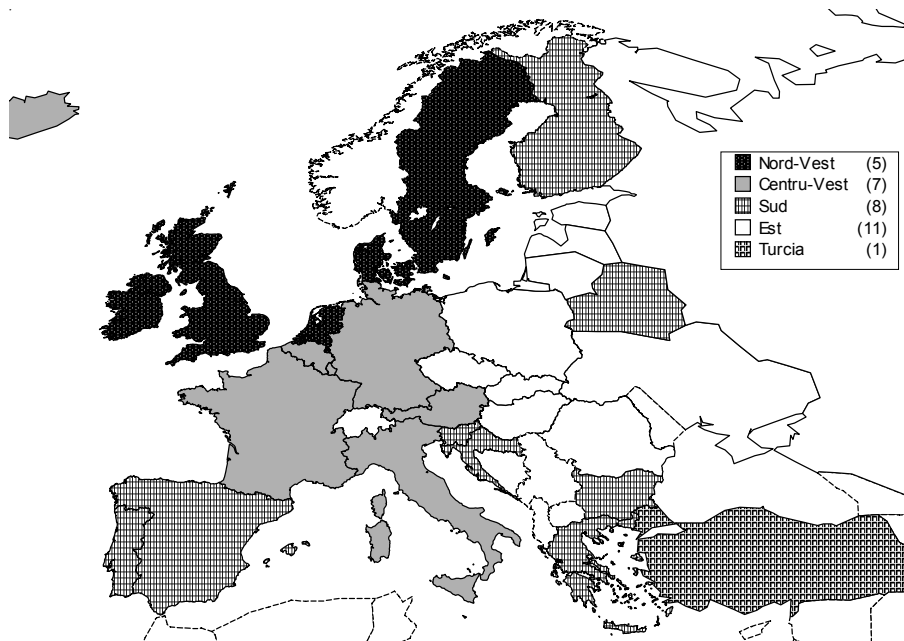
Am căutat să testez dacă prezența în analiză a unor cazuri mai puțin tipice precum Turcia sau Malta influențează soluția. Tabelul de mai jos prezintă indicii lui Rand pentru diversele combinații testate, sugerând că numărul de clustere rămâne practic același (vezi și comentariile din text). Compoziția lor a fost de asemenea practic neschimbată.

	4 clustere		5 clustere	
	Rand	Rand ajustat	Rand	Rand ajustat
Fără Malta	0,86	0,67	1,00	1,00
Fără Malta și Turcia	1,00	1,00	0,95	0,86
Complet	0,87	0,69	1,00	1,00

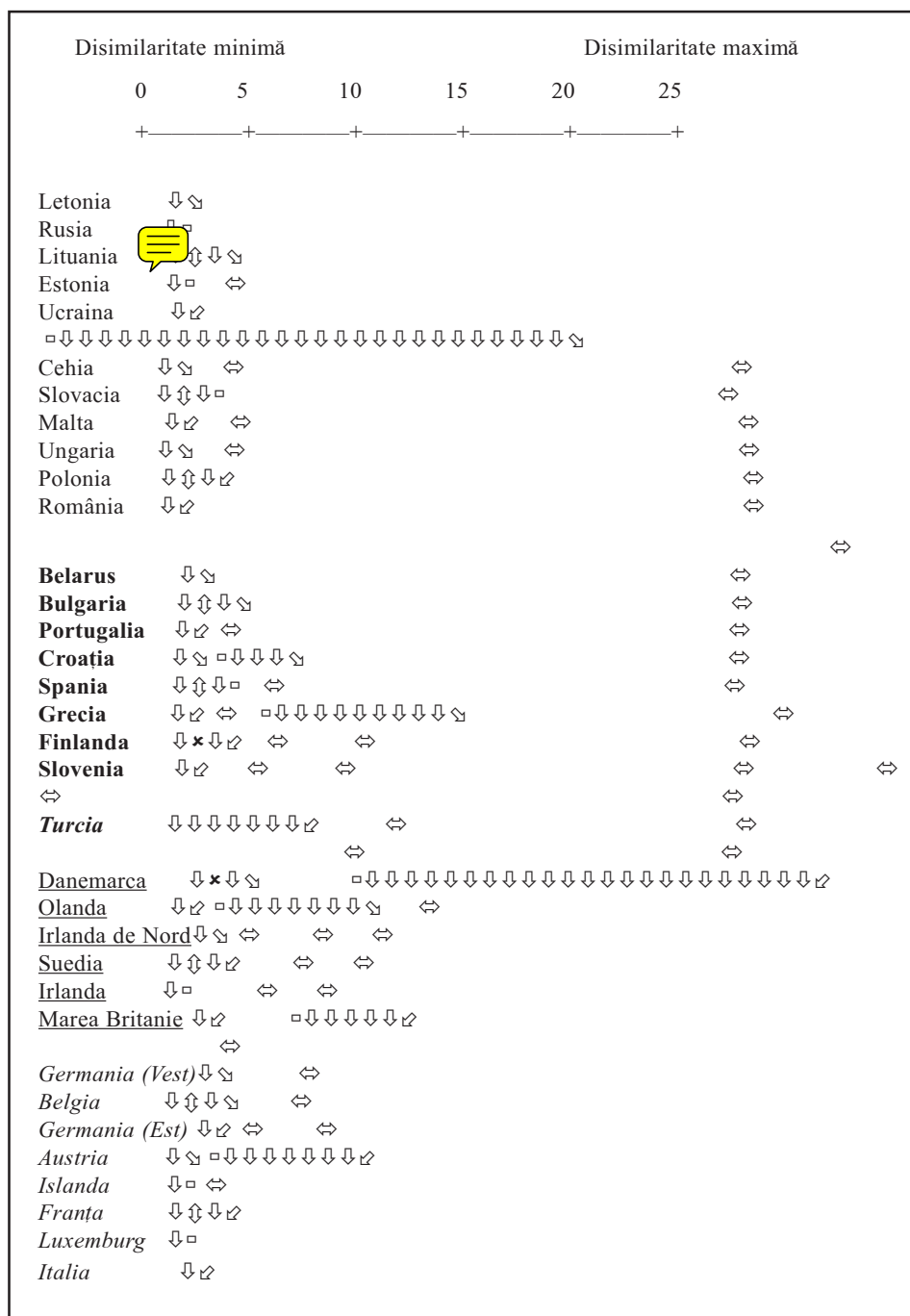
În fine, clasificarea identificată explică satisfăcător de mult din variația totală: $ETA^2 = 74\%$. Indicele folosit este similar variației explicate din analiza factorială sau coeficientului de regresie (R²) din analiza de regresie, cu acesta din urmă semănând și ca mod de calcul.

⁶⁶ Ca și cea a Turciei, de altfel, vezi nota de subsol de la pagina 189.

⁶⁷ Norvegia nu a aplicat valul din 1999 al EVS, pe care îl folosesc aici.

Figura 5.3. Principalele patternuri determinate de relațiile sociale în Europa

Notă: Pentru țările colorate în alb și cu frontiera punctată nu am dispus de date.

Figura 5.4. Dendograma distanțelor între profilurile date de relațiile sociale

Notă: Profilele sunt clasificate conform distanțelor dintre ponderea celor care se întâlnesc cel puțin săptămânal cu prietenii, cu colegii, cu membrii ai asociațiilor de care aparțin, respectiv diferența dintre importanța familiei și cea a prietenilor (vezi descrierea variabilelor în text). Disimilaritățile dintre clustere sunt calculate cu metoda Ward, iar cele dintre cazuri ca distanțe euclidiene pătrate. Soluția este stabilă (Rand ajustat = 1,00) și explică aproape trei sferturi din variația totală ($ETA^2=0,74$).

Tabelul 5.4. Caracteristicile celor 5 grupări de țări europene determinate de tipicul relațiilor sociale

	Nord-Vest*	Centru-Vest	Sud	Est	Turcia
% celor care întâlnesc săptămânal ...colegi din asociații	27%	20%	12%	8%	4%
% celor care întâlnesc săptămânal ...colegi	17%	14%	28%	15%	52%
% celor care întâlnesc săptămânal ...prieteni	68%	55%	62%	39%	70%
Diferența dintre importanța familiei și cea a prietenilor**	26%	41%	44%	53%	21%

Note:

* la calculul mediilor pentru cele 5 grupuri, țările au fost tratate drept cazuri, fără a pondera cu dimensiunea populației.

** Importanța familiei și cea a prietenilor sunt exprimate ca ponderi în total populație ale celor care le consideră pe fiecare în parte (familia și prietenii) drept foarte importante.

*** Am marcat prin îngroșare cifrele cele mai mari de pe fiecare rând, în timp ce minimele sunt marcate cu font mai deschis la culoare și cu un corp de literă mai mic.

Modelul grupului de țări din Nord-Vest (Insulele Britanice, Olanda, Danemarca, Suedia) presupune întâlniri dese cu prietenii, ca și ai multe relații sociale dezvoltate cu indivizi având interese similare (colegii de asociație). Distanța dintre familie și prietenii este cea mai redusă. Pentru grupul continental (Franța, Belgia, Luxemburg, întreaga Germanie, Austria, Italia) relațiile cu prietenii sau colegii de asociație sunt moderate în contextul european, însă distanța dintre familie și prietenii este cu mult mai mare. Grupul Sudic se remarcă prin frecvența întâlnirii prietenilor asociată însă distanței mari dintre aceștia și familie. Ca și în Nord-Vest, colegii tind să devină mai degrabă prietenii. Grupul Sudic cuprinde extremele geografice reprezentate de Peninsula Iberică și Balcanii. Se adaugă, așa cum am arătat deja și Belarusul și Finlanda, cu localizări geografice diferite. În Sud, prietenii sunt și mai puțin importanți decât familia, însă frecventarea lor este una relativ intensă. Turcia seamănă cu Sudul sub multe aspecte: asociaționism redus, întâlniri frecvente cu prietenii. Însă distanța dintre familie și prietenii este dimpotrivă, redusă, iar timpul liber petrecut cu colegii de serviciu este între cele mai ridicate. Estul ex-comunist este special: familia și prietenii sunt departe de a fi situați pe același plan, iar dezvoltarea de relații – formale sau informale – în afara familiei este o practică mult mai rară ca în restul Europei.

Este posibil ca o parte din aceste rezultate să fie ușor viciate de înțelesul contextual al întrebărilor în anumite societăți sau de diverși factori circumstanțiali pe care nu îi cunosc. Mă refer mai ales la excepția numită Belarusia, dar și la ponderea extrem de ridicată a întâlnirilor cu colegii din societatea turcă. Pe

ansamblu însă, structuri culturale profunde, istoria modurilor de a face, influențe religioase sau politice își pun amprenta pe clasificările descrise până aici. Fără îndoială este greu să identifiți indivizi pentru care profilul mediu al fiecărui dintre cele cinci tipuri în parte să fie satisfăcut în toate aspectele sale. Însă, tendința generală în ce privește dezvoltarea de relații sociale în regiunile în cauză este dată de descrierea sintetizată în Tabelul 5.4.

Modernitatea târzie prin care trec țările nord-vestice își pune mai accentuat amprenta asupra modului în care relațiile sociale sunt concepute și desfășurate. Mobilitatea spațială mai ridicată, afirmarea și acceptarea diferențelor identitare, rezolvarea problemelor subzistenței pentru majoritatea membrilor societății, diversificarea formelor și timpului alocat petrecerii timpului liber au contribuit și au fost stimulate de dezvoltarea unui model al unei vieți sociale active și intense, al unei semnifica crescute a prietenilor și cunoștințelor, aflați mai aproape decât în alte părți de nivelul de însemnătate al familiei. Partea de centru-vest a Europei cunoaște o istorie similară, având și tradiția istorică a unor relații sociale intense desfășurate mai întâi la curțile aristocraților, iar apoi a includerii burgheziei în ascensiune în viața mondenă adeseori eclatantă, care servea și ca mijloc de a face afaceri și politică sau de a intermedia căsătorii. Conservatorismul regiunii, exprimat astăzi și în opțiunile politice, ca și istoria totalitară relativ recentă⁶⁸ conduce însă la o importanță relativă mai accentuată a familiei în raport cu prietenii. Sudul marchează față de Centru o scădere a activismului social, mai ales sub impactul implicării și a întreținerii de relații în cadrul asociațiilor de orice tip. În schimb apare o importanță mai mare a relațiilor cu colegii, practic o „informalizare” a asociaționismului.

Estul Europei diferă în mod vizibil, așa cum o sugerează și dendograma (Figura 5.4). Experiența totalitară mult mai recentă se manifestă din plin. Relațiile sociale formalizate în asociații erau prohibite sau strict politizate și golate de sensul inițial (vezi M.Voicu și B.Voicu, 2003a; B.Voicu și M.Voicu, 2003). Relațiile informale erau periculoase datorită zvonului, în bună parte real, că oricine poate fi informator al poliției secrete, iar orice cuvânt poate fi interpretat astfel încât să ajungi repede la închisoare. Familia rămânea singurul refugiu, chiar dacă, adesea, chiar spațiul intim era controlat de aparatul de represiune (vezi Verdery, 2003). Rețelele sociale ce facilitau corupția erau unele fragile, nesustținute de încredere și marcate de suspiciuni. Legături mai puternice se realizau la nivelul unor grupuri mici, restrânse, cu indivizi ocupând roluri și deținând statusuri similare, definind societăți tip „clepsidră”, segmentate în funcție de poziția ierarhică ocupată (vezi și Rose, 1995, 2000). Se adaugă influențe mai vechi, în strânsă legătură cu structura tradițională a societăților din regiune la jumătatea secolului XX, dar și cu înapoierea relativă a majorității țărilor din zonă încă din Evul Mediu: aristocrații erau puțini și dezvoltau mai rar instituții similare ca profil și/sau extensie curților

⁶⁸ Vezi în acest sens și Torcal și Montero, 1999.

regale din vest; țăranii erau legați de pământ, iar obștea sătească avea practic responsabilități de decizie minimale, în comparație cu situația de la vest de Elba, unde introducerea timpurie a rotirii culturilor a depins și a susținut dezvoltarea unui model cooperativ al obștii sătești, dublate de instituția vecinătății (vezi Rösener, 2003: 178-193); mai târziu, nici burghezia nu era prea bine reprezentată, exceptând cele câteva mari aglomerări urbane (București, Varșovia, Cracovia, Kiev etc.). Cehia și Ungaria sunt relative excepții de la regulă, însă nici aici comparația cu Vestul nu este una care să fi favorizat în trecut dezvoltarea de relații sociale extinse.

Efectele se manifestă astăzi prin distanța importantă dintre importanța familiei și cea a prietenilor, prin frecventarea mai redusă a prietenilor și prin asociaționismul mult mai scăzut (conform datelor EVS'99, un vest european participă în medie în 1,13 asociații altele decât sindicate și partide politice, în timp ce în Europa fostă comunistă același indicator are valoarea 0,41). Urbanizarea mai redusă, societățile mai tradiționaliste, unele dintre ele (în special România, Albania, Polonia, Bulgaria și Ucraina) cu importante segmente agrare mențin acest pattern.

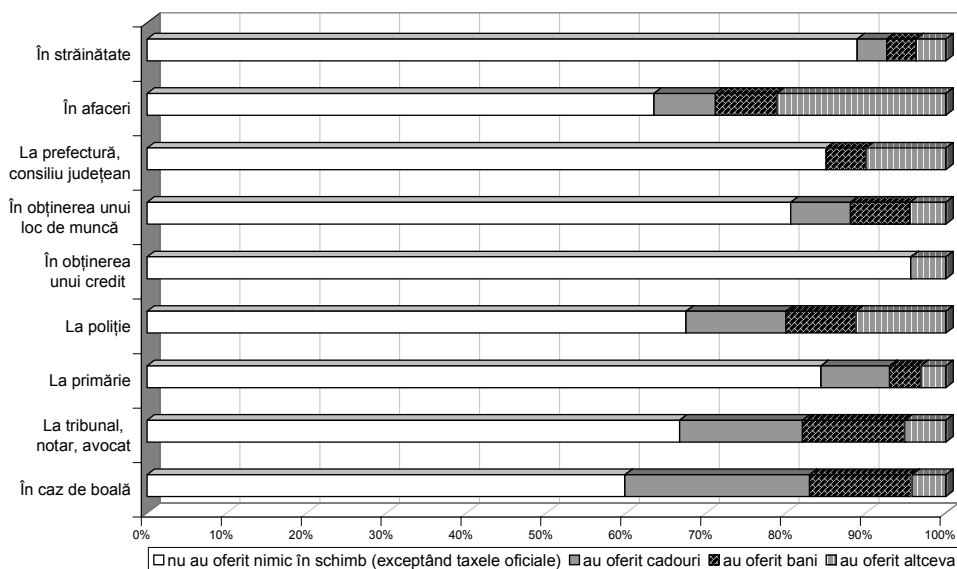
România nu face excepție. Conform EVS'99, ponderea celor care întâlnesc săptămânal prieteni este de 34%, 27% dintre români își întâlnesc săptămânal colegii, iar din asociații făceau parte 13%. Doar 2% își întâlneau săptămânal colegii de asociație. Relațiile în afara familiei sunt așadar puține. Datele BOP-FSD din octombrie 2003 indică o realitate similară. Într-o lume în care rețelele sociale sunt percepute ca jucând un rol de prim rang, relațiile utile sunt mai degrabă rare: Pentru 23% dintre români relațiile reprezintă premiza îmbogățirii, o cifră importantă în comparație cu munca și meritele (9%) sau norocul (7%). Mai mult, principalul mijloc de îmbogățire era văzut a fi „încălcarea legii” (51%), chestiune care ține la urma urmei tot de relații, justiția fiind și ea dominată de corupție și bani⁶⁹. Relațiile „utile” sunt însă mai degrabă rare, așa cum și relațiile în ansamblul lor (Tabelul 5.5). Exceptând accesul la îngrijire medicală, probabil capitalizat de-a lungul vieții, între 10 și 20% dintre respondenți au declarat în octombrie 2003 că au prieteni sau cunoștințe care îi pot ajuta în rezolvarea diverselor situații de interacțiune cu autoritățile sau de facilitare a accesului la diverse resurse: locuri de muncă, credite, afaceri. Cifrele sunt aproape aceleași și pentru alte valuri ale BOP (mai 2003, mai și noiembrie 2002, 2001).

⁶⁹ Reprezentarea negativă asupra justiției este vizibilă prin răspunsurile la întrebarea referitoare la cauzele din care cineva poate pierde un proces: 58% din respondenți au identificat ca motiv lipsa banilor, 15% nu au avut un răspuns, 9% au invocat alte motive și doar 18% o soluție judiciară corectă: „pentru că este vinovat”. (Sursa: BOP-FSD, mai 2003).

Tabelul 5.5. Incidența relațiilor „utile” în România

Aveți relații/cunoștințe pe care să vă puteți baza ...	Da	Nu	Non-răspuns	Total
... în caz de boala pentru consultație, tratament...?	35%	64%	0,7%	100%
... la tribunal, notar, avocat?	12%	87%	1,0%	100%
... la Primărie?	21%	78%	0,9%	100%
... la Poliție?	16%	83%	1,0%	100%
... în obținerea unui credit?	10%	89%	1,4%	100%
... în obținerea unui loc de muncă?	11%	84%	4,8%	100%
... în lumea afacerilor?	7%	90%	3,6%	100%
... în străinătate?	11%	86%	3,2%	100%
... la instituțiile județene?	5%	91%	3,1%	100%

Sursa: BOP-FSD, octombrie 2003.

Figura 5.5. „Costul” activării relațiilor „utile” în România, în funcție de domeniul problemei de rezolvat

Sursa: BOP-FSD, mai 2003. Răspunsuri la întrebările: „Aveți relații/cunoștințe pe care vă puteți baza în caz de ...? Dacă da, ați apelat la ele în ultimii 5 ani? Dacă da, ați dat în schimb ...?”. Cifrele reprezintă procente din totalul celor ce au utilizat relațiile pentru a rezolva problema respectivă.

Costul financiar imediat al activării relațiilor utile este nul pentru majoritatea celor care le dețin. Dintre cei ce au utilizat prietenii și cunoștințele pentru a interveni în facilitarea accesării diverselor tipuri de resurse menționate în Tabelul 5.5 și Figura 5.5, mai bine de 60% nu au oferit nimic în schimb (altceva decât costurile oficiale). Aceștia sunt probabil cei care apelează la membri ai familiei, rude sau prieteni apropiați. Probabil că aceeași structură o prezintă și ansamblul relațiilor utile. Rezultă un procent foarte mic (sub 3-4%) de români care dețin stocuri de relații sociale în afara familiei și grupurilor de rudenie apropiată.

Corupția se bazează astfel în principal pe astfel de rețele închise, dublate de relații de rudenie sau cel puțin strânsă prietenie. Rețelele în cauză joacă rolul de instrument de generare a normelor sociale (tip „Omerta” sau „Cosa nostra”), exercitând funcții de control social. În comunism, controlul social se manifesta mai puțin prin structuri marcate de relații sociale și de încredere interpersonală, fiind mai degrabă în sarcina autorităților. Acestea erau ele însele corupte, iar dispariția structurilor autoritare a contribuit la perpetuarea și propagarea corupției în întreaga societate. Neîncrederea și lipsa de integrare socială au facilitat astfel dezvoltarea unor medii corupte, devenind imediat produsul acestora.

Tabelul 5.6. Factorii definitorii pentru structura rețelei sociale

<u>Frecvența cu care ...</u> (foarte des / des / rar / foarte rar)	Saturații Factor: Intensitatea relațiilor cu ...			Comunalități
	Colegii	Rudele	Vecinii	
...petreceți împreună cu colegii	0,772	0,143	0,118	0,630
...vă împrumutați lucruri/bani cu colegii	0,720	0,118	0,145	0,554
...discutați problemele cu colegii	0,715			0,524
...vă vizitați cu colegii	0,664	0,154	0,143	0,485
...preluați din sarcinile de serviciu	0,649			0,427
...luați salariul colegilor	0,614			0,380
...petreceți împreună cu rudele	0,134	0,821		0,701
...discutați problemele cu rudele		0,736		0,558
...vă împrumutați lucruri/bani cu rudele	0,127	0,723	0,130	0,555
...vă vizitați cu rudele		0,715		0,522
...lăsați locuința în grija rudelor	0,128	0,639	0,121	0,440
...petreceți împreună cu vecinii	0,123	0,171	0,760	0,622
...vă împrumutați lucruri/bani cu vecinii			0,721	0,534
...vă vizitați cu vecinii			0,701	0,501
...discutați problemele cu vecinii			0,685	0,482
...lăsați locuința în grija vecinilor		0,110	0,607	0,382
Variația explicată	18,5%	17,4%	15,9%	

Metoda de extracție: Principal Axis Factoring. Metoda de rotire: Equamax. Pentru a ușura interpretarea nu am prezentat în tabel saturațiile mai mici de 0,1.

Sursa: BOP-FSD, iunie 1998. Colegii sunt definiți drept „colegii dvs. de serviciu/scoală (oameni care lucrează sau au lucrat cu dvs. în același birou, secție / departament sau întreprindere / firmă)”.



Deținerea de relații este diferită în funcție de tipul de capital relațional dezvoltat de indivizi. Cu cât relațiile de prietenie sunt mai extinse și mai variate, cu atât crește probabilitatea unui portofoliu bogat în relații utile. Valurile din 1998 ale BOP-FSD furnizează date ce permit validarea acestei ipotezei. Un set de întrebări măsurând frecvența și tipul interacțiunilor cu colegii, vecinii și, respectiv, rudele mi-a permis construirea unor scoruri factoriale care pun în evidență capitalul relațional dezvoltat cu fiecare dintre cele trei grupuri (Tabelul 5.6). Itemii utilizați acoperă relativ omogen și complet, diferite aspecte ale sferei relațiilor sociale cu cele trei categorii menționate. Din păcate nu există o măsură similară dezvoltată pentru prietenii care nu sunt colegi, vecini sau rude, deși aceștia sunt deosebit de importanți în structurarea relațiilor de înțajutorare: același sondaj arată că aproape două treimi dintre români se ajută „cel mai mult” cu rudele (58,2%), 16% cu vecinii, 6% cu colegii de serviciu, 2% cu colegii de școală și 15% cu prietenii (alții decât vecini, rude sau colegi), în timp ce 3% dintre cei intervievați nu au răspuns la întrebarea în cauză⁷⁰.

Tabelul 5.7. Relația dintre deținerea de relații utile și structura rețelei sociale

	Factor: Intensitatea relațiilor cu ...		
	Colegi	Rude	Vecini
Fără relații utile*	-0,21	-0,13	0,07
Are cel puțin o relație utilă*	0,16	0,10	-0,05

Sursa: Calcule proprii pe baza BOP-FSD, iunie 1998.

Cifrele reprezintă medii ale scorurilor factoriale descriind intensitatea relațiilor cu colegii, rudele și prietenii pentru cele două categorii ale stocului de relații utile. Valorile absolute nu sunt importante în sine (media pentru întreaga populație este 0 pentru oricare dintre cei 3 indici), interesante fiind mai ales distanțele dintre celule. Toate diferențele pe linii și pe coloane sunt semnificative la $p < 0,004$, exceptând distanțele dintre colegi și rude, nesemnificative atât pentru cei fără relații, cât și pentru cei care au declarat că au cel puțin o astfel de relație utilă.

* Relațiile utile sunt cele testate în BOP-FSD, iunie 1998: O problemă de sănătate (consultație, tratament, intervenție chirurgicală); O problemă juridică (tribunal, notar, avocat); O problemă administrativă (primărie, prefectură); O problemă la poliție (acte, amenzi); O problemă la bancă (credite); Obținerea unui loc de muncă.



Tabelul 5.7 descrie asocierile dintre frecvența relațiilor cu vecinii, rudele și vecinii și deținerea de relații utile. În primul rând, comparația pe linii relevă faptul că cei care nu au relații utile prezintă un nivel semnificativ mai redus al frecvenței

⁷⁰ O analiză cu aceleași date este realizată de S.Lăzăroiu (1999b, 1999c), care discută și unele asocieri cu alte fenomene.

contactelor sociale cu colegii și rudele, însă dezvoltă semnificativ mai multe relații cu vecinii. Cei care posedă cel puțin o relație utilă interacționează semnificativ mai des cu rudele și colegii decât cu vecinii. Comparatia pe coloane arată însă că vecinii nu reprezintă o relație foarte utilă în afara întrajutorării de zi cu zi. Rudele și mai ales colegii sunt mai valoroși în acest sens, ei fiind cei ce asigură accesul la resurse într-o măsură destul de mult mai mare decât vecinii.

Am studiat și asocierile dintre categoria cu care românii declară că se ajută cel mai mult (rude, colegi, vecini, alți prieteni) și numărul de tipuri de relații utile deținute (dintre cele șase testate în BOP-FSD, iunie 1998; vezi nota de sub Tabelul 5.7). Cei care se ajută mai degrabă cu vecinii sau cu rudele prezintă, în medie, un portofoliu de relații utile semnificativ mai puțin populat decât cei care se ajută cu colegii sau, mai ales, cu alți prieteni. Ajutorarea cu vecinii este chiar mai puțin productivă din punct de vedere al dezvoltării de relații utile decât cea cu rudele⁷¹. Folosind și rezultatele analizei anterioare, se structurează o ordine destul de certă a importanței celor patru categorii, exprimată matematic prin: *vecinii < rudele < colegii < alți prieteni*.

Toate acestea confirmă faptul că relațiile dezvoltate în afara contactelor facile date de vecinătate și rudenie sunt mai valoroase din punct de vedere al conținutului informațional și al utilității practice. Integrarea socială este cu atât mai valoroasă cu cât este realizată în rețele care se extind peste contactele care prezintă o periodicitate impusă formal sau mecanic sau prin relația de sânge. Vecinii sunt cei mai apropiați spațial, dar și ca status, în ciuda heterogenității relative a vecinătăților românești, cu precădere a blocului. Rudele aduc în general informație și acces la resurse similare, date fiind legile reproducerii structurii sociale. Colegii sunt mai valoroși prin accesul la lumea relațiilor pe care fiecare dintre ei le deține, însă interacțiunea cu ei poate îmbrăca adesea o ritualitate formală, date fiind contactele frecvente impuse de lucrul împreună. Acesta nu este neapărat cazul foștilor colegi de școală, mai apropiați, după cum o sugerează și datele, de categoria „alți prieteni”. Prietenii cu care interacțiunea periodică nu e dictată de statusul de vecinătate, rudenie sau colegialitate sunt cei mai valoroși. Ei aduc cu sine accesul într-o lume diferită de cea de zi cu zi, legătura cu ei, dacă există, este puternică, bazându-se mai puțin pe relații formalizate. Legăturile de prietenie reprezintă astfel un indiciu important pentru prezența capitalului social de legătură între grupuri (bridging), cel care constituie conform lui Coleman (1990), „lipiciul” care ține societatea la un loc⁷². În societățile în care instituțiile guvernării și piața eșuează în a-și îndeplini

⁷¹ Toate diferențele menționate sunt semnificative la nivelul $p < 0,05$. Am utilizat analiza de varianță (ANOVA) și testul Tamhane pentru a identifica diferențele semnificative dintre perechi.

⁷² Sunt confirmate astfel, suplimentar, și interpretările pe care le-am dezvoltat în paginile precedente în jurul semnificației diferentelor dintre țările europene în ce privește frecvența interacțiunii cu prietenii și importanța relativă a prietenilor față de familie.

satisfăcător rolul de orientare, control și redistribuire, aceste relații tind să le substituie (Rose, 2000) dezvoltând rețele informale greu de controlat ulterior.

Simpla lectură a cifrelor ce descriu situația din România trebuie completată – în vederea unei înțelegeri reale – cu comparații privind contextul spațiului post-comunist. Richard Rose (2000) oferă o analiză asupra modului în care relațiile sunt utilizate pentru a accesa bunuri rare în Rusia, Ucraina și Cehia, dar și în Coreea de Sud. Rose își concentrează însă analiza pe dimensiunea acțională a relațiilor, fiind interesat de măsura în care eșecul accesării pe cale oficială a unor resurse controlate de stat (tratament medical, locuințe subvenționate, acces la educația universitară) determină activarea și folosirea stocului de relații pentru a soluționa nevoile individuale.

Se desprind două modele diferite: rușii și ucrainenii seamănă din punct de vedere al tacticilor folosite, ei preferând relațiile sociale ca instrument strategic, în timp ce coreenii se îndreaptă către alternativele oferite de piață sau acceptă pur și simplu (pasiv) situația. Cehii se plasează între cele două extreme. Să notăm și faptul că piețele nu sunt la fel de dezvoltate în cele patru societăți, astfel încât nu pot fi în egală măsură accesate. Oricum însă, apelul la mijloace informale rămâne cu mult mai important în Rusia și Ucraina decât în Cehia, și în Cehia față de Coreea. Cultura comunistă a „blatului” (Ledeneva, 1998) este încă o dată confirmată, în condițiile în care comparația este realizată totuși cu Coreea de Sud, o țară în care, de exemplu, prețurile în restaurante și centre comerciale erau – în 1999 – negociabile⁷³.

Un al doilea lucru important este legat de tipul de soluție informală aleasă. Soluțiile realizate prin utilizarea relațiilor personale sunt de la 3 până la 5 ori mai rare în spațiul ex-sovietic decât utilizarea „legăturilor anti-moderne”⁷⁴ implicând de regulă mita. În Cehia, cele două tipuri de strategii sunt comparabile ca incidență, iar raportul dintre ele este invers, balanța înclinând în favoarea relațiilor personale.

⁷³ Conform observațiilor proprii, schimburile din societatea coreeană se caracterizează printr-o negociere continuă a prețurilor, atât în piete, dar și magazinele de tip modern. Într-un mare centru comercial din Seul, de dimensiunile magazinului Unirea din București, însă specializat în produse electronice și calculatoare, am întâlnit puține prețuri afișate, așa cum se întâmplă în Europa. Regula era cea a negocierii, în funcție de produs, de achiziționarea mai multor obiecte etc. În câteva locuri prețurile erau de tipul „1.??9.???” woni, fixate fiind doar cifra milioanei și cea a miilor, în rest – sutele de mii, miile, sutele, zecile și unitățile – fiind negociabile. Un alt exemplu este cel al mesei luate într-unul și același restaurant. Meniuri identice puteau să coste până la 10 ori mai puțin dacă plata se realiza în urma negocierii. De regulă turiștii străini plăteau mai mult, însă localnicii încercau să negocieze aproape orice preț. Doar în unele lanțuri de supermagazine lucrurile erau diferite, prețurile fiind fixate apriori.

⁷⁴ *Antimodern connections.*

România se află probabil între cele două modele, mai aproape de poziția Cehia, așa cum o sugerează cifrele din Tabelul 5.5 și Figura 5.5. În context acțional, este așteptat ca relațiile latente surprinse de datele BOP-FSD (Tabelul 5.5) să se multiplice prin apelarea rețelelor secundare și terțiare (relațiile prietenilor prietenilor), conducând în cele din urmă și către situații bazate pe mită sau trafic de influență. Relațiile sociale directe ale unui individ rămân însă puține ca frecvență și varietate, contribuind în mică măsură la formarea unui liant care să promoveze o societate foarte încheată, cu o mare coeziune.

Situația este comună, cu intensități diferite însă, pentru întregul spațiu ex-comunist. Relațiile sociale sunt rare, și chiar și cele utile sunt derulate mai ales în interiorul grupurilor primare de apartenență. Legăturile slabe (*weak ties*) sunt valorificate mai ales de pături restrânse ale societății. În general cei care dețin relații sociale utile sunt mai bine educați și mai bogați. În mai 2003, în România, cei ce aveau cel puțin un tip de relație utilă din setul testat de BOP-FSD, erau semnificativ mai bogați decât restul populației ($p < 0,0005$). Coeficientul de corelație dintre numărul de tipuri de relații utile deținute de un individ și venitul gospodăriei din care făcea parte era de 0,283, urcând la 0,312 în cazul în care luăm în considerare doar gospodăriile „obișnuite”, cu venituri sub 25 de milioane de lei lunar⁷⁵.

⁷⁵ Valoarea coeficientului de corelație este destul de mare dacă ținem cont de asimetria celor două distribuții. Numărul de relații variază de la 0 la 9, cu o asimetrie de dreapta, media luând valoarea 1,24. Distribuția veniturilor și ea asimetrică de dreapta, variind de la 0 la 50 (milioane lei – am eliminat o gospodărie complet atipică cu un venit lunar de 89 milioane lei), media fiind de 5,1 milioane lei. Coeficientul de asimetrie (curtosis) are valoarea 3,5 pentru relații, respectiv 20,5 pentru venit și scade în cazul eliminării gospodăriilor cu venituri mari la 3,2 (pentru distribuția veniturilor).

Tabelul 5.8. Legătura dintre deținerea de relații utile și nivelul de instruire școlară, în România

Ultima ȘCOALĂ absolvită	Numărul tipurilor de RELAȚII utile deținute										Total	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	%	N
fără școală	87%	6%	2%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	47
primar (1- 4 clase)	70%	21%	7%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	242
gimnazial (5 - 8 clase)	60%	23%	8%	4%	3%	1%	1%	0%	0%	0%	100%	479
școală profesională sau de ucenici	56%	23%	9%	6%	2%	1%	2%	1%	0%	0%	100%	324
treapta I de liceu (9 - 10 clase)	49%	21%	11%	9%	4%	2%	2%	2%	1%	0%	100%	169
liceu (9 - 12 clase)	39%	21%	12%	9%	7%	3%	3%	3%	1%	1%	100%	491
școală post-liceală sau de maiștri	35%	26%	8%	13%	5%	7%	3%	2%	1%	1%	100%	167
facultate +	24%	21%	14%	15%	9%	8%	2%	4%	3%	1%	100%	179
Total	50%	22%	9%	7%	4%	3%	2%	2%	1%	1%	100%	2098

Sursa: BOP-FSD, mai 2003. Am evidențiat procente mai mari de 5, respectiv 4%. Coeficienții de asociere ($\tau_b=0,268$ și $\gamma=0,352$) sunt semnificativi la nivelul $p<0,0005$. cele nouă tipuri de relații utile sunt specificate în Tabelul 5.5.

Tabelul 5.8 evidențiază și legătura pozitivă dintre deținerea de relații și capitalul educațional. Cei care au absolvit cel mult gimnaziul au în mică măsură acces la relații. În schimb, cei cu studii universitare tind să aibă un stoc de relații mult mai diversificat.

Aceleași relații pozitive între capitalul educațional, venituri și stocurile de relații se înregistrează în întreaga Europă, conform legătura dintre capitalul social relațional și dezvoltare. Cei ce participă în asociații sunt semnificativ mai bine educați și mai înstăriți. La fel se întâmplă și cu cei ce își întâlnesc mai des prietenii (vezi Tabelul 5.9 pentru legătura dintre capitalul relațional și veniturile gospodăriei relative la media țării de origine). Relațiile nu există doar pentru a exista. Pe lângă rolul important în socializarea indivizilor, ele constituie un instrument de cunoaștere, de difuzarea a informațiilor, de suport social, au funcții în petrecerea timpului liber etc. Majoritatea acestor funcții implică disponibilități preexistente de informație utilă, influență socială, timp liber și chiar resurse materiale, care se adaugă unui anumite culturi a sociabilității. De aici și stocurile mai mari de capital relațional util identificate pentru nivelele superioare de status.



Tabelul 5.9. Relația dintre capitalul social relațional și venituri, în Europa.

Decila de venit a gospodăriei respondentului (în raport cu țara de origine)	Cât de des petreceți timp cu prietenii			
	Deloc	De câteva ori pe an	O dată –de două ori pe lună	În fiecare săptămână
1	15,6	4,1	-7,2	-2,9
2	6,2	3,1	-3,6	-1,5
3	4,6	4,5	-0,4	-4,7
4	-0,6	2,1	1,2	-2,2
5	-2,5	-2,2	3,8	-,8
6	-4,0	-2,8	1,9	1,9
7	-6,8	-3,3	0,0	5,2
8	-5,4	-3,4	2,0	2,8
9	-5,5	-2,0	1,3	2,5
10	-6,2	-3,0	1,7	3,2

Sursa: EVS'99. Cifrele reprezintă valorile reziduale ajustate standardizate (VRA). Am marcat distinct în tabel asocierile pozitive, semnificative pentru $p < 0,05$. [Atunci când VRA sunt mai mari decât 1,96, respectiv mai mici de -1,96, asocierile sunt semnificative la nivelul 0,05]. Coeficienții de asociere ($\tau_b = 0,075$ și $\gamma = 0,104$) sunt semnificativi la nivelul $p < 0,0005$.

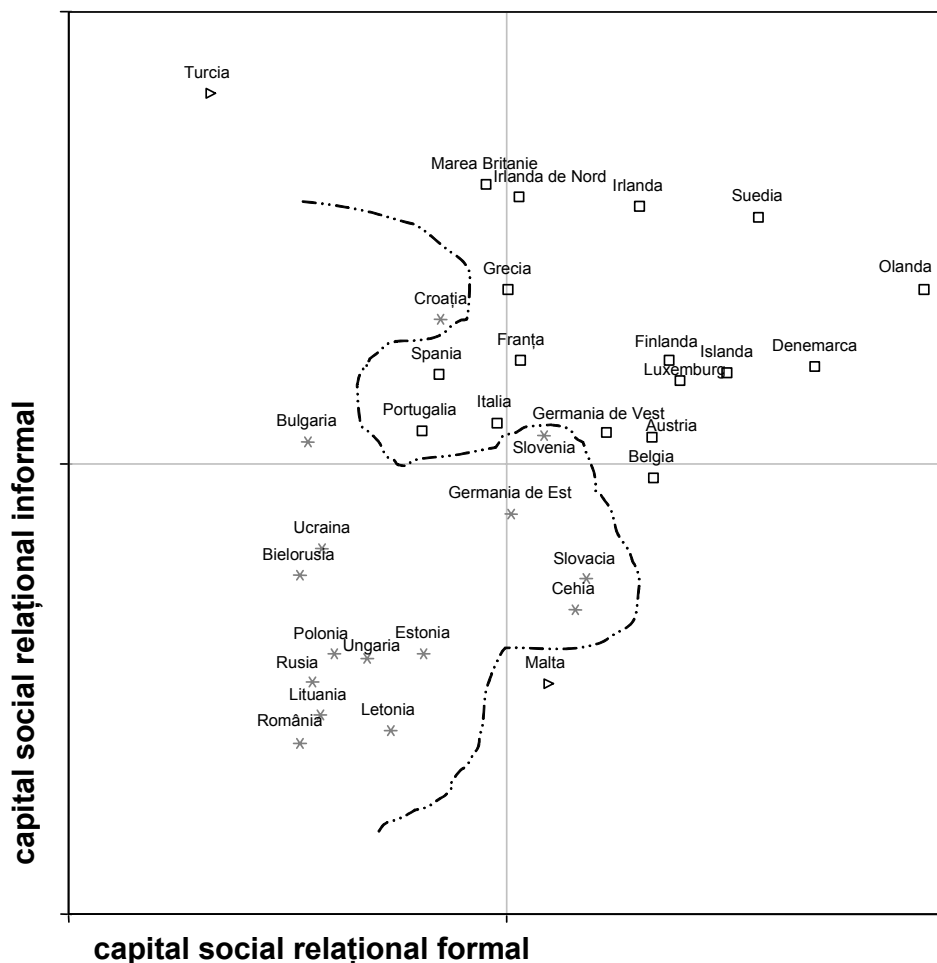
Revenind la diferențele dintre estul ex-comunist și restul Europei, este puțin probabil ca pe viitor situația să se modifice substanțial în absența unor transformări profunde. Cei mai puțin educați și totodată mai săraci, tind să dezvolte moduri de viață tradiționale, în bună măsură agrare, cu relații mai ales, dacă nu exclusiv în interiorul grupurilor primare de apartenență. Capitalul social relațional tip bridging se dezvoltă mai ales la vârful ierarhiilor educaționale și de avere al societății. O pondere mică a acestei păături și predominanța capitalului social familial se asociază cu absența implicării active în viața comunității, cu dezvoltarea unor societăți autarhice (vezi Turner, 2000: 100-101), închise, puternic segmentate, corupte.

Analiza factorială a câtorva indicatori privind sociabilitatea (relațiile cu prietenii) și capitalul relațional formalizat (asociaționismul și intensitatea acestuia) permite ordonarea celor 33 de țări europene investigate în cadrul EVS'99 în funcție de cele două dimensiuni (Figura 5.6)⁷⁶.

⁷⁶ Analiza factorială a relevat existența a doi factori având valori proprii mai mari decât 1. Conform testul grohotișului însă soluția cu un singur factor este mai potrivită datelor empirice. Am acceptat totuși soluția cu doi factori (explicând 37% din variația totală), din rațiuni teoretice – diferențele între cele două forme de capital social, bazându-mi considerațiile pe consistența cu restul analizelor prezentate, dar și datorită posibilității de a ordona mai bine țările europene.

Variabile	Factor	Saturații		comunalități
		1. capital relațional <u>formal</u>	2. capital relațional <u>informal</u>	
este membru în cel puțin o asociație**		0,552	*	0,320
se întâlnește săptămânal cu colegii din asociații		0,634	*	0,425
se întâlnește săptămânal cu prietenii		*	0,547	0,324
Importanța prietenii și cunoștințelor		*	0,499	0,258
Variația explicată		18,5%	14,7%	

Figura 5.6. Distribuția a 33 de țări europene în funcție de capitalul relațional formal și informal



Notă: Axele trasate cu culoare gri reprezintă mediile celor doi factori. Scorurile factoriale au fost calculate prin metoda Anderson-Rubin.

Metoda de extracție: Principal Axis Factoring. Metoda de rotire: Equamax.

*coeficienți de saturare mai mici de 0,2.

** exceptând partidele politice și sindicatele (având semnificație diferită în țările ex-comuniste – vezi M. și B.Voicu, 2003). Pentru România, asociațiile de bloc și asociațiile agricole au fost excluse prin modul de culegere a datelor.

Rezultatele confirmă analiza cluster, cu diferențele date de absența din analiză a diferențelor dintre importanța familiei și cea a prietenilor și a frecvenței colegilor de serviciu. Țările ex-comuniste sunt sărace atât în ce privește capitalul relațional informal, cât și în ce privește viața asociativă. La polul opus se plasează țările din nord vestul continentului. Slovenia și Croația sunt mai apropiate de modelul sudic și central-european. Turcia prezintă același comportament distinct, de caz atipic. România se plasează din nou între cele mai puțin „prietenoase” societăți. Românul mediu este mai puțin activ în viața asociativă și își întâlnește mai rar prietenii decât orice alt cetățean mediu al unei țări europene.

O linie imaginară separă în figură grupul țărilor ex-comuniste de restul Europei. La fel de bine pot fi identificate clusterelor date de analiza anterioară. Grupul Nord-vestic se află în partea de sus și spre dreapta graficului. Grupul Central și cel Sudic sunt foarte apropiate, separarea fiind pe o dreaptă ce ar uni Portugalia de Finlanda. Turcia își confirmă statutul de outlier, în timp ce Bielorusia se adaugă de această dată grupului ex-comunist din cadranul III (stânga-jos). Malta confirmă și ea menținându-se în apropierea țărilor foste comuniste.

II.2. Încrederea

Regimuri comuniste din Europa nu au fost regimuri bazate pe legitimitatea alegerii libere a cetățenilor. Impuse prin forța armelor, partidele comuniste au avut nevoie de un control cât mai accentuat asupra societății civile pentru a evita incidente precum cele din Ungaria lui 1956, Primăvara de la Praga, grevele de la Gdansk (1970, 1980) etc. și a asigura supraviețuirea ordinii sociale. Aparatul polițienesc, de supraveghere, a devenit un instrument important în arhitectura sistemului. Societatea era normalizată (în termenii lui Foucault) prin teroare, prin cenzura severă a oricărei abateri de la modelul standard de comportament promovat de ideologia bolșevică. Mai ales înainte de anii ‘80, eroii de tip stahanovist reprezentau arhetipul promovat oficial. România s-a distins în mod special la acest capitol al controlului vieții cetățenilor în cele mai intime detalii. Relativa independență în politica externă a fost asigurată de o represiune asupra societății civile egalată probabil în Europa doar de Albania lui Hodja. Atât Ceaușescu, cât și Gheorghiu-Dej și-au asigurat supraviețuirea prin poziții de politică externă aparent independente de Moscova, dublate însă de asigurarea liderilor de la Kremlin de deplina fidelitate și stabilitate a României prin controlul total asupra cetățenilor și prevenirea oricărei tentative de abatere de la linia dreaptă impusă normativ de făurirea „societății socialiste multilateral dezvoltate și înaintarea României spre comunism în zbor”, cum îi plăcea lui Ceaușescu să o numească. Chiar la vârful nomenclaturii, politica stalinistă a eliminării oricărui dușman prin exterminare fizică sau izolare în închisoare, fie el și fost sau actual membru important al partidului, a constituit regula comportamentală până la schimbările din 1989 și a

constituit o tentatie și pentru noile elite politice din perioada imediat următoare (Piața Universității și Mineriadele sunt exemple în acest sens). Expulzarea sau acordarea dreptului la emigrare a fost un fenomen mai degrabă rar. Sistemul a reacționat similar și în alte țări comuniste (vezi de pildă soluția poloneză la criza de la începutul anilor 1980), însă atitudinile au devenit mai puțin radicale mai ales după venirea la putere a echipei Gorbaciov în 1984.

Societatea însă acuza un strict control. Asocierea era practic interzisă sau cel puțin golită de sens. Sindicatele, formațiunile profesionale, organizațiile de femei, cluburile de șah etc., toate erau politizate, satisfăceau funcții ritualice de recunoaștere a autorității partidului și ideologiei oficiale (în România se adăuga funcția de slăvire a conducătorilor), acolo unde nu lipsea cu desăvârșire, autonomia era limitată, iar liderii erau numiți de la centru. Practic, participarea la viața publică avea, în ansamblul ei, un caracter forțat și ritualic (Raiser ș.a., 2001). Zvonistica de zi cu zi, în bună măsură întemeiată⁷⁷, vorbea despre prezența turnătorilor și provocatorilor la orice pas, și cum orice vorbă putea fi interpretată, conversațiile purtate în spațiul public era prudent să fie menținute la subiecte lipsite de importanță. Relațiile aveau implicit de suferit și acest lucru, așa cum am arătat se resimte și astăzi. Încrederea interumană era, la rândul ei pusă la grea încercare. Încă din anii colectivizării una dintre tehnicile promovate de regim fusese ca, în unele cazuri în care țăranii se împotriveau cedării terenurilor, să fie persuadați în acest sens, uneori prin mijloace mai puțin ortodoxe fie de către apropiații cooptați în aparatul administrativ, fie de către rudele aflate în pericol de a-și pierde pozițiile în cazul unui dosar prost al familiei extinse. Climatul social devenise de așa natură încât oricând unul dintre apropiați ar fi putut să îți înșele așteptările, fie din dorința de a parveni, fie din nevoia de a se proteja pe sine însuși. Neîncrederea se generaliza pe zi ce trece.

Instituțiile administrării societății, inclusiv cele de natură politică erau în bună măsură lipsite de legitimitate prin însăși originea lor. Sistemul politic era cel impus de sovietici și nu cel ales de cetățeni sau cel puțin de o elită locală. Conducătorii care câștigaseră și în aceste condiții o relativă legitimitate fuseseră eliminați de aceeași putere străină (Dubcek în Cehoslovacia, Nagy în Ungaria) sau se delegitimaseră prin corupție, ineficiență sau cultul personalității (Jivkov, Jaruzelski, Ceaușescu etc.). La toate nivelele situația era similară, astfel încât, deși neconfruntate atât de sever ca democrațiile vestice cu criza petrolului de la începutul anilor '70, regimurile comuniste sufereau de o delegitimare acută, pe care aveau să o transfere și asupra întregului sistem politic postcomunist. În plus, așteptările cetățenilor din est asociate cu schimbările de regim au fost în bună măsură înșelate din punct de vedere al performanțelor societăților în cauză în

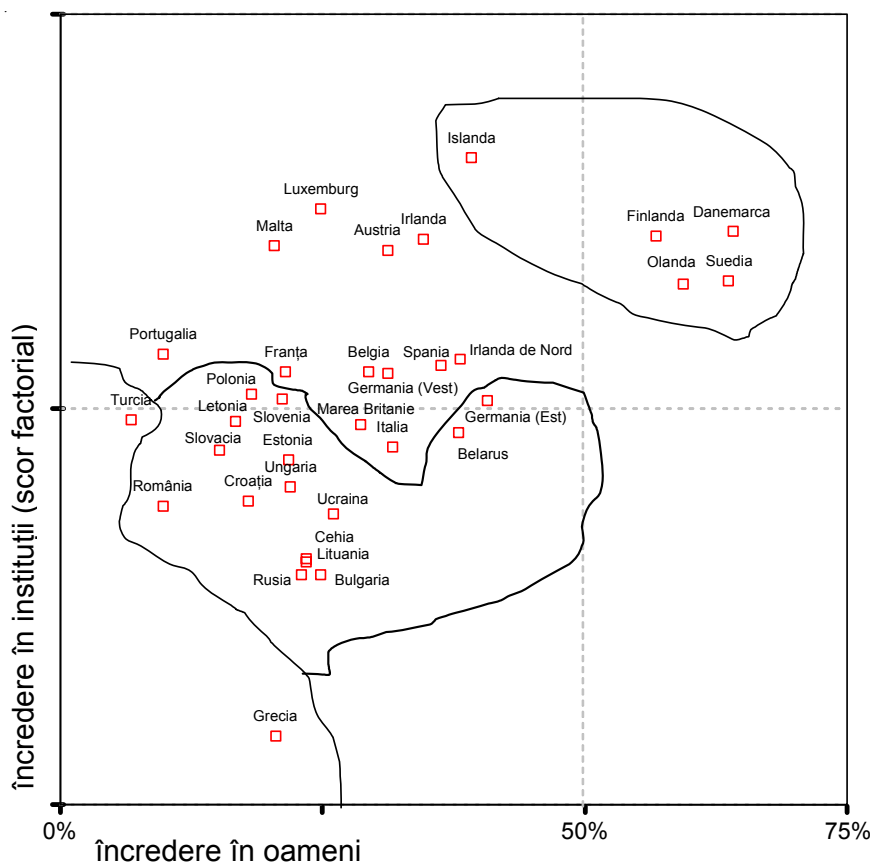
⁷⁷ Se pare că, în România, fiecare organizație avea informatorul ei. Practica era extinsă chiar și la nivelul ultimelor clase de liceu. Uneori informatorii nu furnizau nici o dată către serviciile de securitate. Alteori însă ei erau deosebit de activi.

perioada ce a succedat imediat schimbării. Dificultățile inerente, costurile sociale ale reconstrucției, corupția și performanțele economice scăzute mult mai vizibile prin prisma libertății presei și a circulației persoanelor, au contribuit la menținerea și formarea unor nivele ridicate de neîncredere în instituțiile statului.

În fine, tot pentru a se legitima, dar și pentru a abate atenția cetățenilor de la problemele societății, regimurile comuniste au ales adesea discursuri cu tentă naționalistă, desconsiderând problemele minorităților sau defavorizând sistematic anumite grupuri etnice. Exemplele acoperă cu ușurință întreaga regiune: România a „exportat” sistematic cetățeni români etnici germani și evrei către Germania de Vest și Israel, dreptul la emigrare fiind dobândit contra unor sume importante de bani; Bulgaria a forțat în anii ‘80 migrarea celei mai mari părți a minorității turce; modul de redistribuire a resurselor pentru dezvoltare au alimentat tensiunile dintre cehi și slovaci, ducând în cele din urmă la destrămarea Cehoslovaciei; Iugoslavia s-a sfârșit pur și simplu după moartea lui Tito; întreg imperiul sovietic era zguduit de tensiunile date de dominația rusească, dar și, mai ales în Caucaz, de conflicte etnice locale; diferendele de conviețuire româno-maghiare și maghiaro-slovace au fost exacerbate și utilizate de politicienii din cele trei țări atât înainte cât și după 1989 ca bază pentru colectarea de voturi; Țiganii nu au fost recunoscuți ca etnie în nici una dintre țările comuniste; etc. Adesea tensiuni de natură religioasă s-au suprapus celor etnice. De aici și dezvoltarea unei culturi a neîncrederii în alte grupuri etnice și a intoleranței etnico-religioase în întreaga regiune.

În același timp, în vestul continentului tindea să se dezvolte societatea post-industrială marcată de nivele ridicate de toleranță identitară, încredere interumană și între grupuri. Încrederea în instituțiile centrale ale statului, deși în declin după crizele de legitimitate manifeste încă din anii ‘70, își menținea nivele mai ridicate ca în est.

Figura 5.7. Încrederea interpersonală și încrederea în instituții în 33 de țări europene



Sursa: EVS'99. Încrederea în instituții este calculată ca scor factorial pentru încrederea în guvern, parlament, UE, ONU, justiție, presă, sistemul educațional, sistemul de sănătate, poliție, sindicate, sistemul de protecție socială, funcționarii publici. Încrederea în oameni reprezintă ponderea celor care declară că au încredere în oameni. Dreapta orizontală punctată marchează media scorului factorial în întregul eșantion (41.126 de cazuri). Am indicat grafic și principalele grupări de țări: spațiul ex-comunist, țările nordice (și Olanda), Grecia și Turcia – cazuri singulare.



Cifrele confirmă toate aceste tendințe. Încrederea interumană prezintă nivele mai reduse în est, iar încrederea în instituții urmează același trend (vezi Figura 5.7). În medie, 62% dintre nordici declară că au încredere în cei mai mulți dintre oameni, 59% dintre olandezi sunt în aceeași poziție, în restul Europei de Vest cifrele plasându-se în jurul a 30%. Francezii sunt mai neîncredzători (21%), ca și portughezii, extrem de prudenți în relațiile cu oamenii (doar 10% au încredere în majoritatea oamenilor). Media societăților ex-comuniste se plasează în jurul a

20%, cu excepții precum Bielorusia (38%) sau România (10%)⁷⁸. Turcii sunt cei mai neîncredători (7%) însă scorul lor nu diferă semnificativ ($p < 0,05$) de cel al României și Portugaliei.

În ce privește încrederea în instituțiile ordinii sociale am preferat spre comparație scorul factorial ce caracterizează orientarea latentă către valorile unei culturi a încrederii. Indicatorul astfel calculat reflectă încrederea în 11 instituții: funcționarii publici, parlamentul, sistemul de protecție socială, justiția, poliția, sistemul de sănătate, sistemul educațional, sindicatele, UE, ONU, presa⁷⁹. Țările nordice se numără din nou printre societățile ai căror cetățeni au o încredere relativ mai ridicată în instituții. Cele mai multe din restul democrațiilor vestice se plasează în jurul mediei. Spațiul ex-comunist se caracterizează printr-o încredere mai scăzută în instituții, chiar dacă țările cu tranziție mai reușită și Bielorusia se plasează la distanțe ne semnificative de statele din Uniunea Europeană.

⁷⁸ Încrederea în oameni este măsurată în EVS"99 –□ prin itemul: „În general vorbind, ai spune că se poate avea încredere în cei mai mulți dintre oameni sau e mai bine să fi atent (prudent) în relațiile cu oamenii?”. În România, în ultimii 5-6 ani, au fost folosite însă mai multe tipuri de măsuri. Juriul BOP-FSD a oscilat mult: în 1997 folosea o scală de 4 puncte (foarte multă, multă, puțin, foarte puțină încredere), foarte multă încredere declarând 3% dintre subiecți, la care se adăugau alți 30% cu încredere „multă”. În 1998 itemul a fost asemănător cu cel al EVS, dar la varianta de răspuns s-a adăugat și „depinde de situație”. Rezultatele sunt apropiate de cele de la EVS"99, 12% (în iunie 1998), respectiv 11% (în noiembrie) declarându-se a fi încredători în majoritatea oamenilor. Începând cu iunie 1999 și până în prezent a fost folosită întrebarea „Dvs. credeți că se poate avea încredere în cei mai mulți dintre oameni?”, cu variantele de răspuns „da” și „nu”. Răspunsurile indică un nivel situat în jurul a 30% încredere, cu mici oscilații în jurul acestei cifre. Rezultate similare indică și valul 2003 (iunie) al Diagnozei Calității Vieții (ICCV) care folosește exact același item. În schimb, Valori"97 (UB și ICCV) folosește un item mai restrictiv decât BOP-FSD, însă mai lax decât EVS"99, opunând alegerea a „Poți avea încredere în majoritatea oamenilor” cu „Nu poți fi prea încredător în relațiile cu ceilalți”, rezultând un scor de încredere de 17,7%. Este clar că itemii de la EVS"99, respectiv BOP"98 sunt mai restrictivi, prezența cuvintelor atent sau prudent în alternativa negativă de răspuns inhibând mai puternic alegerea pozitivă. Scala de 4 puncte propusă în 1997 de BOP este mai apropiată din punct de vedere al fenomenului măsurat de itemul dihotomic folosit constant în ultimul timp de către juriul FSD. De altfel rezultatele sunt apropiate. Întrebarea de la Valori"97 reprezintă un hibrid. Fiecare dintre aceste întrebări reprezintă măsuri valide ale încrederii, fiecare referind însă perspective ușor diferite. Utilizez în text rezultatele de la EVS"99, acestea având marele avantaj să poată permite comparațiile între marea majoritate a țărilor europene, inclusiv România.

⁷⁹ Ordinea este dată de mărirea descrescătoare a saturațiilor. Nu am introdus în setul de indicatori încrederea în biserică și cea în armată, cele două reprezentând cazuri speciale de instituții ierarhice (vezi Dogan, 1998, 2002; Inglehart, 1997; Sandu, 1999; etc.), nespecifice sistemelor democratice contemporane. De altfel, introducerea lor în analiză este însoțită de comunalități scăzute, în jurul lui 0,1, sugerând faptul că cele două variabile aparțin unui alt spațiu valoric. Am exclus de asemenea, încrederea în guvern, extrem de sensibilă la variațiile date de poziționarea în cadrul ciclului electoral. Metoda de extracție utilizată a fost Principal Axis Factoring, variația totală explicată de factorul comun al încrederii generalizate în instituții fiind de 33%.

Europa de Vest cunoaște – de câteva decenii deja – un trend de delegitimare a instituțiilor centrale ale guvernării, manifest prin scăderea încrederii în acestea (Dogan, 1998, 2002; Inglehart, 1997; etc.). Tendința este firească în contextul delegării treptate a atribuțiilor statului către comunitățile locale, a afirmării identităților etc. specifice modernității târzii. Cu toate acestea, nivelele încrederii în instituții sunt încă substanțial mai ridicate decât în societățile postcomuniste. Pe de altă parte, trendul în ce privește încrederea interpersonală este unul ascendent atât în Est cât și în Vest. Motivele sunt diferite. De o bună bucată de vreme, Vestul cunoaște o bunăstare ridicată și constantă, fără dificultăți majore, ba chiar marcată de transformări sociale și politice (consolidarea UE) generatoare de optimism, susținute și susținând nivele ridicate ale încrederii. Cetățenii din Est, la rândul lor, se bucură de eliminarea controlului sever din timpul comunismului și încep să își recapete încrederea în semenii. Diferențele sunt însă încă mari.

Mishler și Rose (2001, 1997) explică nivelele reduse ale încrederii în Estul Europei prin apelul la un complex de factori incluzând socializarea indivizilor, trăsăturile culturale, bunăstarea, performanța economică a țării și statuturile sociale ale indivizilor. Pentru societățile postcomuniste, la nivelul indivizilor nivele mai ridicate de încredere se asociază de regulă, cu un standard de viață mai ridicat, cu o reprezentare pozitivă asupra instituțiilor guvernării, cu vârstele mai înaintate.

O altă explicație derivă din caracterul paradoxal al democrației, ordine socială pentru care încrederea este fundamentală, dar care are la bază instituționalizarea neîncrederii (Sztompka, 1998, 1999a). Neîncrederea este prezentă în cele mai intime reguli ale ordinii democratice, întreaga arhitectură a acesteia nefăcând altceva decât să o exprime și să încerce să o prevină. Independența puterilor în stat, limitarea numărului de mandate, prevalența constituției, existența curților de apel, a sistemului de sancțiuni juridice și a închisorilor etc. se numără printre principalele instrumente. Ele vorbesc despre existența unei suspiciuni generalizate față de acțiunile celorlalți, caută să elimine erorile și fraudă, reduc incertitudinea legată de reacțiile semenilor, creează încredere în oameni, în grupuri și în societate în general. Funcționarea defectuoasă a acestor instituții, arbitrariul justiției, nerespectarea regulilor, lipsa de transparență în guvernare erodează masiv fundamentul ordinii sociale conducând către incertitudine și neîncredere endemică. Este ceea ce se petrece și în societățile postcomuniste europene, afectate într-o măsură mai mare sau mai mică de dificultățile asociate construirii și punerii în funcțiune a noului organism instituțional. Corupția, lipsa de experiență și înțelegere a regulilor noului sistem, tradițiile culturale, neîncrederea preexistentă contribuie la menținerea unei încrederi scăzute atât societate și instituții, cât și în oameni.

Diferențele de încredere interumană dintre țările postcomuniste sunt puternic relaționate cu liberalizarea economică și socială. G. Bădescu (2003), explorând

date EVS'99 și WVS'90-93, arată că dinamica încrederii interumane în societățile estice este direct proporțională cu nivelul de liberalizare economică: cu cât sistemele economice sunt mai apropiate de modelul pieței libere, cu atât încrederea cetățenilor în semenii lor crește în 1999 față de 1990. Aș sugera faptul că relația este una circulară: societățile postcomuniste cu un nivel mai ridicat de încredere au utilizat această resursă pentru a stimula activitatea economică, producția și schimbul fiind în mod cert condiționat de existența unei încrederi mutuale între angajați și angajatori, între actorii economici, între cumpărători și comercianți, între actorii economici și instituțiile de control. Mai multă libertate economică înseamnă, în mod paradoxal, mai mult control asupra mediului, prin transparența implicită a schimburilor și prin predictibilitatea crescută a comportamentelor observate pe piațe. De aici și mai multă certitudine în ce privește acțiunile semenilor și un nivel mai ridicat de încredere interumană. Se adaugă explicațiile date de autorul menționat, identificate în special la nivelul asocierii dintre liberalizare și creșterea bunăstării, respectiv dintre liberalizare și performanța instituțiilor guvernării.

Pe de altă parte, nivelul de încredere înregistrat în 1999 în fiecare din țările postcomuniste corelează puternic cu creșterea inegalităților de venit în aceste țări în anii '90 față de deceniul precedent. Explicația este identificată de această dată în potențiala reprezentare a cetățenilor din est asupra echivalenței dintre creșterea inegalității și echitate (Bădescu, 2003: 116). Posibilitățile de câștig în perioada comunistă erau reduse, ca și recunoașterea economică a capitalului uman (în special a educației formale și a abilităților profesionale și antreprenoriale). Creșterea inegalității devine astfel un indicator pentru o anumită revenire la normal a societății, pentru o garantare a recunoașterii performanțelor reale ale indivizilor de către alți indivizi. Probabil însă că relația este mediată mai ales de creșterea încrederii în capacitatea instituțiilor de a rezolva problemele fundamentale ale orientării dezvoltării și a controlului redistribuirii.

În fine, o altă sursă de neîncredere a cetățenilor din est, de această dată în instituții, este legată de retragerea treptată a statutului din rolul său de actor atotputernic. Schimbarea de regim din 1989 a fost însoțită de așteptări ridicate ale locuitorilor din fostele țări comuniste. Costurile tranziției, eșecurile acesteia, deteriorarea rapidă și accentuată a nivelului de trai a condus și către o scădere a creditului acordat instituțiilor, în special celor ale guvernării.

II.3. Toleranța și încrederea în grupuri identitare minoritare

Relațiile și încrederea în alte grupuri decât cele de apartenență sunt foarte greu de măsurat din punct de vedere cantitativ. Mai ales standardizarea ridică dificultăți majore în definirea similară a alterității, de la individ la individ și de la o societate la alta. Există însă un indiciu important al prezentei capitalului social de acest tip. Experiența relațiilor cu indivizi proveniți din alte grupuri, identitar diferiți, ca și încrederea generalizată în alteritate își găsesc expresia în toleranța față de astfel de grupuri, fie că sunt definite etnic sau identitar⁸⁰. Toleranța nu este însă o simplă măsură a capitalului social, ci un efect al acestuia. Discuțiile despre modernizare, modernitate târzie și postmodernizare (vezi mai ales Giddens, Beks, Inglehart, Lash), includ toleranța într-un pattern cultural specific postmodernității, abandonând modelele normative din societățile agrariene și industriale. Afirmarea identității și a diferențelor identitare este specifică modernității târzii și noii ordini sociale, toleranța fiind deopotrivă un efect și o condiție a funcționării acestei ordinii.

Pe de altă parte, toleranța nu poate să se dezvolte în absența contactelor cu grupuri identitare diferite și în absența încrederii în astfel de grupuri. Ea este astfel determinată decisiv de existența stocurilor de capital social de legătură cu alte grupuri.

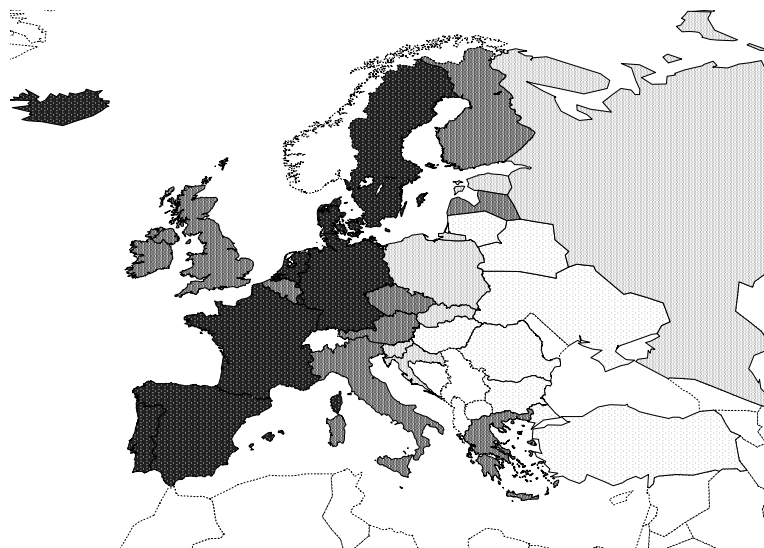
La nivelul Europei, profilurile de toleranță se suprapun peste clivajele determinate de religie și de apartenența la fostul bloc comunist (Sandu, 2003a; Inglehart, 1997; etc.). Analizând datele WVS'95-97, se observă că țările protestante prezintă toleranța cea mai generalizată, urmate de cele catolice și de cele ex-comuniste, și ele supuse diferențierilor date de profilul religiei dominante.

Datele EVS'99 permit și ele estimări ale toleranței pornind de la indicatorul clasic utilizat în acest sens: acceptarea drept vecini a unor indivizi proveniți din grupuri etnice tradițional discriminate sau stigmatizate (evrei, țigani, musulmani), din alte rase, din grupuri minoritare, deviate, sau cu probleme sociale (homosexuali, purtători HIV, familii numeroase, imigranți, dependenți de consumul de droguri, alcoolici, persoane cu probleme psihice), din grupuri extremiste (de stânga, de dreapta) sau a indivizilor cu antecedente penale. Analiza răspunsurilor sugerează faptul că ele fac parte din același spațiu atitudinal, fiind determinate de

⁸⁰ Nu există un consens deplin în literatură pe această temă. De exemplu, Sandu (2003), folosind date WVS' 95-97, tratează toleranța chiar ca pe o componentă a capitalului social, mai exact ca pe o „specie a încrederii” (p. 24). Anheier și colegii (2004) însă evită aceeași opțiune de măsurare în ambele modele testate, inspirate de Putnam, respectiv Bourdieu și validate pe datele EVS'99.

orientări valorice similare⁸¹. Calculând un singur indice de toleranță generalizată, diferențele raportate la nivel european sunt reproduse (Figura 5.8). Toleranța se suprapune peste clivajele de natură religioasă și de fosta apartenență la ordinea socială comunistă, ca și peste structura observată pentru capitalul social relațional și încrederea în oameni și în instituții. Se adaugă experiența primirii de imigranți. Doar poziția Mării Britanii este mai puțin concordantă explicațiile invocate, în special datorită toleranței reduse față de persoanele cu cazier, alcoolici și dependenți de drog.

Figura 5.8. Clasificarea țărilor europene în funcție de indicele general al toleranței



Sursa: Calcule proprii pe baza EVS'99. Toleranța este mai ridicată în țările marcate cu nuanțe de gri mai închise. Pentru țările colorate în alb și cu frontiera punctată nu am dispus de date. Valoarea absolută a indicilor nu prezintă o însemnătate prea mare din punct de vedere intuitiv, mai importantă fiind comparația între țări.

⁸¹ Prin analiza factorială pot fi identificați fie un singur factor de toleranță generalizată, fie trei – unul de toleranță generală, însă orientată mai ales către grupuri minoritare existente și definite ca atare de mai mult timp (alte rase, grupuri etnice – mulșumani și evrei mai ales, imigranți, familii numeroase și, într-o măsură ușor mai redusă grupuri vechi însă mai recent recunoscute: țigani, homosexuali, purtători HIV), un al doilea al toleranței față de grupuri cu identități distincte definite/recunoscute mai recent (dependenți de droguri și alcool, homosexuali, purtători HIV, persoane instabile psihic, persoane cu un trecut marcate de activități ilegale/criminale) și un al treilea al toleranței față de extremismul politic (fie le de dreapta sau de stânga). Soluția cu trei factori explică 44% din variația totală, față de numai 30% în primul caz, și explică mai bine atitudinea față de fiecare grup în parte (comunalități de minim 0,238 față de un minim de 0,123 în cazul soluției cu un singur factor). În ambele cazuri am utilizat Principal Axis Factoring ca metodă de extracție. Testul grohotișului permite ambele soluții (sunt două „rupturi” importante ale graficului), sugerând-o însă mai degrabă pe cea cu un singur factor.

Toleranța reprezintă însă doar un efect al relațiilor și încrederii în grupuri identitare minoritare. Poți accepta pe cineva drept vecin chiar și dacă nu ai încredere în el sau în oamenii care îi seamănă și chiar fără a dezvolta relații cu grupul său identitar definitoriu. Ipoteza este mai greu de probat, însă comparând datele a două sondaje realizate în România se poate obține o imagine în acest sens Tabelul 5.10. Pentru toate cele trei grupuri etnice, creditul de încredere este mai mic decât toleranța măsurată prin ponderea celor ce acceptă ca vecini indivizi de etnia respectivă. Diferențele sunt suficient de mari ca să eliminăm modul de măsurare dintre cauzele potențiale. În plus, ordinea celor trei grupuri atât din punct de vedere al acceptării lor ca vecini, cât și din punct de vedere al încrederii de care se bucură din partea românului mediu este aceeași.

Nivelele de neîncredere sunt ridicate. Mai mult, dacă i-am adăuga și pe cei care declară că au „puțină” încredere în grupurile în cauză, atunci am observa că neîncrederea în cele trei grupuri etnice, dar și în întreprinzători (un soi de „străini” în sensul lui Gofman⁸²), crește peste 50%. Adăugând aici și o parte dintre nehotărâți⁸³, potențial neîncredzător, cifra poate crește către aproape două treimi din populație. Se confirmă astfel ipoteza „închiderii” sociale a românilor, a întreținerii rare de relații și a creditării minime cu încredere a celor din afara familiei sau grupurilor restrânse de apartenență.

Tabelul 5.10. Atitudini față de unele grupuri minoritare din România

Grupul la care sunt raportate opiniile	% subiecți care au foarte puțină încredere în grupul respectiv*	% subiecți care nu și-ar dori ca vecini persoane din grupul respectiv**
Maghiari	41%	29%
Țigani	76%	52%
Evrei	34%	23%
Întreprinzători	21%	NAp.

Surse: * BOP-FSD mai 1998, scală de 4 puncte; ** EVS'99. NAp. = întrebarea nu a fost aplicată

Un model structural al capitalului social

Pornind de la dezvoltările conceptuale și observațiile empirice menționate până aici, am proiectat un model de măsurare a capitalului social în Europa, testându-l mai întâi la nivel european și apoi pentru fiecare țară în parte. Datele folosite au fost din nou furnizate de EVS'99. În centrul interesului a stat exclusiv

⁸² Etichetarea întreprinzătorilor drept grup „minoritar”, similar grupurilor etnice minoritare, este utilizată în cazul României și de Narcisa Grigorescu (1999), de la care o preiau.

⁸³ Non-respondenții și indecizii au reprezentat pentru eșantionul de la BOP-FSD, iunie 1998, 5% în cazul încrederii în țigani, 7% pentru încrederea în maghiari, 10% pentru cea în întreprinzători și 18% în cazul încrederii în evrei.

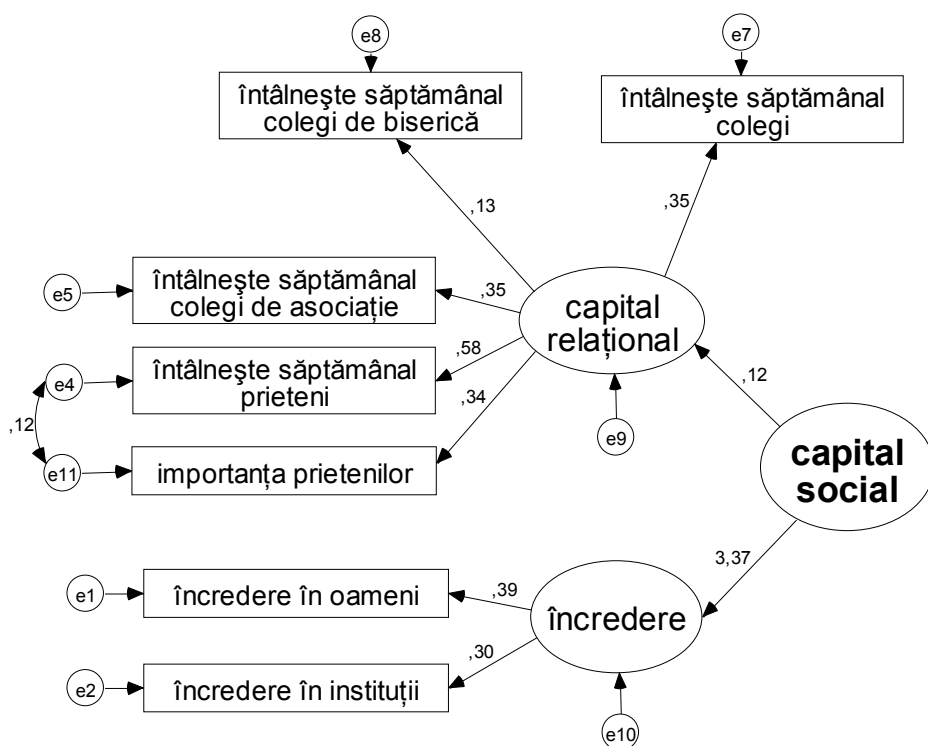
capitalul social „bun” pentru dezvoltare, cel de legătură întru indivizi, grupuri și societate, liantul ce ține societatea la un loc.

Am inclus între măsurile luate în considerație pe cele discutate în secțiunile anterioare: frecvența interacțiunii cu prietenii, colegii, membrii asociațiilor frecventate, dar și cu coreligionarii membri ai aceleași biserici⁸⁴. Nu am inclus în setul de indicatori calitatea de membru în asociații, frecvența întâlnirilor cu alți membri ai acestor asociații fiind un indicator mult mai puternic: uneori calitatea de membru poate fi doar una formală (cum ar fi în cazul multor asociații profesionale din țările postcomuniste – exemplul Asociației Române de Sociologie, aproape complet lipsită de activitate, dar cu mulți membri în scripte, îmi este cel mai la îndemână, dar este și cazul unor asociații profesionale din vest – vezi discuția lui Putnam, 2001 asupra asociaționismului în Statele Unite), alteori poate avea o simplă conotație financiară (determinată de exemplu de reducerile de impozit cuvenite asociațiilor non-profit). De altfel, introducând în model diverși alți indici ai apartenenței la asociații nu am obținut indici de adecvare la date mai buni. În schimb, frecventarea intensă a prietenilor și cunoșcutilor, inclusiv a colegilor din diferite forme de organizare, constituie un bun prilej de consolidare și extindere a rețelelor sociale, de îmbogățire a capitalului social la nivel individual, comunitar și social.

Am adăugat în schimb variabila asupra căreia am argumentat că aduce o informație calitativă relevantă asupra orientării valorice spre dezvoltarea capitalului relațional tip „bridging”: importanța prietenilor⁸⁵. În fine am adăugat încrederea în oameni și pe cea în instituții, în forma discutată deja în secțiunea dedicată încrederii.

⁸⁴ Toate cele patru variabile sunt dihotomice și codate 0,1, valoarea pozitivă simbolizând petrecerea săptămânală a timpului liber împreună cu cunoștințe din grupul respectiv.

⁸⁵ Măsurată pe o scală de 4 puncte, pe care am asimilat-o unei variabile de interval.

Figura 5.9. Modelul factorial al capitalului social de tip „bridging” în Europa

delta2 IFI=0,993 ; CFI=0,993 ; RMSEA=0,047; P for test of close fit = 0,977

* coeficienții marcați pe săgeți reprezintă coeficienți de regresie standardizați (beta)

** coeficienții de regresie sunt semnificativi pentru $p < 0,001$

Sursa: EVS'99.

Modelul prezentat în Figura 5.9 este unul realizat la nivelul întregii Europe și se „potrivește” bine datelor empirice utilizate⁸⁶, permițând ulterioare comparații între nivelul capitalului social din țările analizate. Până atunci însă să notăm relațiile semnificative dintre variabilele latente și indicatori, dar și faptul că, în ce

⁸⁶ Indicii de adecvare (IFI, CFI, RMSEA) indică faptul că nu sunt diferențe semnificative între model și date. Nu raportează și tradiționalul χ^2 , dat fiind că în cazul modelelor cu ecuații structurale (path/SEM) el indică potrivirea perfectă între modelul teoretic și date, fiind totodată sensibil la variații ale volumului eșantioanelor folosite. Nu raportează nici GFI și AGFI, considerați în general prea permisivi (tind să supraestimeze nivelul adecvării modelului la date), preferând IFI sau CFI, dar mai ales RMSEA. Ultimul este cel mai restrictiv indice și mă voi baza în principal pe el. Valorile sale mai mici de 0,05 indică o bună potrivire între model și date. PCLOSE, similar nivelului de semnificație p-value, are rolul de a semnaliza acceptarea sau respingerea ipotezei nule $RMSEA \leq 0,05$.

privește relațiile, importanța întâlnirilor cu coreligionari este una mai redusă (cel mai mic coeficient de regresie standardizat dintre indicatorii capitalului relațional), confirmând astfel încă o dată una dintre ipotezele anterioare.

Tabelul 5.11. Indicatorii de adecvare ai modelului întocmit pentru Europa la nivelul fiecărei țări în parte

	IFI	CFI	RMSEA	PCLOSE
EUROPA	0,993	0,993	0,047	0,977
Suedia	1,000	1,000	0,010	1,000
Olanda	0,998	0,998	0,023	0,998
Marea Britanie	0,996	0,996	0,030	0,989
Austria	0,995	0,995	0,033	0,995
Slovacia	0,994	0,994	0,033	0,991
Lituania	0,994	0,994	0,034	0,970
Italia	0,994	0,994	0,035	0,997
Franța	0,993	0,993	0,037	0,976
Letonia	0,991	0,991	0,038	0,921
Cehia	0,993	0,993	0,038	0,982
Finlanda	0,994	0,994	0,039	0,901
Estonia	0,992	0,992	0,040	0,879
Slovenia	0,991	0,991	0,042	0,807
Germania	0,991	0,991	0,043	0,910
Islanda	0,992	0,992	0,043	0,775
Belgia	0,989	0,989	0,045	0,780
Danemarca	0,992	0,992	0,045	0,711
Irlanda	0,992	0,992	0,047	0,613
Germania de Est	0,989	0,989	0,048	0,561
Ungaria	0,986	0,986	0,048	0,579
Croația	0,990	0,990	0,049	0,518
Grecia	0,990	0,990	0,049	0,525
Ucraina	0,985	0,985	0,050	0,463
Germania de Vest	0,987	0,987	0,051	0,436
Luxemburg	0,988	0,988	0,052	0,352
Rusia	0,983	0,983	0,054	0,202
Spania	0,986	0,986	0,056	0,185
Malta	0,981	0,981	0,065	0,027
Portugalia	0,981	0,981	0,067	0,013
Bulgaria	0,978	0,978	0,067	0,012
Irlanda de Nord	0,977	0,977	0,073	0,001
România	0,965	0,965	0,075	0,000
Bielorusia	0,972	0,972	0,077	0,000
Polonia	0,957	0,957	0,091	0,000
Turcia	modelul nu este adecvat datelor, iar minimul nu poate fi atins			

Notă: Indicii reflectă adecvarea modelului din Figura 5.9 pentru fiecare țară europeană în parte, în condițiile în care am constrâns parametrii modelului (coeficienții de regresie și corelațiile) să ia valorile modelului pentru întreaga Europă.

Modelul este adecvat și pentru fiecare țară în parte, chiar ținând constanți parametrii săi, cu excepția Maltei, a Irlandei de Nord, Portugaliei, Bulgariei, Bielorusiei, României și Poloniei. Lăsând însă parametrii liberi, niciuna dintre aceste țări nu prezintă un RMSEA care să fie semnificativ mai mare de 0,05, iar raportul între coeficienții de regresie standardizați rămâne apropiat celui din cazul rulării modelului pentru întregul eșantion. Devin însă ne semnificativi unii coeficienți, maxim unul pentru Polonia, Portugalia și Malta, nici unul în rest, exceptând România, unde atât încrederea cât și relațiile au câte un indicator ne semnificativ (încrederea în oameni, respectiv frecventarea coreligionarilor)⁸⁷.

Pe ansamblu însă, la nivelul întregului spațiu european, modelul explică fidel variațiile și diferențele dintre indivizi (Figura 5.9). Calculând scorurile factoriale pentru fiecare țară în parte, nivelele corespunzătoare ale capitalului urmează aceeași distribuție descrescătoare de la nord la sud și de la vest la est, cu unele nivele mai ridicate în țări sudice precum Spania și Italia. Grecia se află pe ultimul loc, urmată de România și Turcia, ultimele două ne reprezentând diferențe semnificative între ele.

Scurte concluzii

Capitalul social reprezintă o resursă complexă permițând accesul și conversia altor capitaluri, de care este de altfel legat. Am arătat cum educația și venitul sunt relativ bine asociate unui stoc bogat de capital social de tip „bridging”, constituind astfel o structură importantă pentru dezvoltare atât la nivel individual cât și agregat.

Diferențele între țările europene se suprapun peste diferențele de dezvoltare, ca și peste cele culturale, date de istoria mai nouă sau mai veche. Criteriile esențiale sunt legate de apartenența la fostul bloc comunist și de rădăcinile religioase ale culturii. Țările mai tradiționale prezintă stocuri mai reduse de capital social util dezvoltării, preferind în schimb implicarea într-o țesătură de relații situate la nivel familial. Acestea sunt mai puțin utile, așa cum puțin utile sunt și relațiile cu vecinii. În schimb, interacțiunea frecventă cu colegii de muncă și școală, im-

⁸⁷ Cazul atipic al României este semnalat și de alte analize. Anheier ș.a. (2004), raportează o analiză realizată pe aceleași date, însă cu două modele diferite, încercând să documenteze legătura dintre capital social și satisfacția cu viața. Sunt folosite tot modele path, iar România prezintă un comportament atipic în raport cu restul țărilor europene din setul EVS'99 (în afara Turciei, neutilizată în analize de autori menționați). Comportamentul diferit privește în cazul României relații ne semnificative atât la nivelul structurii capitalului social (mai ales relația dintre încredere și relații/asociere), dar și legătura acestuia cu satisfacția cu viața. Pe ansamblu însă, la limită, România urmează patternuri de structurare a capitalului social similare tendințelor europene.

plicarea activă în viața asociativă și dezvoltarea unor rețele extinse de prieteni cu statusuri cât mai diferite constituie o premisă importantă pentru creșterea individuală, comunitară și socială.

În România, atât implicarea în rețele de prieteni, cât și încrederea în oameni, grupuri identitare minoritare sau instituții prezintă nivele reduse în raport cu alte societăți europene. Mai mult decât atât, rețelele de relații utile sunt puține. Capitalul social pozitiv poate fi definit ca o resursă rară, accesul la el garantând în bună măsură succesul oricărei strategii de dezvoltare individuală.

Capitolul 5

Capitalul simbolic: România pseudo-modernă⁸⁸

Capitalul simbolic reprezintă resursa cel mai greu de definit și de descris. Bourdieu (1980, 1986, 1999 etc.) aduce o definiție relativ cuprinzătoare, însă mai degrabă vagă. El oscilează între a discuta despre habitus, capital simbolic, capital cultural (incluzând și educația și valorile), concepte care se suprapun mai mult sau mai puțin. În general, definiția cea mai exactă tinde să fie una de inspirație funcțională, identificând prin capital simbolic orice formă de capital utilizată în scopul obținerii de foloase, grație nu capitalului în sine ci a reprezentării asupra sa, a legitimității pe o care acesta o conferă posesorului în fața celorlalți. Practic, capitalul simbolic constituie valorificarea prestigiului conferit indivizilor de posesia altor forme de capital valorizate în comunitatea respectivă: „Capitalul social este orice proprietate (orice fel de capital, fizic, economic, cultural, social) în momentul în care este percepută de agenții sociali ale căror categorii de percepție sunt de așa natură, încât aceștia sunt în măsură să o cunoască (să o izoleze) și să o recunoască, să îi acorde valoare” (Bourdieu, 1999: 85). Conversia capitalurilor poate fi realizată însă cu succes numai în prezența capitalului simbolic, a unor habitusuri specifice, a unor orientări latente utile în a oferi abilitatea adaptării, a realizării conversiei, a capacității de a utiliza în sens simbolic resursele de orice natură.

În sociologia românească, Dumitru Sandu conceptualizează capitalul simbolic ca fiind constituit din configurații de valori determinând moduri specifice de utilizare a celorlalte tipuri de capitaluri (1996: 23; 1999: 28-29).

Este opțiunea pe care o urmez și eu. Pentru a putea mobiliza resursele într-un mod simbolic care să asigure conversia stabilă și de durată în alte capitaluri utile în lumea contemporană, indivizii trebuie să fie orientați valoric către moduri

⁸⁸ Primele două paragrafe exploatează materialul intitulat „Capital simbolic” pe care l-am lucrat pentru Dicționarul de sărăcie al ICCV. Restul capitolului reprezintă o versiune ușor modificată a articolului România pseudo-modernă pe care l-am publicat în revista Sociologie Românească, nr. 1-4/2001, p. 35-69.

specifice de acțiune. Acestea sunt determinate decisiv, în societatea postcomunistă, de modernitatea sau postmodernitatea culturală, așa cum o să arăt în cele ce urmează.

Societatea umană este una în continuă schimbare, în care „‘progresul’ este mai mult decât o ideologie; el este o ‘normal’ instituționalizată structură extra-parlamentară a acțiunii dedicată schimbării permanente a societății” (Beck, 1986: 200). Schimbarea este deopotrivă una care vizează acumularea și creșterea economică, dezvoltarea tehnologică, eficientizarea modurilor de organizare socială, stabilirea scopurilor societății și a tipului de interacțiuni sociale, modificarea valorilor împărtășite de indivizi, grupuri și comunități.

Evoluția civilizației umane din ultimele două secole ale mileniului doi a fost marcată de două procese majore afectând colectivitățile omenști de pe întreaga planetă: modernizarea și postmodernizarea. Ambele procese presupun restructurarea fundamentală a societății în ansamblul ei, inducând modificări în toate subsistemele vieții sociale. Se schimbă modurile de producție (subsistemul economic), modalitățile de administrare și stabilirea a scopurilor organizării sociale (subsistemul politic), patternurile de integrare și relaționare socială (subsistemul social), ca și mentalitățile și modul de a gândi al indivizilor, modul de structurare și restructurare a instituțiilor (subsistemul cultural).

Secțiunea de față își propune să caracterizeze la un nivel general măsura în care societatea românească a fost supusă modernizării și postmodernizării culturale, aducând argumente teoretice și empirice în favoarea ipotezei unei Româнии „pseudo-moderne”, prinsă între tradiționalism și modernitate, dar și cu tendințe postmoderne, datorate contagiunii și imitării celorlalte societăți europene.

Modernizarea a fost adusă de revoluția industrială, de raționalizarea vieții în general și a statului în particular. Societățile vest-europene și cele nord-americane au încheiat procesul către mijlocul secolului XX. Restul lumii a urmat patternuri identice sau apropiate de modernizare, specificitățile locale nuanțând procesul, fără a-i schimba însă esența. Contemporaneitatea a adus în societățile vestice, considerate în general drept avansate, emergența unei societăți definite fie drept post-industrială (Bell), post-capitalistă (Bendix), post-fordistă (Amin, Lash și Urry) sau a informației (Tofler, Naisbitt, Bell) de către cei care au pus accentul pe schimbările din sfera economică; drept societate a capitalismului dezorganizat (Lash și Urry) sau a riscului (Beck, Giddens) de către cei care au evidențiat schimbările ținând de organizarea politică; drept modernitate târzie, reflexivă (Giddens), societate post-materialistă (Inglehart), sau post-modernă (Lyotard, Lash, Jameson) de către cei preocupați de schimbările culturale și de la nivelul relațiilor sociale. Denumită cel mai des drept societate postmodernă, noua societate se caracterizează prin orientarea explicită a indivizilor către nevoi superioare, printr-o toleranță crescută și acceptarea diversității stilurilor de viață, prin globalizare și resurgența guvernelor și comunităților locale și regionale.

România a început tranziția către modernitate în prima sa perioadă capitalistă și a continuat prin proiectul comunist. Acesta însă a prezentat particularitatea inhibării și chiar reprimării societății civile, ca și cea a inducerii unei puternici neîncrederi în capacitățile de administrator a statului⁸⁹. Fără a-și desăvârși modernizarea, în urma contactelor cu lumea vest-europeană (ce au urmat căderii regimului comunist), societatea românească a început – prin contagiune – să preia valori și să imite comportamente de natură postmodernă. Pe de altă parte, lipsurile materiale au impus presiuni spre valorile tradiționaliste și adoptarea de comportamente conservatoare pentru a minimiza incertitudinea existențială. Societatea în ansamblul ei, este una oscilând între modernitate și tradiționalism, cu unele influențe postmoderne. Tranziția ei nu este una strictă de la modernitate către postmodernitate sau de la tradiționalism către postmodernitate, ci implică atât procese de modernizare, cât și de postmodernizare. La acestea se adaugă dilema alegerii între comportamente de participare socială și politică și atitudini de așteptare, de adaptare pasivă la schimbările mediului social. Am numit o astfel de societate drept pseudo-modernă.

Studiul de față își propune descrierea societății (pseudo-moderne) românești în ansamblul ei având ca reper opțiunile ei valorice majore. Primele secțiuni sunt dedicate argumentelor teoretice asupra rațiunilor care au determinat societățile umane să adopte strategii tradiționale, moderne sau post-moderne. Prezentarea are în centrul ei modul de abordare a riscurilor și deschide calea către descrierea teoretică și apoi empirică a societății pe care am numit-o pseudo-modernă.

O analiză exploratorie anterioară (vezi Bogdan Voicu, 2000a) a relevat faptul că spațiul valoric românesc este structurat în funcție de trei opțiuni majore. Primele două corespund în linii mari proceselor modernizării și postmodernizării opunând toleranța normativismului și, respectiv, orientările postmaterialiste, încrederea în tehnologie și preocupările ecologiste versus evitarea riscului și credința în autoritatea bisericii. A treia dimensiune este cea a opțiunii pentru participare politică și civică în opoziție cu fatalismul și orientarea către un stat maximal. Analiza factorială exploratorie invocată, realizată de asemenea pe baza de date EVS'99 pentru România, sugera că 51% din variația câmpului valoric românesc este explicată de cei trei factori amintiți (modernizarea, postmodernizarea și opțiunea pentru participare).

Descrierea societății românești din acest material vizează aspectele cheie identificate: autoritatea explicației religioase, atitudinea generală față de risc, toleranța, orientarea către nevoi de tip superior, preocupările ecologiste, încrederea în dezvoltarea tehnologiei, fatalismul (credința că omul nu poate avea control asupra

⁸⁹ Pentru Dan Chiribucă (2004), comunismul românesc a reprezentat mai degrabă un proiect ambivalent, marcat deopotrivă de tendințe de modernizare (instituțională) și „anti-modernizare” (structurală).

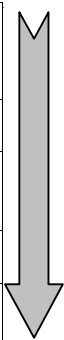
propriei sorti), participarea politică și cea civică. Voi căuta să caracterizez opțiunile valorice ale românilor, comparându-le apoi cu cele ale altor popoare europene. Comparația însă nu are aici decât rol ilustrativ. De altfel, în încheierea articolului propun un model factorial simplificat al spațiului valoric din România, consistent cu explicația teoretică dezvoltată.

I. Despre evoluția societăților umane

Indiferent de perspectiva abordării, cei ce se ocupă cu științele sociale tind a cădea de acord asupra faptului că transformările esențiale din sfere distincte ale vieții sociale sunt însoțite/însoțesc schimbări petrecute în toate celelalte sfere sociale. De pildă, trecerea de la organizarea socială bazată pe solidaritate mecanică la societățile puternic specializate, în care integrarea se realizează respectând principiul solidarității organice, marchează o transformare similară a obiectivelor organizării sociale (vezi Tabelul 6.1).

Tabelul 6.1. Evoluția în timp a celor patru subsisteme ale sistemului social al acțiunii

Economic [Moduri de producție / schimb]	Politic [Scopul organizării sociale]	Comunitatea (Social) [Integrare]	Socio-cultural (Cultural) [Menținerea structurilor latente]
Nespecializat, neprelucrat / dar, troc	Securitate (socială, a speciei)	Solidaritate mecanică	
Puternic specializate (diviziunea muncii) / moneda, schimb de piață	Securitate (individuală)	Solidaritate organică	Tradiționalism
Industrializare / Redistribuire, Piață	Bunăstare socială	Solidaritate socială (cetățenie socială)	Modernism
Computerizare, consumerism	Autorealizare, autoexprimare (bunăstare individuală)	Acceptarea diferențelor (solidaritate diferențială)	Post-modernism



Sursa: Bogdan Voicu, 2000a, Tabelul 1, p. 182

Pentru primele colectivități umane, asigurarea securității colectivității, sub aspectul supraviețuirii, era prioritară. Dezvoltarea primelor sisteme de schimb și apariția primelor piețe a fost însoțită și sprijinită de o capacitate accentuată de acumulare și organizare socială, riscul imediat al nesupraviețuirii prin absența hranei și a adăpostului fiind mult diminuat. La rândul său, diversificarea rolurilor prin diviziunea socială a muncii a îmbunătățit capacitatea colectivităților de a face față agresiunilor și violenței exterioare, conducând la satisfacerea parțială a nevoii de securitate a grupului. Atenția societăților a început să se mute asupra securității indivizilor, relațiile sociale au tins a se structura ca relații de putere, gestionate de

o mentalitate pe care astăzi o numim tradițională și care a dominat vreme îndelungată modurile de a face ale omenirii.

Tabelul 6.1 prezintă o perspectivă evoluționistă asupra schimbărilor din societățile umane. Structura sa respectă modelul parsonsian al sistemului social al acțiunii cu cele patru subsisteme ale sale: economic, politic, social (comunitatea) și cultural (Parsons, 1968). Pentru transformările discutate mai sus, relevante sunt în principal dezvoltările lui Durkheim asupra evoluției societăților primitive ([1893]) și cele ale lui Polanyi asupra transformărilor sistemelor de schimb ([1944], [1957]).

Transformările din cele patru subsisteme au fost privite de regulă ca generate fie de progresul economic (pe linia dezvoltată de Marx), fie ca impulsionate de schimbările de la nivelul culturii, al mentalităților, așa cum sugerează Max Weber observând influența valorilor protestante asupra dezvoltării modului de producție capitalist ([1920], [1922]). Dezvoltări mai recente (Huntington, 1987) discută și despre funcționarea transformărilor din subsistemul politic ca „locomotivă” a schimbării sociale (în special în cazul dezvoltării sociale planificate). În cele ce urmează, în scopuri descriptive, prefer abordarea parsonsiană a evoluției simultane a celor patru sisteme sociale, care se intercondiționează reciproc, stimulându-se sau frânându-se în ce privește schimbarea.

Astfel, societățile primitive au evoluat transformându-și în mod sistematic structurile celor patru subsisteme: diviziunea muncii și trecerea la prelucrarea unor materii prime au fost însoțite de un proces de diferențiere minimală a instituțiilor sociale, dar și a indivizilor în sine. Diferențierea șefului este urmată de diferențierea între părțile cu caracter reglator – cu roluri specifice de garantare a securității colectivității, dedicate mai ales bărbaților – și cele operative – cu sarcini exprese în asigurarea subzistenței (Spencer). Așa cum arată Lapierre (1997), încep să se structureze instituții ale exercitării puterii și de reglare a monopolului violenței, iar indivizii încep să își asume roluri din ce în ce mai specifice.

Diferențierea rolurilor între sexe a condus la restructurarea modelelor de coabitare, căsătoria de grup și apoi cea pe perechi luând locul traiului laolaltă, lipsit de structuri familiale, și fiind la rândul lor înlocuite în cele din urmă de familia extinsă, patriarhală (vezi L.H. Morgan, [1877]). Apariția rolurilor specializate a impus în mod necesar restructurarea relațiilor sociale, ca și modificarea principiilor fundamentale de menținere a coeziunii sociale. Solidaritatea organică (Durkheim), în care indivizii se completează reciproc într-o structură socială mai complexă (Spencer), ia locul solidarității mecanice specifice colectivităților lipsite de roluri individuale distincte.

Societatea tradițională s-a structurat ca o societate a ierarhiilor, a statusurilor înnăscute. Oamenii sunt ordonați pe baza apartenenței tribale, rasiale, religioase, de vârstă și sex (Kumar, 1999, p. 89), iar mobilitatea socială este redusă. Acțiunile

sunt legitimate prin apelul la obiceiuri, respectarea ierarhiilor sau forțe divine, inovația fiind în general respinsă ca periculoasă.

Apariția și generalizarea statului ca mod de organizare socială permite mutarea atenției spre asigurarea securității individuale, ca și dezvoltarea unor sisteme de schimb mai complexe, bazate pe monedă și piețe inter-relaționate. Instituția centrală a societății este însă familia extinsă, unitate de producție, consum, socializare și decizie autoritară, securitatea indivizilor fiind realizată și depinzând categoric de cea a familiei de apartenență.

Din punct de vedere economic, structura societății tradiționale „este dezvoltată în funcții de producție limitate, bazate pe știința și tehnologia pre-newtoniană și pe atitudini pre-newtoniene față de lumea materială” (Rostow, 1960, p.6). Cu alte cuvinte, credința că oamenii nu pot controla natura prin cunoașterea legilor sale fundamentale este dominantă, inhibând orientarea spre creșteri bazate pe inovare și sporirea eficienței. Nivelul de producție per capita este astfel plafonat superior. Creșterea economică este asigurată mai ales prin dezvoltarea piețelor și prin expansiunea geografică a comunităților care permite o accentuată diviziune a muncii.

În ciuda apariției meșteșugarilor și comercianților, colectivitățile sunt prin definiție agrare. Puterea aparține deopotrivă proprietarilor de pământ și reprezentanților „forțelor divine”, ambele surse de legitimitate fiind percepute drept incontestabile și având control absolut asupra destinului individual.

Modernizarea înseamnă în primul rând industrializare (Rostow, 1960; Bell, 1971), raționalizare și birocratizare (Weber, 1995, 1978), raționalizare și urbanizare, având ca efect individualizarea (Tönnies). Odată cu acumularea economică, inovația și individualismul încep să primeze în fața regulilor tradiționale ale respectului ierarhic și obligațiilor comunitar-religioase (Inglehart, 1997, p. 27). Așa cum arată Rostow (1960), inițial timide, descoperirile științifice încep să transforme agricultura și industria, impunând treptat moduri noi, mai eficiente de a face. Manufacturile se dezvoltă, piețele se măresc, comerțul devine din ce în ce mai global, cresc investițiile, mai ales în transporturi și comunicații, apar băncile și alte societăți financiare pentru mobilizarea capitalului. Procesul este tipic mai ales țărilor Europei (de Vest) și Americii (de Nord). În restul statelor, factorul decisiv pare a fi „intruziunea externă din partea societăților mai avansate, la nivelul modurilor de producție, dar și al ideilor și sentimentelor”.

Schimbarea raportului în sfera economică, prin creșterea și apoi dominanța sectorului industrial asupra celui agrar impune și este impulsionată de procesul de urbanizare și de creșterile demografice. Acestea asigură manufacturilor o forță de muncă ieftină și la îndemână. Pe de altă parte, aglomerarea populației în orașe, aduce cu sine noi moduri de viață. Principala transformare este continuarea procesului de diferențiere instituțională. Familia își pierde treptat funcțiile: mai

întâi rolul de unitate productivă este preluat – prin schimbarea modurilor de producție – de către fabrică; aglomerarea urbană și compartimentarea unităților locative conduc și sunt sprijinite de nuclearizarea familiei și de dispariția familiei extinse ca pattern dominant al organizării sociale; pătrunderea femeii pe piața muncii este dublată de o reconsiderare a diviziunii sexuate a rolurilor în cadrul gospodăriei; specializarea și individualizarea știrbesc rolul decizional al gospodăriei.

Așa cum sugerează Tönnies, odată cu transformarea comunităților în societăți, are loc o schimbare radicală a agenților de control. Comunitatea tradițională era controlată de sentimente (în cadrul vieții familiei extinse), de norme comunitare nescrise (viața satului) și de religie (în orașe). Societatea modernă este reglată în mod rațional: viața urbană este o convenție în sine, în care agentul de control este societatea; statul este agentul de control al națiunii, având ca instrument legislația scrisă; dincolo de acestea, opinia publică este cea care are soarta în mâinile sale, exercitându-și controlul prin vot. Autarhia, agricultura și ideile preconceptionale sunt astfel înlocuite de schimb, industrie și știință.

Raționalizarea reprezintă procesul fundamental al modernizării și este resimțită la toate nivelele: în viața economică, în cea politică și în cea socială. După cum sugera Comte (1838), apelul la explicații științifice, caracteristic societății industriale, nu reprezintă altceva decât cea mai avansată fază a „sofisticării inteligenței umane”, cea pozitivă, mult mai evoluată decât gândirea teleologică specifică societăților primitive și cea metafizică (în care cauzalitatea e explicată în termeni de forțe abstracte, divine) dominantă în societățile tradiționale.

Raționalizarea presupune credința în puterea științei de a controla destinul uman și implică generalizarea modelelor raționale de autoritate și legitimare (Weber, 1978). Raționalizarea presupune la nivelul întregii societăți secularizarea⁹⁰ și regândirea întregului sistem de organizare statală pe criterii de eficiență. Consecința directă este dezvoltarea unor aparate birocratice de luare a deciziei. În sfera producției, raționalizarea este marcată de generalizarea automatizării și specializării, a fordismului ca mod dominant de producție.

Societatea modernă, industrială, „subordonează toate criteriile ierarhice pre-industriale la cel economic. Poziția în sistemul de producție sau, mai general, pe piața muncii, îl clasifică pe individ într-o anumită clasă sau grup” (Kumar, 1999: 89-90). Societatea tinde să nu mai fie una ierarhică, iar mobilitatea socială este indiscutabil mai ridicată. Statusurile nu mai sunt predestinate, iar soarta poate fi controlată prin efortul întregii societăți. Simpla distribuie a averii în funcție de munca prestată direct nu pare a fi pe de-a întregul dezirabilă, atâta vreme cât nu garantează reproducerea socială, pusă în pericol de prezența unor grupuri aflate în

⁹⁰ Scăderea importanței religiei în structurarea și organizarea vieții sociale, vezi articolul Mălinei Voicu despre valorile religioase, cuprins în acest volum.

situație de risc ridicat, în comparație cu altele, ferite de astfel de primejdii. Modurile de viață urbană au adus cu ele o anumită alienare, ruperea rețelilor sociale tradiționale bazate pe rudenie. Ocuparea în industrie a crescut și diversificat la rândul său riscurile legate de activitatea productivă. Redusă la forma sa nucleară, familia a delegat o parte din responsabilitățile privind socializarea copiilor către școală, ponderea acesteia în procesul educațional devenind, treptat, covârșitoare. În mod firesc, obiectivul central al organizării statale devine asigurarea bunăstării sociale axată pe redistribuire, iar statele sunt cele care joacă un rol primordial în acest proces. Aparatul birocratic este cel chemat să confere eficiență și să garanteze corectitudinea gestionării bunurilor comune ale societății.

La nivel individual, raționalizarea se manifestă prin deschiderea către noi experiențe, prin renunțarea la autoritatea tradiției și obișnuitului, prin planificare, investire în educație, interes crescut și participare la viața politică și socială (Inkeles 1969, 1974; Sandu 1996).

Deschiderea către nou și promovarea pe scară largă a inovațiilor și inovării sprijină progresul tehnologic și difuzarea rapidă a acestuia, contribuind astfel la acumulare și la creșterea nivelului de trai. Creșterea nivelului de trai a condus treptat la satisfacerea nevoilor de bază pentru cvasi-majoritatea membrilor societăților avansate. Socializați în medii securizate, sigure din punct de vedere al asigurării nevoilor primare (hrană și siguranță), indivizii au început să acorde o importanță crescută nevoilor de autorealizare și autoexprimare. În termenii lui Inglehart (1971, 1990, 1995) aceasta a însemnat trecerea de la valorile materialiste la cele postmaterialiste, proces aflat în centrul postmodernizării (1997).

Accentul cade acum pe afirmarea identității individuale și pe realizarea propriului stil de viață. Toleranța și acceptarea diferențelor de orice natură (etnică, rasială, sexuală, culturală etc.) sunt principii de bază ale organizării noi societăți, singurele în măsură să garanteze exprimarea propriei personalități fără a afecta dezvoltarea celorlalți și a societății în ansamblul ei. Normativitatea valorică tradițională este acum înlocuită definitiv prin promovarea pe scară largă a diferențelor dintre indivizi și grupuri sociale.

Multitudinea stilurilor de viață implică imediat o multiplicare a comportamentelor de consum și a cererii adresate sectoarelor economice. Producția de serie, fordistă, este pusă sub semnul întrebării, agenții economici trebuind să furnizeze pieței produse extrem de variate. Fabricile sunt obligate să își diversifice producția, astfel încât liniile de producție încep să fie adaptate realizării unor produse diferite ca structură și mod de producere. Specializarea salariaților devine una flexibilă, adaptată noilor realități. Angajații capătă mai multă autonomie, mai multă putere de decizie, trebuind să facă oricând față unor situații neprevăzute.

Pentru Lash și Urry aceste procese marchează „fragmentarea clasei muncitoare”, declinul mișcărilor sindicale și a „politicii de clasă”. Relațiile de producție

iau forma „capitalismului dezorganizat”, fiind mult mai flexibile, în timp ce clasele, industria, orașul, națiunea își pierd din semnificația pe care o au în capitalismul clasic (Lash și Urry, 1987).

Tabelul 6.2. Procesele modernizării și postmodernizării culturale

<i>Orientări în ceea ce privește ...</i>	PROCESE	
	<i>MODERNIZARE</i>	<i>POSTMODERNIZARE</i>
Raportul individ - colectivitate	Dezvoltare economică și comunitară	Dezvoltare individuală
	Dispariția colectivităților închise	Afirmarea identităților sociale
	Individualizare	Individualizare
Raportul între normele tradiționale și religioase și cele raționale	Secularizare	Secularizare
	Încredere în legitimitatea științei și tehnicii	Emergența noilor mișcări religioase
Valori familiale	Emergența orientărilor legate de nuclearizarea familiei	Încredere (moderată) în legitimitatea științei și tehnicii
Organizarea socială (statul)	Acceptarea ca normale a unor noi forme familiale și norme sexuale: familii monoparentale, homosexuale etc.	Birocratizare, centralizare
Principii ce guvernează strategiile de viață	Descentralizare, privatizarea serviciilor sociale	Prioritate acordată creșterii economice
	Prioritate acordată auto-realizării și auto-exprimării	Planificare
Raportarea la celălalt	Planificare & Hedonism	Normativitate
	Acceptarea diferențelor, toleranță	Încredere în ceilalți
Prioritatea acordată diferitelor resurse	Investiții în capital educațional	Investiții în capital educațional, consum cultural ridicat
	Utilizarea capitalului social, participare la viața politică și socială	Participare în societatea civilă, declinul vieții politice

Sursa: Bogdan Voicu, 2000a, Tabelul 2, p. 185

Așa cum sugerează Daniel Bell (1971), postindustrialismul, ca modalitate de structurare a economiilor postmoderne, aduce cu sine o abordare diferită a muncii ca activitate productivă. În societatea pre-industrială, munca (viața) reprezenta un joc împotriva naturii. Societatea industrială, modernă a făcut ca munca să devină un joc împotriva naturii fabricate. În fine, post-industrialismul schimbă complet accentele, munca constituind un joc între persoane care învață unele de la altele. Accentul cade acum pe tehnologia informației, pe comunicare, pe telecomunicații și pe producerea de cunoaștere. Serviciile înlocuiesc industria ca sector dominant, în timp ce tehnologiile extrem de eficiente reduc ocuparea în sectorul agricol la nivele minime.

În planul organizării politice a societăților, afirmarea identităților sociale și autoexprimarea își găsesc corespondentul în ceea ce Ulrich Beck (1994) numește „metamorfozarea statului”: echilibrul unui sistem dominat de reprezentarea in-

tereselor de clasă este înlocuit de echilibre realizate la nivel regional și local, dublate de apariția unor regimuri transnaționale. Statul modern, având ca obiectiv major realizarea bunăstării sociale, imaginat ca sistem expert dominat de tehnocrați este înlocuit, în urma „reformei raționalității” de către un sistem al antreprenorilor politici, în care serviciile publice tind să fie privatizate, iar decizia și întreaga administrație sunt puternic descentralizate (Beck, 1994, 1997).

II. Evoluția valorilor sociale: o evoluție a riscurilor și a abordării lor

Am descris până aici o evoluție a colectivităților umane, așa cum s-a petrecut ea în societățile (vest-)europene, și – de la un punct – în cele (nord-)americane. Am arătat că există temeiuri puternice pentru a considera schimbarea ca fiind simultană în cele patru subsisteme ale sistemului social și am discutat mai ales transformările din subsistemele economic, politic și social. Mă voi opri în continuare asupra modificărilor din sfera culturală și voi căuta să subliniez faptul că ele reflectă și determină în același timp schimbările produse la nivelul riscurilor și abordării acestora.

Raționalitatea acțiunilor umane este determinată în mod fundamental de predictibilitatea mediului în care indivizii acționează, de nivelul de certitudine asupra rezultatului acțiunii. Pentru a lua decizii eficiente, este necesară cunoașterea cât mai completă a condițiilor în care acțiunile sunt implementate și controlul factorilor ce ar putea influența produsul acestor întreprinderi. Lipsa de cunoaștere și de control face însă ca deciziile să fie luate de regulă în condiții de incertitudine persistentă (Zamfir, 1990). Aceasta poate fi redusă prin completarea cunoașterii, fie în mod ‘obiectiv’, prin identificarea exactă legilor ce guvernează mediul exterior, fie apelul la strategii de eliminare a lipsei de informație prin postularea unor principii generale ce explică comportamentul factorilor necontrolabili. De pildă, postularea ideii că o forță divină controlează comportamentul forțelor naturii reprezintă o astfel de strategie. Evitarea elaborării de explicații alternative sau normativismul în modul de organizare al societății reprezintă o alta, atâta vreme cât fiecare alternativă netestabilă nu face altceva decât să sporească incertitudinea.

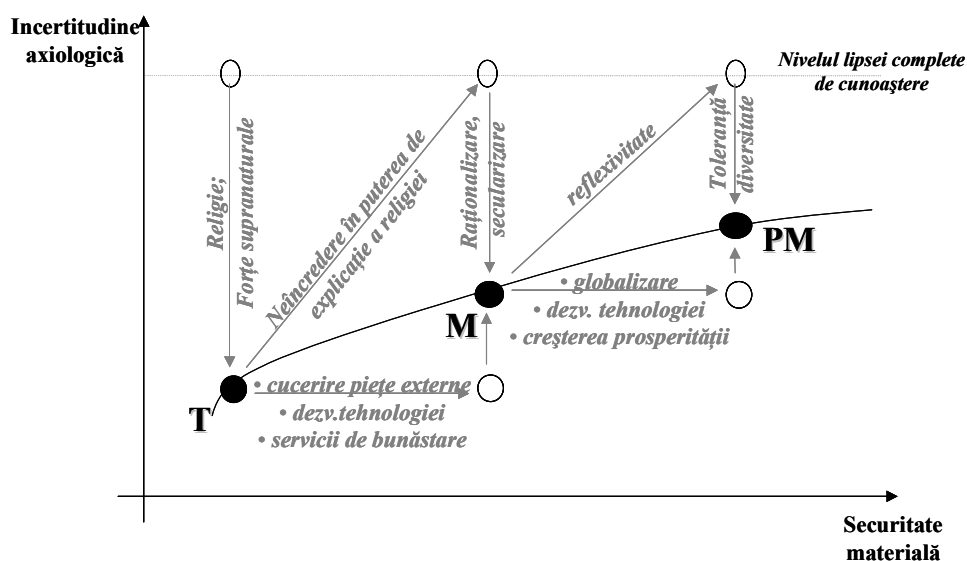
Orice factor care poate influența negativ rezultatul acțiunilor considerate benefice se constituie într-un risc. Lipsa de control asupra forțelor naturii, a ploii, spre exemplu, constituie un risc în cazul fermierilor, putându-le afecta recolta. Dezvoltarea irigațiilor poate însă diminua acest risc, reducând incertitudinea asupra recoltei viitoare. Poluarea mediului reprezintă un alt risc, controlabil prin politici ecologiste. Posibilitatea concedierii reprezintă un alt risc, afectând si-

garanța financiară. Integrarea în sisteme asigurătorii îl poate însă diminua, garantând existența unei soluții de rezervă în cazul producerii riscului.

Evoluția umanității nu este altceva decât o continuă acumulare de experiențe, informații și cunoaștere, orientată explicit către creștere predictibilității mediului natural, a celui uman și mai apoi a celui fabricat.

În societățile arhaice și în cele tradiționale, siguranța materială se constituia într-un risc extrem de puternic. O molimă printre animale, un an secetos sau cu multe inundații erau motive puternice de creștere a incertitudinii legate de supraviețuirea colectivității și a indivizilor. Invazia unui trib războinic nu putea fi prezisă și contribuia și ea la creșterea nesiguranței materiale.

Figura 6.1. Schimbarea socială și schimbarea riscurilor



Pe de altă parte, lipsa cvasi-completă de cunoaștere a legilor naturii supunea indivizii și colectivitățile unei presiuni continue dată de caracterul practic aleatoriu al mediului înconjurător. Elaborarea deciziilor impunea o minimă reducere a incertitudinii. Credința religioasă cu explicațiile sale asupra creării lumii și controlului ei de către forțe divine a servit de minune acestui scop. Reducerea incertitudinii axiologice (vezi Figura 6.1) a permis indivizilor și colectivităților să se concentreze asupra rezolvării nevoilor primare stringente⁹¹.

⁹¹ Ca și în articolul publicat în Revista de Cercetări Sociale (B. Voicu, 2000a), prin incertitudine axiologică înțeleg gradul redus de predictibilitate al mediului social. O incertitudine axiologică scăzută (echivalentă unei siguranțe axiologice ridicate) presupune în primul rând capacitatea indivizilor de a prezice corect acțiunile celorlalți indivizi și a colectivităților dată fiind cunoașterea aproape perfectă a modului de decizie și acțiune al acestora.

Ierarhiile stricte și puterea absolută a statusurilor înnăscute din societatea tradițională, respingerea explicită a „drumurilor noi” în favoarea „căilor bătute” nu sunt altceva decât modalități simple de reducere a incertitudinii prin eliminarea preventivă a explicațiilor alternative. Indivizii și societatea nu își puteau permite să se îndoiască de adevărul obiceiurilor și tradițiilor moștenite din strămoși, atâta vreme cât nu aveau la dispoziție uneltele testării oricărei alternative. Promovarea pe scară largă a valorilor tradiționale reprezentau o cale de a garanta menținerea ordinii și – implicit – a controlului rațional asupra mediului.

Acumularea materială și de cunoaștere erau singurele în măsură să confere libertatea de a te întreba. Pe de altă parte, pentru a depăși deficitul de cunoaștere era necesară experimentarea unor modalități noi de a face și explorarea unor domenii încă necunoscute, ceea ce presupunea asumarea de riscuri. Pentru a descoperi o nouă cale către Indii, trebuia să îți asumi erezia că Pământul e rotund și se mai și învâрте în jurul soarelui. Dezvoltarea cunoașterii a fost condiționată de capacitatea societății de a se interoga asupra experiențelor acumulate, capacitate limitată de posibilitatea de asigurare a securității materiale. Creșterea economică și schimbarea valorilor sunt astfel strâns legate, intercon condiționându-se reciproc și neputând evolua decât împreună sau cel mult ușor decalate pe intervale scurte de timp.

Trecerea către modernitate s-a axat pe de o parte pe dezvoltarea și extinderea pietelor externe, pe acumularea realizată prin cuceriri de noi teritorii, ca și pe dezvoltarea tehnologică. Toate acestea au presupus asumarea de riscuri și punerea sub semnul întrebării a postulatelor de cunoaștere și organizare socială. Neîncrederea în puterea explanatorie a religiei, contestarea explicită a statusului înnăscut ca bază a organizării sociale sunt astfel de acte.

Toate acestea tindeau însă să crească incertitudinea axiologică la un nivel prea ridicat pentru a putea fi suportat de securitatea materială. Raționalizarea constituie rezolvarea modernității la această provocare, noua modalitate în care societatea își definește certitudinile. Controlul rațional asupra mediului exterior s-a încetățenit ca realitate latentă, devenind manifestă în valorile ce guvernează acțiunea din orice domeniu al vieții sociale. Statul s-a transformat într-un stat dominat de

O astfel de cunoaștere perfectă nu este posibilă decât în condițiile în care indivizii sunt similari ca și structură valorică și mod de acțiune sau – cel mult – diferențele dintre ei sunt minimale. Altfel, diversitatea ridicată implică o predictibilitate redusă a mediului social. Pe de altă parte, certitudinea axiologică referă și explicarea coerentă a fenomenelor din mediul natural, acestea condiționând controlul asupra evoluției altor indivizi și colectivități. Așadar, nivele scăzute ale incertitudinii axiologice implică în mod necesar normativizarea (în sensul lui Foucault) ca mijloc de predicție și control a mediului social. Acceptarea unei incertitudinii axiologice ridicate, implică acceptarea unei lumi a diferențelor, a distincțiilor slabe între bine și rău, a nesiguranței valorice. Așa cum sugerez în articolul de față, într-o astfel de lume se manifestă o altfel de „normativizare”: acceptarea diferențelor și diferențele în sine devin o normă dominantă, reducând astfel anxietatea dată de lipsa de predictibilitate a mediului.

experți, birocrăția raționalizându-i activitatea; serviciile legate de bunăstare și asigurările sociale s-au generalizat; în timp ce economia a preluat pe scară largă modelul fordist de producție.

Planificarea reprezintă o valoare centrală a societății moderne. Modalitate eficientă de reducere a incertitudinii (Marris, 1996), ea constituie o orientare explicită de raționalizare a acțiunilor individuale. Prin planificare, indivizii sau colectivitățile nu fac altceva decât să preîntâmpine riscurile de orice tip care pot periclita rezultatele dorite ale faptelor pe care le inițiază. Planificarea înseamnă practic cunoaștere, iar controlul rațional al mediului implică întâi de toate cunoașterea legilor ce îl guvernează. Investiția în educație constituie o activitate rațională în sine, prin plusul de cunoaștere pe care îl aduce. Orientarea generalizată spre educație din modernitate nu reprezintă în acest context decât o cale de a controla incertitudinea și riscurile.

Orientarea valorică spre participarea la viața socială și cea politică pot fi de asemenea interpretate ca manifestări ale raționalității. Ele conferă pe de o parte acces la controlul resurselor și realizarea implicită a propriului interes, dar și o cale de a cunoaște direct, prin experimentare, mecanismele de funcționare a societății, diminuând astfel incertitudinea conferită de lipsa de informație (incertitudinea cognitivă).

Trecerea de la modernitate către postmodernitate este una similară celei de la societățile tradiționale la cele moderne. Creșterea economică, consecință a globalizării și dezvoltării tehnologice, este însoțită de o punere în discuție a principiilor organizatorice ale societății. După cum sugerează Ulrich Beck (1992), progresul tehnologiei, dincolo de garantarea acumulării și securității materiale, se dovedește a fi un factor generator de noi riscuri, în special de natură ecologică (poluarea) și fizico-chimică (arma nucleară, compoziția alimentelor etc.). Aceasta schimbă fundamental prioritățile societății: „nu mai suntem preocupați exclusiv cu a face natura utilă (folositoare), sau cu eliberarea umanității din constrângerile tradiționale, ci și, în mod esențial, cu probleme rezultând din dezvoltarea tehnico-economică în sine. Modernizarea devine reflexivă; devine propria sa temă”. Lupta pentru „pâinea zilnică” își pierde din urgență, emergând ideea că sursele bogăției sunt „poluate” prin efectele colaterale ale creșterii (Beck, 1992, p. 19-20). Interesul societății se îndreaptă tot mai mult spre „managementul politic și economic al riscurilor tehnologiilor actuale sau viitoare”. Eficiența statului birocratic – ca formă de administrare a bunurilor comune – este chestionată într-un efort de prevenire ale noilor riscuri.

Pe de altă parte, creșterea nivelului de aspirații și orientarea către nevoi superioare se manifestă prin afirmarea explicită a identităților de orice fel, prin realizarea unei diversități de stiluri de viață și moduri de consum. Lumea post-modernă este o lume pestriță, cu o varietate de oameni neasemănători interac-

ționând în viața de zi cu zi. Relațiile sociale care se stabilesc sunt departe de normativitatea tradițională și modernă. Diversitatea scade predictibilitatea mediului social, diminuând posibilitatea indivizilor de îl controla. Incertitudinea axiologică tinde din nou să crească la nivele peste limita admisibilă dată de securitatea materială.

Modernitatea însăși este pusă în discuție, devine tema de reflecție a societății. Reflexivitatea se constituie ca „un răspuns la condițiile ce determină teama și anxietatea, dar un răspuns mai degrabă activ decât pasiv” (Lupton, 1999: 15). Ca și „caracteristică definitorie pentru acțiunile umane, implicând monitorizarea continuă a acțiunii și conținutului ei” (Giddens, 1990: 36-37), reflexivitatea reprezintă o modalitate de chestionare a ordinii existente. Însăși acceptarea ca explicație a raționalității științifice este afectată. Raționalizarea primară din modernitate este urmată de una reflexivă în care știința și raționalitatea devin ele însele probleme care își caută rezolvarea științifică (Beck, 1992: 154).

Indiferent de stadiul de dezvoltare, societățile umane au căutat să rezolve problema controlării riscului. Așa cum sugerează Foucault (1991), soluția generală a fost aceea a normalizării: pe baza experiențelor acumulate, a cunoștințelor societății, colectivitățile dezvoltă modalități de control și, prin socializare, inculcă indivizilor valori care le conferă o orientare generală de reușită în viață în condițiile minimizării riscurilor. Este vorba de căi universale de reducere a riscului și de creștere a certitudinii, orientate explicit spre maximizarea profiturilor (de orice natură ar fi acestea) în condițiile minimizării pierderilor. Aceste strategii general valabile sunt instituționalizate ca norme fundamentale, implicând valori împărtășite de întreaga societate, care funcționează drept principii esențiale de organizare a colectivităților umane⁹². Procesul este denumit de Foucault drept normativizare.

În societatea tradițională, normativizarea presupunea minimizarea riscurilor prin apelul la definiții stricte ale societăților (în termeni de ierarhii de statusuri înnăscute) și ale mediului natural (controlat de forțele divine). Modernitatea a

⁹² În termenii lui Bourdieu, acest ansamblu de valori definitoriu pentru o societate, ar putea fi denumit *habitus* generalizat: „*habitusul este principiul generator și unificator care retraduce caracteristicile intrinseci și relaționale ale unei poziții într-un stil de viață unitar rezultat dintr-o selecție de persoane, bunuri, practici*” (1999, p. 15; vezi și *La Distinction*, 1979). Mergând pe această linie, prin *habitus* generalizat ar putea fi definită acea parte a *habitusului* comună unei întregi societăți, care conferă specificitatea ei. *Habitusul* generalizat al societăților tradiționale ar avea ca punct de reper credința religioasă și în caracterul predestinat al oamenilor, manifestându-se în practici de natură „tradițională”: respectarea obiceiurilor, evitarea riscurilor și a experimentării noului etc. În societățile moderne ar fi vorba de credința în puterea explanatorie a științei, în cunoașterea rațională, în standardizare, practicile fiind cele ale inovării tehnico-științifice, ale experimentării senzoriale etc. Postmodernitatea aduce ca element central al *habitusului* generalizat reflexivitatea, acceptarea diferențelor și preocuparea pentru auto-exprimare, găsindu-și manifestarea în toleranță și afirmarea identităților și stilurilor de viață.

adus cu sine cunoașterea rațională ca mijloc de control al incertitudinilor legate de natură și de mediul social. Postmodernitatea a extins și a modificat sensul raționalității, pe de o parte prin impunerea unor norme ale toleranței și acceptării diferențelor. Scopurile oamenilor sunt astfel redefinite și diferențiate. Indivizii nu mai sunt reprezentați drept standardizați, ci dimpotrivă ca extrem de diferiți, iar acceptarea diferențelor devine un element cheie pentru menținerea echilibrului social și controlul incertitudinii.

Discutând despre raționalitatea lumii moderne, Foucault nota: „Poate ceea ce este cu adevărat important pentru modernitatea noastră [...] nu este atât etatizarea societății, cât mai ales mentalitatea guvernării aplicată statului” (1991: 103). Prin mentalitatea guvernării⁹³ se înțelege aici capacitatea societății de a-și controla propriul destin și conștientizarea expresă a acestui fapt. Societățile moderne se auto-guvernează prin structuri centralizate, înalt specializate, producând bunăstare standardizată pentru întreaga societate. Indivizii sunt astfel definiți încât ceea ce contează sunt în primul rând trăsăturile lor comune. Comunitățile sunt la rândul lor reprezentate ca fiind slab diferențiate.

Optica postmodernă asupra diferențelor este fundamental schimbată, iar nevoile și bunăstare îmbracă forme distincte pentru grupuri ce împart același spațiu geografic, dar mai ales pentru comunități teritoriale diferite. Noua normativitate, proclamând acceptarea diferențelor și toleranța, a impus regândirea statului ca mod de organizare socială. Descentralizarea administrativă a statului și privatizarea serviciilor publice au înlocuit norma centralistă a statului modern. Globalizarea și trans-naționalizarea au contribuit și ele la golirea de conținuturi a statului național (Bob Jessop, 1994).

Schimbarea socială poate fi așadar privită ca o schimbare continuă a riscurilor generate de mediul natural și de cel social. Din punct de vedere cultural, al valorilor sociale, interesant este modul în care are loc normativizarea, ca principal instrument prin care societățile pot controla riscul.

Insecuritatea materială este legată de o respingere netă a tuturor riscurilor sociale: indivizii au un destin clar și bine precizat, controlat de forțele divine, iar modurile de a face sunt unice. Creșterea securității materiale permite acceptarea riscurilor și presupune comportamente active de control a lor, culminând cu asumarea riscului diferențierii între indivizi și definirea unei pluralități de destine diferite pentru persoane diferite. Relația dintre securitatea materială și incertitudinea axiologică este însă una biunivocă: Cea dintâi nu poate fi sporită decât prin asumarea riscurilor, prin definirea flexibilă a scopurilor societății.

⁹³ Foucault folosește termenul de *governmentality*, pe care am optat să îl traduc prin „mentalitatea guvernării”.

III. Comunism și postcomunism

După cum am precizat, dezvoltările din secțiunea anterioară se referă la societățile vest-europene și nord-americane, cele care au parcurs succesiv procesul de modernizare și primele etape ale postmodernizării. Restul societăților au preluat în general modelul acestora, dezvoltându-se în linii mari la fel (Inglehart, 1997). Stadiile dezvoltării atinse în același moment sunt diferite, însă urmează tendințe și succesiuni similare.

Tările Europei Centrale și de Est sunt foarte apropiate în evoluția lor de cele vestice. Procesul de modernizare (industrializare) declanșat în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea în vestul continentului s-a resimțit relativ repede și în est. Intensificarea schimburilor economice și culturale au făcut ca, în prima jumătate a secolului XX, societățile europene să atingă stagii de dezvoltare apropiate, cu un avans de partea vestului.

Proiectul comunist din a doua parte a secolului s-a structurat ca unul în esență modernizator, axat pe industrializare, urbanizare, raționalizare (birocratizare) a aparatului administrativ, promovarea valorilor și explicațiilor științifice, planificare etc. Diferențele rezidă în reglarea economiei prin comanda politică și nu prin piete⁹⁴, în inferența puternică a guvernului în viața socială, dublată cu inhibarea completă a participării de orice fel, a asociaționismului și vieții sindicale. Definirea religiei drept inamic al comunismului forțează la rândul său procesul secularizării. Pe de altă parte, politizarea și etatizarea excesivă a deciziilor de orice fel derogă indivizii de majoritatea responsabilităților, inhibând inițiativa. În schimb, factori precum investirea în educație, accesul la telecomunicații acționează în sensul opus, conferind indivizilor mijloace de control a propriului destin, de cunoaștere și stăpânire a mediului în care evoluează.

⁹⁴ Imixtiunea politicului în viața economică, atât din punct de vedere al funcționării schimbului, în absența pietelor, cât și prin modul de structurare al relațiilor din firmă sunt două dintre trăsăturile fundamentale a ceea ce Walder (1986) etichetează drept „neo-tradiționalism comunist”. Discuția lui Walder se concentrează pe cazul chinezesc, însă același tip de realitate a fost specifică întregului spațiu comunist. Pornind de la observații similare, nereduse însă la cazul unei singure țări, Winiecki (1988) etichetează sistemele economice comuniste drept „pseudo-moderne”.

Tabelul 6.3. „Societățile moderne vs. societățile comuniste”

	Societățile moderne	Societățile comuniste
Modul de operare	Complex	Complex
Rezultatul	Vizibil, imediat	Vizibil, imediat
Puterea justiției	Totală, neștirbită	Rigiditate temperată de favoritism sau arbitrar
Deschidere	Transparent	Opac
Semnale de feedback	Voturi, prețuri [autoreglare]	Ideologie, comenzi birocratice
Relația cauză-efect	Rațională, predictibilă	Incertaină
Eficiența	Ridicată	Scăzută

Sursa: Rose, Mishler și Haerpfer, 1998, Tabelul 6.1, p. 124.



Rose, Mishler și Haerpfer (1998) remarcă faptul că birocratizarea și raționalizarea administrativă din societățile comuniste sunt similare cu cele din societățile moderne, iar rezultatele guvernării sunt vizibile și imediate. Opacitatea afectează însă inputurile sistemului, feedback-ul este distorsionat de ideologie, iar justiția se dovedește arbitrară în funcție de interesele celor ce dețin puterea. În aceste condiții, predictibilitatea mediului este redusă, iar rezultatele acțiunilor sunt incerte.

Analizând societatea rusă post-comunistă, Richard Rose (2000: 147-148) remarcă faptul că aceasta continuă să prezinte caracteristicile celei comuniste, cu distincția că feedbackul este dominat de corupție (mită și contacte personale), iar rezultatul deciziilor administrative este adeseori inexistent. Rose numește societatea rusă drept una antimodernă: „O societate antimodernă este complexă; organizațiile formale sunt o parte integrantă a activității centrale vieții fiecărei gospodării, economiei și politicii. Dar aceste organizații eșuează în tentativa de a opera la fel ca într-o societate modernă” (p. 148). Feedbackul distorsionat, lipsa de transparență a sistemului decizional limitează predictibilitatea mediului. „Un sistem antimodern poate reuși, spre exemplu, să ducă un om pe Lună sau să dezvolte arme nucleare, dar aceste rezultate sunt obținute fără a ține seama de ineficiențele cronice ale sistemului”.

România nu se abate de la acest pattern. Predominant agrară la sfârșitul războiului, societatea este transformată în urma industrializării forțate astfel încât la sfârșitul secolului, deși ocuparea în agricultură rămâne înaltă, ea este depășită de cea în industrie. Cu puțin peste jumătatea populației locuiește în mediul urban, iar accesul la informație și educație este generalizat. Predictibilitatea mediului social este redusă datorită arbitrarului deciziei politice, a influențării justiției și lipsei de transparență a sistemului.

Primele decenii postbelice au adus cu ele o relativă prosperitate, creștere economică, îmbunătățirea nivelului de trai. Creșterea continuă și în anii '70, axându-se pe transformarea fordistă a industriei și pe urbanizarea forțată. Au loc și alte procese specifice modernizării: familia devine nucleară, participarea femeii

pe piața muncii se generalizează, iar credința în capacitatea explanatorie a științei ia locul explicației religioase.

Societatea rămâne însă una închisă datorită controlului politic și imixtiunii acestuia în viața socială și în cea privată. Mobilitatea socială este posibilă, dar e limitată și condiționată de adeziunea cel puțin formală la ideologia oficială. Inovația socială este blocată prin statuarea socialismului ca purtător al cunoașterii absolute.

Declinul economic din anii '80 accentuează incertitudinea materială datorată favoritismelor, arbitrarului și lipsei de transparență a deciziei politice. Începe să se structureze o societate paralelă, informală, guvernată de relații clientelare și amoralism familial⁹⁵. Raritatea produselor destinate consumului zilnic este dublată de costurile neoficiale ale serviciilor publice, precum cele asociate educației (prin meditații sau contribuțiile obligatorii la fondul clasei, de exemplu) sau serviciilor sanitare (unde practica mitei este deja generalizată).

Toate acestea sunt de natură să încetinească și chiar să stopeze procesul de modernizare culturală. Așa cum sugerează Inglehart (1990, 1995, 1997), raritatea determină schimbări pe termen scurt în ierarhia priorităților indivizilor, readucând în prim plan preocuparea pentru asigurarea nevoilor de bază. Dar în cazul României, deprecierea nivelului de trai a continuat și în anii '90, chiar dacă raritatea a fost eliminată.

Anii '90 constituie o perioadă de regres economic, marcată de declinul productivității industriale, de slabe investiții în tehnologie și de persistența unui larg segment agricol, divizat în parcele mici, greu de exploatat eficient (vezi Frunză și Voicu, 1997). Raritatea dată de lipsa accesului la produse de orice tip, dat fiind absența lor de pe piață este înlocuită treptat cu lipsa resurselor pentru a cumpăra bunurile acum accesibile din punct de vedere al existenței pe piețe. Sărăcia devine principala problemă în reprezentările societății.

Încep să se structureze comportamente specifice perioadei începutului tranziției de la societatea tradițională la cea modernă. Părți importante din societatea românească prezintă caracteristicile descrise pentru începuturile industrializării: „în stadiile timpurii ale industrializării, familia luptă să își mențină unitatea colectivă tradițională. Membrii săi, indiferent dacă lucrează ca muncitori agricoli, sunt

⁹⁵ Banfield (1958) folosește termenul de amoralism familial pentru a explica modul de structurare al societăților din sudul Italiei: lipsa de încredere în indivizi sau grupuri din afara familiei, precum și dezvoltarea de legături aproape exclusiv în grupul principal de apartenență, frânează dezvoltarea societății în ansamblul ei nepermițând funcționarea adecvată a instituțiilor de producere a bunurilor publice. Totul se consumă și este judecat în cadrul familiei extinse sau al grupului restrâns de prieteni, normele particularistice dominându-le pe cele universalistice (în termenii lui Parsons). Cu alte cuvinte, indivizii tind să aprecieze în situații sociale diferite nu conform unor reguli general valabile, reglate prin instituții formal recunoscute de lege, ci prin reguli diferențiate în funcție de relațiile de rudenie sau prietenie în care indivizii se află.

angajați în fabrici sau prestează munci domestice în casele gospodăriilor mai înstărite, continuă să își pună laolaltă resursele. Ei fac vizite regulate acasă și în casa părintească și continuă să se privească drept colectivitate. Pun bani la un loc și îi ajută pe cei tineri, pe bătrâni etc.” (Kumar, 1999: 87). Practic, privatizarea modernă a vieții de familie și separarea ei de muncă sunt puse sub semnul întrebării. La rândul ei, familia nucleară se comportă mai degrabă ca gospodărie mixtă difuză (Mihăilescu, 1998), ca o familie extinsă împrăștiată însă din punct de vedere teritorial în nuclee locuind în localități diferite, dar folosind în comun resursele disponibile.

Pe de altă parte, eliminarea controlului politic sever asupra colectivității dă naștere la posibilitatea dezvoltării societății civile și a participării politice, dar mai ales face posibilă experimentarea și inovația socială. Dispare caracterul ierarhic dat relațiilor sociale de importanța statusului politic, permițând o creștere a mobilității sociale. Vechea ordine este amendată și pusă în discuție, societatea căutând să instaureze o nouă normativitate.

Dezvoltarea comunicațiilor, accesul larg la informație, globalizarea aduc cu ele apariția unor comportamente de tip postmodern, preluate prin imitație și contagiune. Se adaugă aici diverse presiuni externe explicite, cum ar fi cele către toleranță și acceptarea diferențelor. Părți mici ale societății caută să preia moduri de a face observate în țările vestice luate drept model. Este în special cazul emigranților care se întorc în țară, celor care călătoresc și vin des în contact cu lumea vestică, celor ce optează să lucreze perioade limitate de timp în străinătate etc.

IV. Pseudo-modernitatea românească

Din punct de vedere al riscurilor, societatea românească contemporană, privită în ansamblul ei, este una dominată de incertitudini axiologice în condițiile unei securități materiale scăzute. Siguranța materială precară, manifestă prin nivelul de trai scăzut, își găsește rădăcinile în incapacitatea economiei de a produce suficiente resurse pentru a acoperi nevoile majorității indivizilor. Discuția despre cauzele acestei ineficiențe nu își are locul aici. O să observ însă, că situația o continuă oarecum firesc pe cea din comunism. Jan Winiecki (1988) nota despre economiile comuniste: „absența pieței creează ineficiențe care fac ca sistemul sovietic să fie unul pseudomodern”. În România post-comunistă, comanda politică în economie s-a diminuat treptat, piețele au început să se dezvolte, însă ineficiențele persistă. Cauzele rezidă probabil nu doar în interiorul sistemului economic, ci în toate subsistemele vieții sociale.

Incertitudinea axiologică are cauze multiple, amintite deja în secțiunile precedente. Recapitulând, este vorba mai ales de schimbarea ordinii sociale, prin renunțarea formală la normativismul oficial, prin redefinirea binelui și răului (renunțarea la stereotipul comunismului „bun” și a capitalismului „inamic”). De la o societate în care reperele erau bine precizate, s-a trecut brusc la una a posibilităților multiple, oferind numeroase alternative în ce privește modurile de a face. Alegerile valorice, constrânse la maximum în comunism, au devenit greu de realizat în noua societate dominată de lipsa de predictibilitate. Justiția reprezentată drept influențată de corupție și interese personale, cu alte cuvinte arbitrară, ca și opacitatea ce persistă încă în luarea unora dintre deciziile politice și în desfășurarea unor activități de administrare a societății contribuie la creșterea incertitudinii asupra rezultatului acțiunilor proprii într-un mediu greu de controlat. Același efect îl au globalizarea, presiunile către toleranță și acceptare a diversității, comportamentele de afirmare a identităților religioase, etnice, sexuale etc., toate acestea introducând în sistem elemente noi, necontrolabile.

Pentru a putea fi suportat, nivelul ridicat de incertitudine axiologică ar necesita un nivel la fel de ridicat al securității materiale (vezi Figura 6.1). Aceasta însă, așa cum am arătat, lipsește. Reacția firească în aceste condiții rezidă în adoptarea de valori și comportamente conservatoare, de minimizare a nesigurății existențiale. Pe de altă parte, unele comportamente moderne, ca și valorile asociate sunt extrem de prezente și greu de modificat dată fiind istoria îndelungată în care s-au impus ca și dominante. La polul opus sunt influențele postmoderne datorate contactului cu culturile vestice.

Ipoteza majoră a studiului de față se structurează în jurul acestui mix de puternice tendințe tradiționale și moderne, asociate unor influențe și presiuni de natură postmodernă, amestec ce caracterizează societatea românească. Extinzând definiția lui Winiecki dincolo de latura economică, o să etichetez o astfel de societate drept pseudo-modernă⁹⁶: *o societate (parțial) modernizată din punct de vedere cultural, aflată însă într-o criză economică cronicizată, dar și în contact cu culturi postmoderne. Societatea pseudo-modernă este o societate a unei modernități tensionate, dilematice, infirme, oscilând între tradiție și postmodernitate.*

Ceea ce îmi propun în continuare este să precizez principalele dimensiuni valorice ale unei asemenea societăți și să o caracterizez pe scurt prin comparație cu alte societăți.

⁹⁶ Piotr Sztompka (1993; 1999b) folosește un termen similar: „fake modernity”. Vezi și capitolul I al acestei lucrări. Un alt autor, Andrei Roth (2002: 7, 25, 112) utilizează termenul de pseudo-modernitate pentru a desemna rezultatul modernizării de tip comunist, marcată de absența democrației și economiei de piață.

IV.1. Autoritatea explicației religioase

Explicația de natură religioasă constituie, cronologic vorbind, primul mod structurat de a reduce incertitudinea axiologică. Modernitatea, prin secularizare, a tins să înlocuiască autoritatea religiei cu cea a științei. Traiul în orașe a contribuit nu numai la reducerea simbolismului practicii religioase, dar și la diminuarea frecvenței acesteia. La nivel comportamental, românii se apropie din acest punct de vedere de europenii din vestul continentului, ei mergând aproape la fel de rar la Biserică (vezi Elena Gheorghiu, 2001). Din punct de vedere al credinței religioase însă aceasta pare a fi mult mai intensă în România.

Autoritatea explicației religioase pare a fi una deosebit de puternică în România. Peste 70% din populație crede că biserica oferă răspunsuri potrivite la problemele vieții de familie, 78% cred același lucru despre competențele bisericii în a satisface nevoile spirituale ale oamenilor, iar 71% văd biserica ca fiind un bun sfetnic în ce privește problemele morale și nevoile individului. Mai mult, 43% din subiecții EVS'99 (peste jumătate din cei ce și-au exprimat o opinie) cred că biserica oferă răspunsuri potrivite în ce privește problemele sociale din țară. Așa cum comentează Mălina Voicu (2001), diferențele provin din secularizarea diferențiată, mai accentuată în sfera publică și mai puțin evidentă în sfera privată. Este evident că dincolo de secularizarea realizată la nivelul practicii religioase, în planul credinței, lucrurile sunt diferite, explicația religioasă rămânând una deosebit de puternică.

Din punct de vedere al impactului diferențiat al secularizării, datele indică similitudini pentru societățile din întreaga Europă. Nivelul de creditare a explicației religioase este însă mult diferit. În societățile Europei de vest, el se plasează aproximativ la jumătate din procente atinse în România. În celelalte țări ex-comuniste, opiniile sunt împărțite în ce privește utilitatea răspunsului bisericii la problemele morale și nevoile individului, ca și în privința vieții de familie. Nivelele medii nu diferă mult de media vest-europeană, iar pentru răspunsul bisericii la problemele sociale este chiar mai redus (21%, în medie). Doar aprecierea utilității explicației religioase în ce privește nevoile spirituale ale oamenilor este puternic mai ridicat în estul de cât în vestul continentului. Oricum însă, și în acest domeniu, România rămâne societatea cu cea mai ridicată încredere în capacitatea bisericii de a oferi soluții.

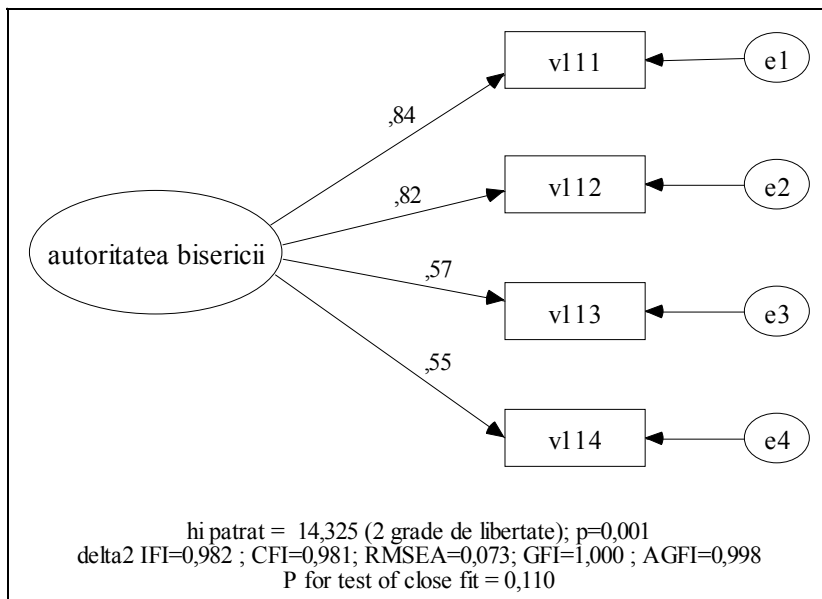
În plus românii sunt între cei mai decizi europeni în aprecierea răspunsului bisericii la problemele enunțate, ponderea indecizilor fiind mai mare doar în Grecia, Germania și Franța, alte câteva țări catolice situându-se la nivele asemănătoare.

Patternul de răspuns la itemii menționați mai sus, nu este unul întâmplător. Există o tendință latentă a indivizilor de a se raporta la modul în care explicația

bisericii rezolvă problemele din viața de zi cu zi. Figura 6.2 prezintă structura acestui factor, în cazul României. Am reprodus modelul din figură și pentru celelalte țări europene, menținând constante coeficienții de saturație. Indicatorii de adecvare a modelului la datele empirice au arătat că modelul este același și în celelalte țări europene.

Analiza prezentată în figură confirmă astfel existența unei orientări valorice latente (pe care am numit-o „autoritatea bisericii”), ce determină patternul de răspuns al indivizilor în fața autorității religiei, determinând manifestări consistente în ce privește considerarea religiei ca furnizând soluții utile în cazul vieții de familie, a problemelor spirituale și morale ale individului, ca și la problemele sociale ale țării.

Figura 6.2. Modelul factorial⁹⁷ al credinței în puterea explanatorie a religiei – cazul României



* coeficienții marcați pe săgeți reprezintă coeficienți de regresie standardizați (beta)

** coeficienții de regresie sunt semnificativi pentru $p<0,001$

v111= biserica oferă răspunsuri potrivite la problemele morale și nevoile individului	v113= biserica oferă răspunsuri potrivite la nevoile spirituale ale oamenilor
v112= biserica oferă răspunsuri potrivite la problemele vieții de familie	v114= biserica oferă răspunsuri potrivite la problemele sociale din țară

Toate cele patru scale au câte patru puncte.

Așa cum sugerează Doug Baer⁹⁸, dacă estimarea mediei unei variabile latente nu are sens în sine, în schimb compararea nivelelor medii ale unei variabile latente este o acțiune legitimă. Figura 6.3 realizează comparația pentru țările europene.

Simpla citire a mediilor indica faptul că România este țara europeană (cuprinsă în ancheta EVS) cu nivele cele mai ridicate de încredere în religie ca instanță de elaborare de soluții la provocările vieții. Analiza sintetică din figură arată același lucru, arătând și faptul că doar Malta atinge nivele similare (diferența față de România nu este semnificativă statistic), în timp ce restul societăților se plasează pe poziții mai sceptice în adoptarea religiei ca și paradigmă explicativă. Se remarcă și faptul că autoritatea religiei este mai ridicată în țările catolice, mai conservatoare, ca și în cele ortodoxe, fie ele ex-comuniste (Rusia și republicile foste sovietice, Bulgaria) sau nu (Grecia).

⁹⁷ NOTĂ TEHNICĂ: Analizele din acest capitol sunt realizate în principal ca analize factoriale confirmatorii, bazându-se pe rezolvarea unor sisteme de ecuații simultane (structurale). Diagramele reprezintă modelele structurale propuse, variabilele latente fiind reprezentate în cercuri, iar cele manifeste (explicate) în dreptunghiuri (cifrele de pe săgeți reprezintă coeficienți de saturare din analiza factorială, similari coeficienților beta din analiza de regresie, oferind o mărime a intensității relației dintre variabile). Indicii de adecvare raportați sub fiecare figură (IFI, CFI, GFI, AGFI, RMSEA) sunt similari lui χ^2 („hi pătrat”) din analiza de regresie și indică în ce măsură modelul teoretic propus este potrivit datelor empirice observate. IFI, CFI, GFI, AGFI și RMSEA iau valori între 0 și 1 și cu cât sunt mai aproape de 1, modelul este mai adecvat pentru datele observate. Excepția o constituie RMSEA care indică o adecvare mai bună când ia valori mai apropiate de 0. Trebuie remarcat faptul că χ^2 reprezintă un criteriu slab de apreciere a gradului de adecvare a modelului teoretic cu datele. El tinde să indice o adecvare mai bună decât cea reală pentru eșantioane mici, și mult mai slabă pentru eșantioane mari, în plus măsurând adecvarea *perfectă* a modelului la date. GFI și AGFI tind la rândul lor să indice un fit foarte bun și pentru modele proaste. În schimb, RMSEA este un test mai restrictiv, el neputând practic să ia valoarea 0. Raportez χ^2 , AGFI și GFI în principal dată fiind similitudinea dintre ei și măsuri dedicate aceluiași scop în analiza de regresie, mult mai cunoscută în literatura sociologică românească. Dată fiind natura datelor analizate, am considerat drept nivele acceptabile de adecvare pentru CFI și IFI valorile de peste 0,930, iar pentru RMSEA cele sub 0,120, în cazurile în care modelul este mai complex, respectiv 0,99 (CFI și IFI) și 0,50-0,80 (RMSEA) în modele cu puține variabile – conform practicii internaționale în cazul unor eșantioane cu volum similar celui folosit (vezi Doug Baer, Note de curs, ICPSR Summer School in Social Statistics, Ann Arbor, 1997, 2001). Analizele sunt realizate cu ajutorul pachetului de programe statistice AMOS 4.0.

⁹⁸ „LISREL” Models: General Structural Equations, note de curs, ICPSR Summer Training Program in Quantitative Methods of Social Research, Ann Arbor, 1997.

Figura 6.3. Credința în explicația religioasă („medii” ale variabilei latente AUTORITATEA BISERICII)

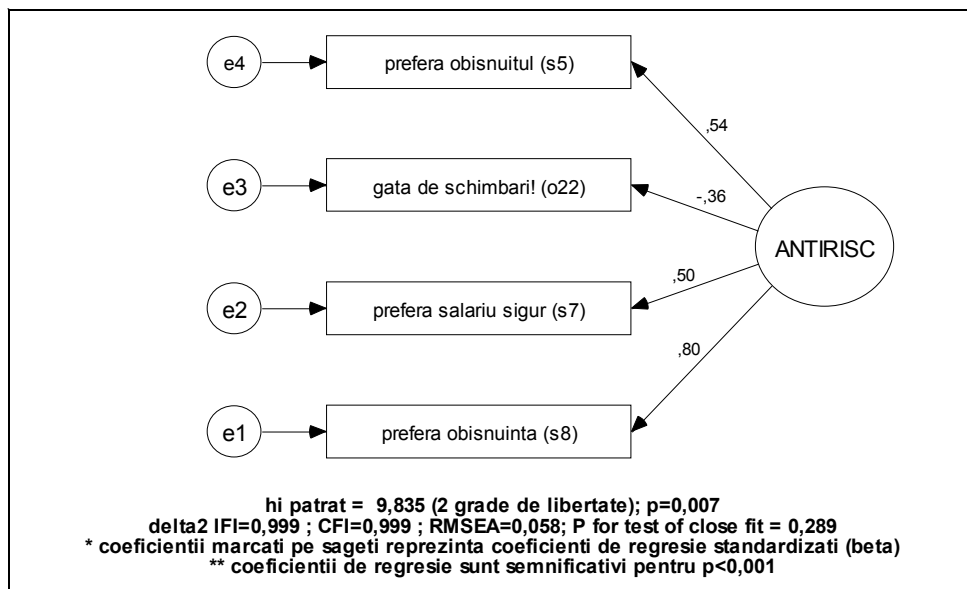


IV.2. Atitudinea față de risc

62% dintre români preferă obișnuința în fața noului. 85% cred că un salariu mic, dar sigur este mai bun decât unul mare, dar nesigur (51% cred acest lucru în foarte măsură, iar 34 – în mare măsură), iar 68% afirmă că în viață omul e bine să se călăuzească după obișnuință (27% – în foarte mare măsură, 41% – în mare măsură).

Aversiunea la risc este, așa cum arătam, un reflex la nesiguranța mediului, o cale de a reduce incertitudinea acestuia și de a mări predictibilitatea acțiunilor inițiate. În condițiile unui mediu reprezentat în general drept incert, în continuă schimbare, guvernat de un sistem greu de înțeles și greu de controlat, evitarea oricărui risc reprezintă o strategie rațională. Încercarea de a urma modurile de a face deja obișnuite, de a merge pe căile bătătorite sunt modalități de preîntâmpinare a neprăvăzutului.

În condiții de incertitudine, dublată de relativa alienare modernă, siguranța venitului este crucială pentru asigurarea nevoilor de bază. Urbanizarea și nuclearizarea familiei constituie manifestări ale modernității ce au creat în România astfel de condiții în care salariul reprezintă venitul esențial pentru supraviețuire. De aici și preferința pentru salarii sigure.

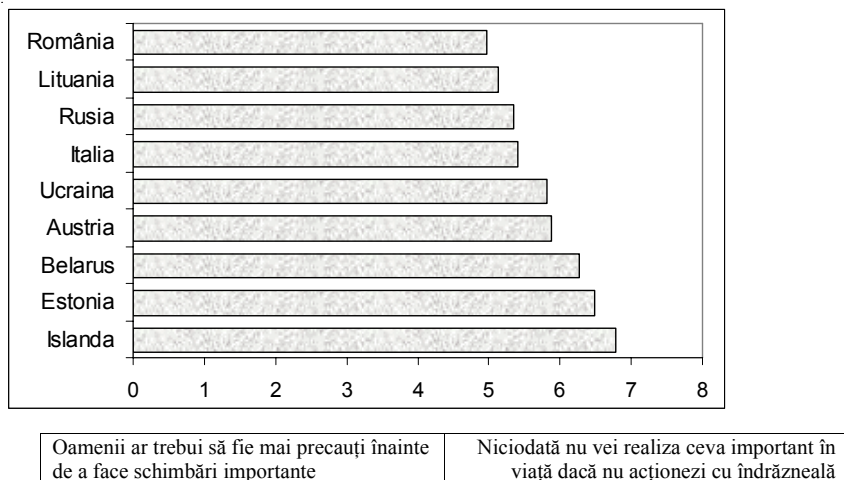
Figura 6.4. Modelul factorial al atitudinii față de risc (cazul României)

Dintre indicatorii tendinței de asumare/evitare a riscului (vezi Figura 6.5), doar unul a făcut parte din setul de itemi aplicați în plan internațional. Este vorba de opțiunea pentru condiționarea succesului fie prin nevoia de precauție în realizarea schimbărilor, fie prin comportamente „îndrăznețe” implicând asumarea de riscuri. Între cele câteva țări care au utilizat întrebarea (una opțională⁹⁹), România înregistrează scorul mediu cel mai scăzut, indicând o precauție mai accentuată promovată ca strategie de viață în societatea românească. Diferențele față de celelalte țări sunt semnificative statistic¹⁰⁰, exceptând Lituania.

Media răspunsurilor (la acest item) în eșantionul românesc sugerează mai degrabă o societate nehotărâtă, în care nu domină nici un pattern conservator puternic, dar nici o ideologie a schimbării prin asumare de riscuri și inițiativă. Prin comparație cu restul țărilor europene, România pare însă a se situa la nivele minime de toleranță la risc, tinzând mai degrabă către conservatorism. Prudența este mai redusă până și în cazul celor trei societăți ex-sovietice slave, situate în apropierea României din punct de vedere al credinței în explicația religioasă și cu nivel mediu al veniturilor inferior. Totodată, românii sunt mai puțin „îndrăzneți”, riscă mai puțin și decât italienii și austriecii, țări prin excelență conservatoare, cu largi comunități catolice (de regulă mai tradiționaliste).

⁹⁹ vezi capitolul de prezentare a EVS, pentru explicații privind tipurile de întrebări incluse în chestionar.

¹⁰⁰ La nivelul $p<0,01$ (pentru testarea semnificației diferențelor observate la comparațiile între medii am folosit testul Tamhane, distribuțiile nefiind omogene).

Figura 6.5. Atitudinea față de risc: medii pe țări ale variabilei o22 (scală de 10 puncte)

Oamenii ar trebui să fie mai precauți înainte de a face schimbări importante

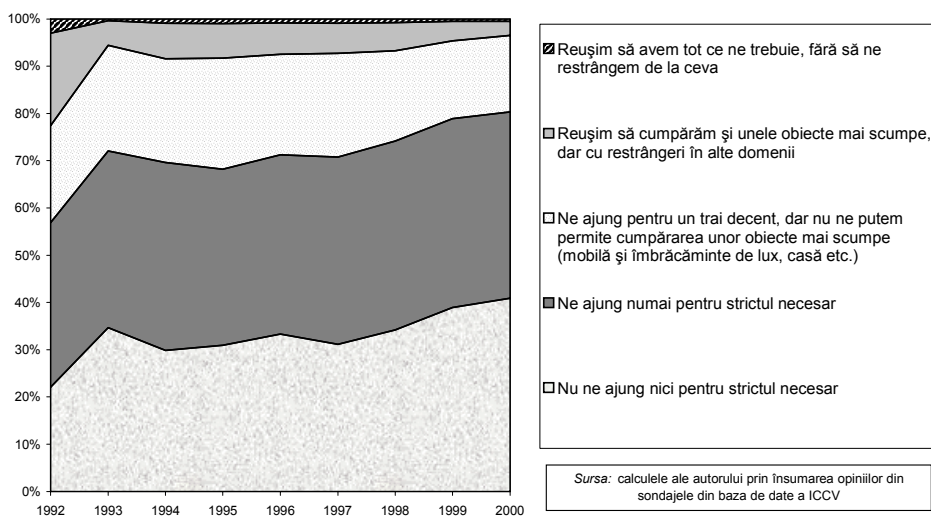
Niciodată nu vei realiza ceva important în viață dacă nu acționezi cu îndrăzneală

James C. Davies (1962) argumentează despre colectivități că acestea își asumă riscul unor schimbări radicale atunci când deprivarea relativă se generalizează în rândul indivizilor, ca urmare a neconcordanței între aspirațiile ridicate ale oamenilor și posibilitățile reduse ale societății de a le satisface. În condiții de recesiune economică, deprivarea relativă și probabilitatea de revoltă cresc abia când indivizii definesc ca posibil un nivel superior de dezvoltare. O dată satisfăcute revendicările ce au generat revolta, deprivarea relativă tinde să se diminueze, chiar dacă nivelul de dezvoltare dorit nu a fost încă atins. Davies definește deprivarea relativă ca fiind unul dintre principalele imbolduri ce determină orientarea către schimbare. Practic, sugerează Davies, definirea unei realități mai bune ca probabilă și posibilă de realizat de societate, generează nivele înalte ale deprivării relative. Acestea sprijină dezvoltarea valorilor asociate schimbării, creând climatul propice pentru revolte și revoluții.

Orientarea către schimbare apare în aceste condiții nu ca asumarea de riscuri, ci ca o cale (rațională) de reducere a lor, atâta vreme cât alternativa menținerii ordinii existente, a precauției, conduce la o stare în mod sigur mai proastă. Explicația seamănă cu ipoteza socializării a lui Inglehart, privind trecerea de la materialism către postmaterialism, cu deosebirea că schimbarea este de astă dată favorizată nu de socializarea în medii securizate, ci de reprezentarea asupra posibilității realizării unor moduri de organizare socială care să asigure medii înalt securizate. Dacă însă o organizare socială superioară nu este definită ca realizabilă, atunci calea de a reduce riscul rămâne apelul la rețetele obișnuite, tradiționale.

Și din acest punct de vedere, slaba toleranță la risc a românilor este un lucru logic. Așteptările ridicate din 1989 erau însoțite de o reprezentare bine definită asupra unui posibil viitor mai bun, întrupat în modelul societăților prospere din vestul Europei și din America de Nord. Revendicările au vizat ca atare structurarea unui nou aranjament social, similar celui vestic. Odată satisfăcute, impulsul către valori de susținere a comportamentelor de căutare, de experimentare a tins, conform teoriei lui Davies să se diminueze. Nerealizarea obiectivului creșterii prosperității a trecut în plan secundar, mai ales în contextul reprezentării sociale generale asupra lipsei de alternative mai bune. Optimismul scăzut al societății este emblematic pentru definirea socială a lipsei de alternative. În plus, soluția adoptată este percepută din ce în ce mai puternic ca una ce conduce societatea pe o direcție greșită¹⁰¹. Creșteri ale nivelului de trai determină însă și reprezentări sociale mai puțin pesimiste (vezi Sandu, 1999, p. 34-35). Acestea oferă o siguranță materială minimală pentru a permite societății și indivizilor asumarea unor riscuri, căutarea, experimentarea de alternative.

Figura 6.6. Aprecierea subiectivă a veniturilor gospodăriei (standardul subiectiv de viață) între 1992 și 2000



Societatea românească rămâne însă una care se autodefiniște drept săracă, căreia resursele nu îi acoperă necesitățile date de nivelul așteptărilor (vezi Figura 6.6). De aici o evitare continuă a riscurilor, în încercarea de a diminua incertitudinea globală. Apelul la repetarea obișnuitului și respingerea *î priori* a experiențelor noi sunt căi firești de a controla propriul destin în condițiile lipsei de

¹⁰¹ Vezi datele raportate de Lucian Pop, 1999.

resurse. Așteptările sporite de soluții venite din partea unor explicații externe, precum cea religioasă, constituie un element din același cadru.

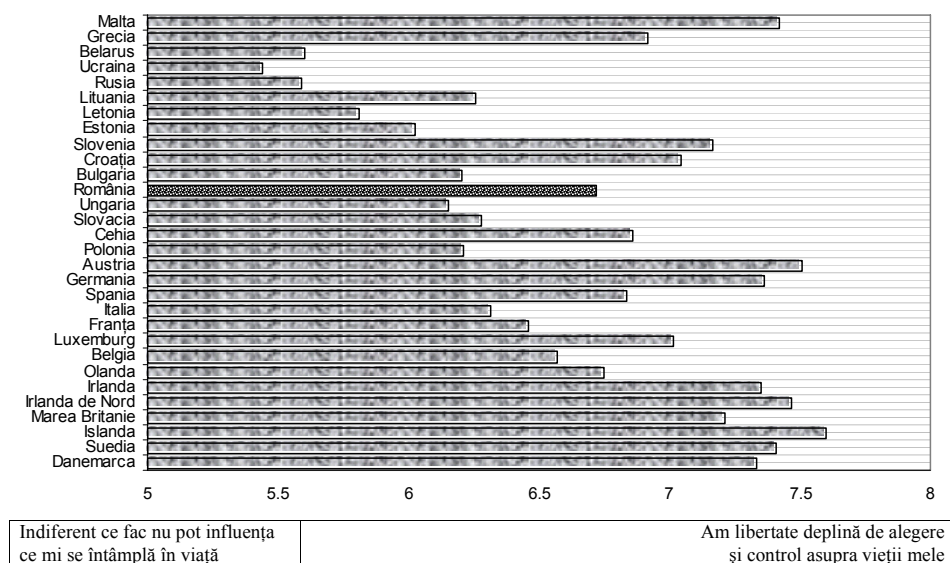
Aversiunea la risc se traduce în lipsă de experimentare, în comportamente de investire deosebit de prudente, în ritmuri reduse de acumulare economică. Se produce astfel un cerc vicios: indivizii și societatea nu își asumă riscuri dată fiind nesiguranța materială, prin urmare creșterea (inclusiv cea materială) este limitată și lentă, neasigurând o siguranță materială care să permită asumarea de riscuri.

IV.3. Planificare și fatalism

Din punct de vedere al aversiunii față de risc și a orientării către explicația religioasă, societatea românească pare – din punct de vedere cultural – una mai degrabă tradițională decât modernă. Există însă și un element care denotă mai degrabă modernitatea, și anume planificarea. Din păcate, pentru planificare, chestionarul nu oferă o măsură foarte elaborată, ci doar una formată dintr-un item¹⁰². Astfel, majoritatea populației (85%) preferă să planifice modul de folosire al banilor. Cu toată slăbiciunea sa, itemul dă o indicație asupra existenței unor valori de sorginte modernă bine instituționalizate la nivelul societății în ansamblu. Aceasta însă este mai greu de surprins dat fiind faptul că planificarea poate proveni pur și simplu din necesitatea de a utiliza optim resurse definite drept insuficiente.

Mult mai concludentă pentru tendințele moderne este respingerea fatalismului, a lipsei de control asupra propriului destin. Două treimi dintre români cred că își pot controla viața, o proporție din populație comparabilă cu cea înregistrată în țările din vestul continentului, aflată printre cele mai ridicate dintre țările ex-comuniste și net mai ridicată decât în țările ex-sovietice.

¹⁰² Este vorba de s6: opțiunea pentru planificarea modului de cheltuire a banilor ca opusă cheltuirii „fără nici un plan”

Figura 6.7. Reprezentări asupra controlului asupra propriului destin (medii ale variabilei v67 – scală de 10 puncte)

Aparent, această încredere în posibilitățile proprii de a controla propria soartă este paradoxală în contextul celorlalte opțiuni raportate până aici: credință în autoritatea explicației religioase și evitarea constantă a riscului. Să ținem însă cont de faptul că proiectul modernizator comunist a fost – în prima sa fază – unul centrat pe asigurarea dezvoltării economice în condițiile controlului total al statului asupra societății civile: „socialismul a însemnat, într-o primă etapă a traiectoriei sale, o acumulare remarcabilă de stoc de învățământ, concomitent cu procesele de urbanizare și de extindere a cuprinderii sociale a populației în diverse forme de învățământ. Sporirea capitalului uman la nivel societal în perioada socialistă a fost făcută însă după logica modernizării tehnologice, pentru tehnica producției” (Dumitru Sandu, 1999, p. 29).

Avem astfel de a face cu o societate ce a făcut un progres în sfera acumulării de educație, însă a trebuit să evolueze într-un mediu social nesigur, controlat de arbitrarul unui aparat politic care nu răspundea în fața nimănui. Educația presupune cunoaștere, acces la explicația oferită de știință, posibilitatea de a reduce incertitudinea axiologică prin deținerea de informație despre cum acționează natura, fie ea fabricată sau nu, ca și despre cum oamenii interacționează între ei. Așa cum subliniază Inkeles (1974, 1996), educația sprijină și stimulează procesul de modernizare tehnologică și culturală.

Pe de altă parte, insecuritatea materială și lipsa de alternative reprezentate ca viabile pentru generarea bunăstării, inhibă experimentarea și (re)producerea

cunoașterii, determinând dezvoltarea unor comportamente avertate la risc, cu reflexe tradiționaliste.

Întoarcerea către explicația religioasă nu presupune abandonarea celei științifice. Biserica apare și ca un element de stabilitate, ca un simbol al unei organizări sociale ce a permis cândva o relativă prosperitate și siguranță individuală. Apelul la explicația religioasă poate fi interpretat ca o căutare relativ rațională a unui aranjament social favorabil asigurării securității materiale. El respinge însă experimentarea, asumarea de riscuri, modelul invocat nefiind unul nou, ci unul a cărei eficiență a fost deja probată în anumite condiții.

IV.4. Orientări postmoderne

Nivelul siguranței materiale în România face ca așteptările privind prezența unor orientări de factură postmodernă să fie legate mai ales de preluarea acestora prin contagiune de la societățile vest-europene.

Toleranța scăzută confirmă acest fapt. Majoritatea românilor resping net adulterul (72% nu îl acceptă în nici un caz, doar 8% găsimu-l acceptabil în anumite circumstanțe) sau homosexualitatea (respinsă complet de 80% din cei intervievați și acceptată ca posibilă de 9%) și consideră ca nefondat avortul (70% din populație, din care o majoritate constituind 40% dintre cei intervievați îl resping în orice situație) sau divorțul (68% îl resping în general, jumătate dintre ei opunându-i-se în orice situație). În toate cele 4 cazuri (relații extraconjugale, homosexualitate, avort, divorț), societatea românească se dovedește a fi între cele mai nepermissive 3-4 din Europa, pentru homosexualitate deținând chiar recordul de intoleranță.

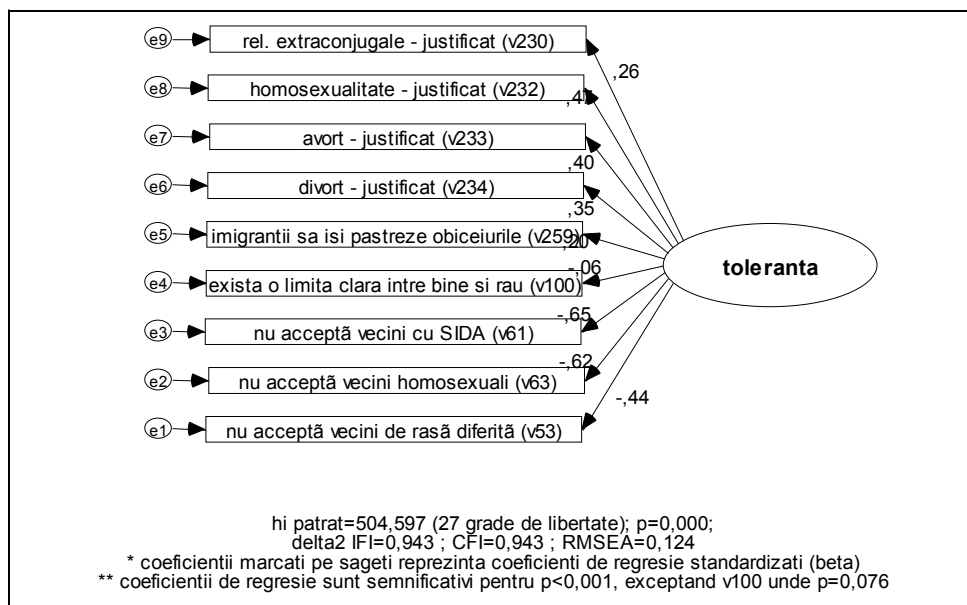
Normativitatea unei părți importante a societății se manifestă și prin faptul că 40% dintre indivizi consideră că există o limită clară între bine și rău. Chiar dacă 55% declară contrariul discutând despre circumstanțialitatea binelui și a răului, o astfel de distribuție a populației plasează România printre cele mai normativiste societăți, fiind depășită sau aflându-se la nivele apropiate doar cu câteva țări puternic catolice (Polonia, Italia, Malta, Irlanda), aflate în război civil mocnit (Irlanda de Nord) sau venite după peste 100 de ani de regimuri totalitare (Ucraina, Rusia).

24% dintre români declară că nu ar dori ca vecini persoane de altă rasă. Doar bulgarii se declară mai suspicioși în acest sens (28%), în timp ce grecii se plasează la același nivel. În general, în țările foste comuniste ponderea celor ce resping ca vecini persoanele de altă rasă variază între 10 și 17%, în timp ce în vestul continentului valorile de peste 10% sunt rare (doar în Italia, Spania, Belgia și cele două Irlande).

În ce privește atitudinea față de persoanele având SIDA (acceptarea lor ca vecini), cei mai toleranți sunt din nou locuitorii din vestul Europei, procentul

celor ce se tem de astfel de vecini crescând de la 6-10% în țările nordice, Olanda, Franța și Germania către 25-30% în insulele britanice și Italia. În est, doar cehii se declară în proporție comparabilă împotriva vecinilor infestați cu HIV (20%), în rest ponderile variind între 33 și 50%. România se plasează la nivele comparabile cu celelalte țări est-europene.

Figura 6.8. Modelul factorial al toleranței și acceptării diferențelor (cazul României)



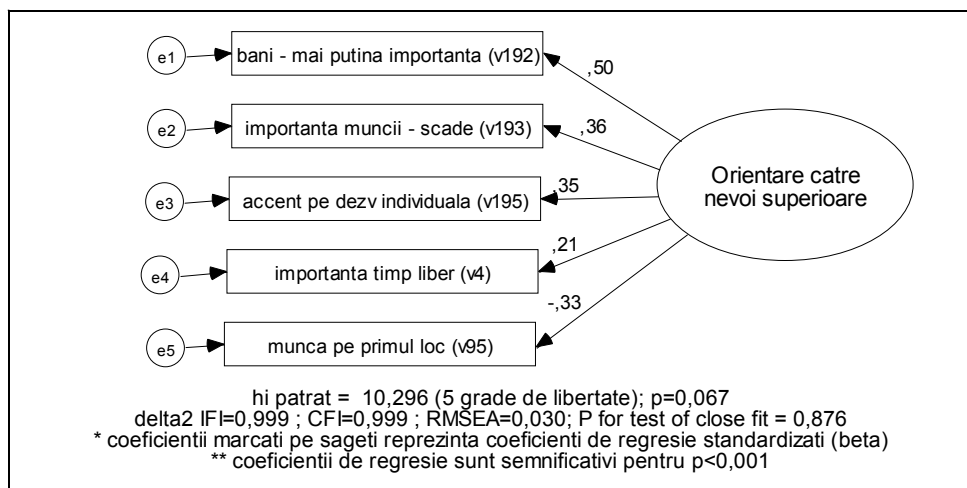
Factorul de toleranță descris în Figura 6.8 își păstrează structura și pentru restul țărilor europene. Comparând între ele mediile pentru fiecare țară în parte, România se plasează alături de Lituania și Ucraina între societățile care resping cel mai puternic diferențele, înregistrând o toleranță semnificativ mai scăzută decât toate celelalte țări europene. Oricum, diferențele dintre estul și vestul continentului sunt mari din acest punct de vedere, inclusiv Grecia (membră a UE) fiind mult mai puțin tolerantă decât partenerii vestici. Dintre țările foste comuniste, doar Cehia, Slovenia și – mai puțin – Slovacia, manifestă niveluri similare cu statele din vest.

Toleranța redusă din România este firească în condițiile de risc ridicat în care evoluează membrii societății. Securitatea materială redusă nu permite, așa cum am arătat, acceptarea interacțiunii cu indivizi diferiți ca rasă sau înclinație sexuală, nuanțele în aprecierea situațiilor sau încălcarea ordinii tradiționale în cazul divorțului, avortului sau relațiilor extraconjugale. Toate acestea sunt moduri de a te

abate de la tipul model de cetățean al unei societăți în care modurile noi de exprimare pot clătina echilibrul firav al siguranței axiologice necesare pentru a compensa șubrezenia securității materiale.

O logică similară funcționează și în privința **orientării către nevoi de tip superior**. Figura 6.9 prezintă structura factorială ale acestui tip de orientare latentă, explicând variația răspunsurilor la întrebări privind oportunitatea scăderii importanței banilor și a muncii în contrast cu accentul pus pe dezvoltarea individuală și pe petrecerea timpului liber. și din acest punct de vedere, societatea românească se plasează la nivele diferite atât față de țările din vest, direcționate într-o măsură mai mare și spre satisfacerea unor astfel de nevoi, dar și față de cele ex-comuniste din est, tinzând să urmeze mai mult modelul vestic. În schimb, nivelul orientării spre nevoi superioare din România este similar cu cel din Bulgaria și țările baltice și republicile ex-sovietice (Rusia, Belarus, Ucraina)¹⁰³.

Figura 6.9. Modelul factorial al orientării către nevoi superioare (cazul României)



Inglehart (1997) arată că în centrul orientărilor postmoderniste se situează **postmaterialismul**, definit ca tendință explicită de a acorda prioritate autoexprimării și calității vieții (p. 4). Propunând un model de măsurare ce și-a dovedit în timp validitatea (Inglehart 1971, 1990, 1997; Abramson și Inglehart, 1995; Ester, Halman și de Moor, 1994 etc.), Inglehart a distins între tipuri atitudinale materialiste, postmaterialiste și mixte, cele din urmă marcând tranziția între primele două. În timp, diferența dintre materialişti și postmaterialişti s-a micșorat, tinzând să se apropie de 0 și apoi să devină pozitivă, marcând trecerea către un nou tip de aranjament cultural. Transformarea este semnificativă pentru cultura vestică,

¹⁰³ Doar Letonia diferă semnificativ din punct de vedere statistic față de România, fiind orientată mai puțin către nevoi superioare.

un număr impresionant de articole și cărți documentând-o în timp. Inglehart (1997) arată că schimbarea este comună și societăților nonvestice, afectând în egală măsură țările asiatice, sud-americane, est-europene și chiar africane. Orientările latente către materialism și postmaterialism există pretutindeni, însă manifestarea lor este limitată de nivelul securității materiale.

Pachetul de itemi propus de Inglehart¹⁰⁴ pentru identificarea postmaterialiștilor, a materialiștilor și a tipului mixt a devenit în timp nelipsit din anchetele privind măsurarea valorilor, fiind folosit pentru a caracteriza societăți de pretutindeni. Se impune însă o doză de precauție în interpretarea rezultatelor măsurării în urma utilizării sale, dat fiind că el a fost elaborat și s-a dovedit a fi relevant în primul rând pentru societăți în care modernizarea tehnologică și culturală era încheiată.

Rezultatele EVS sugerează și în această privință diferența între țările est și vest europene, ca și între republicile slave foste sovietice și celelalte țări est-europene. România se dovedește a fi profund materialistă: diferența dintre ponderea materialiștilor și cea a postmaterialiștilor este de 42%, față de 5% în Slovenia, 18% în Cehia, 31% în Polonia, dar 50% în Bulgaria. Rusia, Ucraina și Belarus înregistrează și ele valori de peste 45%. În același timp țările Europei de vest se plasează de regulă în jurul a unei diferențe între materialiști și postmaterialiști de 10%, cu valori ale diferenței favorabile postmaterialiștilor în țări precum Suedia, Olanda sau Danemarca.

Înclinația scăzută către nevoi superioare, ca și postmaterialismul în sensul lui Inglehart sunt moduri de a aborda o aceeași realitate. Ambele presupun satisfacerea mai întâi a nevoilor de bază, adică prosperitate, securitate, o siguranță materială ridicată. În acest context, prezența în România a unor indivizi consistenti din punct de vedere valoric (după cum o indică analizele factoriale de până aici) se datorează în bună măsură unor efecte de contagiune în urma contactului cu societăți vest europene. De altfel, grupul celor etichetați ca postmaterialiști în urma aplicării pachetului de itemi al lui Inglehart este întâlnit semnificativ mai frecvent în mediul urban, are semnificativ mai multă educație și este format din indivizi în mod semnificativ mai tineri, cu alte cuvinte este constituit din oameni care au mai multe posibilități de a intra în contact cu lumea vestică.

În aceeași linie se înscriu **preocupările ecologiste** reduse comparativ cu toate celelalte țări europene, exceptând Rusia. Însă, chiar și în aceste condiții, aproximativ jumătate din populație ar fi de acord cu o direcționare a unei părți a taxelor în scopuri ecologice sau cu sprijinirea prin eforturi proprii a prevenirii poluării

¹⁰⁴ În versiunea redusă pachetul este format din itemii v191 și v190. indivizii care menționează ca priorități „protejarea libertății cuvântului” și „oamenii să aibă un cuvânt mai greu de spus cu privire la deciziile importante ale guvernului” sunt etichetați drept postmaterialiști. La polul opus sunt cei ce selectează celelalte variante: „menținerea ordinii în țară” și „lupta împotriva creșterii prețurilor”, etichetați ca materialisti. Cei ce selectează o variantă postmaterialistă și una materialistă, formează tipul mixt.

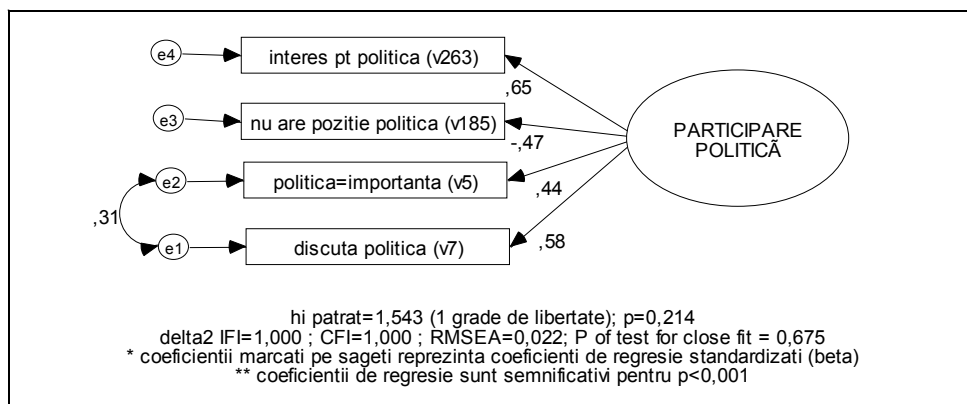
(itemii v9 și v8 din chestionar). Problema rămâne însă una a resurselor, ponderea celor ce își exprimă acordul cu nevoia de combatere a poluării crescând la trei sferturi dintre cei intervievați în cazul în care însă o astfel de acțiune de protecție a mediului nu ar presupune costuri directe pentru indivizi (itemul v10). S-ar putea spune că societatea în ansamblul său a conștientizat riscurile induse de dezvoltarea tehnologică și este convinsă de necesitatea prevenirii acestora. Însă lipsa de resurse financiare determină o atitudine mai moderată în această privință.

IV. 5. Participare politică și civică

Proiectul comunist, unul al modernizării tehnologice, „sub aspectul dezvoltării capitalului social, a fost însă un eșec prin promovarea proceselor de atomizare socială, de cultivare a suspiciunii și lipsei de transparență, de fundamentare a ordinii sociale nu pe încredere, ci pe teama instituțională” (Dumitru Sandu, 1999, p. 29). Se adaugă promovarea unei culturi politice dependent-parohiale, prin descurajarea interesului atât față de inputul, cât și față de outputul deciziei politice.

Schimbarea postcomunistă a însemnat și o deschidere a accesului cetățenilor la elaborarea deciziei politice, ca și o creștere a transparenței întregului proces politic. Fără a intra în amănunte, să notăm că participarea la procesul politic reprezintă în esență o modalitate de a controla evoluția mediului social, fie și prin simpla informare.

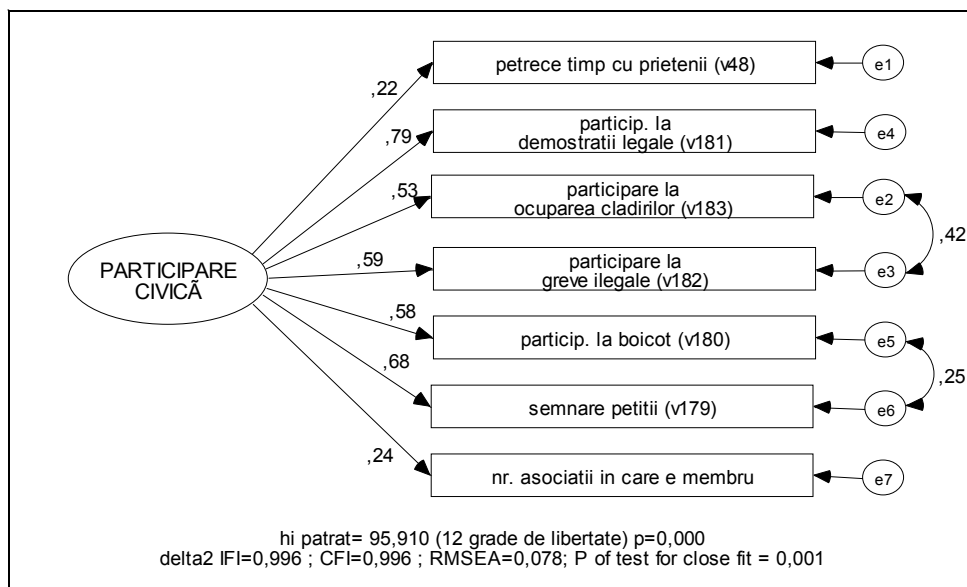
Figura 6.10. Modelul factorial al interesului pentru politică (cazul României)



Românii manifestă astăzi un interes mediu pentru politică: 43% urmăresc zilnic știrile politice în mass-media, iar 55% precizează o poziție politică pe o scală de la stânga la dreapta (itemul v185). Însă doar pentru un sfert dintre cei intervievați politica este „importantă” sau „foarte importantă”, în timp ce 36% declară că nu

discută niciodată politică cu prietenii. În ansamblul lor, cifrele reflectă un interes față de politică situat în jurul mediei pentru țările europene.

Figura 6.11. Modelul factorial al participării civice (cazul României)



Participarea la viața socială rămâne însă ceva mai redusă în România. Doar 36% dintre români declară că petrec săptămânal timp cu prietenii, față de 74% dintre englezi, 66% dintre suedezi, 57% dintre francezi, 49% dintre nemți și 62% dintre italieni. Cifrele sunt mai mici în cazul Europei de Est (58% în Bulgaria, 47% în Cehia etc.), însă alături de Polonia, Ungaria și Rusia, România este societatea în care oamenii petrec cel mai puțin timp împreună în medii informale.

Nici viața asociativă nu este mai pronunțată, reflectând realitatea comună întregul fost bloc comunist. Dacă în medie, fiecare 10 vest europeni participă în 4-6 asociații, în estul continentului aceeași 10 indivizi vor fi membri în 2-3 asociații (1,9 în România)¹⁰⁵.

Participarea la mișcările sociale este și ea scăzută. Doar 47% dintre români au semnat sau ar semna o petiție, în timp ce la un boicot ar participa 19% dintre cei intervievați. 44% nu s-ar implica în demonstrații autorizate nici măcar ca simpli participanți. În contrast, vest-europenii ar participa în număr dublu la oricare astfel de eveniment.

¹⁰⁵ Media asociațiilor la care participă un individ din vestul Europei este de 0,4-0,6. În est, aceeași cifră este în jurul a 0,2-0,3. În România, ea atinge 0,19.

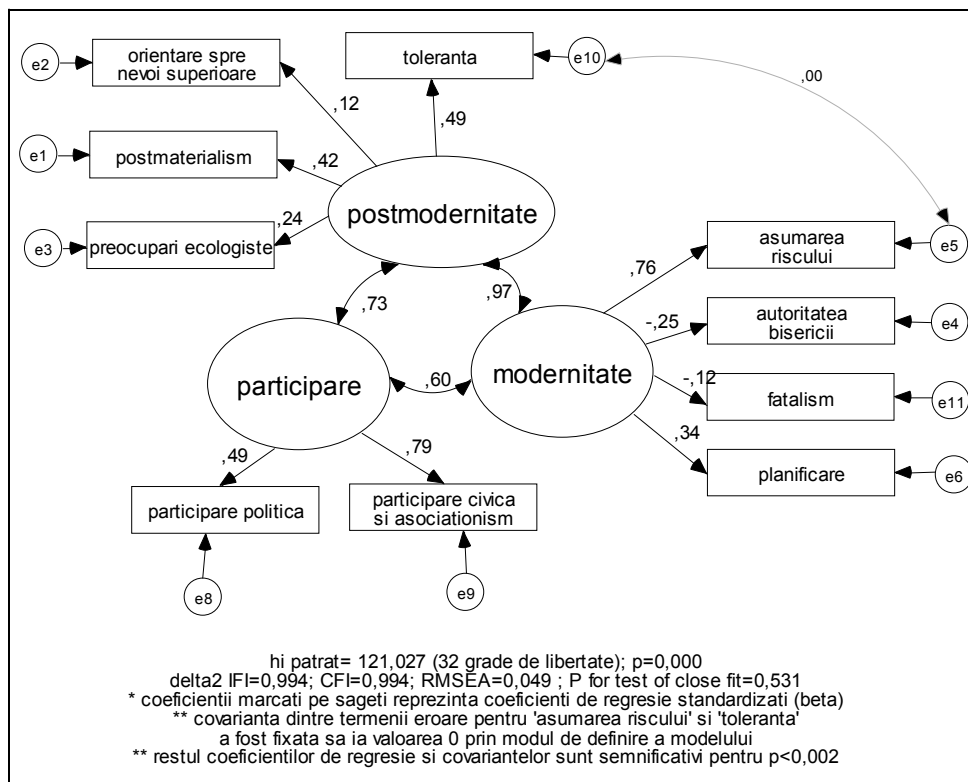
IV. 6. Spațiul valoric românesc: o sinteză

Spațiul valoric românesc este structurat așadar între lipsurile unei modernizării tehnologice nesustinite de una culturală, tendințele postmoderne preluate prin contagiune și dilema participării la viața socio-politică. Figura 6.12 confirmă relevanța celor trei dimensiuni. Variabilele reprezentate ca manifeste reprezintă indici sau scoruri factoriale calculate pe baza considerațiilor din secțiunea precedentă. Am rulat de asemenea un model complet (în care „autoritatea bisericii” și „asumarea riscului” – spre exemplu – erau tratate ca variabile latente având atașați indicatorii din Figura 6.2 și Figura 6.4), indicatorii de adecvare luând de asemenea valori ce confirmă concordanța modelului cu datele (CFI și IFI = 0,964 și RMSEA = 0,100). Am preferat însă aici această reprezentare simplificată, tratând modelul ca pe unul uni-nivel, din motive de ușurință a prezentării și înțelegerii.

Am descris în primele secțiuni ale lucrării toleranța post-modernă față de alte moduri de a face și stiluri de a face, incluzând acceptarea identităților sociale, drept o altă fațetă, dar diferită a asumării riscului, în versiunea sa modernă. Acesta este rolul prezenței covarianței dintre termenii eroare asociați în figură „asumării riscului” și „toleranței”, fixată prin model la valoarea 0. În cazul în care covarianța respectivă este lăsată liberă, diferența între cele două modele este lipsită de semnificație ($\chi^2_{\text{diferență}} = 0,059$, pentru un grad de libertate). De aici rezultă că, într-adevăr, nu există altă legătură între cele două orientări valorice exceptând-o pe cea mediată de tendința latentă către modernitate și cea către postmodernitate.

Argumentul pe care îl servește figura este acela al relevanței postmodernizării și modernizării pentru spațiul românesc. Este evident că România nu este, instituțional și tehnologic, o societate tradițională. Exercitarea puterii se realizează prin reprezentanți aleși, iar monopolul violenței este reglat prin instituția specializată a justiției. Industria, dar și serviciile, ocupă o pondere însemnată într-o economie în care agricultura, deși importantă, este departe de a constitui sectorul dominant. Capitalul educațional ca și cel biologic (dacă privim speranța de viață ca și indicator) sugerează o societate modernă.

Figura 6.12. Spațiul valoric românesc



Din punct de vedere al valorilor sociale însă, modernitatea românească este una schioapă. Recesiunea economică îndelungată și reprezentarea negativă asupra alternativelor la nivelul organizării (politice a) societății au sprijinit menținerea unor comportamente și valori de sorginte tradițională. Aversiunea la risc și credința în puterea explanatorie a religiei, chiar temperate cu o atitudine de respingere a fatalismului constituie astfel de reflexe. Statul comunist totalitar, controlând la maximum viața societății, a sfârșit prin a inhiba valorile ce sprijină participarea civică și prin menținerea la nivel moderat a interesului pentru politică. În plus, a contribuit la adoptarea de strategii și valori ce implică evitarea riscului, dat fiind arbitrarul unei decizii politice opace și de necontrolat.

Modernitatea târzie, așa cum sugera Ulrich Beck, se constituie într-o societate a riscurilor. Modernitatea românească reprezintă și ea o societate a riscurilor, dar sensul acestora este diferit. Incertitudinea este una materială, dată de reprezentarea generală a indivizilor care se autoechitează ca experimentând lipsuri economice. Asumarea unor riscuri suplimentare, de natură axiologică ar crește nesiguranța la cote insuportabile. De aici reculul către valori tradiționale, către obișnuință ca și mod de a face.

Am numit drept pseudomodernitate o astfel de societate, în care modernizarea nu s-a realizat afectând simultan toate sferele vieții sociale. Pseudomodernitatea reprezintă un mod de organizare a societății în care tensiunile rural-urban persistă în ciuda industrializării, în care dilema participării sau neimplicării domină viața politică și socială, în care normativismul și aversiunea față de risc se confruntă cu o societate percepută drept haotică și multiparadigmatică.

Tensiunile societății pseudomoderne nu se opresc aici și se traduc în comportamente aparent paradoxale, precum recursul la autoritatea protectoare a statului asociat unei evitări a responsabilităților față de acesta (vezi Frunză și Voicu, 1997) sau antreprenoriaritul fără încredere în oameni și instituții, dar axat pe relații (vezi Sandu, 1999).

În plan cultural, tensiunile sunt accentuate de preluarea prin imitație și contagiune a unor comportamente și atitudini postmoderne, manifestări ale unor valori consistente, în plină structurare (este ceea ce am numit în Figura 6.12 drept „postmodernitate”). Se adaugă aici dezagregarea modelului societal vestic, ales drept țintă a dezvoltării și restructurarea sa în jurul unor valori postmoderne. Acesta intervine în interacțiunea de zi cu zi cu o presiune sporită în direcția adoptării valorilor toleranței, a ocrotirii mediului etc. Se adaugă globalizarea și transnaționalizarea, cu presiuni în același sens.

Sinteza principalelor concluzii

Am descris în acest volum resursele de care dispun indivizii în România postcomunistă. Organizarea materialului a venit de la sine, fiind sugerată de discursul promovat de emergenta teorie a capitalurilor. Am analizat pe rând despre ansamblul, structura și nivelele înregistrate în România de capitalul material (fizic și financiar), de capitalul uman, de capitalul social și de orientările valorice latente (capitalul simbolic). Demersul a definit societatea românească ca pe un agregat major, omogen în raport cu alte entități statale. Am abordat problematica resurselor într-un context comparativ la nivel european, căutând să identific locul românilor într-o lume care se îndreaptă către globalizare. În cele ce urmează punctez pe scurt principalele ipoteze validate și concluziile majore ale volumului.

Resursele materiale

1. Din punct de vedere al material, România este o țară europeană săracă.
2. Românii locuiesc mai prost decât majoritatea țărilor europene, au mai puține automobile și bunuri de folosință îndelungată, au salarii și venituri mai mici.
3. Din punct de vedere al indicatorilor subiectivi de sărăcie, relația se re-produce întocmai. Românii se situează printre cei mai „nefericiți” și mai „nemulțumiți” europeni.
4. La nivel individual, satisfacția subiectivă descrește odată cu veniturile și cu nesatisfacerea nevoilor, însă nu se suprapune perfect peste aceasta.
5. Pentru nivele ridicate de venit, satisfacția relativă cunoaște creșteri minore odată cu creșterea veniturilor.
6. În România, indivizii sunt preocupați în principal de satisfacerea nevoilor de bază.
7. Sărăcia subiectivă (măsura în care oamenii se reprezintă a fi săraci) a cunoscut nivele relativ constante în anii ‘90, modificările fiind mai degrabă conjuncturale. Același lucru este valabil și în prezent, modificările față de anii ‘90 fiind minore.

Capitalul uman

1. Am conceptualizat capitalul uman ca fiind constituit din educație formală, abilități specifice și stare de sănătate.
2. La nivel agregat, nivelele capitalului uman din România sunt sub cele din majoritatea țărilor europene.
3. Speranța de viață la naștere înregistrează valori scăzute, fiind cu 6-7 ani mai mică decât în țările din vestul continentului și cu 1-3 ani sub cea a țărilor foste comuniste mai dezvoltate.
4. Mortalitatea infantilă este extrem de ridicată pentru contemporaneitatea euro-atlantică. Doar Turcia, Albania și țările sărace din fostul spațiu sovietic mai prezintă în Europa valori apropiate.
5. România are mai puțini absolvenți de studii superioare decât orice altă țară europeană cu excepția Portugaliei, Maltei, Turciei, Republicii Moldova, Albaniei și țărilor afectate profund în anii '90 de războiul din spațiul ex-iugoslav (Macedonia, Serbia, Bosnia).
6. Investiția în educație superioară, cel puțin cantitativ este mai redusă în România decât media europeană. Mai mult, ponderea studenților români în grupa de vârstă corespunzătoare studiilor universitare nu depășește decât indicatorii similari referitori din Grecia, Malta, Cipru, Ungaria și Luxemburg, fiind însă de 2-3 ori mai mică decât în țări precum Franța, Suedia, Germania, Marea Britanie etc.
7. În general, în Europa, există o puternică corelație pozitivă între stocul de educație acumulat (măsurat prin ponderea populației cu studii superioare) și investiția curentă în educație (pondere de noi absolvenți în grupa de vârstă 20-29 de ani). Țările cu o populație mai educată tind să devină astfel și mai educate comparativ cu restul.
8. Performanța sistemului educației obligatorii este și mai scăzută în România decât în restul Europei. În medie, elevii români se plasează sub media internațională și sub majoritatea țărilor europene la testele date, atât pentru clasa a VIII-a, cât și pentru clasa a IV-a.
9. Astfel, România tinde să se plaseze din punct de vedere al sistemului de învățământ în urma țărilor europene nu doar cantitativ, ci și calitativ.
10. Slaba dezvoltare în acest sens este confirmată și de numărul relativ mic în comparație cu alte țări al celor care stăpânesc lucrul cu calculatorul. Nici în ce privește familiaritatea cu limbi străine, românii nu excelează.
11. La nivel individual, în întreaga lume se înregistrează câteva tendințe importante: educația corelează pozitiv cu venitul, determinându-l, depinde de nivelul de instrucție al părinților (reproducerea culturală) și este mai ridicată la generațiile noi.

12. România nu face excepție. Cei mai instruiți câștigă în medie mai bine. Cei proveniți din familii mai instruite, tind să urmeze nivele de învățământ mai ridicate. Noile generații sunt mai instruite decât cele vechi. Excepția e dată de generațiile care au început liceul în perioada anilor '60, pentru care conjunctura istorică favorabilă a determinat un nivel mediu de educație superior celorlalte cohorte de vârstă, în afara celor care au început liceul după 1989.

Capitalul social

1. În principiu, capitalul social se referă la interacțiunile la care indivizii iau parte, fiind inclus în rețelele sociale și normele asociate acestora, manifestându-se prin participarea indivizilor la formarea și funcționarea instituțiilor, în încrederea în aceste instituții, în alți indivizi sau grupuri de indivizi.
2. Capitalul social implică așadar interacțiunea cu alții (relațiile sociale) și încrederea. Ambele componente pot acționa la trei nivele diferite. Primul este cel al relaționării cu -, respectiv încrederii în - indivizi situați pe poziții sociale similare, de regulă membri ai aceluiași grup de apartenență primară. Acest tip de capital social, etichetat drept „bonding”, are rol important în asigurarea coeziunii grupurilor de apartenență, însă este mai puțin productiv în ce privește dezvoltarea individuală și socială.
3. Al doilea tip de capital social, numit în lucrare ca „bridging”, este cel ce asigură legătura între grupurile sociale, acționând ca element coeziv al societății. El implică relații și încredere în indivizi și grupuri care ocupă statusuri sociale diferite de individul la care se referă capitalul social. Capitalul social tip bridging este important în asigurarea dezvoltării sociale de tipul democrației capitaliste.
4. România este o țară săracă și sub aspectul capitalului social.
5. Românii se numără printre europenii care își întâlnesc cel mai rar cunoscuții și prietenii în afara locului de muncă.
6. Încrederea interumană este redusă comparativ cu restul Europei.
7. Încrederea în instituțiile organizării sociale prezintă de asemenea nivele scăzute, atât la modul absolut, cât și comparativ.
8. Asociaționismul este de asemenea limitat.
9. Importanța familiei față de prieteni, indicator al orientărilor latente ce permit dezvoltarea capitalului social de tip bridging, este mai mare în România decât oriunde în Europa, exceptând Polonia și Malta.

10. Toate acestea nu sunt specifice doar României, ci fac parte dintr-un pattern cultural est-european, determinat de trecutul comunist, influența religie ortodoxe, tradiționalism, stil de viață rural etc. Alte țări ex-comuniste prezintă caracteristici similare. Cele mai apropiate sunt Ungaria și Polonia.
11. La nivel individual, relațiile dezvoltate în interiorul familiei extinse se dovedesc a fi cele mai frecvente. Bazate pe relația de sânge ele se dovedesc a fi mai puțin utile în accesarea unor resurse. Relațiile bazate pe vecinătate (cele cu vecinii) prezintă aceeași caracteristică. Astfel de relații nu reușesc să asigure accesul la rețele informaționale extinse care ar putea permite obținerea altor resurse.
12. Expresie a capitalului social de tip bridging, întreținerea de relații frecvente cu prieteni sau colegii sunt mai valoroase din acest punct de vedere.
13. Capitalul social tip bridging tinde a fi în mai mare prezent la indivizii care dețin și stocuri mai ridicate de capital educațional sau de resurse materiale (venituri și avere). Aceștia pot aduce în relațiile în care se implică capitalurile în cauză, posibilitatea schimbului axat pe reciprocitate determinând oportunități crescute de a extinde rețelele sociale utile. Se creează astfel un adevărat complex de tipuri de resurse, concentrate la aceiași actori individuali.

Capitalul simbolic

1. Din punct de vedere cultural, modernitatea, tradiționalismul și postmodernismul reprezintă modalități specifice de orientare latentă a acțiunilor individuale. Ele reprezintă veritabile resurse a căror deținere poate determina utilizarea eficientă a celorlalte tipuri de capital, integrarea în societate, adaptarea și răspunsul la riscurile și oportunitățile existente.
2. Am folosit aceste orientări valorice pentru a caracteriza nivelurile și structurile capitalului simbolic în spațiul postcomunist și, în special, în România.
3. Din punct de vedere al ‘mentalităților’ (privite aici în sensul de valori sociale), spațiul românesc este definit de trei mari categorii de tendințe. Prima axă este definită de orientarea către modernitate ca opus al tradiționalismului. Cea de-a doua este dată de tendința spre postmodernitate. A treia este constituită de orientarea culturală participativă.
 - a. Evoluția societăților umane poate fi caracterizată ca o istorie a modificării surselor și structurii incertitudinii. Riscurile materiale au fost inițial au dominante. Lupta pentru supraviețuire (hrană, adăpost, securitate) a marcat zorii civilizației umane. Oamenii nu își puteau

permite incertitudinii axiologice. Explicațiile normative asupra existenței și a modurilor de a face, plasarea responsabilităților în sarcina unor puteri supranaturale și respingerea oricărei devieri sau diferențe preveneau riscurile suplimentare date de necunoașterea mecanismelor și legilor care guvernau viața.

b. Două procese au acționat în sensul trecerii către modernitate: progresul tehnologic a diminuat insecuritatea materială; secularizarea și raționalizarea au permis creșterea incertitudinii axiologice, controlată acum prin explicații de tip științific tinzând către completitudine.

c. Modernitatea târzie, sau postmodernismul, este marcată de o creștere fără precedent a prosperității, de o abundență care reduce puternic incertitudinea materială, în timp ce reflexivitatea, chestionarea și reexplicarea oricărei certitudini susțin procesul de creștere. Pe de altă parte, certitudinile axiologice fiind ele însele chestionabile, cresc riscurile. Răspunsul la ele este o atitudine de toleranță și acceptare a diversității, orientarea explicită către autorealizare.

4. Din punct de vedere al modernității, principalele trăsături ale României postcomuniste sunt contradictorii:

a. În ciuda secularizării practicii religioase, România prezintă unul dintre nivelele cele mai ridicate ale credinței în explicația pe care religia o aduce vieții sociale, un nivel comparabil – dintre țările europene – doar cu Polonia și cu Malta. Pe ansamblul continentului, credința în puterea explicativă a religiei descrește de la țările ortodoxe către cele catolice și apoi spre cele protestante.

b. Românii tind să fie mai puțin dispuși să își asume riscuri, în comparație cu alți europeni, declarându-se mai precauți atunci când este vorba e a face schimbări.

c. Planificarea modului de a utiliza bani este preferată de majoritatea populației adulte a României.

d. Credința că, dincolo de orice, își pot influența destinul plasează românii la același nivel cu țările vestice și este semnificativ mai puternică decât în orice altă țară ex-comunistă, exceptând Cehia, Croația și Slovenia.

5. Din punct de vedere al orientărilor postmoderne, acestea au o incidență accidentală, determinată mai ales de fenomene de contagiune și imitație la contactul cu cultura vestică:

a. România tinde să fie mai intolerantă în ce privește diferențele etnice, rasiale, de preferință sexuală etc. decât toate celelalte țări europene. În general, locuitorii țărilor foste comuniste acceptă în mai mică măsură

- diferențele identitare, însă România este cea mai normativă, în apropierea ei plasându-se doar Lituania și Ucraina.
- b. Comparativ cu vestul Europei, în locuitorii României sunt mai puțin orientați spre satisfacerea nevoilor superioare, fiind caracterizați mai degrabă de materialism. Doar Bulgaria și țările ex-sovietice slave (Rusia, Ucraina, Belarus) se plasează pe poziții similare.
6. Participarea la viața socială și politică înregistrează și ea cote mai reduse.
7. Cele trei axe definesc consistent spațiul valoric românesc.
8. Modernitatea și participarea reprezintă pentru viitorul imediat alegerile esențiale. Postmodernismul este probabil să cunoască evoluții neconcludente, însă în timp, în cazul creșterii, va tinde să devină și în România o chestiune importantă. Globalizarea și destrămarea modelului modernității vestice, în trecerea sa către postmodernitate imprimă însă tensiuni asupra spațiului valoric românesc contemporan.
9. Modernitatea târzie este o societate a riscurilor. Modernitatea românească este una a dublului risc. Riscul „fabricat”, specific postmodernității, este importat prin contagiune. El se suprapune incertitudinii materiale generalizate. Asumarea unor riscuri suplimentare, de natură axiologică ar crește nesiguranța la cote insuportabile. De aici reculul către valori tradiționale, către obișnuință ca și mod de a face.
10. România constituie astfel o societate pseudo-modernă: modernizarea nu s-a realizat complet, tradiționalismul apare ca o alternativă viabilă pentru mulți și/sau în multe sfere ale vieții sociale. Tensiunile rural-urban persistă în ciuda industrializării, normativismul și aversiunea față de risc se confruntă cu o societate percepută drept haotică și multiparadigmatică. Antreprenoriatul fără încredere, capitalismul fără capitaliști, democrația fără participare, apelul la ajutorul statului și dezvoltarea simultană de comportamente de free-rider sunt doar câteva dintre cele mai vizibile tensiuni ce jalonează cultural această stare de fapt.

