Bogdan VOICU

Capital social în România începutului de Mileniu:

Drumeț în țara celor fără de prieteni?

Lumen

Iaşi, 2010

Bogdan VOICU
Capital social în România începutului de Mileniu:
Drumeţ în ţara celor fără de prieteni?

Editura Lumen este acreditată CNCSIS sub nr. 003.
www.edituralumen.ro, **www.librariavirtuala.com**

Redactor: Morariu Irina Maria

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale:
Voicu, Bogdan
Capital social în România începutului de Mileniu: Drumeţ în ţara celor fără de prieteni?/ Bogdan Voicu - Iaşi: Lumen, 2010

Bibliografie
Pag. 171
ISBN-

Bogdan VOICU

Capital social în România începutului de Mileniu:

Drumeț în țara celor fără de prieteni?

Lumen

Iaşi, 2010

Părinţilor mei

Cuprins:

Introducere 9

Capitalul social: componente, nivele, structuri.....17

I. Capitalul social – o abordare conceptuală..... 18

I.1. Definiţii 18
I.2. Istoric..... 22
I.3. Funcţii..... 23
I.4. Tipologii..... 24
I.5. Influenţa asupra dezvoltării sociale şi sărăciei..... 26
I.6. Modalităţi de dezvoltare a capitalului social 30
I.7. Analize româneşti asupra capitalului social 33
I.8. Opţiuni metodologice folosite în acest volum..... 34

II. Capital social în România şi în Europa 36

II.1. Relaţiile 36
II.2. Încrederea..... 56
II.3. Toleranţa şi încrederea în grupuri identitare minoritare 62
II.4. Un model structural al capitalului social..... 65

III. Scurte concluzii.....69

Capitalul social ca premisă a dezvoltării durabile 71

I. Capitalul social: România în context european.....74

II. Indicatori ai sociabilităţii în *Diagnoza Calităţii Vieţii 2006*.....76

III. Relaţiile: cine sunt cei mai sociabili români?.....77

IV. Încrederea generalizată: un profil similar 81

V. O cultură a sociabilităţii ridicate?.....82

VI. Discuţie şi implicaţii 83

Anexa: tabele suplimentare 85

Voluntariat şi voluntari în România: O scurtă trecere în revistă 91

I. Voluntariatul ca strategie inovativă de creştere, la nivel individual.....93

II. Incidenţa voluntariatului şi asociaţionismului în România 95

III. Voluntariat şi resurse individuale 104

IV. În loc de concluzii: despre perspective ……..111

Est Europenii şi nivelele lor scăzute de capital social tip bridging: între determinanţii individuali şi cei societali 111

I. Definirea capitalului social 113

II. Ipotezele: Mecanisme de generare a capitalului social la nivel individual 116

II.1. Impactul regimurilor comuniste asupra nivelurilor individuale ale capitalului social 116

II.2. Producerea capitalului social de tip bridging: alţi factori la nivel de ţară 118

II.3. Producerea capitalului social de tip bridging: variabile la nivel individual ... 120

III. Strategia de analiză 125

III.1. Măsurarea: variabilele dependente 127

III.2. Măsurarea: variabilele independente de nivel individual 129

III.3. Măsurarea: variabilele independente la nivel de ţară 132

IV. Rezultate 133

V. Concluzii şi implicaţii 138

Anexă: coeficienţii de regresie din modelele multinivel 141

Riscurile politicilor de dezvoltare bazate pe formarea capitalului social 145

I. Concepte, literatură..... 147

II. Capital social în România: comparaţii cu spaţiul european şi diferenţe între indivizi..... 152

III. Efecte perverse ale utilizării capitalului social în politicile de dezvoltare..... 154

IV. Implicaţii 160

Lista de referinţe..... 163

INTRODUCERE

Hai să ne imaginăm un om oarecare. Dacă s-ar fi născut pe la 1550, în Europa, omul cu pricina ar fi avut probabil cel puţin 3-4 fraţi şi o puzderie de veri. Să zicem că nu ar fi avut nici un rang nobiliar. Ar fi locuit cu părinţii săi o vreme, apoi, cel mai probabil între 17 şi 22 de ani, s-ar fi căsătorit. Ar fi locuit fie în casa părinţilor săi, fie în casa părinţilor soţiei sale, fie într-o casă din apropiere, destul de probabil chiar în curtea casei părinteşti. Ar fi avut numeroase oportunităţi de a interacţiona cu numeroşii săi veri, fraţi şi cumnaţi. Ar fi făcut repede cel puţin 3-4 copii. Viaţa sa nu ar fi fost una lungă. Pe la 50 de ani ar fi fost deja bătrân, asta dacă ajungea atât de în vârstă. La bătrâneţe familia ar fi avut grijă de el. În acel moment ar fi avut cu siguranţă o droaie de nepoţi, iar primi săi copii ar fi avut deja familiile lor.

În principiu, interacţiunile cu alte persoane în afara rudelor ar fi fost destul de rare: prins în sânul unei familii atât de numeroase, i-ar fi lipsit timpul fizic pentru a interacţiona des cu prietenii săi. Totuşi, în anumite părţi ale continentului, aceasta nu l-ar fi împiedicat să petreacă cu aceştia câteva ore pe săptămână: la cârciumă, dacă ar fi fost bărbat, în spaţii mai puţin publice, dacă ar fi fost femeie. Altfel însă, mai toată viaţa sa s-ar fi petrecut în interiorul familiei. În orice caz, oamenii pe care i-ar fi cunoscut de-a lungul vieţii sale ar venit în principiu din aceeaşi localitate cu ele şi ar fi avut puţine şanse să fi fost cu mult diferiţi.

Familia numeroasă ar fi constituit un spaţiu protectiv, în care acţiunile tuturor membrilor ar fi fost uşor de prezis. Cei din interiorul său s-ar fi întâlnit permanent unii cu alţii, putând mereu conta pe ajutorul reciproc. Omul nostru s-ar fi simţit acolo protejat, ce e drept cu costurile date de a nu dispune de timp pentru activităţi derulate în afara grupului de rudenie.

Revoluţia industrială avea însă să zdruncine această realitate relativ liniştită. Atraşi de nevoia de forţă de muncă şi de traiul mai bun, oamenii au început să migreze către aglomerările urbane. Mai întâi manufacturile şi apoi fabricile aveau să le furnizeze resursele vieţii de zi cu zi. În mod tăcut, noul mod de trai avea să le schimbe şi speranţa de viaţă, şi comportamentul reproductiv. În 300 de ani familiile au devenit din ce în ce mai mici, iar gospodăriile au început să fie locuite de familiile nucleare. În plus, munca istovitoare de altă dată s-a simplificat. Săptămâna de lucru de 6 zile, cu duminica liberă, ziua de muncă de 8 ore au lăsat locul pentru timp liber. Nu cu mult mai târziu, au apărut concediile, numărul de zile de muncă a scăzut şi mai mult, week-end-ul a câştigat încă o zi liberă. Din nou, anii 2000 au adus la nivelul europeanului obişnuit discuţii despre diminuarea şi mai puternică a săptămânii de lucru

(Riedeman et al., 2006). La acestea se adaugă proliferarea de slujbe part-time. Acestea au permis mai întâi accesul mai uşor al femeilor pe piaţa muncii, apoi au început să devină atractive şi pentru alte categorii de angajaţi. Oricum ar fi, toate aceste procese au condus la din ce în ce mai mult timp liber (Voicu, 2008).

În acelaşi timp, şi cu acelaşi efect, apar facilităţi de realizare a sarcinilor domestice, precum şi legate de îngrijirea copiilor. Spre exemplu, aspiratoarele înlocuiesc măturile, iar apoi devin din ce în ce mai puternice. Maşinile de spălat, maşinile de gătit şi multe alte ustensile casnice simplifică treptat viaţa indivizilor obişnuiţi. Timpul petrecut cu activităţi casnice se diminuează continuu (Voicu et al, 2007). Numărul de copii scade şi el, apar scutecele performante („pamperşii"), grădiniţe, creşe şi bone suplinesc locuirea departe de familiile de origine şi reduc din presiunea timpului alocat creşterii copiilor.

Toată această discuţie despre bugetele de timp poate continua în numeroase direcţii, subliniind un lucru simplu: omul contemporan are din ce în ce mai mult timp la dispoziţie în raport cu omul obişnuit de acum 250 de ani. Pe de altă parte, numărul copiilor unei familii a scăzut în continuu. Mai întâi regula a făcut să fie doar doi, apoi chiar mai puţini. Mobilitatea geografică a crescut şi ea, migraţiile pe distanţe de sute sau chiar mi de kilometri fiind astăzi un lucru firesc.

Cu alte cuvinte avem de a face cu un om ce are mult mai mult timp liber, pe care l-ar putea petrece interacţionând cu alţi oameni. Totodată are mult mai puţine rude, răspândite pe o suprafaţă geografică ce adesea împiedică contactele frecvente. Apar atunci în lumină prietenii, ca element important al vieţii contemporane (Pahl, 2000). Iar legăturile cu prietenii constituie relaţiile.

Sociologii au constatat în anii 1970-1980 că relaţiile sunt extrem de importante. Studiul clasic al lui Granovetter (1973) despre legăturile slabe a pus în evidenţă o concluzie aparent banală, însă extrem de importantă în simplitatea ei: adesea cunoştinţele îndepărtate constituie o resursă puternică în găsirea unui loc de muncă. Ele pot fie furniza informaţie despre existenţa unor locuri de muncă interesante, fie chiar oferi recomandări în acest sens, facilitând relaţia dintre angajator şi potenţialul angajat.

În România o astfel de concluzie ar putea stârni zâmbete. Folclorul urban întreţine mitul că toate locurile de muncă „se dau pe pile". Cu alte cuvinte, oamenii cred că angajările, fie în sectorul public, fie în companiile private, nu sunt realizate în funcţie de abilităţile candidaţilor ce îşi doresc un loc de muncă, ci în funcţie de relaţia anterioară pe care o au cu angajatorul. Acelaşi lucru se petrece într-un fel peste tot: candidaţii cu competenţe egale sau aproape egale sunt diferenţiaţi de recomandările făcute de persoane de încredere. Încrederea este elementul cheie. Este mai bine să

mergi la drum cu cineva despre care ţi se spune că e de încredere, decât cu unul despre care nu ştii nimic.

Încrederea joacă şi ea un rol important în sociologia anilor 1980-1990. Argumentez de mai multe ori în această carte despre rolul ei în asigurarea unei societăţi coezive şi ca motor al dezvoltării sociale. Voi nota aici că, alături de relaţii, formează nucleul unui concept ce a avut în ultimii treizeci de ani un impact deosebit în sociologie, economie şi ştiinţele sociale. Este vorba de capitalul social, subiectul central al volumului de faţă.

El reprezintă probabil conceptul vedetă al anilor 1990 în ştiinţele dezvoltării şi în sociologie. Denumit ca atare de economistul Glen Loury, în anii 1970, avea să îşi găsească bazele contemporane în sociologie şi ştiinţa politică, prin cei trei părinţi fondatori ai unei dezbateri ce continuă şi astăzi: Bourdieu, Coleman, Putnam. Dar aceste elemente de istorie a conceptului sunt discutate în debutul primului capitol al volumului de faţă.

Este interesant de observat că economia a părut a ignora rolul de „capital" al capitalului social. Evident nu mă refer aici la confuzia posibilă pe care o pot face economiştii români datorită etichetării capitalului subscris de companii drept „capital social". O întâmplare anecdotică în acest sens este amintită în B.Voicu (2006: 42, nota de subsol 2): Episodul are loc în a doua parte a anilor 1990, la o conferinţă susţinută de Francis Fukuyama în aula Academiei de Studii Economice din Bucureşti. La finalul acesteia, un profesor universitar român, decan al unei facultăţi din ASE, avea să adreseze popularizatorului japonezo-american, o întrebare ce suna aproximativ aşa: „Noi avem deja capital social aici, în România. E vorba de banii pe care îi folosesc asociaţii ca să înfiinţeze o companie. La ce ne mai trebuie atunci conceptul acesta al dumneavoastră??". Fukuyama vorbise timp de o oră despre ce este şi ce efecte produce capitalul social în planul dezvoltării.

De altfel, la momentul respectiv Banca Mondială preluase deja cu entuziasm conceptul şi îl promova. O unitate specială, denumită Social Capital Initiative, luase fiinţă în 1996 în cadrul Departamentul de Dezvoltare Socială al organizaţiei financiare internaţionale. Dezbaterea despre rolul de capital al capitalului social avea să se adâncească, cuprinzând lumea academică, uneori alertată de faptul că termenul era folosit drept „panaceu universal" (Portes, 1998) şi acoperea deja un spaţiu extrem de larg, ceea ce risca să îl facă să aibă un înţeles mai degrabă vag. Pe de altă parte, modelele macroeconomice ale economiştilor români, cu care mă întâlnisem ca student la Cibernetică, la începutul anilor 1990, nu includeau aproape deloc variabile de tipul valorilor sociale, a încrederii, relaţiilor dintre oameni, regimului politic etc., grupându-le la un loc într-o variabilă slab definită ce reprezenta în fapt termenul

eroare al ecuațiilor respective. Reacția anecdotică amintită mai sus este mai puțin probabilă astăzi, după mai bine de 12 ani de dezbateri (semi-)publice despre rolul capitalului social în creşterea economică şi, mai ales, în dezvoltarea comunitară. Este interesant însă că, extrem de frecvent, constat că absolvenți de sociologie, unii deținând grade didactice în învățământul superior, au doar vagi idei despre sensul şi conținutul conceptului. De aici şi imboldul de a întocmi acest volum, cu texte ce vorbesc despre modul de manifestare şi utilitatea capitalului social.

Pentru mine, capitalul social este parte a unei teorii emergente a capitalurilor, ce ar putea să caute să explice modul în care se produce dezvoltarea socială (Voicu, 2005). Capitalul economic, capitalul uman, capitalul social şi capitalul simbolic ar putea fi elementele centrale ce definesc resursele într-o astfel de explicație. Cariera capitalului social mi se pare de altfel; asemănătoare, cu cea cunoscută de capitalul uman, cu specificitățile induse de apariția într-o altă epocă, cu alte posibilități de diseminare.

Teoriile capitalul uman au apărut la jumătate secolului trecut, adăugând capitalului economic un nou element ce putea conduce la creştere. Format din capital educațional şi capital biologic, capitalul uman defineşte în macroeconomie şi în ştiințele dezvoltării capacitatea forței de muncă de a contribui la generarea produsului economic. Discuția poate fi la fel de bine purtată la nivelul întregii economii, dar şi la nivel de firmă sau la nivel de individ. Capitalul uman a fost preluat în câteva decenii şi incorporat în teoria economică, dar şi în practica societăților, comunităților, companiilor şi oamenilor obişnuiți. Investiția în educație şi sănătate a devenit preocuparea fiecărei entități interesată de creştere. Exemplul Coreei de Sud este grăitor: sud-asiaticii au investit masiv în educație începând cu anii 1970, cu scopul de a sprijini creşterea economică prin productivitatea sporită a unei forțe de muncă înalt calificate şi plătite, inițial, destul de prost.

Capitalul social urmează un traseu similar. Economiştii, politologii şi sociologii au preluat conceptul rapid. Viteza cu care s-a impus în lumea academică şi cea cu care a trecut înspre economic, politic şi societatea civilă este mai rapidă decât în cazul capitalului uman. Motivul este dat cel puțin în parte de faptul că discutăm despre capital social într-un moment istoric în care comunicațiile sunt practic instantanee, iar Internetul facilitează difuzarea imediată a ideilor noi.

Dacă ne raportăm doar la revistele academice cotate (i.e. aflate între primele fluxuri ştiințifice), în lume apar anual, câteva sute de articole dedicate capitalului social. Acesta este întors pe toate părțile, fiind analizate conținutul şi modurile de manifestare, relația cu alte resurse, modul de producere şi menținere, efectele în planul dezvoltării individuale şi sociale etc.

Volumul de faţă nu este într-atât de cuprinzător. El îşi propune să contribuie la familiarizarea publicului românesc cu ceea ce este capitalul social, cu rolul său în dezvoltarea socială şi cu principali factori societali şi individuali ce contribuie la formarea şi menţinerea acestuia. Din acest punct de vedere, cartea este orientată către politicile de dezvoltare. Orientarea în cauză este însă una implicită, nefiind explicită prin structura volumului.

Primul capitol discută despre capital social în ansamblul său, oferind elemente legate de istoria conceptului, de utilizarea şi utilitatea sa în procesele de dezvoltare, precum şi o analiză a nivelelor capitalului social în România anilor 1990. Al doilea capitol reia discuţia despre România, plasând-o de această dată la nivelul anilor 2003. Al treilea capitol se concentrează exclusiv pe problema voluntariatului şi ai determinanţilor acestuia. Capitolul patru construieşte modele explicative pentru încrederea în oameni, încrederea în instituţii, frecvenţa întâlnirii prietenilor şi participarea în asociaţii, punând accentul pe modurile de producere a capitalului social şi pe diferenţele dintre estul şi vestul Europei. Ultimul capitol revine la politicile de dezvoltare, discutând despre potenţiale riscuri asociate utilizării (excesive) a capitalului social ca şi catalizator în politicile comunitare şi de dezvoltare socială.

O parte din materialele incluse în acest volum reproduc texte pe care le-am scris în ultimii zece ani. Primul capitol a apărut ca atare în Voicu (2005b). Versiunea curentă include doar modificări minore şi câteva actualizări neînsemnate. Al doilea şi al cincilea capitol au fost publicate ca articole în două jurnale ştiinţifice româneşti. Pentru reproducerea acestor texte am obţinut acordul editorilor publicaţiilor unde au apărut iniţial. Capitolul trei reprezintă o prelucrare superioară a unor texte mai vechi. El este inedit, chiar dacă l-am finalizat într-o primă formă în 2005. Capitolul patru este complet nou atât din perspectiva faptului că nu l-am publicat până acum nicăieri, dar şi prin faptul că l-am finalizat efectiv cu doar puţin timp înainte de a trimite cartea la tipar (am prezentat însă versiuni intermediare ale sale în două conferinţe internaţionale).

Fiecare dintre capitolele acestui volum poate fi citit independent de toate celelalte. Această opţiune implică un neajuns important, legat de nevoia de a repeta la începutul fiecărui capitol ce este şi cum se măsoară capitalul social. Cred însă că acest neajuns este până la urmă în beneficul cititorului. Am folosit în carte texte scrise pe parcursul a 6-7 ani. Acestea sunt ordonate relativ cronologic. Prin urmare, modul de descriere a ce înseamnă capitalul social este uşor diferit de la un capitol la altul: în primul dintre texte acord un mai mare spaţiu pentru a descrie contribuţiile celor trei părinţi fondatori, pentru a discuta valenţele utile în dezvoltarea socială, a formelor şi manifestărilor capitalului, pe scurt, aloc mai mult spaţiu părţii de definire.

Pe măsură ce avansăm în volum, fiecare capitol reia aceste lucruri, însă tot mai sumar, adăugând apoi elemente noi. În ultimele două capitole capitalul social este definit extrem de sintetic, fixând astfel mai bine modul de înţelegere a valenţelor sale fundamentale. Realizez astfel o progresie ce permite cititorului să înţeleagă mai bine, prin repetiţie, sinteză şi specificare suplimentară, sensul în care conceptul de capital social este utilizat astăzi, sau cel puţin accepţiunea mea despre acesta.

Pe de altă parte, fiecare capitol descrie nivelele capitalului social în perspectivă comparativă europeană. În mod inevitabil indiferent de sursa de date folosită, aceste nivele sunt virtual aceleaşi în fiecare capitol în parte. Folosesc însă pe de o parte mai multe tipuri de indicatori, dar şi mai multe feluri de tehnici de a îi integra în analize: tabele de contingenţă, regresie liniară, analiză cluster, regresie logistică, analize multinivel etc. Volumul propune astfel o trecere în revistă a unor modalităţi diferite de a studia capitalul social ca variabilă dependentă, care în cele din urmă se completează reciproc.

Dacă ar fi să fac un sumar scurt al principalelor lucruri expuse în carte, aş nota trei lucruri: (1) în raport cu alte societăţi europene, România este o ţară săracă şi în capital social, nu doar în ce priveşte educaţia şi veniturile. Românii au mai puţină încredere în oameni decât alţi europeni, se întâlnesc mai rar cu prietenii, le dau conferă acestora mult mai puţină importanţă decât familiei (de aici şi subtitlul volumului). (2) Acest lucru este în strânsă legătură cu educaţia şi veniturile. Oameni cu mai puţină instrucţie şcolară, cei mai sărăci sunt de regulă mai săraci şi în capital social. (3) există modalităţi prin care deopotrivă capitalul social, educaţia şi veniturile se pot potenţa reciproc pentru a asigura o creştere sutenabilă. Investiţia în capital social este productivă şi sub aspectul veniturilor şi al educaţiei. Investiţia în educaţie generează şi capital social de calitate.

Perspectiva din care abordez întregul volum este una comparativă, comparând mereu între ele ţările, mai ales pe cele europene despre care am mai multă informaţie. Chiar dacă nu fac mereu explicit acest lucru, paradigma în care lucrez presupune asumarea tacită a faptului că societăţile umane în general şi cele europene în particular sunt similare în esenţa lor, eventual aflându-se în echilibre temporare uşor diferite, eventual în puncte consecutive ale evoluţiei lor. România este parte a acestui tot unitar. Descrierea sa fără referire la alte societăţi europene este lipsită de obiect. De aceea volumul de faţă este mai degrabă unul despre Europa, deşi România apare adesea în prim plan, dată fiind limba în care l-am redactat.

Omul folosit ca exemplu în deschiderea acestei introduceri este la rândul său european. Aşa cum argumentez în capitolele cărţii, dacă ar fi român, ar trece ceva mai târziu prin succesiunea de transformări la care făceam, privind viaţa de familie şi relaţia cu prietenii şi cu societatea în general. Dacă ar fi olandez sau norvegian, probabil că s-ar plasa deja într-un stagiu nou, în care fertilitatea pare a creşte din nou, iar numărul fraţilor şi verilor creşte. Aceasta stârneşte deja întrebări despre societatea viitoare, în care însă globalizarea şi migraţia pot anula sau, dimpotrivă, accentua efectul creşterii fertilităţii asupra frecvenţei relaţiilor dintre rude. Vor ajunge în viitor prietenii să fie mai importanţi decât familia? Va avea creşterea speranţei de viaţă un efect de diminuare a perioadei în care o familie există raportat la lungimea vieţii membrilor săi? Cum va evolua capitalul social relaţional în acest context? Dar încrederea în oameni, va creşte ea ca urmare a migraţiilor internaţionale succesive şi a interacţiunilor cu grupuri sociale diverse? Va duce masificarea educaţiei superioare la o mai bună înţelegere a instituţiilor organizării sociale şi la o mai mare încredere în ele?

Toate aceste întrebări pot fi importante pentru tematica dezvoltării la modul general şi pentru cea a capitalului social şi a în particular. Nu le adresez în acest volum. Sunt însă ferm convins că analiza nivelului curent al indicatorilor capitalului social, realizată în perspectivă transversală (comparativă), este cea care poate sta la baza analizei tendinţelor viitoare. Dar acesta este deja tema unui alt volum. Până atunci rămâne sa vedem, în cel de faţă, care sunt determinanţii şi cum evoluează capitalul social în societăţile contemporane europene.

*
* *

Volumul de faţă concretizează activităţi de cercetare derulate pe durata mai multor ani. Numeroşi colegi m-au sprijin cu întrebările lor, adesea provocatoare, cu comentarii şi observaţii ce m-au ajutat să îmi îmbunătăţesc mereu înţelegerea asupra subiectelor studiate. Cei mai apropiaţi mi-au fost colegii cu care am lucrat în anii din urmă în Grupul român pentru studiul valorilor sociale[1] şi în cadrul temei de plan din ICCV (Mălina Voicu, Claudiu Tufiş, Horaţiu Rusu, Mircea Comşa, Paula Tufiş, Monica Şerban, Marian Vasile, Raluca Popescu, Cristina Tomescu, Mihnea Preotesi, Dan Arpinte, Claudia Petrescu, Laura Tufă, Adriana Neguţ, Adrian Dan, Dana Nitulescu, Cristina Băjenaru), profesorii Dumitru Sandu, Cătălin Zamfir, Lazăr Vlăsceanu şi Adrian Hatos, ce au comentat în diferite ocazii articolele şi prezentările ce

[1] http://www.iccv.ro/valori/

le-am realizat pe această temă, profesorul Ioan Mărginean, ce mi-a oferit cadru de desfăşurare în cadrul grantului ce a susţinut parţial lucrul la capitolele 2 şi 5, susţinându-mă mereu prin întrebările sale utile. Vlad Achimescu m-a ajutat de asemenea mult prin traducerea atentă a lungului şi destul de cripticului capitol 4, iniţial scris în engleză. În fine, dar nu în ultimul rând, sunt cele două fete din familia mea, Irina şi Mălina, care continuă să îmi suporte interesul faţă de rolul prietenilor, fără să lase impresia că ar fi afectate de modul în acre acesta îmi consumă timpul puţin pe care îl am la dispoziţie în postcomunism. Tuturor acestora le mulţumesc pentru sprijin, comentarii, întrebări.

În fine, fac aici precizarea, nu doar formală, privind susţinerea din partea grantului CNCSIS ID56/2007, fără de care lucrul la volum şi finalizarea sa nu ar fi fost posibile.

CAPITALUL SOCIAL: COMPONENTE, NIVELE, STRUCTURI[2]

I. Capitalul social – o abordare conceptuală
- I.1. Definiţii
- I.2. Istoric
- I.3. Funcţii
- I.4. Tipologii
- I.5. Influenţa asupra dezvoltării sociale şi sărăciei
- I.6. Modalităţi de dezvoltare a capitalului social
- I.7. Analize româneşti asupra capitalului social
- I.8. Opţiuni metodologice

II. Capital social în România şi în Europa
- II.1. Relaţiile
- II.2. Încrederea
- II.3. Toleranţa şi încrederea în grupuri identitare minoritare
- II.4. Un model structural al capitalului social
- III. Scurte concluzii

[2] Apărut iniţial drept capitol distinct (capitolul 4) în Bogdan Voicu. 2005. *Penuria Pseudo-Modernă a Postcomunismului Românesc. Volumul II. Resursele*, Iaşi: Expert Projects.

I. Capitalul social – o abordare conceptuală

Capitalul social reprezintă un concept extrem de utilizat în ştiinţele sociale contemporane, fiind dezvoltat în sociologie, economie şi ştiinţa politică în legătură cu procesele de dezvoltare socială. Atractiv ca şi conţinut şi oferind o cale de legătură între sociologie şi economie, conceptul se află în plin proces de cristalizare, în privinţa definirii şi conţinutului său existând doar un consens la un nivel de mare generalitate. În principiu, *capitalul social se referă la interacţiunile la care indivizii iau parte, fiind inclus în reţelele sociale şi normele asociate acestora, manifestându-se prin participarea indivizilor la formarea şi funcţionarea instituţiilor, în încrederea în aceste instituţii, în alţi indivizi sau grupuri de indivizi*. Toate aceste aspecte ale vieţii sociale pot să acţioneze ca liant în menţinerea şi funcţionarea societăţii, facilitând membrilor ei să urmărească eficient scopurile comune, dar şi pe cele individuale complementare.

I.1. Definiţii

Concept extrem de popular şi preluat frecvent în limbajul cotidian, capitalul social a început să fie utilizat în anii '90 de către numeroşi analişti şi decidenţi politici, devenind „un fel de antidot universal pentru bolile care afectează societăţile de pretutindeni" (Alejandro Portes, 1998). Numărul mare de fenomene şi contexte în care capitalul social este utilizat ca variabilă independentă au făcut ca termenul să devină atât de cuprinzător încât aproape şi-a pierdut orice sens exact. Lindon şi colegii săi (1999) remarcau cel puţin 12 definiţii distincte pentru capitalul social, utilizate în literatura anilor '90. Încercările de sistematizare sunt şi ele numeroase (Portes, 1998; Robinson et al, 1999; Dasgupta şi Serageldin, 1999; etc.), şi insistă pe dezvoltările contemporane ale conceptului. Deşi sociologi clasici, precum Durkheim sau Marx, utilizează concepte similare ca şi conţinut, capitalul social a început să fie utilizat sub această etichetă în ultimele două decenii ale secolului XX, fiind puternic influenţat de lucrările lui Bourdieu şi Coleman.

Bourdieu (1986 [1980]) oferă prima abordare sistematică a tipurilor de resurse de care poate dispune un individ, în care include şi capitalul social ca distinct de cel economic şi de cel cultural. El defineşte capitalul social ca fiind „agregarea resurselor actuale sau potenţiale legate de posesia unei reţele durabile de relaţii mai mult sau mai puţin instituţionalizate de responsabilitate şi recunoaştere reciprocă - sau, cu alte cuvinte, resurse legate de apartenenţa la un grup - care furnizează fiecărui membru sprijinul capitalului de care dispune colectivitatea, o «acreditare» care te îndreptăţeşte la credibilitate, în variatele sensuri ale termenului" (1986, p. 148).

Capitalul social constituie aşadar o proprietate a interacţiunilor constante în care intră un individ. Aceste relaţii sunt bazate pe „indisolubile schimburi materiale şi simbolice". Însăşi existenţa grupului, arată Bourdieu, este condiţionată de profitul pe care indivizii îl extrag din apartenenţa la grup.

Simpla apartenenţă la grup poate constitui prin urmare o resursă în sine. Totuşi, „existenţa unei reţele de legături nu este un dat natural sau social al unui act de instituţionalizare primordială". Dimpotrivă este produsul un lung şir de eforturi permanente de instituţionalizare şi reinstituţionalizare, al unor „strategii de investire, individuale sau colective, conştiente sau inconştiente, menite a stabili sau a reproduce relaţii sociale care sunt utilizabile direct pe termen lung sau scurt [...]" (1986, p. 249).

Bourdieu a publicat dezvoltările sale teoretice iniţial în franceză (1980), apoi în germană (1983), iar apoi în engleză intr-un manual de teorie şi cercetare pentru sociologia educaţiei (1986), articolele sale dedicate capitalului social circulând puţin în lumea academică anglo-saxonă. Coleman este cel ce a impus conceptul de capital social în sociologia americană şi mondială, conferindu-i o vizibilitate deosebită. Articolul său fondator din 1988 despre rolul capitalului social în formarea capitalului uman, ca şi 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 definiţie destul de vagă, extinzând astfel sfera de cuprindere a conceptului: „capitalul social este definit prin funcţiile sale. El nu constă într-o singură entitate ci într-o varietate de entităţi diferite, având două elemente în comun: toate sunt constituite din aspecte ale structurii sociale şi înlesnesc unele acţiuni ale actorilor - persoane sau actori corporaţi - în cadrul acestei structuri" (1988, p. 16). Ca şi Bourdieu, Coleman accentuează productivitatea capitalului social, convertibil în capital economic sau chiar educaţional şi insistă asupra faptului că acest tip de resursă nu aparţine actorilor sociali ci structurii de relaţii dintre actori.

Capitalul social apare la Coleman ca element integrativ al unei teorii comprehensive a acţiunii preluând elemente din cele două mari orientări dominante: individul privit ca fiinţă condiţionată social, pe de o parte, şi ca actor economic raţional, condus de principiul maximizării utilităţii. Actele aparent 'iraţionale' ale actorilor sociali pot fi astfel explicate prin investirea raţională în capital social.

Pentru Coleman, capitalul social îmbracă trei mari forme: în primul rând sunt obligaţiile, aşteptările şi încrederea în structurile sociale, dominate de principiul reciprocităţii, reflectând siguranţa răsplătirii eforturilor investite în formarea şi menţinerea relaţiilor sociale. În al doilea rând, capitalul social se concretizează prin „potenţialul de informaţie inclus în relaţiile sociale". În al treilea rând, capitalul social

înseamnă normele şi sancţiunile presupuse de instituţionalizarea relaţiilor sociale. În fine, ultima formă a capitalului social, rezidă în participarea la dezvoltarea şi activitatea organizaţiilor, în primul rând a celor cu caracter voluntar, non-profit, dar şi la viaţa informală a organizaţiilor care ţintesc profitul economic.

Toate acestea conferă capitalului social caracterul de bun public. Un individ care investeşte în capital social (fie încredere, fie relaţii) nu este singurul care îl foloseşte, ci el are de cules doar puţine din rezultatele investirii. De aici şi tentaţia pentru subinvestirea în capital social sau, cu alte cuvinte, strategiile de „free-rider".

Definiţia (citată mai sus) prin care Coleman statuează sensul şi conţinutul capitalului social este una ambiguă. Practic, aşa cum remarcă Portes, ea lasă nelămurite trei chestiuni fundamentale: cine sunt posesorii capitalului social, care sunt sursele acestui capital şi în ce constau resursele înglobate în capitalul social. Totuşi, precizările suplimentare ale lui Coleman au rezolvat cel puţin parţial aceste probleme. Capitalul social este o caracteristică a structurilor sociale, la care au acces indivizii membrii ai unei societăţi oarecare. Resursele la care capitalul social asigură accesul sunt bunurile publice şi resursele (în special informaţionale) de care dispun alţi membrii ai comunităţii implicaţi în aceleaşi reţele sociale ca şi 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 şi asociaţionism, iar pe de alta în investirea de încredere în indivizi şi instituţii şi în respectarea normelor sociale.

Dacă Bourdieu definea capitalul social insistând asupra dependenţei acestuia de interacţiunile personale ale individului, Coleman dezvoltă suplimentar dependenţa capitalului social individual de existenţa şi garantarea bunurilor publice, de bogăţia în capital social a tuturor membrilor societăţii. Structurile sociale ce înlesnesc formarea capitalului social sunt pentru Coleman reţelele sociale complete, închise (într-o reţea incompletă - cu relaţii puţine între indivizi - norme şi sancţiunile asociate nu pot fi eficiente, iar încrederea în structura socială este redusă), organizarea socială adecvată fiind una a asociaţionismului şi participării.

Un pas suplimentar în definirea capitalului social la nivel macrosocial, ca şi caracteristică a întregii comunităţi sau naţiuni este realizat în ştiinţele politice. Pentru Putnam, „capitalul social se referă la aspecte ale organizării sociale – reţele, norme şi încredere – care le permit participanţilor să acţioneze împreună mai eficient pentru a atinge obiective comune" (1995b, 664-665).

Primul studiu clasic al lui Putnam, cel asupra eficienţei guvernelor locale din Italia, îl face pe acesta să constate: „capitalul social [...] pare a constitui o precondiţie a dezvoltării economice ca şi a guvernării eficiente" (1993). Mecanismele care facilitează această relaţie derivă din proprietăţile capitalului social, tratat ca şi caracteristică a unei

comunităţi: întăreşte normele de reciprocitate generalizată; facilitează coordonarea şi comunicarea, contribuind la transmiterea informaţiilor despre gradul de încredere al altor indivizi/grupuri; menţine 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 operaţionaliza conceptul într-un mod extrem de sintetic (încredere şi relaţii sociale), ca şi ocazia de a dezvolta din nou legătura dintre capital social şi dezvoltare socială. Angajarea civică, arată Putnam, este cea care facilitează o guvernare eficientă, chiar dacă nu o poate substitui. O viaţă comunitară bogată, atrăgând participarea majorităţii membrilor, nu numai că împiedică apariţia anomiei, dar şi contribuie la crearea bunului public, facilitând reproducerea şi dezvoltarea tuturor tipurilor de capital. Totuşi, notează Putnam, capitalul social nu reprezintă un panaceu universal pentru rezolvarea bolilor societăţii, investiţiile în dezvoltarea lui nefiind o alternativă, ci o parte complementară a unei politici generale de dezvoltare a capitalului economic (fizic şi financiar), uman şi social.

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

- ca atribut al relaţiilor sociale (orizontale), facilitând acţiunea individuală (mod de abordare ce reflectă în bună măsură dezvoltările lui Bourdieu);
- ca atribut nu numai al relaţiilor sociale, dar mai ales al instituţionalizării reţelelor sociale, facilitând atât acţiunea indivizilor, cât şi formarea bunului public (direcţie dezvoltată de Coleman);
- ca bun public în sine, facilitând sau putând frâna dezvoltarea socială (după cum sugerează Putnam, insistând asupra relaţiilor orizontale, dar şi asupra normelor ce susţin funcţionarea instituţiilor guvernării).

Diferenţele sunt mai mult de accent, fiind legate de perspectiva din care se realizează analiza şi de nivelul la care se plasează explicaţia: pentru Bourdieu, capitalul social constituie un atribut al microstructurii, în timp ce Coleman caută să explice aspectele macrostructurale ale aceleaşi realităţi, privite însă prin prisma funcţionării colectivităţii în ansamblul ei. Putnam reuneşte practic cele două puncte de vedere, plasând-şi analiza la nivel instituţional şi căutând să explice atât modul în care instituţiile funcţionează în plan comunitar, cât şi modul de construcţie şi implicaţiile pe care le au la nivelul relaţiilor dintre indivizi. Definiţiile pot fi derivate una din alta printr-o simplă schimbare de accent.

O a patra modalitate de definire, mai largă, sugerată în ştiinţa politică şi în economie, tinde să includă în capitalul social toate caracteristicile structurii sociale ce contribuie la dezvoltarea economică şi funcţionarea statului, cu accent pe normele ce

susţin instituţiile guvernării (vezi Grootaert, 1998). Se încearcă astfel explicarea tuturor variaţilor gradului de dezvoltare economică a unei societăţi care nu ţin de cauze „obiective", palpabile, capitalul social devenind veriga de legătură între modelele explicative economice şi realitatea socială. Definirea în acest mod extinde totuşi sfera conceptului atât de mult încât el devine practic imposibil de operaţionalizat.

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

I.2. Istoric

Capitalul social nu a apărut în ştiinţele sociale din neant. În diferite forme şi 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 şi Verba, Banfield şi mulţi alţii au subliniat legătura dintre participarea activă la viaţa comunitară şi dezvoltarea societăţii, deschizând drumul pentru dezvoltările lui Putnam; teoreticienii schimbului social şi antropologii ce i-au precedat au oferit material empiric pentru Bourdieu, dar şi pentru Coleman; observaţia asupra puterii legăturilor slabe schiţată de Granovetter şi dezvoltată de Lin ca teorie a resurselor sociale sau Axelrod cu analizele asupra cooperării şi acţiunii colective au utilizat şi ei concepte similare capitalului social, anticipându-l pe Coleman.

Sistematizând cunoaşterea ştiinţifică 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 interacţioneze cu alţii, care deţin resursele la care doreşte accesul şi cu care trebuie să dezvolte relaţii de schimb. Teoreticienii schimbului social şi cei ai acţiunii raţionale ar constitui astfel o primă anticipare a capitalului social. În al doilea rând, este identificarea cu grupul de apartenenţă, solidaritatea cu acesta, privită ca factor motivaţional pentru dezvoltarea de relaţii sociale şi producerea bunurilor comune. Portes identifică surse ale unei astfel de abordări în analiza lui Marx asupra emergenţei conştiinţei de clasă, în observaţiile acestuia legate de solidaritate ca şi 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 comunităţii de a dezvolta sancţiuni pentru nerespectarea instituţiilor ce guvernează relaţiile sociale.

Putnam o menţionează pe Jane Jacobs (*The Death and Life of Great American Cities*, 1968) ca fiind primul autor ce utilizează capitalul social în sensul său contemporan şi cu această etichetă. Coleman, ca şi Portes, îl creditează pe economistul Glenn Loury drept cel ce a dat conceptului numele actual, căutând să suplinească dificultăţile teoriei economice în a explica diferenţele de venit şi educaţie dintre rase: „ar fi utilă folosirea unui concept de 'capital social' pentru a reprezenta consecinţele poziţiei sociale în facilitarea achiziţionării caracteristicilor standard ale capitalului uman" (Loury, 1977, p. 176).

I.3. Funcţii

Dezvoltările contemporane şi-au îndreptat în special atenţia şi au căutat să sublinieze funcţiile capitalului social. În primul rând este vorba, aşa cum remarca Portes (1998), despre funcţia de *sursă a controlului social*. Stocuri ridicate de capital social implică încredere şi solidaritate socială, dar mai presus de toate respectarea normelor. Comportamentele anomice sau deviante îşi găsesc costurile sociale în excluderea din reţelele sociale, în lipsa de acces la bunurile furnizate de acestea.

A doua funcţie 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 priveşte integrarea socială. Coleman notează cum astfel de familii pot furniza copiilor suport pentru o mai bună performanţă şcolară (1988). Exemplu românesc al gospodăriei mixte extinse, reunind părinţii rămaşi la sat şi copii adulţi integraţi în mediul urban, însă împărţind aceleaşi resurse comune într-un schimb continuu ilustrează şi el aceeaşi funcţie.

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

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

În fine, a cincia funcţie este cea de „*instrument de economisire*". Capitalul social se poate converti cu uşurinţă în capital de orice alt tip: Indivizii bogaţi în capital social pot avea mai uşor acces nu numai la slujbe mai bune (aşa cum arăta Granovetter), dar şi la împrumuturi subvenţionate, pieţe pe care au monopol etc. (Portes, 1998). Exemplul lui Coleman (1988) este util în ce priveşte transformarea capitalului social în capital educaţional, atât prin sprijinul acordat de familie copiilor, dar şi prin faptul că integrarea în reţele sociale previne abandonul şcolar şi poate stimula continuarea educaţiei în sistemele secundare şi terţiare de învăţământ. Portes (1998) adaugă faptul

că prin intermediul capitalului social, indivizii pot avea contacte cu experţi şi acces la cunoştinţe de vârf, dar şi pot să se afilieze unor instituţii de renume şi prin apartenenţa la acestea să îşi mărească capitalul educaţional recunoscut (acoperit cu diplome). În fapt, acest ultim exemplu ţine mai degrabă de posibilitatea de convertire a capitalului social în capital simbolic, asupra căruia insistă şi Bourdieu (1980). Toate acestea argumentează asupra posibilităţii investirii în capital social şi despre cum lucrează funcţia sa de instrument de economisire.

Este însă capitalul social cu adevărat capital? Robinson, Schmid şi Siles (1999) au argumentat asupra acestui aspect, subliniind caracteristicile care fac din capitalul social un capital similar capitalului economic. Conform lui Robinson şi ceilalţi, capitalul economic se distinge prin câteva trăsături definitorii: poate satisface unele nevoi (are potenţial 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 şi având o inerţie deosebită (după cum subliniază Inglehart, 1997). Are un potenţial deosebit de mare de servire, putând facilita obţinerea de servicii economice (prin accesul la resursele controlate de alţii), implicând anumite recompense sociale de integrare şi recunoaştere (prin însăşi faptul că se bazează pe interacţiuni sociale frecvente), dar servind şi ca catalizator în ce priveşte informarea indivizilor. Flexibilitatea capitalului social derivă din posibilitatea de a fi utilizat pentru obţinerea unei game variate de servicii. Substituibilitatea este dată de faptul că poate înlocui orice tip de capital, fie direct, fie prin conversie. Ne-întreţinerea relaţiilor sociale duce la uzura fizică a capitalului social, în timp ce monotonia acestora poate determina uzura morală prin saturare. Despre posibilitatea investirii şi 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 publicaţie) sau ne-etic (respingerea unui candidat pentru o funcţie în administraţia publică datorită legăturilor sale cu persoane dintr-un grup etnic stigmatizat).

I.4. Tipologii

Distincţia operaţională a lui Putnam (capitalul social ca *relaţii* sociale şi *încredere* în instituţii) nu este singurul mod de clasificare a capitalului social. Collier (1998) descompune capitalul social în „capital social *guvernamental*" şi „capital social *civil*". Primul se referă în principiu la instituţiile guvernării care influenţează modul în care indivizii cooperează pentru producerea bunurilor publice. Conţinutul capitalului social guvernamental este exemplificat în special prin modul de funcţionare ca şi normă a

legilor şi a contractelor formale dintre indivizi. Capitalul social civil priveşte valorile, normele, reţelele informale şi participarea în asociaţii care determină capacitatea indivizilor de a coopera. Distincţia lui Collier operează similar cu cea a lui Putnam, chiar dacă lărgeşte sfera capitalului social şi asupra consecinţelor sale în planul funcţionării instituţiilor organizării sociale. practic, capitalul social guvernamental reprezintă încrederea în instituţii şi efectele acesteia asupra funcţionării guvernării, în timp ce capitalul social civil constituie tocmai reţeaua relaţiilor sociale şi normele asociate acestora.

O altă distincţie importantă este cea între capitalul social *pozitiv* şi cel *negativ*, operată pentru capitalul social relaţional în funcţie de impactul pe care îl are acesta asupra dezvoltării sociale şi economice. Amoralismul familial al lui Banfield constituie un exemplu de capital social negativ: lipsa de încredere în indivizi sau grupuri din afara familiei, precum şi dezvoltarea de legături aproape exclusiv în grupul principal de apartenenţă, frânează dezvoltarea societăţii în ansamblul ei nepermiţând funcţionarea adecvată a instituţiilor de producere a bunurilor publice. Narayan (1999) oferă o sinteză reuşită pentru tipologizarea capitalului social în funcţie de efectele sale în planul dezvoltării. Punând accentul pe analiza la nivel mezosocial, el distinge între capitalul social datorat relaţiilor între grupuri (pe care îl numeşte *capital social de legătură/conectare* – „bridging social capital") şi cel al relaţiilor din interiorul grupului. Narayan notează faptul că relaţiile care stabilesc contracte între grupuri, fie ele şi slabe, se dovedesc mult mai productive în ce priveşte dezvoltarea socială a întregii comunităţi. În schimb, grupurile închise, care promovează relaţii exclusiv în interiorul lor dezvoltă un *capital social de menţinere a coeziunii grupurilor* („bonding social capital"), care în absenţa celui de legătură se manifestă ca şi capital social de separare, cu efecte negative asupra dezvoltării globale. Woolcock (2000) distinge un tip special de capitalului social de legătură pe care îl numeşte „*linking social capital*" şi îl identifică prin legăturile verticale ce se stabilesc între săraci şi indivizii care se află în poziţii cheie ale instituţiilor formale ale sistemului social (bănci, poliţie etc.). Urmându-l pe Woolcock, World Development Report 2000/2001 (World Bank, 2000) operează cu aceeaşi clasificare în trei categorii a capitalului social, folosind „bridging social capital" ca şi capital social relaţional dezvoltat între indivizi proveniţi din grupuri diferite, situaţi însă la „nivele comparabile ale statusului economic şi puterii politice" (p. 128).

Argumentul este similar teoriei puterii legăturilor slabe a lui Granovetter, dezvoltate şi de Ronald Burt în interesanta sa analiză asupra golurilor structurale ale reţelelor sociale (1992). Burt observă că pe pieţele moderne, competitorii sunt legaţi între ei prin multiple relaţii de cooperare şi colaborare, prin înţelegeri tacite sau formale, prin anticipări dictate de încredere, schimb şi reciprocitate. Oportunităţile

antreprenoriale nu pot fi identificate decât analizând competiţia ca pe o structură de relaţii, şi nu ca pe un atribut al actorilor sociali în sine. Structura de relaţii nu este una completă; nu toţi actorii interacţionează cu toţi ceilalţi, existând perechi de actori care nu sunt legaţi nici măcar prin legături mediate de alţi actori. Absenţa acestor relaţii dă naştere „golurilor structurale", oportunităţi importante ce trebuie exploatate de antreprenorii ce investesc în capital social relaţional.

I.5. Influenţa asupra dezvoltării sociale şi sărăciei

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

Legătura dintre capital social şi 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 comunităţii locale de a se organiza pentru producerea bunurilor publice. Explicaţia este clădită în jurul a ceea ce autorul denumeşte „amoralism familial": lipsa de încredere în indivizi sau grupuri din afara familiei, fenomen ce împiedică orice fel de relaţii de colaborare în afara familiei. În mod similar, Almond şi Verba (1963) notează că democraţiile cu cea mai lungă stabilitate în timp sunt cele în care încrederea inter-personală cunoaşte nivelele cele mai înalte. Putnam (1993) a argumentat şi el asupra legăturii dintre eficienţa guvernelor locale din Italia şi stocurile de capital social existente în regiunile cu pricina. O serie de studii realizate pe baza World Values Survey şi a altor seturi de date comparative, au documentat asocierea semnificativă dintre nivelul capitalului social şi gradul de dezvoltare al societăţilor 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 ţările subdezvoltate sau în curs de dezvoltare.

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

În primul rând, *capitalul social contribuie la creşterea eficienţei serviciilor publice*. În mod similar cu Putnam (relaţia dintre eficienţa guvernelor locale şi stocurile de capital social din regiunile Italiei), Narayan şi Pritchet raportează o asociere consistentă între capitalul social pe de o parte şi calitatea percepută a serviciilor medicale şi a celor

educaţionale, de cealaltă.

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

Narayan şi Pritchett observă că printre gospodăriile din satele bogate în capital social sunt mai multe care utilizează îngrăşăminte chimice sau naturale, precum şi seminţe îmbunătăţite în procesul agricol. În plus proporţia gospodăriilor care utilizează credite agricole este mai mare în satele bogate în capital social. Explicaţiile sunt trei, toate evidenţiind rolul informaţional al reţelelor sociale: mai întâi, *capitalul social favorizează difuzarea inovaţiilor*. Pe de altă parte, capitalul social *facilitează accesul pe pieţe variate*, sprijinind decizia optimă, datorită surplusului de informaţie pe care îl aduce putând fi evitate pierderile datorate cunoaşterii incomplete asupra pieţelor potenţiale. În fine, capitalul social poate juca rolul unei *asigurări informale* în faţa riscurilor implicate de diverse strategii de viaţă, în special în ce priveşte deciziile de natură economică ale gospodăriei (totuşi, datele raportate de Narayan şi Pritchett nu susţin, 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 populaţie" (p. 63). Cele mai puternice asocieri raportate de Grootaert între capitalul social de tip asociativ şi veniturile gospodăriilor sunt trei: cu fiecare asociaţie în care membrii gospodăriei sunt membri, veniturile per capita ale gospodăriei cresc cu 1,5%; dacă eterogenitatea internă a asociaţiilor în care gospodăria intră creşte cu 20%, veniturile gospodăriei cresc cu 3,3%; o creştere de 20% în ce priveşte participarea la decizie în asociaţiile în care membrii gospodăriei sunt implicaţi, conduce la creşteri ale veniturilor per capita de 3,2%.

După cum observă Grootaert (1999, p. 64), deşi capitalul social determină nivelul de bunăstare, cauzalitatea inversă este şi ea posibilă: gospodăriile mai bogate ar putea avea o cerere mai ridicată pentru participarea în asociaţii şi ar putea avea mai mult timp pentru a participa (deşi costul de oportunitate asociat timpului lor este şi el mai mare)".

Analizând externalităţile capitalului social, Collier notează faptul că acesta poate avea deopotrivă efecte negative şi pozitive asupra sărăciei şi dezvoltării. În primul rând sunt efectele legate de generarea de cunoaştere. Pe de o parte, cei care dispun de mai multe informaţii/cunoştinţe, prezintă nivele de venit mai ridicate şi poziţii 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 excluziunea 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.

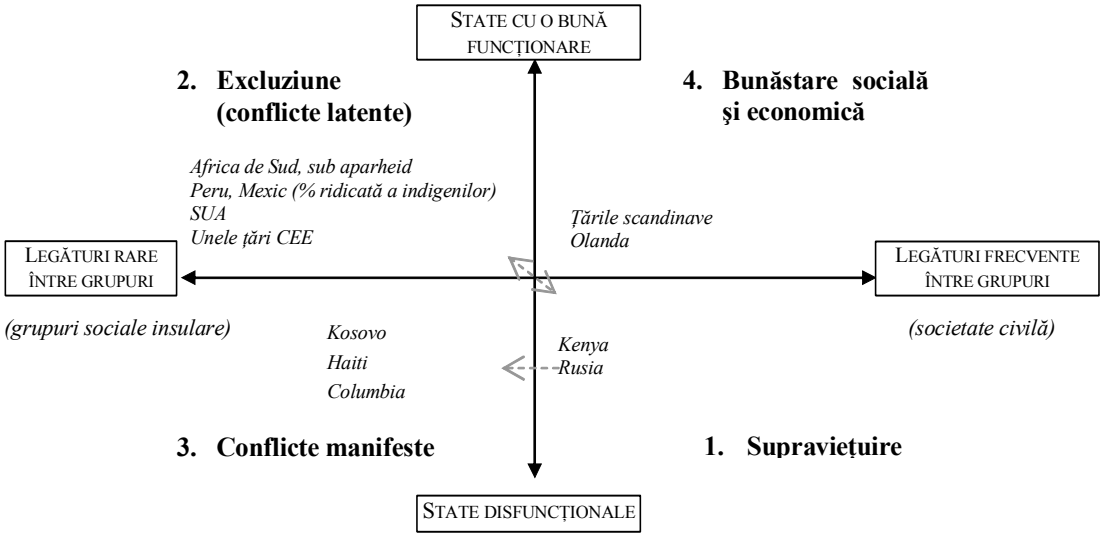
În al treilea rând sunt externalitățile legate de formarea bunurilor publice și a acțiunii colective. Securitatea personală, spre exemplu, este asigurată în mod complementar atât prin cheltuieli publice, cât și prin cheltuieli private. Lipsa resurselor face ca săracii să fie acoperiți doar prin cheltuielile 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 relaţional ce serveşte drept liant şi catalizează producţia bunului public, favorizând participarea şi activismul civic. Societăţile de tip insular sunt formate din grupuri închise ai căror membrii dezvoltă relaţii exclusiv în interiorul grupului, crearea bunurilor publice fiind astfel obstrucţionată.

Analizând legătura dintre funcţionarea statului şi 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 şi tipul stocurilor de capital social. Reţele puternice de capital social de integrare pot menţine funcţionare societăţilor în cazul colapsului instituţiilor formale şi garanta pe termen scurt bunăstarea economică şi socială. Este cazul Rusiei în primii ani de după colapsul URSS, ca şi a unora dintre ţările Europei Centrale şi de Est (CEE), unde disoluţia vechilor instituţii ale guvernării a fost suplinită de reţelele sociale dezvoltate în cadrul societăţii civile. Cadranele 2 şi 1 nu sunt situaţii de echilibru, fiind foarte instabile, funcţionarea statului şi cea a societăţii civile fiind în fapt complementare şi nu substituibile. Rusia, de pildă, se deplasează către cadranul 3, dată fiind situaţia sa descrisă de Richard Rose prin metafora societăţii clepsidră: o pătură săracă foarte largă având o bogată reţea de relaţii sociale în interior, legată prin fire extrem de subţiri de elitele financiare caracterizate la rându-le de o viaţă socială internă bogată (Rose, 1995).

Tabelul 1. Relaţia între tipul de capital social relaţional şi guvernare



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

I.6. Modalităţi de dezvoltare a capitalului social

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

Narayan (1999) sistematizează modalităţile de încurajare a formării de capital social, măsuri ce trebuie totuşi privite cu precauţia formulată de Fukuyama (1995): la nivel macrosocial capitalul social se creează din interior şi are o inerţie deosebită, modificându-se cu mare greutate. În funcţie de poziţia societăţii în spaţiul 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 excluşi de la sistemele formale financiare, educaţionale şi de guvernare. Măsurile concrete sunt identificate în promovarea valorilor şi normelor toleranţei şi incluziunii, în facilitarea accesului la informaţie, în dezvoltarea de mecanisme de mediere a conflictelor, asigurarea accesului la educaţie pentru toţi, restructurarea economică astfel încât toate grupurile sociale să aibă acces la controlul resurselor, ca şi descentralizarea. Informaţia cât mai completă tinde să elimine conflictele, prin diminuarea incertitudinii cauzate de necunoaşterea intenţiilor celuilalt şi permite dezvoltarea de relaţii între grupuri în scopul exploatării găurilor structurale. Promovarea toleranţei conduce şi ea la creşterea numărului legăturilor sociale, ca şi a raportului între capitalul social de legătură şi 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 şi mai atractive din punct de vedere al participări la crearea şi gestionarea bunului public. Transparenţa actului decizional creşte şi odată cu ea, după cum nota Sztompka (1999), şi încrederea în instituţii şi 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 şi la nivel macro (încurajarea activităţilor asociative). Se intervine astfel direct în dezvoltarea reţelelor sociale.

Fergus Lyon (2000) sugerează şi el două căi importante de încurajare a formării de capital social: Prima constă în promovarea reţelelor existente, prin facilitarea legăturilor, identificare şi sprijinirea nodurilor reţelei şi medierea conflictelor. Ce-a de-a doua se concentrează pe sprijinirea întreprinderilor mici şi mijlocii şi a antreprenorilor

de la sate. Aceştia pot fi creditaţi de comunitatea locală cu multă încredere, putându-se constitui în agenţi activi de dezvoltare a capitalului social comunitar.

În general, studiul capitalului social se centrează pe analiza relaţiilor şi reţelelor sociale. soluţiile de dezvoltare socială mediată de capitalul social iau şi ele în calcul în primul rând latura relaţională 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 şi produs al acestuia. Ţinând cont de faptul că relaţiile sociale sunt facilitate, condiţionate şi chiar declanşate de prezenţa încrederii, relaţia prezintă o puternică bi-cauzalitate, astfel că încrederea apare mai degrabă ca şi element component al capitalului social. Uneori studiile asupra încrederii propun schiţe ale unor explicaţii cu caracter universalist. Este cazul teoriei propuse de Sztompka (1999), interesantă şi prin implicaţiile asupra dezvoltării sociale a societăţilor în tranziţie.

Sztompka include încrederea în sfera capitalului social, argumentând în importanţa acesteia pentru funcţionarea eficientă a statului şi a instituţiilor guvernării, pentru colaborarea în cadrul comunităţii, ca şi pentru garantarea libertăţilor individuale. Relaţională şi anticipatorie, încrederea implică obligaţii din partea actorilor investiţi cu încredere şi aşteptări din partea celor ce investesc încredere. „Încrederea este un pariu despre acţiunile viitoare ale celorlalţi care pot afecta situaţia proprie" (p. 25), constituindu-se ca o formă de control asupra acestor acţiuni, ca un mijloc de eliminare a incertitudinii. Lipsa de încredere duce astfel spre căutarea de substitute ale acesteia, pentru a menţine predictibilitatea şi controlul asupra mediului înconjurător în limite acceptabile. Astfel de substitute sunt fatalismul, providenţialismul, corupţia, creşterea vigilenţei, litigiozitatea accentuată, închiderea societăţii (ghetou-izarea), paternalizarea şi căutarea unor lideri charismatici promiţând soluţii miraculoase, externalizarea încrederii către actori îndepărtaţi (NATO, FMI, UE sau ONU – în cazul ţărilor ex-comuniste).

Încrederea îşi găseşte sursele în experienţa trecută a relaţiilor de cooperare, în trăsăturile individuale, precum şi în aspectele culturale ale mediului social. Sztompka construieşte o teorie iterativă a dinamicii încrederii ca rezultat al acţiunii actorilor în mediile sociale în care aceştia evoluează. Variabilele independente sunt cele care ţin de contextul social, ca efect şi garanţie a reproducerii unei culturi a încrederii: coerenţa normativă a societăţii, stabilitatea ordinii sociale, transparenţa organizării sociale, familiaritatea mediului social, responsabilitatea actorilor sociali (posibilitatea de sancţionare a acestora). Acţiunea celor cinci variabile contextuale menţionate, mediată de caracteristicile individuale ale actorilor sociali (valorile sociale pe care le împărtăşesc şi capitalurile de care dispun indivizii) conduce către menţinerea, crearea sau

deteriorarea unei culturi a încrederii. Aceasta se manifestă ca fundal contextual în reconstrucţia culturii încrederii în perioadele istorice imediat următoare.

Sztompka îşi testează teoria explicând colapsul încrederii în fostele ţări comuniste din Europa, ca şi redresarea acesteia în a doua parte a anilor '90 în Polonia. Disoluţia vechii ordini sociale a afectat familiaritatea mediului social, a destrămat stabilitatea ordinii sociale, incoerenţa normativă s-a cronicizat etc. Cauzele rezidă în „anomia haosului post-revoluţionar", în emergenţa noilor oportunităţi de mobilitate socială, în dispariţia bruscă a controlului social rigid, în incapacitate noilor elite politice de a soluţiona rapid situaţiile de criză ale sistemului. Efectele sunt diminuarea accentuată a încrederii şi orientarea către substitute (accentuarea fatalismului, corupţia, externalizarea încrederii, nevoia de grija paternală), precum şi comportamente de protest: emigrarea, neparticiparea la viaţa publică, neîncrederea în serviciile publice şi opţiunea pentru cele private.

Persistenţa unor nivele reduse de încredere şi disoluţia multor relaţii sociale, inclusiv reducerea participării la viaţa asociativă se pot permanentiza în culturi ale neîncrederii, obstrucţionarea producerea bunurilor comune, colaborarea actorilor sociali şi diminuând perspectivele de dezvoltare socială.

Sztompka notează două tipuri de acţiuni prin care încrederea şi capitalul social relaţional pot fi menţinute, revigorate sau încurajate să fie create. Prima modalitate este acţiunea asupra celor cinci variabile macrosociale: legislaţia simplă, transparentă, persistentă în timp şi necontradictorie asigură coerenţa normativă; acurateţea comportamentului clasei politice, hotărârea Guvernului, acţiunile acestora fără ezitări asigură reprezentarea socială că Guvernul ştie ce vrea, contribuind la stabilitatea ordinii sociale; pluralismul şi libertatea presei, monitorizarea continuă a opiniei publice prin sondaje de opinie sprijină transparenţa organizării sociale; comportamentul celor care intră în contact direct cu publicul (funcţionari, asistente medicale, preoţi, profesori) este extrem de important pentru percepţia mediului social ca şi familiar; în fine justiţia neşovăielnică contribuie şi ea la stabilirea unui climat al încrederii. În al doilea rând sunt acţiunile care îi vizează pe indivizi în sine: creşterea nivelului de educaţie, o viaţă de familie normală, o educaţie şcolară promovând toleranţa, dezbaterea publică continuă a schimbărilor anticipate etc.

I.7. Analize româneşti asupra capitalului social

Dezvoltările româneşti asupra capitalului social au fost impulsionate în special de profesorul Dumitru Sandu (1996, 1999, 2003), dar şi de proiectele iniţiate de către Banca Mondială, îmbrăcând în general o natură empirică, centrată pe identificarea conexiunilor între capitalul social şi potenţialul comunităţii locale de sprijinire a dezvoltării sociale şi eradicare a sărăciei.

Mai multe relaţii importante au fost evidenţiate în lucrări apărute la sfârşitul anilor 1990, începutul anilor 2000: Dumitru Sandu şi ceilalţi (1998) notează legătura pozitivă dintre capitalul social relaţional şi de tip încredere, pe de o parte, şi nivelul de dezvoltare al localităţii, ca şi faptul că încrederea şi frecvenţa relaţiilor sociale corelează negativ cu autoeticheterea ca sărac. Lucian Pop şi Cosma Rughiniş (2000) în analiza lor asupra unei comune dâmboviţene optează pentru restrângerea definiţiei capitalului social la valenţele sale relaţionale şi remarcă faptul că prezenţa relaţiilor de muncă la schimb facilitează dezvoltarea în cadrul gospodăriilor de pomicultori a unor comportamente orientate spre valorificarea produselor recoltate pe piaţă, cu impact direct asupra creşterii veniturilor şi nivelului de trai. Mai multe alte lucrări cu valenţe monografice, descriind diverse localităţi rurale sugerează utilizarea reţelelor sociale (în principal a celor bazate pe rudenie) şi a vecinătăţilor ca reţele de într-ajutorare şi ca alternative viabile pentru sistemele de asigurări şi asistenţă socială (vezi Vintilă Mihăilescu, 1997, 2002; Andra Lăzăroiu şi Sebastian Lăzăroiu, 2000; Paula Tufiş şi Claudiu Tufiş, 2000; Ionica Berevoescu, 1999; Manuela Stănculescu, Ionica Berevoescu, 1999). Aceste lucrări notează totodată nivelele reduse ale încrederii şi ale capitalului social de legătură/conectare. Asocierile raportate sunt rare şi sunt susţinute mai ales de relaţii de rudenie. De altfel, Dumitru Sandu (1999) remarcă faptul că regimul comunist s-a caracterizat (şi) prin descurajarea relaţiilor de asociere, această stare de fapt având efecte şi în deceniu imediat următor, în timp ce Bogdan Voicu (2000) subliniază faptul că opţiunea participării reprezintă una dintre cele trei axe fundamentale ale spaţiului valoric românesc. Slaba reprezentare a relaţiilor în afara grupurilor de apartenenţă este una dintre nişele care par a fi exploatate de către antreprenorii rurali, Dumitru Sandu (1999), dar şi Sebastian Lăzăroiu (1999) remarcând faptul că aceştia, deşi neîncrezători în oameni, sunt integraţi în reţele sociale mai extinse decât restul populaţiei.

Imediat după 2000, numărul lucrărilor dedicate capitalului social a crescut simţitor şi în România. Gabriel Bădescu (Bădescu, 2003, Bădescu & Uslander, eds. 2003, Bădescu & Sum, 2005 etc.), Lavinia Ilie (2004), Adrian Hatos (2010), Dumitru Sandu (2005), Claudiu Tufiş (2007), Bogdan Voicu (2006a etc.) sunt doar

câteva dintre studiile apărute în această perioadă. Ele definesc un interes din ce în ce mai larg pentru problematica analizată, trecerea de la analize exclusiv calitative la metode mixte şi analize cantitative, interesul pentru comparaţii internaţionale şi analize longitudinale.

I.8. Opţiuni metodologice folosite în acest volum

Capitalul social reprezintă un fenomen multidimensional. Ca resursă, el include relaţiile sociale, accesul la acestea, participarea şi încrederea. Asociaţionismul, toleranţa, voluntariatul, participarea politică sau chiar votul sunt privite fie drept componente, fie drept efecte ale capitalului social (vezi Paxton, 1999; Narayan şi Cassidi, 2001; Sandu, 2003; etc.).

Lucrări diferite prezintă măsuri diferite pe care le etichetează drept capital social. Există studii care propun metodologii cantitative precise, însă costisitoare de măsurare a capitalului social relaţional (vezi de exemplu, Van der Gaag şi Snijders, 2005). În analizele din acest volum optez pentru o măsurare în spiritul lui Putnam (2003), tratând încrederea şi relaţiile ca parte a capitalului social şi cu un model de măsurare ce urmează modelele dezvoltate de Anheier şi colegii (2004), dar mai ales de Paxton (1999, 2007). În literatura din România, Dumitru Sandu (1996, 1999, 2003) foloseşte un mod similar de operaţionalizare a capitalului social, domnia sa fiind cel care m-a influenţat dintr-un bun început în alegerea modelului de măsurare amintit.

Pentru încredere D. Sandu operează cu o tipologie ce include încrederea în instituţii, încrederea în grupul de apartenenţă şi încrederea în alte grupuri. Este practic o operaţionalizare a distincţiei „bridging"-„bonding" promovate de Narayan. Pentru Sandu, încrederea în grupuri este dublată, ca indicator al capitalului social, de toleranţă. Fără îndoială aceasta este una dintre faţetele problemei, toleranţa fiind o manifestare şi a capitalului social de legătură cu alte grupuri, a interiorizării normelor de cooperare. Această dependenţă 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, aşa cum argumentez în capitolul (din această lucrare) dedicat modernităţii culturale. Pe de altă parte, toleranţa reprezintă şi un efect al încrederii generalizate în alte grupuri decât în cel de apartenenţă, cu alte cuvinte un efect al capitalului social.

Tabelul 2. Dimensiunile capitalului social

	De menţinere a coeziunii grupului (*bonding*)	De legătură/conectare între grupuri (*bridging*)
încredere	Încredere în apropiaţi	Încredere în alte grupuri Încredere în oameni (în general) Încredere în instituţii
relaţii	Relaţii în interiorul grupurilor de apartenenţă primară (familie, rude)	Relaţii cu persoane din alte grupuri (prieteni, *weak ties*, participare în asociaţii)

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

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

II. Capital social în România şi în Europa

II.1. Relaţiile

Societăţile tradiţionale se caracterizează prin importanţa covârşitoare a cunoaşterii nemijlocite. Relaţiile 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 reţele de obligaţii reciproce construite în decurs de generaţii, acţiunile comune ale actorilor umani sunt modelate de tradiţie şi de relaţiile de rudenie, vecinătate, vasalitate acre prevalează în faţa prieteniei sau legii.

Enclavele tradiţionale din societăţile în plină modernizare prezentau aceleaşi atribute. Exemplul lui Banfield este edificator în acest sens. Modernitatea presupune o societate ale cărei clase sunt ordonate în funcţie de capitalul economic. Comunitatea din Montegrano era însă dominată de capitalul social. Relaţiile sunt cele care ierarhizează şi lumea Mafiei şi Fanarul secolului XVIII, şi, în bună măsură, societăţile de sub regimurile comuniste de inspiraţie sovietică. De la Stalin la Gorbaciov, istoria elitei politice din URSS este una a relaţiilor dintre clanuri. La mai toate nivelurile societăţilor din estul Europei, capitalul relaţional determină, alături de cel uman, stratificarea socială (Eyal, Szelenyi, Townsley, 2001). Tranziţia aduce cu sine convertirea capitalului social în capital economic, relaţiile menţinându-şi însă rolul important şi în postcomunism, adesea primând în faţa regulilor formale[3]. Este vorba însă de relaţiile în grupul de apartenenţă, nu de cele din grupul de apartenenţă. Aşa cum remarcă Cuco i Giner (2000), acesta este unul dintre paradoxurile lumii contemporane: capitalul social relaţional este privit ca punct de pornire al dezvoltării economice şi politice, însă tocmai relaţiile sunt cele care o pot şi frâna atunci când conduc la expansiunea neobişnuită a „economiei darului" în detrimentul celei contractuale.

Conform EVS'99, majoritatea europenilor consideră familia drept „foarte importantă"[4]. Excelează ţările de la marginea continentului: Turcia şi Malta (97, respectiv 95%), dar şi Islanda, Polonia, Italia, Ungaria, Suedia şi cele două Irlande

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

[4] Celelalte alegeri posibile erau „destul de importantă", „puţin importantă", „neimportantă".

(toate peste 90%) etc. La polul opus, doar ţările baltice, Rusia, fosta Germanie de Est, Bielorusia şi Croaţia prezintă scoruri sub 80%. În general mai mulţi europeni de vest consideră familia foarte importantă (87 faţă de 80% în spaţiul ex-comunist, diferenţă semnificativă la $p<0,005$). 85% dintre români declară la rândul lor că familia este foarte importantă.

Nu acelaşi lucru se întâmplă cu cei care consideră prietenii şi cunoştinţele drept importanţi. Dintre ţările foste comuniste doar Germania de Est (45%) şi Slovenia (42%) înregistrează scoruri peste 40%, în timp ce dintre ţările vestice doar Spania (39%), Italia (36%) şi Portugalia (30%) se situează sub pragul respectiv. Media Europei de Vest (49%) este din nou semnificativ mai ridicată decât cea a spaţiului postcomunist (30%). Turcii sunt cei mai „prietenoşi" (76%), în timp ce Malta (32%) urmează calea ţărilor latine din bazinul mediteranean. Dintre români doar 26% consideră prietenii drept foarte importanţi, la fel ca polonezii, ruşii, bieloruşii, cehii şi balticii (exceptând letonii, care îşi valorizează mai puţin reţeaua de prieteni). Ungurii, slovacii, ucrainenii, croaţii şi bulgarii sunt mai aproape de modelul Italiei, Spaniei şi Portugaliei.

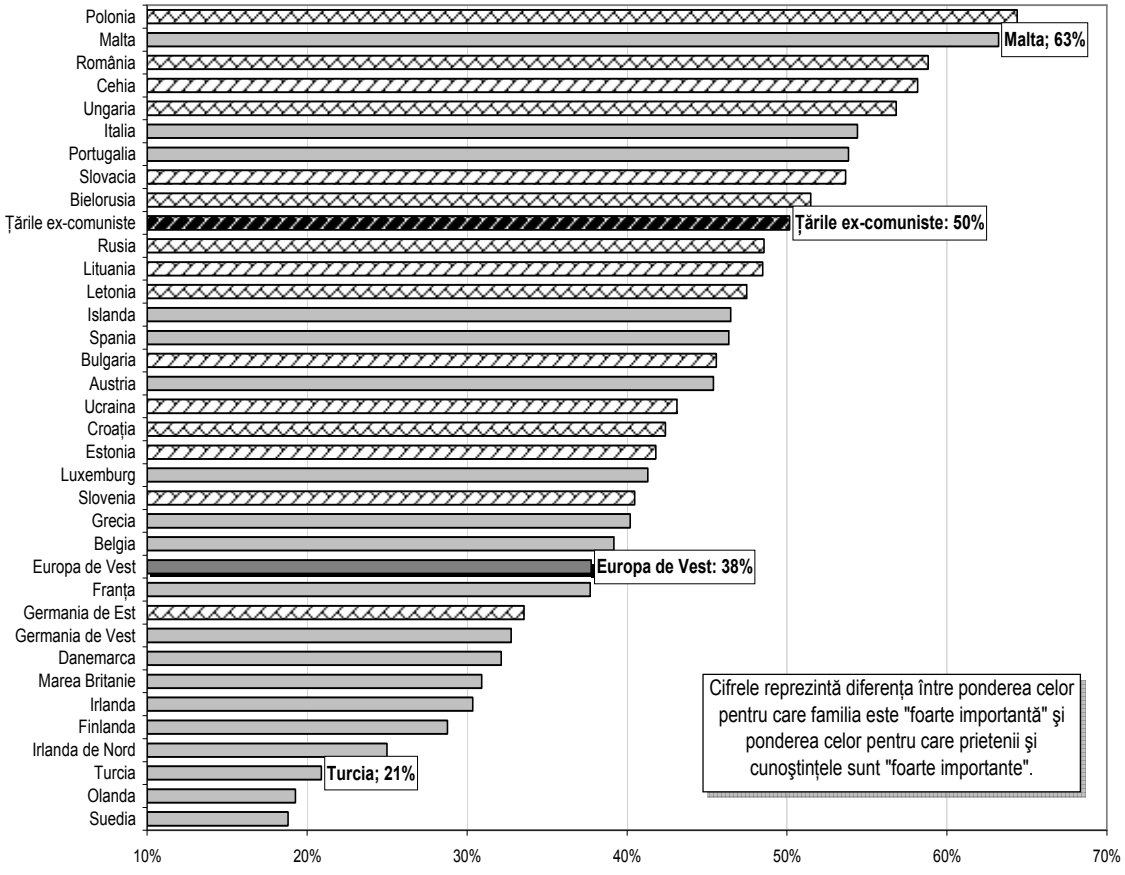
Figura 1. prezintă comparativ diferenţele între măsura importanţei familiei şi cea a prietenilor. Ţările foste comuniste ocupă mai ales spaţiul din partea de sus al graficului, indicând diferenţe mari între rolul jucat de familie şi cel al prietenilor. În Europa de Vest diferenţele continuă să fie importante, însă mult mai reduse ca intensitate decât în Est. România înregistrează o diferenţă de 59 de puncte procentuale, a treia ca mărime după Polonia şi Malta.

Fără a da o măsură exactă a modului de relaţionare cu rudele, respectiv cu prietenii, cifrele par a susţine ipoteza unei diferenţe mai mari în spaţiul ex-comunist între capitalul social relaţional tip bonding şi cel tip bridging, în comparaţie cu democraţiile vestice. O importanţă mult disproporţionată a familiei în raport cu prietenii conduce la dezvoltarea unor relaţii calitativ mai superficiale în afara grupurilor de apartenenţă, chiar dacă, din punct de vedere al frecvenţei întreţinerii acestor legături (întâlniri, ieşiri împreună etc.) şi al multitudinii acestora lucrurile pot sta uşor diferit. În fine, diferenţa dintre cele două cifre reprezintă un indicator al modului tipic al societăţii în cauză de a defini principalul grup de referinţă, dar şi de selecţie a grupurilor primare de apartenenţă. Cei din ţările nordice tind astfel să se raporteze mai des la alte grupuri decât cel familiar, în timp ce sudul şi mai ales estul promovează un model mai tradiţional de relaţionare şi control.

Relaţiile intense cu prietenii şi cunoştinţele nu reprezintă în mod necesar un indicator pentru capitalul social tip „bridging". În fapt, dacă prietenii în cauză sunt puţini şi dacă au caracteristici identice cu cei cu care interacţionează, relaţia cu ei ar

putea deveni mai degrabă un indiciu al capitalului relaţional de închidere (bonding). Aşa cum notează Cucó Giner (2000), limita dintre capitalul social relaţional „bun" pentru dezvoltare şi cel pozitiv este foarte subţire. Totuşi, relaţia cu prietenii şi creditarea acestora cu un grad ridicat de importanţă sau cel puţin apropiat de nivelul importanţei familiei tinde să indice în general o deschidere către lume, oferind accesul la informaţiile şi resursele materiale prezente într-o reţea socială mai largă decât cea familială.

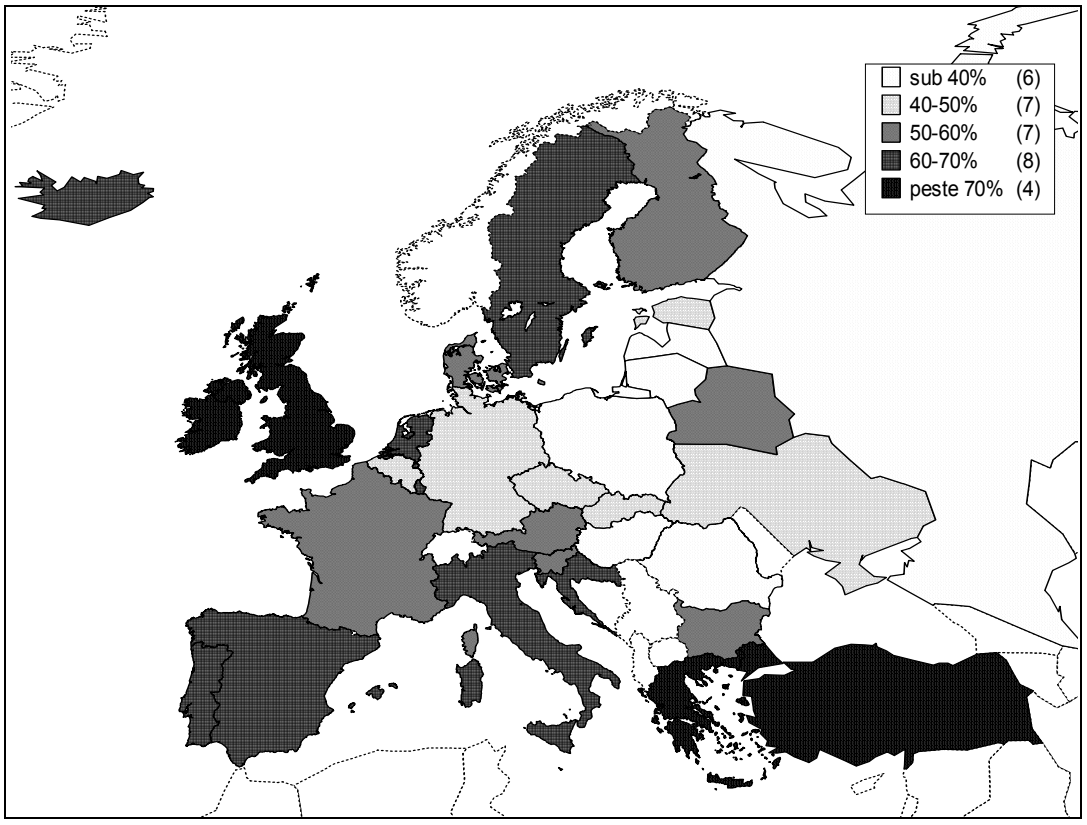
Figura 1. Diferenţa între importanţa familiei şi cea a prietenilor în diverse ţări europene



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

Deşi în sudul Europei prietenii sunt mult mai puţin importanţi decât familia în comparaţie cu nord-vestul continentului, frecvenţa declarată a întâlnirilor tinde să fie în sud la fel de mare, şi chiar mai ridicată decât în centru şi în est (Figura 2). Grecii, turcii, italienii, spaniolii şi portughezii se numără printre europenii care îşi întâlnesc cel mai des prietenii. Norma socială este cea a sociabilităţii ridicate, mai ales în raport cu fostele societăţi comuniste, semnificativ mai închise în ce priveşte întâlnirea grupurilor de prieteni. Croaţia şi Slovenia tind în mare măsură spre modelul sudic, ca şi, mai moderat însă, Bulgaria. Românii sunt cei mai „neprietenoşi" europeni, considerând exclusiv frecvenţa declarată a întâlnirilor cu prietenii, fără a diferi însă semnificativ de Rusia, Lituania, Ungaria şi Polonia. Doar unul din trei români (34%) declară că îşi întâlneşti prietenii măcar o dată pe săptămână, faţă de 46% dintre cehi, 49% dintre germani, 58% dintre francezi, 62% dintre italieni, 66-67% dintre suedezi, spanioli şi olandezi, 70% dintre turci, sau 72% dintre englezi.

Figura 2. Ponderea celor care declară că se întâlnesc săptămânal cu prietenii



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

Tabelul 3. Asocierea între diverse măsuri ale întreţinerii de relaţii sociale în Europa

Frecvenţa întâlnirilor cu …		prietenii	colegii
colegii	γ	0,43	1
	τ_b (Kendall)	0,29	1
colegii din asociaţii	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"). Toţi coeficienţii sunt semnificativi la nivelul $p<0,0005$.

Acelaşi diferenţe tind să fie reproduse şi în ce priveşte frecvenţa întâlnirii colegilor de serviciu sau cea a colegilor din asociaţiile în care indivizii participă ca membrii (Tabelul 3). Asocierile dintre cele trei variabile, fără a fi deosebit de puternice, sunt semnificative. La nivel agregat, în ce priveşte modelele mari urmate de ţările europene, există câteva diferenţe importante, segmentând Europa în patru mari regiuni: Nord-Vest, Sud, Centru-Vest şi Est.

Pentru a pune în evidenţă gruparea ţărilor europene în conformitate cu patternurile date de relaţiile sociale am folosit analiza cluster, urmărind în ce măsură câţiva indicatori agregaţi pot caracteriza o anumită regionalizare a modelelor culturale existente. Am folosit în analiză cele patru dimensiuni deja prezentate: trei ale intensităţii relaţiilor sociale (frecvenţa declarată a întâlnirii cu prietenii, colegii, respectiv colegii de asociaţie) şi una ţinând de modul de definire a grupurilor de apartenenţă (diferenţa între ponderea celor ce consideră familia drept foarte importantă şi cea a celor care consideră prietenii drept foarte importanţi)[5]. EVS'99 mai oferă şi o măsură a frecvenţei interacţiunii cu membri ai aceleaşi biserici. Am preferat să nu utilizez aici această dimensiune dată fiind dependenţa ei ridicată de nivelul practicii religioase şi de religiozitate ca orientare valorică, ceea ce ar aduce în analiză un alt tip de explicaţie. În plus, în multe societăţi, indicatorul în cauză dă o dimensiune a unor relaţii de tip tradiţional, ierarhic, în tip ce în altele, relaţia mediată de credinţă este mai degrabă una de tip modern.

Tehnicile standard de a testa existenţa segmentărilor[6] confirmă prezenţa a patru

[5] Primele trei dimensiuni aduc în prim plan comportamente efective de interacţiune 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 prezenţei acestuia.

[6] Câteva dintre referirile care urmează diferă uşor de modul de aplicare al analizei cluster practicat în general în ştiinţele sociale. Principalele software-uri de analiză statistică (SPSS în primul rând) nu au implementate unele dintre procedurile dezvoltate în ultimul timp pentru rafinarea şi 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 susţinut la ZA Spring Seminar, Köln, 2002 (cursul este disponibil şi pe internet în pagina Universităţii

tipuri mari de societăţi, la care se adaugă o a cincia, formată însă doar din Turcia, unul dintre cazurile atipice de societăţi europene, din punct de vedere istoric, cultural, geografic, economic, politic. Turcia este însă relativ apropiată de segmentul sudic. Analiza dendogramei confirmă acest lucru, subliniind totodată şi faptul că cea mai importantă distanţă este cea dintre fostele ţări comuniste (cu excepţia celor balcanice, cu puternice influenţe sudice, dar şi a Belarusului – o posibilă eroare de măsurare în ce priveşte frecvenţa întâlnirilor cu colegii) şi restul Europei. Prezenţa Maltei între ţările comuniste, îi confirmă statutul de caz atipic, marginal geografic şi cultural, asemănător izolării sociale impuse de regimurile comuniste extrem de tradiţională în multe aspecte, izolarea naturală reproducând într-un fel izolarea politică. Important este însă şi faptul că excluderea Maltei din analiză[7] nu modifică substanţial rezultatele, modul de grupare a ţarilor europene rămânând practic neschimbat. Discrepanţele sunt reproduse clar în plan geografic (Figura 3). Alături de Malta şi de Bielorusia, Finlanda reprezintă un alt

Erlangen-Nuremberg) şi de la Brian S. Everitt, Sabine Landau, Morven Leese – *Cluster Analysis. Fouth Edition*, Arnold, Londra, 2001. Pentru accesul la aceste materiale îi sunt îndatorat în special lui Horaţiu Rusu, căruia îi mulţumesc pe această cale.

În ce priveşte testele amintite privind existenţa clusterelor (grupărilor de cazuri) în populaţia studiată (ţările din Europa pentru exemplul de faţă) şi numărul acestora, două sunt cele utilizate aici. Am testat în primul rând ne-normalitatea distribuţiei distanţelor dintre perechi de cazuri din câte două subeşantioane selectate aleatoriu. În al doilea rând am analizat distribuţia coeficienţilor de aglomerare: similar testului grohotişului din analiza factorială, diferenţe mari între două valori consecutive ale coeficienţilor de aglomerare indică punctul de „tăiere" a dendogramei, permiţând astfel determinarea numărului optim de clustere.

Stabilitatea soluţiei este deosebit de bună. Indicele ajustat al lui Rand ia valoarea 1 (valoarea maximă, indicând stabilitate totală) pentru 5 clustere, respectiv 0,69 pentru soluţia cu 4 clustere (valoarea minimă este 0, indicele fiind echivalentul unui coeficient de asociere - cum este λ în cazul variabilelor categorice - între clusterele în care sunt clasificate cazurile de două proceduri diferite de analiză cluster). Procedurile utilizate au fost calcularea euclidiană a distanţelor dintre cazuri (ţări) şi Ward, respectiv, BAVERAGE (Between-groups linkage, din SPSS) pentru calcularea disimilarităţilor dintre clustere. Soluţia pe care o prezint în text este cea determinată cu Ward, diferenţele faţă de BAVERAGE fiind însă, aşa cum indică şi indicele lui Rand, minore.

Am căutat să testez dacă prezenţa în analiză a unor cazuri mai puţin tipice precum Turcia sau Malta influenţează soluţia. Tabelul de mai jos prezintă indicii lui Rand pentru diversele combinaţii testate, sugerând că numărul de clustere rămâne practic acelaşi (vezi şi comentariile din text). Compoziţia lor a fost de asemenea practic neschimbată.

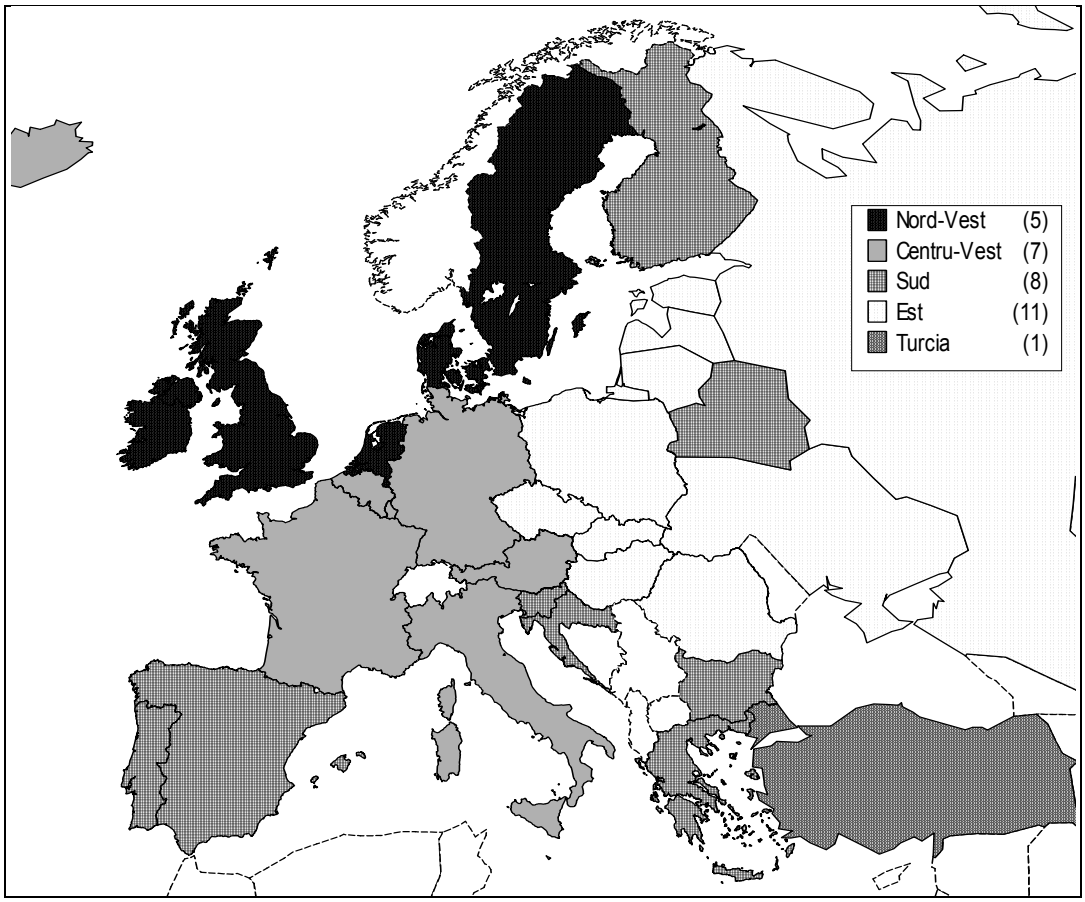
	4 clustere		5 clustere	
	Rand	Rand ajustat	Rand	Rand ajustat
Fără Malta	0,86	0,67	1,00	1,00
Fără Malta si Turcia	1,00	1,00	0,95	0,86
Complet	0,87	0,69	1,00	1,00

În fine, clasificarea identificată explică satisfăcător de mult din variaţia totală: ETA_K^2 =74%. Indicele folosit este similar variaţiei explicate din analiza factorială sau coeficientului de regresie (R^2) din analiza de regresie, cu acesta din urmă semănând şi ca mod de calcul.

[7] Ca şi cea a Turciei, de altfel, vezi nota de subsol de la pagina 189.

caz atipic. Celelalte două ţări scandinave incluse în analiză, Suedia şi Danemarca[8] prezintă nivele ridicate ale sociabilităţii, însă în Finlanda pare a se resimţi apropierea geografică de Rusia şi fenomenul finlandizării.

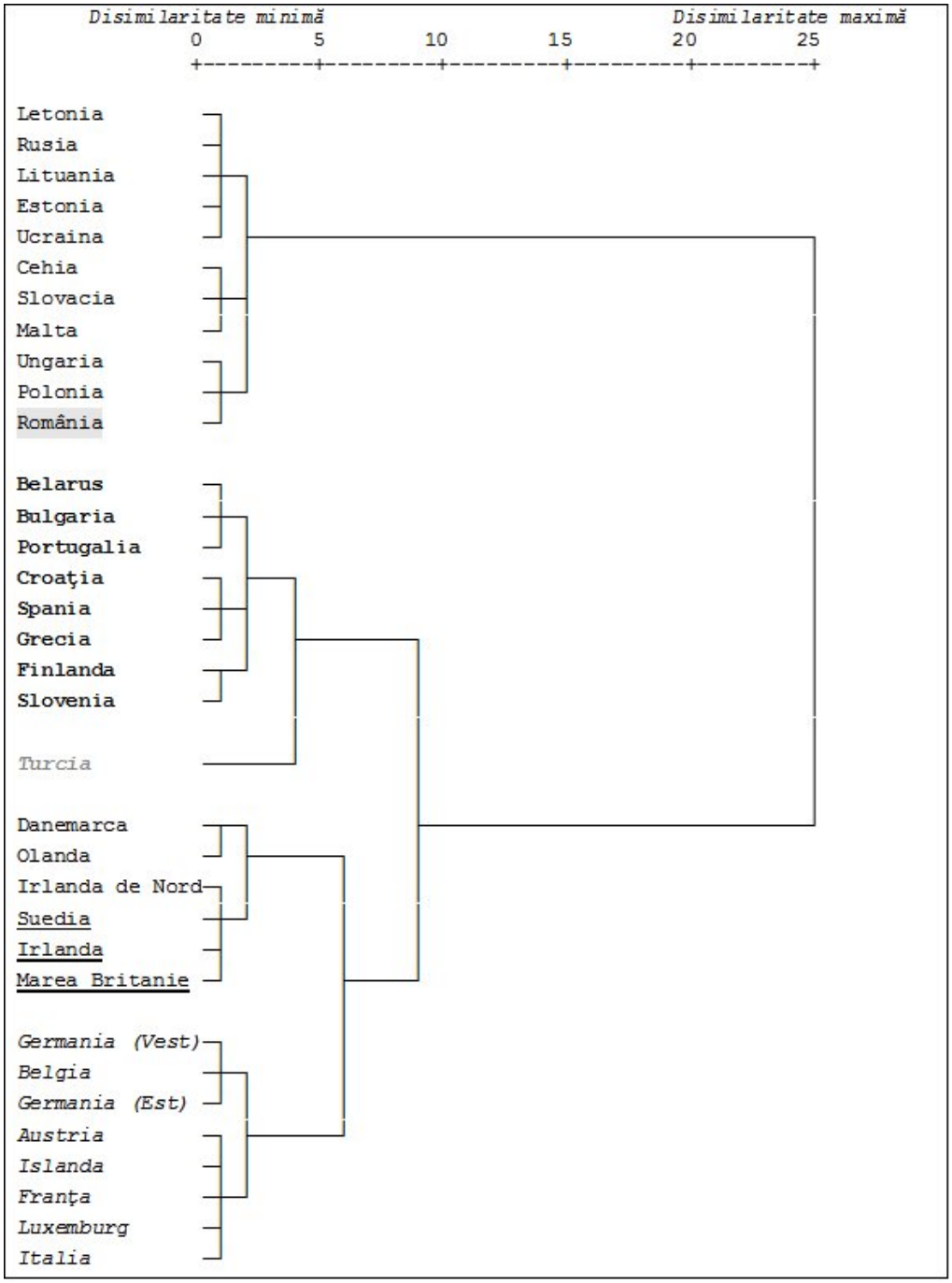
Figura 3. Principalele patternuri determinate de relaţiile sociale în Europa



Notă: Pentru ţările colorate în alb şi cu frontiera punctată nu am dispus de date.

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

Figura 4. Dendograma distanţelor între profilurile date de relaţiile sociale



Notă: Profilele sunt clasificate conform distanţelor dintre ponderea celor care se întâlnesc cel puţin săptămânal cu prietenii, cu colegii, cu membrii ai asociaţiilor de care aparţin, respectiv diferenţa dintre importanţa familiei şi cea a prietenilor (vezi descrierea variabilelor în text). Disimilarităţile dintre clustere sunt calculate cu metoda Ward, iar cele dintre cazuri ca distanţe euclidiene pătrate. Soluţia este stabilă (Rand ajustat = 1,00) şi explică aproape trei sferturi din variaţia totală (ETA_K^2 =0,74).

Tabelul 4. Caracteristicile celor 5 grupări de ţări europene determinate de tipicul relaţiilor sociale

	Nord-Vest*	Centru-Vest	Sud	Est	Turcia
% celor care întâlnesc săptămânal …colegi din asociaţii	**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%**
Diferenţa dintre importanţa familiei şi cea a prietenilor**	26%	41%	44%	**53%**	21%

Note:

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

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

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

Modelul grupului de ţări din Nord-Vest (Insulele Britanice, Olanda, Danemarca, Suedia) presupune întâlniri dese cu prietenii, ca şi ai multe relaţii sociale dezvoltate cu indivizi având interese similare (colegii de asociaţie). Distanţa dintre familie şi prieteni este cea mai redusă. Pentru grupul continental (Franţa, Belgia, Luxemburg, întreaga Germanie, Austria, Italia) relaţiile cu prietenii sau colegii de asociaţie sunt moderate în contextul european, însă distanţa dintre familie şi prieteni este cu mult mai mare. Grupul Sudic se remarcă prin frecvenţa întâlnirii prietenilor asociată însă distanţei mari dintre aceştia şi familie. Ca şi în Nord-Vest, colegii tind să devină mai degrabă prieteni. Grupul Sudic cuprinde extremele geografice reprezentate de Peninsula Iberică şi Balcanii. Se adaugă, aşa cum am arătat deja şi Belarusul şi Finlanda, cu localizări geografice diferite. În Sud, prietenii sunt şi mai puţin importanţi decât familia, însă frecventarea lor este una relativ intensă. Turcia seamănă cu Sudul sub multe aspecte: asociaţionism redus, întâlniri frecvente cu prietenii. Însă distanţa dintre familie şi prieteni este dimpotrivă, redusă, iar timpul liber petrecut cu colegii de serviciu este între cele mai ridicate. Estul ex-comunist este special: familia şi prietenii sunt departe de a fi situaţi pe acelaşi plan, iar dezvoltarea de relaţii – 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 uşor viciate de înţelesul contextual al întrebărilor în anumite societăţi sau de diverşi factori circumstanţiali pe care nu îi cunosc. Mă refer mai ales la excepţia numită Bielorusia, dar şi la ponderea extrem de ridicată a întâlnirilor cu colegii din societatea turcă. Pe ansamblu însă, structuri culturale profunde, istoria modurilor de a face, influenţe religioase sau politice îşi pun amprenta pe clasificările descrise până aici. Fără îndoială este greu să identifici indivizi pentru care profilul mediu al fiecărui dintre cele cinci tipuri în parte

să fie satisfăcut în toate aspectele sale. Însă, tendinţa generală în ce priveşte dezvoltarea de relaţii sociale în regiunile în cauză este dată de descrierea sintetizată în Tabelul 4.

Modernitatea târzie prin care trec ţările nord-vestice îşi pune mai accentuat amprenta asupra modului în care relaţiile sociale sunt concepute şi desfăşurate. Mobilitatea spaţială mai ridicată, afirmarea şi acceptarea diferenţelor identitare, rezolvarea problemelor subzistenţei pentru majoritatea membrilor societăţii, diversificarea formelor şi timpului alocat petrecerii timpului liber au contribuit şi au fost stimulate de dezvoltarea unui model al unei vieţi sociale active şi intense, al unei semnifica crescute a prietenilor şi cunoştinţelor, aflaţi mai aproape decât în alte părţi de nivelul de însemnătate al familiei. Partea de centru-vest a Europei cunoaşte o istorie similară, având şi tradiţia istorică a unor relaţii sociale intense desfăşurate mai întâi la curţile aristocraţilor, iar apoi a includerii burgheziei în ascensiune în viaţa mondenă adeseori eclatantă, care servea şi ca mijloc de a face afaceri şi politică sau de a intermedia căsătorii. Conservatorismul regiunii, exprimat astăzi şi în opţiunile politice, ca şi istoria totalitară relativ recentă[9] conduce însă la o importanţă relativă mai accentuată a familiei în raport cu prietenii. Sudul marchează faţă de Centru o scădere a activismului social, mai ales sub impactul implicării şi a întreţinerii de relaţii în cadrul asociaţiilor de orice tip. În schimb apare o importanţă mai mare a relaţiilor cu colegii, practic o „informalizare" a asociaţionismului.

Estul Europei diferă în mod vizibil, aşa cum o sugerează şi dendograma (Figura 4). Experienţa totalitară mult mai recentă se manifestă din plin. Relaţiile sociale formalizate în asociaţii erau prohibite sau strict politizate şi golite de sensul iniţial (vezi M.Voicu şi B.Voicu, 2003a; B.Voicu şi M.Voicu, 2003). Relaţiile informale erau periculoase datorită zvonului, în bună parte real, că oricine poate fi informator al poliţiei secrete, iar orice cuvânt poate fi interpretat astfel încât să ajungi repede la închisoare. Familia rămânea singurul refugiu, chiar dacă, adesea, chiar spaţiul intim era controlat de aparatul de represiune (vezi Verdery, 2003). Reţelele sociale ce facilitau corupţia erau unele fragile, nesusţinute de încredere şi marcate de suspiciuni. Legături mai puternice se realizau la nivelul unor grupuri mici, restrânse, cu indivizi ocupând roluri şi deţinând statusuri similare, definind societăţi tip „clepsidră", segmentate în funcţie de poziţia ierarhică ocupată (vezi şi Rose, 1995, 2000). Se adaugă influenţe mai vechi, în strânsă legătură cu structura tradiţională a societăţilor din regiune la jumătatea secolului XX, dar şi cu înapoierea relativă a majorităţii ţărilor din zonă încă din Evul Mediu: aristocraţii erau puţini şi dezvoltau mai rar instituţii similare ca profil şi/sau extensie curţilor regale din vest; ţăranii erau legaţi de pământ, iar obştea sătească avea

[9] Vezi în acest sens şi Torcal şi Montero, 1999.

practic responsabilităţi de decizie minimale, în comparaţie cu situaţia de la vest de Elba, unde introducerea timpurie a rotirii culturilor a depins şi a susţinut dezvoltarea unui model cooperativ al obştii săteşti, dublate de instituţia vecinătăţii (vezi Rösener, 2003: 178-193);mai târziu, nici burghezia nu era prea bine reprezentată, exceptând cele câteva mari aglomerări urbane (Bucureşti, Varşovia, Cracovia, Kiev etc.). Cehia şi Ungaria sunt relative excepţii de la regulă, însă nici aici comparaţia cu Vestul nu este una care să fi favorizat în trecut dezvoltarea de relaţii sociale extinse.

Efectele se manifestă astăzi prin distanţa importantă dintre importanţă familiei şi cea a prietenilor, prin frecventarea mai redusă a prietenilor şi prin asociaţionismul mult mai scăzut (conform datelor EVS'99, un vest european participă în medie în 1,13 asociaţii altele decât sindicate şi partide politice, în timp ce în Europa fostă comunistă acelaşi indicator are valoarea 0,41). Urbanizarea mai redusă, societăţile mai tradiţionaliste, unele dintre ele (în special România, Albania, Polonia, Bulgaria şi Ucraina) cu importante segmente agrare menţin acest pattern.

România nu face excepţie. Conform EVS'99, ponderea celor care întâlnesc săptămânal prieteni este de 34%, 27% dintre români îşi întâlnesc săptămânal colegii, iar din asociaţii făceau parte 13%. Doar 2% îşi întâlneau săptămânal colegii de asociaţie. Relaţiile în afara familiei sunt aşadar puţine. Datele BOP-FSD din octombrie 2003 indică o realitate similară. Într-o lume în care reţelele sociale sunt percepute ca jucând un rol de prim rang, relaţiile utile sunt mai degrabă rare: Pentru 23% dintre români relaţiile reprezintă premiza îmbogăţirii, o cifră importantă în comparaţi cu munca şi meritele (9%) sau norocul (7%). Mai mult, principalul mijloc de îmbogăţire era văzut a fi „încălcarea legii" (51%), chestiune care ţine la urma urmei tot de relaţii, justiţia fiind şi ea dominată de corupţie şi bani[10]. Relaţiile „utile" sunt însă mai degrabă rare, aşa cum sunt şi relaţiile în ansamblul lor (Tabelul 5). Exceptând accesul la îngrijire medicală, probabil capitalizat de-a lungul vieţii, între 10 şi 20% dintre repondenţi au declarat în octombrie 2003 că au prieteni sau cunoştinţe care îi pot ajuta în rezolvarea diverselor situaţii de interacţiune cu autorităţile sau de facilitare a accesului la diverse resurse: locuri de muncă, credite, afaceri. Cifrele sunt aproape aceleaşi şi pentru alte valuri ale BOP (mai 2003, mai şi noiembrie 2002, 2001).

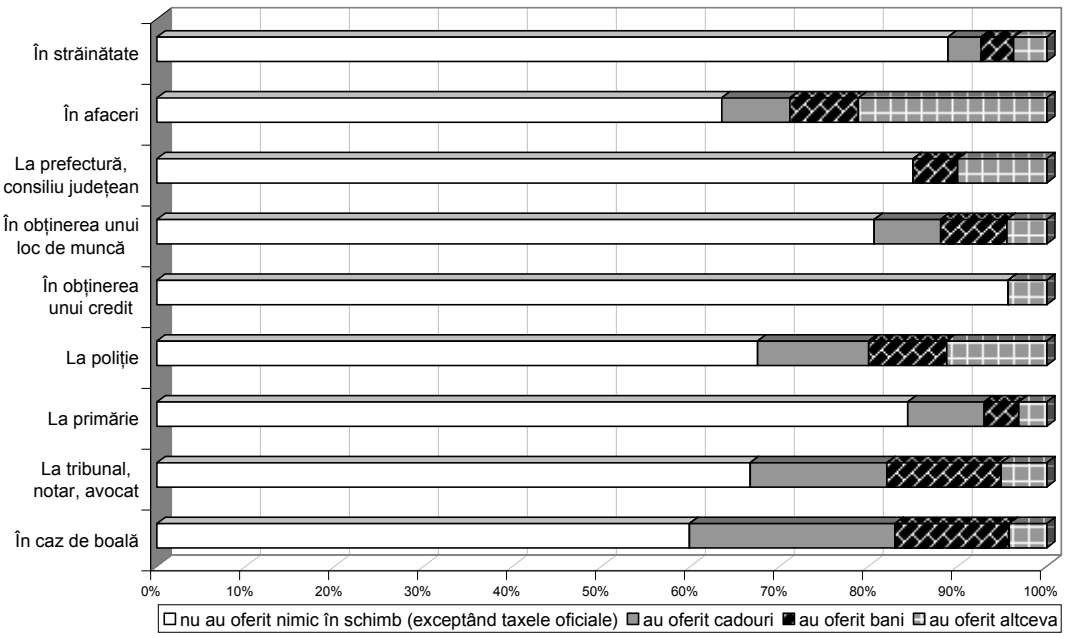
[10] Reprezentarea negativă asupra justiţiei este vizibilă prin răspunsurile la întrebarea referitoare la cauzele din care cineva poate pierde un proces: 58% din repondenţi au identificat ca motiv lipsa banilor, 15% nu au avut un răspuns, 9% au invocat alte motive şi doar 18% o soluţie judiciară corectă: „pentru că este vinovat". (Sursa: BOP-FSD, mai 2003).

Tabelul 5. Incidenţa relaţiilor „utile" în România

Aveţi relaţii/cunoştinţe pe care să vă puteţi baza …	Da	Nu	Non-răspuns	Total
... în caz de boala pentru consultaţie, tratament...?	35%	64%	0,7%	100%
... la tribunal, notar, avocat?	12%	87%	1,0%	100%
... la Primărie?	21%	78%	0,9%	100%
... la Poliţie?	16%	83%	1,0%	100%
... în obţinerea unui credit?	10%	89%	1,4%	100%
... în obţinerea 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 instituţiile judeţene?	5%	91%	3,1%	100%

Sursa: BOP-FSD, octombrie 2003.

Figura 5. „Costul" activării relaţiilor „utile" în România, în funcţie de domeniul problemei de rezolvat



Sursa: BOP-FSD, mai 2003. Răspunsuri la întrebările: „Aveţi relaţii/cunoştinţe pe care vă puteţi baza în caz de …? Dacă da, aţi apelat la ele în ultimii 5 ani? Dacă da, aţi dat în schimb …?". Cifrele reprezintă procente din totalul celor ce au utilizat relaţiile pentru a rezolva problema respectivă.

Costul financiar imediat al activării relaţiilor utile este nul pentru majoritatea celor care le deţin. Dintre cei ce au utilizat prietenii şi cunoştinţele pentru a interveni în facilitarea accesării diverselor tipuri de resurse menţionate în Tabelul 5 şi Figura 5, mai

bine de 60% nu au oferit nimic în schimb (altceva decât costurile oficiale). Aceştia sunt probabil cei care apelează la membri ai familiei, rude sau prieteni apropiaţi. Probabil că aceeaşi structură o prezintă şi ansamblul relaţiilor utile. Rezultă un procent foarte mic (sub 3-4%) de români care deţin stocuri de relaţii sociale în afara familiei şi grupurilor de rudenie apropiată.

Corupţia se bazează astfel în principal pe astfel de reţele închise, dublate de relaţii de rudenie sau cel puţin strânsă prietenie. Reţelele în cauză joacă rolul de instrument de generare a normelor sociale (tip „Omerta" sau „Cosa nostra"), exercitând funcţii de control social. În comunism, controlul social se manifesta mai puţin prin structuri marcate de relaţii sociale şi de încredere interpersonală, fiind mai degrabă în sarcina autorităţilor. Acestea erau ele însele corupte, iar dispariţia structurilor autoritare a contribuit la perpetuarea şi propagarea corupţiei în întreaga societate. Neîncrederea şi lipsa de integrare socială au facilitat astfel dezvoltarea unor medii corupte, devenind imediat produsul acestora.

Tabelul 6. Factorii definitorii pentru structura reţelei sociale

Frecvenţa cu care … *(foarte des / des / rar / foarte rar)*	**Saturaţii** Factor: Intensitatea relaţiilor cu …			**Comunalităţi**
	Colegii	**Rudele**	**Vecinii**	
…petreceţi împreună cu colegii	0,772	0,143	0,118	0,630
…vă împrumutaţi lucruri/bani cu colegii	0,720	0,118	0,145	0,554
…discutaţi problemele cu colegii	0,715			0,524
…vă vizitaţi cu colegii	0,664	0,154	0,143	0,485
…preluaţi din sarcinile de serviciu	0,649			0,427
…luaţi salariul colegilor	0,614			0,380
…petreceţi împreună cu rudele	0,134	0,821		0,701
…discutaţi problemele cu rudele		0,736		0,558
…vă împrumutaţi lucruri/bani cu rudele	0,127	0,723	0,130	0,555
…vă vizitaţi cu rudele		0,715		0,522
…lăsaţi locuinţa în grija rudelor	0,128	0,639	0,121	0,440
…petreceţi împreună cu vecinii	0,123	0,171	0,760	0,622
…vă împrumutaţi lucruri/bani cu vecinii			0,721	0,534
…vă vizitaţi cu vecinii			0,701	0,501
…discutaţi problemele cu vecinii			0,685	0,482
…lăsaţi locuinţa în grija vecinilor		0,110	0,607	0,382
Variaţia explicată	18,5%	17,4%	15,9%	

Metoda de extracţie: Principal Axis Factoring. Metoda de rotire: Equamax. Pentru a uşura interpretarea nu am prezentat în tabel saturaţiile mai mici de 0,1.

Sursa: BOP-FSD, iunie 1998. Colegii sunt definiţi drept „colegii dvs. de serviciu/şcoală (oameni care lucrează sau au lucrat cu dvs. în acelaşi birou, secţie / departament sau întreprindere / firmă)".

Deţinerea de relaţii este diferită în funcţie de tipul de capital relaţional dezvoltat de indivizi. Cu cât relaţiile de prietenie sunt mai extinse şi mai variate, cu atât creşte probabilitatea unui portofoliu bogat în relaţii utile. Valurile din 1998 ale BOP-FSD furnizează date ce permit validarea acestei ipotezei. Un set de întrebări măsurând frecvenţa şi tipul interacţiunilor cu colegii, vecinii şi, respectiv, rudele mi-a permis construirea unor scoruri factoriale care pun în evidenţă capitalul relaţional dezvoltat cu fiecare dintre cele trei grupuri (Tabelul 6). Itemii utilizaţi acoperă relativ omogen şi complet, diferite aspecte ale sferei relaţiilor sociale cu cele trei categorii menţionate. Din păcate nu există o măsură similară dezvoltată pentru prietenii care nu sunt colegi, vecini sau rude, deşi aceştia sunt deosebit de importanţi în structurarea relaţiilor de întrajutorare: acelaşi 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 şcoală şi 15% cu prietenii (alţii decât vecini, rude sau colegi), în timp ce 3% dintre cei intervievaţi nu au răspuns la întrebarea în cauză[11].

Tabelul 7. Relaţia dintre deţinerea de relaţii utile şi structura reţelei sociale

	Factor: Intensitatea relaţiilor cu …		
	Colegi	**Rude**	**Vecini**
Fără relaţii utile*	-0,21	-0,13	0,07
Are cel puţin o relaţie utilă*	0,16	0,10	-0,05

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

Cifrele reprezintă medii ale scorurilor factoriale descriind intensitatea relaţiilor cu colegii, rudele şi prietenii pentru cele două categorii ale stocului de relaţii utile. Valorile absolute nu sunt importante în sine (media pentru întreaga populaţie este 0 pentru oricare dintre cei 3 indici), interesante fiind mai ales distanţele dintre celule. Toate diferenţele pe linii şi pe coloane sunt semnificative la $p<0,004$, exceptând distanţele dintre colegi şi rude, nesemnificative atât pentru cei fără relaţii, cat şi pentru cei care au declarat că au cel puţin o astfel de relaţie utilă.

* Relaţiile utile sunt cele testate în BOP-FSD, iunie 1998: O problemă de sănătate (consultaţie, tratament, intervenţie chirurgicală); O problemă juridică (tribunal, notar, avocat); O problemă administrativă (primărie, prefectură); O problemă la poliţie (acte, amenzi); O problemă la bancă (credite); Obţinerea unui loc de muncă.

Tabelul 7 descrie asocierile dintre frecvenţa relaţiilor cu vecinii, rudele şi vecinii şi deţinerea de relaţii utile. În primul rând, comparaţia pe linii relevă faptul că cei care nu au relaţii utile prezintă un nivel semnificativ mai redus al frecvenţei contactelor sociale cu colegii şi rudele, însă dezvoltă semnificativ mai multe relaţii cu vecinii. Cei care posedă cel puţin o relaţie utilă interacţionează semnificativ mai des cu rudele şi colegii decât cu vecinii. Comparaţia pe coloane arată însă că vecinii nu reprezintă o

[11] O analiză cu aceleaşi date este realizată de S.Lăzăroiu (1999b, 1999c), care discută şi unele asocieri cu alte fenomene.

relaţie foarte utilă în afara întrajutorării de zi cu zi. Rudele şi mai ales colegii sunt mai valoroşi în acest sens, ei fiind cei ce asigură accesul la resurse într-o măsură destul de mult mai mare decât vecinii.

Am studiat şi asocierile dintre categoria cu care românii declară că se ajută cel mai mult (rude, colegi, vecini, alţi prieteni) şi numărul de tipuri de relaţii utile deţinute (dintre cele şase testate în BOP-FSD, iunie 1998; vezi nota de sub Tabelul 7). Cei care se ajută mai degrabă cu vecinii sau cu rudele prezintă, în medie, un portofoliu de relaţii utile semnificativ mai puţin populat decât cei care se ajută cu colegii sau, mai ales, cu alţi prieteni. Ajutorarea cu vecinii este chiar mai puţin productivă din punct de vedere al dezvoltării de relaţii utile decât cea cu rudele[12]. Folosind şi rezultatele analizei anterioare, se structurează o ordine destul de certă a importanţei celor patru categorii, exprimată matematic prin: *vecinii* < *rudele* < *colegii* < *alţi prieteni*.

Toate acestea confirmă faptul că relaţiile dezvoltate în afara contactelor facile date de vecinătate şi rudenie sunt mai valoroase din punct de vedere al conţinutului informaţional şi al utilităţii practice. Integrarea socială este cu atât mai valoroasă cu cât este realizată în reţele care se extind peste contactele care prezintă o periodicitate impusă formal sau mecanic sau prin relaţia de sânge. Vecinii sunt cei mai apropiaţi spaţial, dar şi ca status, în ciuda heterogenităţii relative a vecinătăţilor româneşti, cu precădere a blocului. Rudele aduc în general informaţie şi acces la resurse similare, date fiind legile reproducerii structurii sociale. Colegii sunt mai valoroşi prin accesul la lumea relaţiilor pe care fiecare dintre ei le deţine, însă interacţiunea cu ei poate îmbrăca adesea o ritualitate formală, date fiind contactele frecvente impuse de lucrul împreună. Acesta nu este neapărat cazul foştilor colegi de şcoală, mai apropiaţi, după cum o sugerează şi datele, de categoria „alţi prieteni". Prietenii cu care interacţiunea periodică nu e dictată de statusul de vecinătate, rudenie sau colegialitate sunt cei mai valoroşi. 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 puţin pe relaţii formalizate. Legăturile de prietenie reprezintă astfel un indiciu important pentru prezenţa capitalului social de legătură între grupuri (bridging), cel care constituie conform lui Coleman (1990), „lipiciul" care ţine societatea la un loc[13]. În societăţile în care instituţiile guvernării şi piaţa eşuează în a-şi îndeplini satisfăcător rolul de orientare, control şi redistribuire, aceste relaţii tind să le substituie (Rose, 2000) dezvoltând reţele informale greu de controlat ulterior.

[12] Toate diferenţele menţionate sunt semnificative la nivelul $p<0,05$. Am utilizat analiza de varianţă (ANOVA) şi testul Tamhane pentru a identifica diferenţele semnificative dintre perechi.

[13] Sunt confirmate astfel, suplimentar, şi interpretările pe care le-am dezvoltat în paginile precedente în jurul semnificaţiei diferenţelor dintre ţările europene în ce priveşte frecvenţa interacţiunii cu prietenii şi importanţa relativă a prietenilor faţă de familie.

Simpla lectură a cifrelor ce descriu situaţia din România trebuie completată – în vederea unei înţelegeri reale – cu comparaţii privind contextul spaţiului postcomunist. Richard Rose (2000) oferă o analiză asupra modului în care relaţiile sunt utilizate pentru a accesa bunuri rare în Rusia, Ucraina şi Cehia, dar şi în Coreea de Sud. Rose îşi concentrează însă analiza pe dimensiunea acţională a relaţiilor, fiind interesat de măsura în care eşecul accesării pe cale oficială a unor resurse controlate de stat (tratament medical, locuinţe subvenţionate, acces la educaţia universitară) determină activarea şi folosirea stocului de relaţii pentru a soluţiona nevoile individuale.

Se desprind două modele diferite: ruşii şi ucrainenii seamănă din punct de vedere al tacticilor folosite, ei preferând relaţiile sociale ca instrument strategic, în timp ce coreeni se îndreaptă către alternativele oferite de piaţă sau acceptă pur şi simplu (pasiv) situaţia. Cehii se plasează între cele două extreme. Să notăm şi faptul că pieţele nu sunt la fel de dezvoltate în cele patru societăţi, astfel încât nu pot fi în egală măsură accesate. Oricum însă, apelul la mijloace informale rămâne cu mult mai important în Rusia şi Ucraina decât în Cehia, şi în Cehia faţă de Coreea. Cultura comunistă a „blatului" (Ledeneva, 1998) este încă o dată confirmată, în condiţiile în care comparaţia este realizată totuşi cu Coreea de Sud, o ţară în care, de exemplu, preţurile în restaurante şi centre comerciale erau – în 1999 – negociabile[14].

Un al doilea lucru important este legat de tipul de soluţie informală aleasă. Soluţiile realizate prin utilizarea relaţiilor personale sunt de la 3 până la 5 ori mai rare în spaţiul ex-sovietic decât utilizarea „legăturilor anti-moderne"[15] implicând de regulă mita. În Cehia, cele două tipuri de strategii sunt comparabile ca incidenţă, iar raportul dintre ele este invers, balanţa înclinând în favoarea relaţiilor personale.

România se află probabil între cele două modele, mai aproape de poziţia Cehia, aşa cum o sugerează cifrele din Tabelul 5 şi Figura 5. În context acţional, este aşteptat ca relaţiile latente surprinse de datele BOP-FSD (Tabelul 5) să se multiplice prin apelarea reţelelor secundare şi terţiare (relaţiile prietenilor prietenilor), conducând in cele din urmă şi către situaţii bazate pe mită sau trafic de influenţă. Relaţiile sociale

[14] Conform observaţiilor proprii, schimburile din societatea coreeană se caracterizează printr-o negociere continuă a preţurilor, atât în pieţe, dar şi magazinele de tip modern. Într-un mare centru comercial din Seul, de dimensiunile magazinului Unirea din Bucureşti, însă specializat în produse electronice şi calculatoare, am întâlnit puţine preţuri afişate, aşa cum se întâmplă în Europa. Regula era cea a negocierii, în funcţie de produs, de achiziţionarea mai multor obiecte etc. În câteva locuri preţurile erau de tipul „1.??9.???" woni, fixate fiind doar cifra milioanelor şi cea a miilor, în rest – sutele de mii, miile, sutele, zecile şi unităţile – fiind negociabile. Un alt exemplu este cel al mesei luate într-unul şi acelaşi restaurant. Meniuri identice puteau să coste până la 10 ori mai puţin dacă plata se realiza în urma negocierii. De regulă turiştii străini plăteau mai mult, însă localnicii încercau să negocieze aproape orice preţ. Doar în unele lanţuri de supermagazine lucrurile erau diferite, preţurile fiind fixate apriori.

[15] *Antimodern connections.*

directe ale unui individ rămân însă puține ca frecvență și varietate, contribuind in mică măsură la formarea unui liant care să promoveze o societate foarte închegată, 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, in 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 luam în considerare doar gospodăriile „obișnuite", cu venituri sub 25 de milioane de lei lunar[16].

Tabelul 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 procentele 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.

[16] 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 ei), 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 8 evidenţiază şi legătura pozitivă dintre deţinerea de relaţii şi capitalul educaţional. Cei care au absolvit cel mult gimnaziul au în mică măsură acces la relaţii. În schimb, cei cu studii universitare tind să aibă un stoc de relaţii mult mai diversificat.

Aceleaşi relaţii pozitive între capitalul educaţional, venituri şi stocurile de relaţii se înregistrează în întreaga Europă, conform legătura dintre capitalul social relaţional şi dezvoltare. Cei ce participă în asociaţii sunt semnificativ mai bine educaţi şi mai înstăriţi. La fel se întâmplă şi cu cei ce îşi întâlnesc mai des prietenii (vezi Tabelul 9 pentru legătura dintre capitalul relaţional şi veniturile gospodăriei relative la media ţării de origine). Relaţiile nu există doar pentru a exista. Pe lângă rolul important în socializarea indivizilor, ele constituie un instrument de cunoaştere, de difuzarea a informaţiilor, de suport social, au funcţii în petrecerea timpului liber etc. Majoritatea acestor funcţii implică disponibilităţi preexistente de informaţie utilă, influenţă socială, timp liber şi chiar resurse materiale, care se adaugă unui anumite culturi a sociabilităţii. De aici şi stocurile mai mari de capital relaţional util identificate pentru nivelele superioare de status.

Tabelul 9. Relaţia dintre capitalul social relaţional şi venituri, în Europa.

Decila de venit a gospodăriei respondentului (în raport cu ţara de origine)	Cât de des petreceţi 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]. Coeficienţii de asociere ($\tau_b=0,075$ şi $\gamma=0,104$) sunt semnificativi la nivelul $p<0,0005$.

Revenind la diferenţele dintre estul ex-comunist şi restul Europei, este puţin probabil ca pe viitor situaţia să se modifice substanţial în absenţa unor transformări profunde. Cei mai puţin educaţi şi totodată mai săraci, tind să dezvolte moduri de viaţă tradiţionale, în bună măsură agrare, cu relaţii mai ales, dacă nu exclusiv în interiorul grupurilor primare de apartenenţă. Capitalul social relaţional tip bridging se dezvoltă mai ales la vârful ierarhiilor educaţionale şi de avere al societăţii. O pondere mică a acestei pături şi predominanţa capitalului social familial se asociază cu absenţa implicării active în viaţa comunităţii, cu dezvoltarea unor societăţi autarhice (vezi Turner, 2000: 100-101), închise, puternic segmentate, corupte.

Analiza factorială a câtorva indicatori privind sociabilitatea (relaţiile cu prietenii) şi capitalul relaţional formalizat (asociaţionismul şi intensitatea acestuia) permite ordonarea celor 33 de ţări europene investigate în cadrul EVS'99 în funcţie de cele două dimensiuni (Figura 6)[17].

Rezultatele confirmă analiza cluster, cu diferenţele date de absenţa din analiză a diferenţelor dintre importanţa familiei şi cea a prietenilor şi a frecventării colegilor de serviciu. Ţările ex-comuniste sunt sărace atât în ce priveşte capitalul relaţional informal, cât şi în ce priveşte viaţa asociativă. La polul opus se plasează ţările din nord vestul continentului. Slovenia şi Croaţia sunt mai apropiate de modelul sudic şi central-european. Turcia prezintă acelaşi comportament distinct, de caz atipic. România se plasează din nou între cele mai puţin „prietenoase" societăţi. Românul mediu este mai

[17] Analiza factorială a relevant existenţa a doi factori având valori proprii mai mari decât 1. Conform testul grohotişului însă soluţia cu un singur factor este mai potrivită datelor empirice. Am acceptat totuşi soluţia cu doi factori (explicând 37% din variaţia totală), din raţiuni teoretice – diferenţele între cele două forme de capital social, bazându-mi consideraţiile pe consistenţa cu restul analizelor prezentate, dar şi datorită posibilităţii de a ordona mai bine ţările europene.

	Saturaţii		comunalităţi
Factor / Variabile	1. capital relaţional formal	2. capital relaţional informal	
este membru în cel puţin o asociaţie**	0,552	*	0,320
se întâlneşte săptămânal cu colegii din asociaţii	0,634	*	0,425
se întâlneşte săptămânal cu prietenii	*	0,547	0,324
Importanţa prietenii şi cunoştinţelor	*	0,499	0,258
Variaţia explicată	18,5%	14,7%	

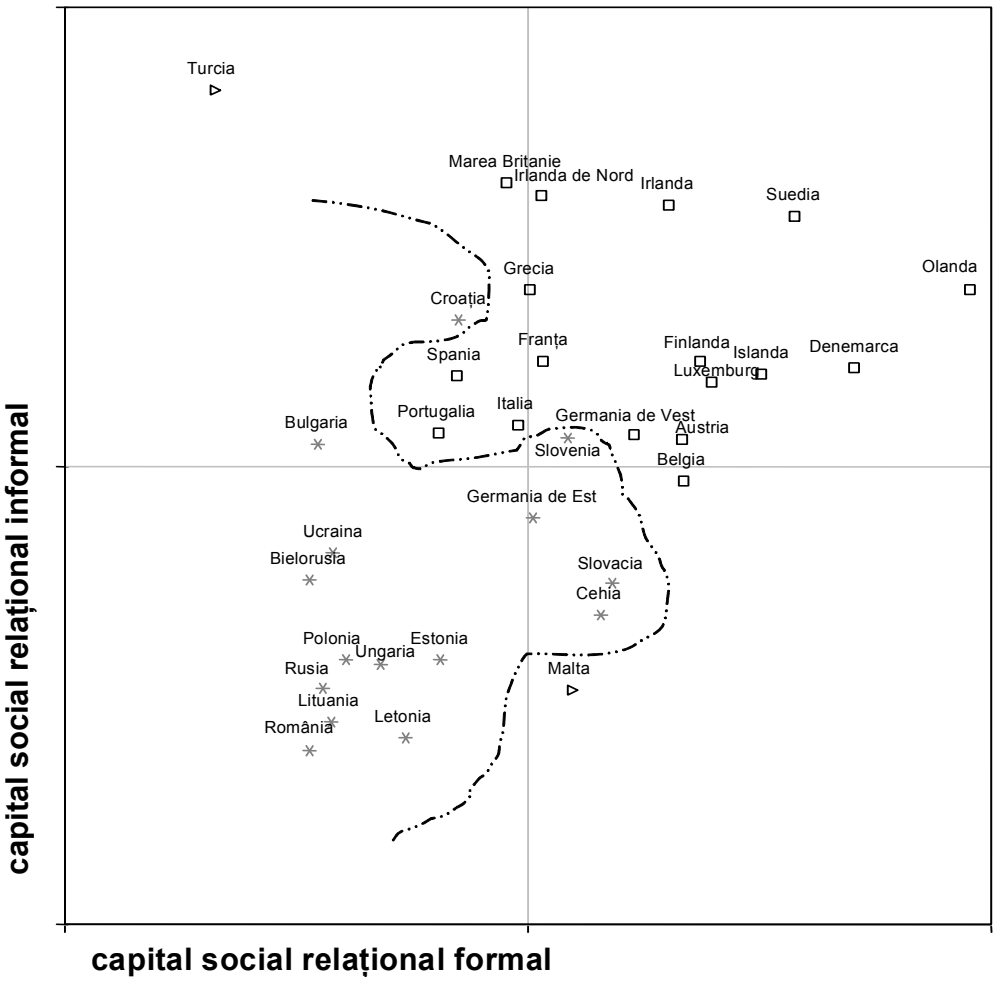
Metoda de extracţie: Principal Axis Factoring. Metoda de rotire: Equamax.

*coeficienţi de saturaţie mai mici de 0,2.

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

puțin activ în viața asociativă şi îşi întâlneşte mai rar prietenii decât orice alt cetățean mediu al unei ţări europene.

Figura 6. Distribuţia a 33 de ţări europene în funcţie de capitalul relaţional formal şi informal



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

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

II.2. Încrederea

Regimuri comuniste din Europa nu au fost regimuri bazate pe legitimitatea alegerii libere a cetăţenilor. Impuse prin forţa armelor, partidele comuniste au avut nevoie de un control cât mai accentuat asupra societăţii civile pentru a evita incidente precum cele din Ungaria lui 1956, Primăvara de la Praga, grevele de la Gdansk (1970, 1980) etc. şi a asigura supravieţuirea ordinii sociale. Aparatul poliţienesc, 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 bolşevică. 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 vieţii cetăţenilor în cele mai intime detalii. Relativa independenţă în politica externă a fost asigurată de o represiune asupra societăţii civile egalată probabil în Europa doar de Albania lui Hodja. Atât Ceauşescu, cât şi Gheorghiu-Dej şi-au asigurat supravieţuirea prin poziţii de politică externă aparent independente de Moscova, dublate însă de asigurarea liderilor de la Kremlin de deplina fidelitate şi stabilitate a României prin controlul total asupra cetăţenilor şi prevenirea oricărei tentative de abatere de la linia dreaptă impusă normativ de făurirea „societăţii socialiste multilateral dezvoltate şi înaintarea României spre comunism în zbor", cum îi plăcea lui Ceauşescu să o numească. Chiar la vârful nomenclaturii, politica stalinistă a eliminării oricărui duşman prin exterminare fizică sau izolare în închisoare, fie el şi fost sau actual membru important al partidului, a constituit regula comportamentală până la schimbările din 1989 şi a constituit o tentaţie şi pentru noile elite politice din perioada imediat următoare (Piaţa Universităţii şi Mineriadele sunt exemple în acest sens). Expulzarea sau acordarea dreptului la emigrare a fost un fenomen mai degrabă rar. Sistemul a reacţionat similar şi în alte ţări comuniste (vezi de pildă soluţia poloneză la criza de la începutul anilor 1980), însă atitudinile au devenit mai puţin radicale mai ales după venirea la putere a echipei Gorbaciov în 1984.

Societatea însă acuza un strict control. Asocierea era practic interzisă sau cel puţin golită de sens. Sindicatele, formaţiunile profesionale, organizaţiile de femei, cluburile de şah etc., toate erau politizate, satisfăceau funcţii ritualice de recunoaştere a autorităţii partidului şi ideologiei oficiale (în România se adăuga funcţia de slăvire a conducătorilor), acolo unde nu lipsea cu desăvârşire, autonomia era limitată, iar liderii erau numiţi de la centru. Practic, participarea la viaţa publică avea, în ansamblul ei, un caracter forţat şi ritualic (Raiser ş.a., 2001). Zvonistica de zi cu zi, în bună măsură

întemeiată[18], vorbea despre prezenţa turnătorilor şi provocatorilor la orice pas, şi cum orice vorbă putea fi interpretată, conversaţiile purtate în spaţiul public era prudent să fie menţinute la subiecte lipsite de importanţă. Relaţiile aveau implicit de suferit şi acest lucru, aşa cum am arătat se resimte şi astăzi. Încrederea interumană era, la rându-i pusă la grea încercare. Încă din anii colectivizării una dintre tehnicile promovate de regim fusese ca, în unele cazuri în care ţăranii se împotriveau cedării terenurilor, să fie persuadaţi în acest sens, uneori prin mijloace mai puţin ortodoxe fie de către apropiaţii cooptaţi în aparatul administrativ, fie de către rudele aflate în pericol de a-şi pierde poziţiile în cazul unui dosar prost al familiei extinse. Climatul social devenise de aşa natură încât oricând unul dintre apropiaţi ar fi putut să îţi înşele aşteptările, fie din dorinţa de a parveni, fie din nevoia de a se proteja pe sine însuşi. Neîncrederea se generaliza pe zi ce trece.

Instituţiile administrării societăţii, inclusiv cele de natură politică erau în bună măsură lipsite de legitimitate prin însăşi originea lor. Sistemul politic era cel impus de sovietici şi nu cel ales de cetăţeni sau cel puţin de o elită locală. Conducătorii care câştigaseră şi în aceste condiţii o relativă legitimitate fuseseră eliminaţi de aceeaşi putere străină (Dubcek în Cehoslovacia, Nagy în Ungaria) sau se delegitimaseră prin corupţie, ineficienţă sau cultul personalităţii (Jivkov, Jaruzelski, Ceauşescu etc.). La toate nivele situaţia era similară, astfel încât, deşi neconfruntate atât de sever ca democraţiile vestice cu criza petrolului de la începutul anilor `70, regimurile comuniste sufereau de o delegitimare acută, pe care aveau să o transfere şi asupra întregului sistem politic postcomunist. În plus, aşteptările cetăţenilor din est asociate cu schimbările de regim au fost în bună măsură înşelate din punct de vedere al performanţelor societăţilor în cauză în perioada ce a succedat imediat schimbării. Dificultăţile inerente, costurile sociale ale reconstrucţiei, corupţia şi performanţele economice scăzute mult mai vizibile prin prisma libertăţii presei şi a circulaţiei persoanelor, au contribuit la menţinerea şi formarea unor nivele ridicate de neîncredere în instituţiile statului.

În fine, tot pentru a se legitima, dar şi pentru a abate atenţia cetăţenilor de la problemele societăţii, regimurile comuniste au ales adesea discursuri cu tentă naţionalistă, desconsiderând problemele minorităţilor sau defavorizând sistematic anumite grupuri etnice. Exemplele acoperă cu uşurinţă întreaga regiune: România a „exportat" sistematic cetăţeni români etnici germani şi evrei către Germania de Vest şi Israel, dreptul la emigrare fiind dobândit contra unor sume importante de bani;

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

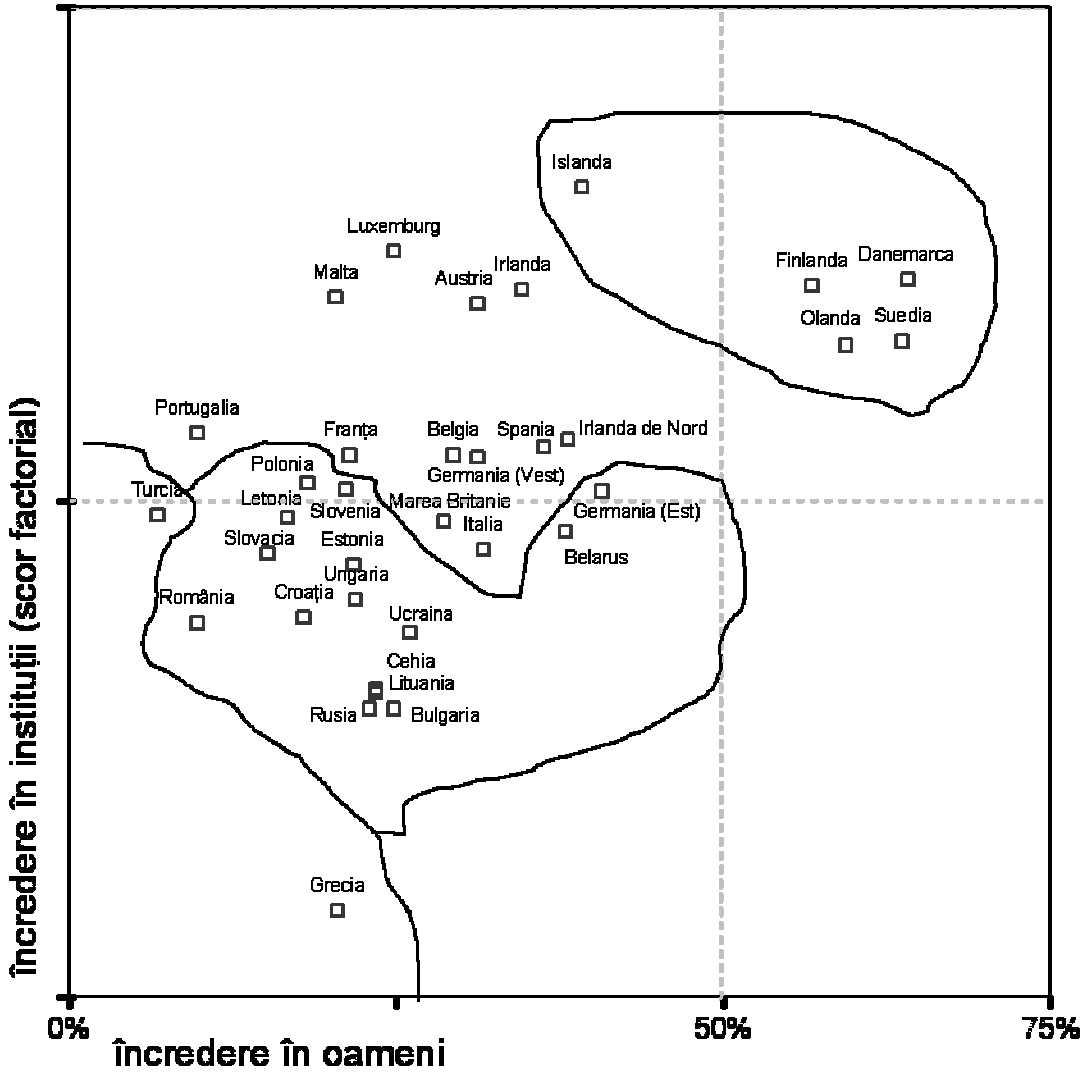
Bulgaria a forţat în anii `80 migrarea celei mai mari părţi a minorităţii turce; modul de redistribuire a resurselor pentru dezvoltare au alimentat tensiunile dintre cehi şi slovaci, ducând în cele din urmă la destrămarea Cehoslovaciei; Iugoslavia s-a sfărâmat pur şi simplu după moartea lui Tito; întreg imperiul sovietic era zguduit de tensiunile date de dominaţia rusească, dar şi, mai ales în Caucaz, de conflicte etnice locale; diferendele de convieţuire româno-maghiare şi maghiaro-slovace au fost exacerbate şi utilizate de politicienii din cele trei ţări atât înainte cât şi după 1989 ca bază pentru colectarea de voturi; ţiganii nu au fost recunoscuţi ca etnie în nici una dintre ţările comuniste; etc. Adesea tensiuni de natură religioasă s-au suprapus celor etnice. De aici şi dezvoltarea unei culturi a neîncrederii în alte grupuri etnice şi a intoleranţei etnico-religioase în întreaga regiune.

În acelaşi timp, în vestul continentului tindea să se dezvolte societatea postindustrială marcată de nivele ridicate de toleranţă identitară, încredere interumană şi între grupuri. Încrederea în instituţiile centrale ale statului, deşi în declin după crizele de legitimitate manifeste încă din anii `70, îşi menţinea nivele mai ridicate ca în est.

Cifrele confirmă toate aceste tendinţe. Încrederea interumană prezintă nivele mai reduse în est, iar încrederea în instituţii urmează acelaşi trend (vezi Figura 7). În medie, 62% dintre nordici declară că au încredere în cei mai mulţi dintre oameni, 59% dintre olandezi sunt în aceeaşi poziţie, în restul Europei de Vest cifrele plasându-se în jurul a 30%. Francezii sunt mai neîncrezători (21%), ca şi portughezii, extrem de prudenţi în relaţiile cu oamenii (doar 10% au încredere în majoritatea oamenilor). Media societăţilor ex-comuniste se plasează în jurul a 20%, cu excepţii precum Bielorusia (38%) sau România (10%)[19]. Turcii sunt cei mai neîncrezători (7%) însă scorul lor nu diferă semnificativ ($p<0,05$) de cel al României şi Portugaliei.

[19] Încrederea în oameni este măsurată în EVS'99 prin itemul: „În general vorbind, aţi spune că se poate avea încredere în cei mai mulţi dintre oameni sau e mai bine să fi atent (prudent) în relaţiile 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, puţin, foarte puţină încredere), foarte multă încredere declarând 3% dintre subiecţi, la care se adăugau alţi 30% cu încredere „multă". În 1998 itemul a fost asemănător cu cel al EVS, dar la varianta de răspuns s-a adăugat şi „depinde de situaţie". Rezultatele sunt apropiate de cele de la EVS'99, 12% (în iunie 1998), respectiv 11% (în noiembrie) declarându-se a fi încrezători în majoritatea oamenilor. Începând cu iunie 1999 şi până în prezent a fost folosită întrebarea „Dvs. credeţi că se poate avea încredere în cei mai mulţi dintre oameni?", cu variantele de răspuns „da" şi „nu". Răspunsurile indică un nivel situat în jurul a 30% încredere, cu mici oscilaţii în jurul acestei cifre. Rezultate similare indică şi valul 2003 (iunie) al Diagnozei Calităţii Vieţii (ICCV) care foloseşte exact acelaşi item. În schimb, Valori'97 (UB şi ICCV) foloseşte un item mai restrictiv decât BOP-FSD, însă mai lax decât EVS'99, opunând alegerea a „Poţi avea încredere în majoritatea oamenilor" cu „Nu poţi fi prea încrezător în relaţiile cu ceilalţi", rezultând un scor de încredere de 17,7%. Este clar că itemii de la EVS'99, respectiv BOP'98 sunt mai restrictivi, prezenţa 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 uşor diferite. Utilizez în text rezultatele de la EVS'99, acestea având marele avantaj să poată permite comparaţiile între marea majoritate a ţărilor europene, inclusiv România.

Figura 7. Încrederea interpersonală şi încrederea în instituţii în 33 de ţări europene



Sursa: EVS'99. Încrederea în instituţii este calculată ca scor factorial pentru încrederea în guvern, parlament, UE, ONU, justiţie, presă, sistemul educaţional, sistemul de sănătate, poliţie, sindicate, sistemul de protecţie socială, funcţionarii publici. Încrederea în oameni reprezintă ponderea celor care declară că au încredere în oameni. Dreapta orizontală punctată marchează media scorului factorial în întregul eşantion (41.126 de cazuri). Am indicat grafic şi principalele grupări de ţări: spaţiul ex-comunist, ţările nordice (şi Olanda), Grecia şi Turcia – cazuri singulare.

În ce priveşte încrederea în instituţiile ordinii sociale am preferat spre comparaţie scorul factorial ce caracterizează orientarea latentă către valorile unei culturi a încrederii. Indicatorul astfel calculat reflectă încrederea în 11 instituţii: funcţionarii publici, parlamentul, sistemul de protecţie socială, justiţia, poliţia, sistemul

de sănătate, sistemul educaţional, sindicatele, UE, ONU, presa[20]. Ţările nordice se numără din nou printre societăţile ai căror cetăţeni au o încredere relativ mai ridicată în instituţii. Cele mai multe din restul democraţiilor vestice se plasează în jurul mediei. Spaţiul ex-comunist se caracterizează printr-o încredere mai scăzută în instituţii, chiar dacă ţările cu tranziţie mai reuşită şi Bielorusia se plasează la distanţe nesemnificative de statele din Uniunea Europeană.

Europa de Vest cunoaşte – de câteva decenii deja – un trend de delegitimare a instituţiilor centrale ale guvernării, manifest prin scăderea încrederii în acestea (Dogan, 1998, 2001; Inglehart, 1997; etc.). Tendinţa este firească în contextul delegării treptate a atribuţiilor statului către comunităţile locale, a afirmării identităţilor etc. specifice modernităţii târzii. Cu toate acestea, nivelele încrederii în instituţii sunt încă substanţial mai ridicate decât în societăţile postcomuniste. Pe de altă parte, trendul în ce priveşte încrederea interpersonală este unul ascendent atât în Est cât şi în Vest. Motivele sunt diferite. De o bună bucată de vreme, Vestul cunoaşte o bunăstare ridicată şi constantă, fără dificultăţi majore, ba chiar marcată de transformări sociale şi politice (consolidarea UE) generatoare de optimism, susţinute şi susţinând nivele ridicate ale încrederii. Cetăţenii din Est, la rândul lor, se bucură de eliminarea controlului sever din timpul comunismului şi încep să îşi recapete încrederea în semeni. Diferenţele sunt însă încă mari.

Mishler şi Rose (2001, 1997) explică nivelele reduse ale încrederii în Estul Europei prin apelul la un complex de factori incluzând socializarea indivizilor, trăsăturile culturale, bunăstarea, performanţa economică a ţării şi statusurile sociale ale indivizilor. Pentru societăţile postcomuniste, la nivelul indivizilor nivele mai ridicate de încredere se asociază de regulă, cu un standard de viaţă mai ridicat, cu o reprezentare pozitivă asupra instituţiilor guvernării, cu vârstele mai înaintate.

O altă explicaţie derivă din caracterul paradoxal al democraţiei, ordine socială pentru care încrederea este fundamentală, dar care are la bază instituţionalizarea neîncrederii (Sztompka, 1998, 1999). Neîncrederea este prezentă în cele mai intime reguli ale ordinii democratice, întreaga arhitectură a acesteia nefăcând altceva decât să o exprime şi să încerce să o prevină. Independenţa puterilor în stat, limitarea

[20] Ordinea este dată de mărimea descrescătoare a saturaţiilor. Nu am introdus în setul de indicatori încrederea în biserică şi cea în armată, cele două reprezentând cazuri speciale de instituţii ierarhice (vezi Dogan, 1998, 2001; Inglehart, 1997; Sandu, 1999; etc.), nespecifice sistemelor democratice contemporane. De altfel, introducerea lor în analiză este însoţită de comunalităţi scăzute, în jurul lui 0,1, sugerând faptul că cele două variabile aparţin unui alt spaţiu valoric. Am exclus de asemenea, încrederea în guvern, extrem de sensibilă la variaţiile date de poziţionarea în cadrul ciclului electoral. Metoda de extracţie utilizată a fost Principal Axis Factoring, variaţia totală explicată de factorul comun al încrederii generalizate în instituţii fiind de 33%.

numărului de mandate, prevalenţa constituţiei, existenţa curţilor de apel, a sistemului de sancţiuni juridice şi a închisorilor etc. se numără printre principalele instrumente. Ele vorbesc despre existenţa unei suspiciuni generalizate faţă de acţiunile celorlalţi, caută să elimine erorile şi frauda, reduc incertitudinea legată de reacţiile semenilor, creează încredere în oameni, în grupuri şi în societate în general. Funcţionarea defectuoasă a acestor instituţii, arbitrariul justiţiei, nerespectarea regulilor, lipsa de transparenţă în guvernare erodează masiv fundamentul ordinii sociale conducând către incertitudine şi neîncredere endemică. Este ceea ce se petrece şi în societăţile postcomuniste europene, afectate într-o măsură mai mare sau mai mică de dificultăţile asociate construirii şi punerii în funcţiune a noului organism instituţional. Corupţia, lipsa de experienţă şi înţelegere a regulilor noului sistem, tradiţiile culturale, neîncrederea preexistentă contribuie la menţinerea unei încrederi scăzute atât societate şi instituţii, cât şi în oameni.

Diferenţele de încredere interumană dintre ţările postcomuniste sunt puternic relaţionate cu liberalizarea economică şi socială. G. Bădescu (2003), explorând date EVS'99 şi WVS'90-93, arată că dinamica încrederii interumane în societăţile estice este direct proporţională cu nivelul de liberalizare economică: cu cât sistemele economice sunt mai apropiate de modelul pieţei libere, cu atât încrederea cetăţenilor în semenii lor creşte în 1999 faţă de 1990. Aş sugera faptul că relaţia este una circulară: societăţile postcomuniste cu un nivel mai ridicat de încredere au utilizat această resursă pentru a stimula activitatea economică, producţia şi schimbul fiind în mod cert condiţionat de existenţa unei încrederi mutuale între angajaţi şi angajatori, între actorii economici, între cumpărători şi comercianţi, între actorii economici şi instituţiile de control. Mai multă libertate economică înseamnă, în mod paradoxal, mai mult control asupra mediului, prin transparenţa implicită a schimburilor şi prin predictibilitatea crescută a comportamentelor observate pe pieţe. De aici şi mai multă certitudine în ce priveşte acţiunile semenilor şi un nivel mai ridicat de încredere interumană. Se adaugă explicaţiile date de autorul menţionat, identificate în special la nivelul asocierii dintre liberalizare şi creşterea bunăstării, respectiv dintre liberalizare şi performanţa instituţiilor guvernării.

Pe de altă parte, nivelul de încredere înregistrat în 1999 în fiecare din ţările postcomuniste corelează puternic cu creşterea inegalităţilor de venit în aceste ţări în anii `90 faţă de deceniul precedent. Explicaţia este identificată de această dată în potenţiala reprezentare a cetăţenilor din est asupra echivalenţei dintre creşterea inegalităţii şi echitate (Bădescu, 2003: 116). Posibilităţile de câştig în perioada comunistă erau reduse, ca şi recunoaşterea economică a capitalului uman (în special a educaţiei formală şi a abilităţilor profesionale şi antreprenoriale). Creşterea inegalităţii

devine astfel un indicator pentru o anumită revenire la normal a societăţii, pentru o garantare a recunoaşterii performanţelor reale ale indivizilor de către alţi indivizi. Probabil însă că relaţia este mediată mai ales de creşterea încrederii în capacitatea instituţiilor de a rezolva problemele fundamentale ale orientării dezvoltării şi a controlului redistribuirii.

În fine, o altă sursă de neîncredere a cetăţenilor din est, de această dată în instituţii, este legată de retragerea treptată a statutului din rolul său de actor atotputernic. Schimbarea de regim din 1989 a fost însoţită de aşteptări ridicate ale locuitorilor din fostele ţări comuniste. Costurile tranziţiei, eşecurile acesteia, deteriorarea rapidă şi accentuată a nivelului de trai a condus şi către o scădere a creditului acordat instituţiilor, în special celor ale guvernării.

II.3. Toleranţa şi încrederea în grupuri identitare minoritare

Relaţiile şi încrederea în alte grupuri decât cele de apartenenţă sunt foarte greu de măsurat din punct de vedere cantitativ. Mai ales standardizarea ridică dificultăţi majore în definirea similară a alterităţii, de la individ la individ şi de la o societate la alta. Există însă un indiciu important al prezenţei capitalului social de acest tip. Experienţa relaţiilor cu indivizi proveniţi din alte grupuri, identitar diferiţi, ca şi încrederea generalizată în alteritate îşi găsesc expresia în toleranţa faţă de astfel de grupuri, fie că sunt definite etnic sau identitar[21]. Toleranţa nu este însă o simplă măsură a capitalului social, ci un efect al acestuia. Discuţiile despre modernizare, modernitate târzie şi postmodernizare (vezi mai ales Giddens, Beks, Inglehart, Lash), includ toleranţa într-un pattern cultural specific postmodernităţii, abandonând modelele normative din societăţile agrariene şi industriale. Afirmarea identităţi şi a diferenţelor identitare este specifică modernităţii târzii şi noii ordini sociale, toleranţa fiind deopotrivă un efect şi o condiţie a funcţionării acestei ordinii.

Pe de altă parte, toleranţa nu poate să se dezvolte în absenţa contactelor cu grupuri identitare diferite şi în absenţa încrederii în astfel de grupuri. Ea este astfel determinată decisiv de existenţa stocurilor de capital social de legătură cu alte grupuri.

La nivelul Europei, profilurile de toleranţă se suprapun peste clivajele determinate de religie şi de apartenenţa la fostul bloc comunist (Sandu, 2003; Inglehart, 1997; etc.). Analizând datele WVS'95-97, se observă că ţările protestante

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

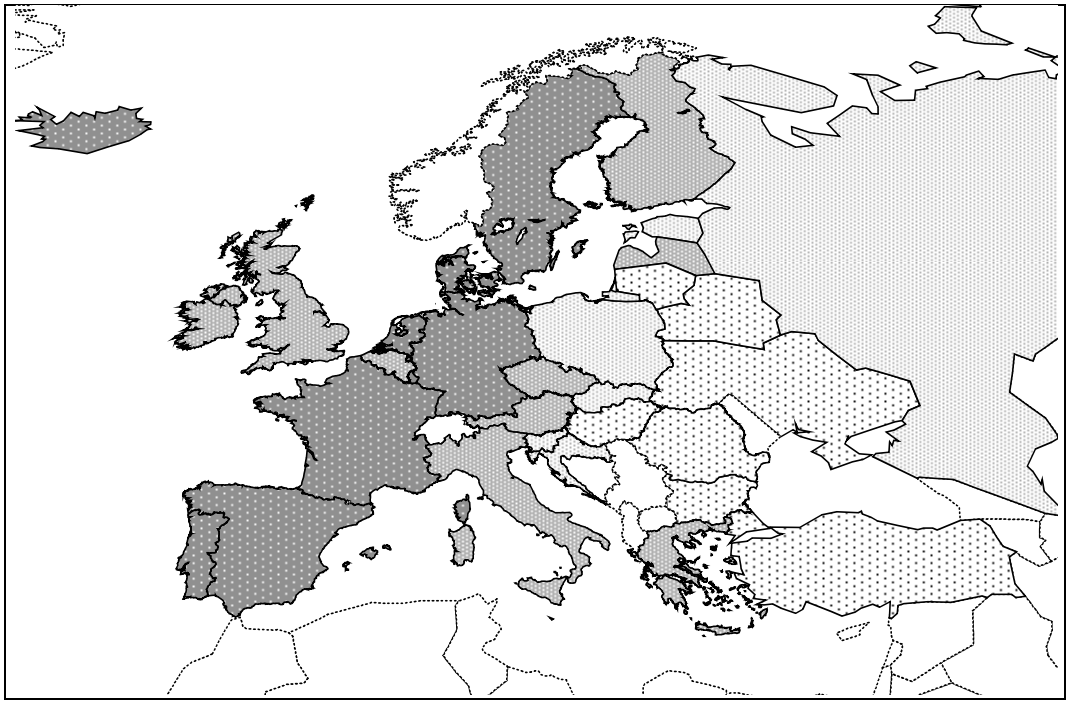
prezintă toleranţa cea mai generalizată, urmate de cele catolice şi de cele ex-comuniste, şi ele supuse diferenţierilor date de profilul religiei dominante .

Datele EVS'99 permit şi ele estimări ale toleranţei pornind de la indicatorul clasic utilizat în acest sens: acceptarea drept vecini a unor indivizi proveniţi din grupuri etnice tradiţional discriminate sau stigmatizate (evrei, ţigani, musulmani), din alte rase, din grupuri minoritare, deviante, sau cu probleme sociale (homosexuali, purtători HIV, familii numeroase, imigranţi, dependenţi 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 acelaşi spaţiu atitudinal, fiind determinate de orientări valorice similare[22]. Calculând un singur indice de toleranţă generalizată, diferenţele raportate la nivel european sunt reproduse (Figura 8). Toleranţa se suprapune peste clivajele de natură religioasă şi de fosta apartenenţă la ordinea socială comunistă, ca şi peste structura observată pentru capitalul social relaţional şi încrederea în oameni şi în instituţii. Se adaugă experienţa primirii de imigranţi. Doar poziţia Mării Britanii este mai puţin concordantă explicaţiile invocate, în special datorită toleranţei reduse faţă de persoanele cu cazier, alcoolici şi dependenţi de drog.

Toleranţa reprezintă însă doar un efect al relaţiilor şi încrederii în grupuri identitare minoritare. Poţi accepta pe cineva drept vecin chiar şi dacă nu ai încredere în el sau în oamenii care îi seamănă şi chiar fără a dezvolta relaţii cu grupul său identitar definitoriu. Ipoteza este mai greu de probat, însă comparând datele a două sondaje realizate în România se poate obţine o imagine în acest sens Tabelul 10. Pentru toate cele trei grupuri etnice, creditul de încredere este mai mic decât toleranţa măsurată prin ponderea celor ce acceptă ca vecini indivizi de etnia respectivă. Diferenţele sunt suficient de mari ca să eliminăm modul de măsurare dintre cauzele potenţiale. În plus, ordinea celor trei grupuri atât din punct de vedere al acceptării lor ca vecini, cât şi din punct de vedere al încrederii de care se bucură din partea românului mediu este aceeaşi.

[22] Prin analiza factorială pot fi identificaţi fie un singur factor de toleranţă generalizată, fie trei – unul de toleranţă generală, însă orientată mai ales către grupuri minoritare existente şi definite ca atare de mai mult timp (alte rase, grupuri etnice – mulsumani şi evrei mai ales, imigranţi, familii numeroase şi, într-o măsură uşor mai redusă grupuri vechi însă mai recent recunoscute: ţigani, homosexuali, purtători HIV), un al doilea al toleranţei faţă de grupuri cu identităţi distincte definite/recunoscute mai recent (dependenţi de droguri şi alcool, homosexuali, purtători HIV, persoane instabile psihic, persoane cu un trecut marcate de activităţi ilegale/criminale) şi un al treilea al toleranţei faţă de extremismul politic (fie le de dreapta sau de stânga). Soluţia cu trei factori explică 44% din variaţia totală, faţă de numai 30% în primul caz, şi explică mai bine atitudinea faţă de fiecare grup în parte (comunalităţi de minim 0,238 faţă de un minim de 0,123 în cazul soluţiei cu un singur factor). În ambele cazuri am utilizat Principal Axis Factoring ca metodă de extracţie. Testul grohotişului permite ambele soluţii (sunt două „rupturi" importante ale graficului), sugerând-o însă mai degrabă pe cea cu un singur factor.

Figura 8. Clasificarea ţărilor europene în funcţie de indicele general al toleranţei



Sursa: Calcule proprii pe baza EVS'99. Toleranţa este mai ridicată în ţările marcate cu nuanţe de gri mai închise. Pentru ţările colorate în alb şi 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 comparaţia între ţări.

Nivelele de neîncredere sunt ridicate. Mai mult, dacă i-am adăuga şi pe cei care declară că au „puţină" încredere în grupurile în cauză, atunci am observa că neîncrederea în cele trei grupuri etnice, dar şi în intreprinzători (un soi de „străini" în sensul lui Gofman[23]), creşte peste 50%. Adăugând aici şi o parte dintre nehotărâţi[24], potenţial neîncrezători, cifra poate creşte către aproape două treimi din populaţie. Se confirmă astfel ipoteza „închiderii" sociale a românilor, a întreţinerii rare de relaţii şi a creditării minime cu încredere a celor din afara familiei sau grupurilor restrânse de apartenenţă.

[23] Etichetarea intreprinzătorilor drept grup „minoritar", similar grupurilor etnice minoritare, este utilizată în cazul României şi de Narcisa Grigorescu (1999), de la care o preiau.

[24] Non-respondenţii si indecişii au reprezentat pentru eşantionul de la BOP-FSD, iunie 1998, 5% în cazul încrederii în ţigani, 7% pentru încrederea în maghiari, 10% pentru cea în intreprinzători şi 18% în cazul încrederii în evrei.

Tabelul 10. Atitudini faţă de unele grupuri minoritare din România

Grupul la care sunt raportate opiniile	% subiecţi care au foarte puţină încredere în grupul respectiv*	% subiecţi care nu şi-ar dori ca vecini persoane din grupul respectiv**
Maghiari	41%	29%
Ţigani	76%	52%
Evrei	34%	23%
Intreprinzători	21%	NAp.

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

II.4. Un model structural al capitalului social

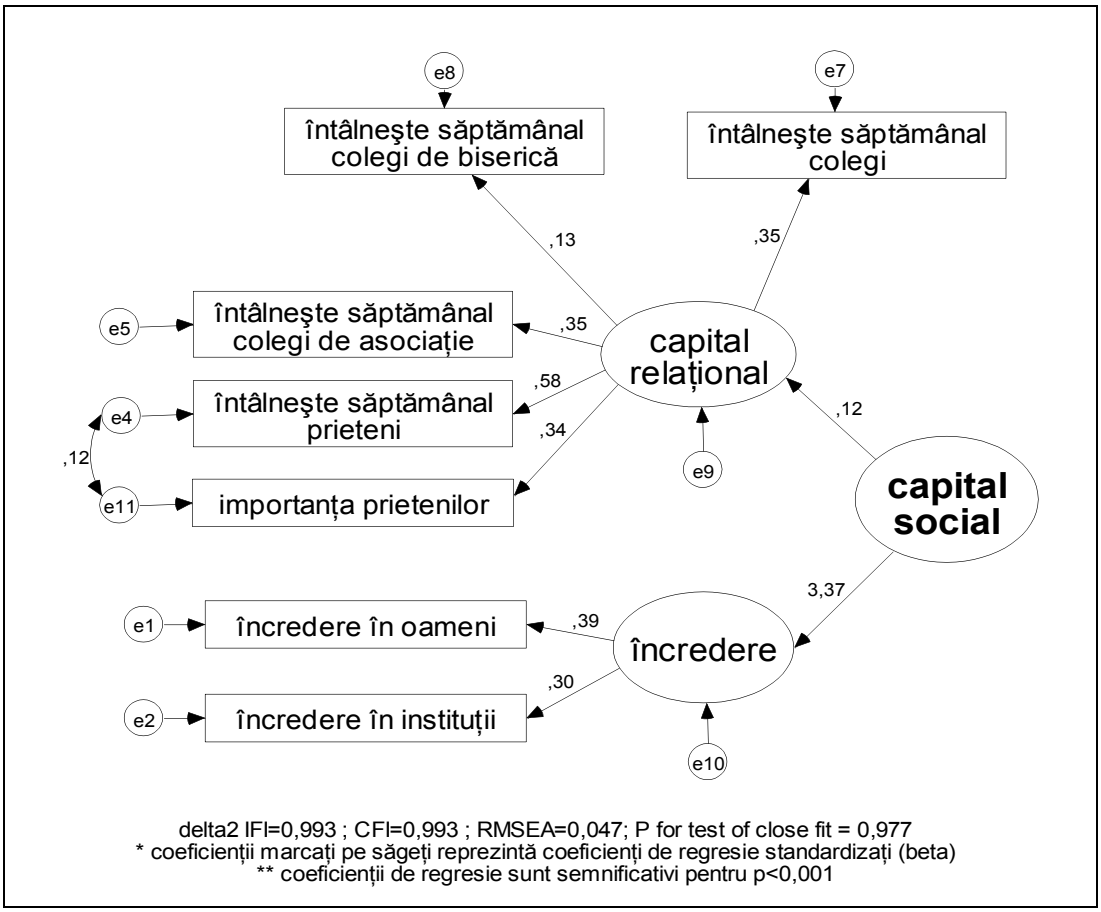
Pornind de la dezvoltările conceptuale şi observaţiile empirice menţionate până aici, am proiectat un model de măsurare a capitalului social în Europa, testându-l mai întâi la nivel european şi apoi pentru fiecare ţară în parte. Datele folosite au fost din nou furnizate de EVS'99. În centrul interesului a stat exclusiv capitalul social „bun" pentru dezvoltare, cel de legătură întru indivizi, grupuri şi societate, liantul ce ţine societatea la un loc.

Am inclus între măsurile luate în consideraţie pe cele discutate în secţiunile anterioare: frecvenţa interacţiunii cu prietenii, colegii, membrii asociaţiilor frecventate, dar şi cu coreligionarii membrii ai aceleaşi biserici[25]. Nu am inclus în setul de indicatori calitatea de membru în asociaţii, frecvenţa întâlnirilor cu alţi membri ai acestor asociaţii fiind un indicator mult mai puternic: uneori calitatea de membru poate fi doar una formală (cum ar fi în cazul multor asociaţii profesionale din ţările postcomuniste – exemplul Asociaţiei Române de Sociologie, aproape complet lipsită de activitate, dar cu mulţi membri în scripte, îmi este cel mai la îndemână, dar este şi cazul unor asociaţii profesionale din vest – vezi discuţia lui Putnam, 2001 asupra asociaţionismului în Statele Unite), alteori poate avea o simplă conotaţie financiară (determinată de exemplu de reducerile de impozit cuvenite asociaţiilor non-profit). De altfel, introducând în model diverşi alţi indici ai apartenenţei la asociaţii nu am obţinut indici de adecvare la date mai buni. În schimb, frecventarea intensă a prietenilor şi cunoscuţilor, inclusiv a colegilor din diferite forme de organizare, constituie un bun prilej de consolidare şi extindere a reţelelor sociale, de îmbogăţire a capitalului social la nivel individual, comunitar şi social.

[25] Toate cele patru variabile sunt dihotomice si codate 0,1, valoarea pozitivă simbolizând petrecerea săptămânală a timpului liber împreună cu cunoştinţe din grupul respectiv.

Am adăugat în schimb variabila asupra căreia am argumentat că aduce o informaţie calitativă relevantă asupra orientării valorice spre dezvoltarea capitalului relaţional tip „bridging": importanţa prietenilor[26]. În fine am adăugat încrederea în oameni şi pe cea în instituţii, în forma discutată deja în secţiunea dedicată încrederii.

Figura 9. Modelul factorial al capitalului social de tip „bridging" în Europa



Sursa: EVS'99.

Modelul prezentat în Figura 9 este unul realizat la nivelul întregii Europe şi se „potriveşte" bine datelor empirice utilizate[27], permiţând ulterioare comparaţii între

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

[27] Indicii de adecvare (IFI, CFI, RMSEA) indică faptul că nu sunt diferenţe semnificative între model şi date. Nu raportez şi tradiţionalul χ^2, dat fiind că în cazul modelelor cu ecuaţii structurale (path/SEM) el indică potrivirea *perfectă* între modelul teoretic şi date, fiind totodată sensibil la variaţii ale volumului eşantioanelor folosite. Nu raportez nici GFI şi AGFI, consideraţi 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 şi mă voi baza în principal pe el. Valorile sale mai mici de 0,05

nivelul capitalului social din ţările analizate. Până atunci însă să notăm relaţiile semnificative dintre variabilele latente şi indicatori, dar şi faptul că, în ce priveşte relaţiile, importanţa întâlnirilor cu coreligionari este una mai redusă (cel mai mic coeficient de regresie standardizat dintre indicatorii capitalului relaţional), confirmând astfel încă o dată una dintre ipotezele anterioare.

Tabelul 11. Indicatorii de adecvare ai modelului întocmit pentru Europa la nivelul fiecărei ţări 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
Franţa	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
Croaţia	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

indică o bună potrivire între model şi date. PCLOSE, similar nivelului de semnificaţie *p*-value, are rolul de a semnala acceptarea sau respingerea ipotezei nule RMSEA≤0,05.

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 9 pentru fiecare ţară europeană în parte, în condiţiile în care am constrâns parametrii modelului (coeficienţii de regresie şi corelaţiile) să ia valorile modelului pentru întreaga Europă.

Modelul este adecvat şi pentru fiecare ţară în parte, chiar ţinând constanţi parametrii săi, cu excepţia Maltei, a Irlandei de Nord, Portugaliei, Bulgariei, Bielorusiei, României şi Poloniei. Lăsând însă parametrii liberi, niciuna dintre aceste ţări nu prezintă un RMSEA care să fie semnificativ mai mare de 0,05, iar raportul între coeficienţii de regresie standardizaţi rămâne apropiat celui din cazul rulării modelului pentru întregul eşantion. Devin însă nesemnificativi unii coeficienţi, maxim unul pentru Polonia, Portugalia şi Malta, nici unul în rest, exceptând România, unde atât încrederea cât şi relaţiile au câte un indicator nesemnificativ (încrederea în oameni, respectiv frecventarea coreligionarilor)[28].

Pe ansamblu însă, la nivelul întregului spaţiu european, modelul explică fidel variaţiile şi diferenţele dintre indivizi (Figura 9). Calculând scorurile factoriale pentru fiecare ţară în parte, nivelele corespunzătoare ale capitalului urmează aceeaşi distribuţie descrescătoare de la nord la sud şi de la vest la est, cu unele nivele mai ridicate în ţări sudice precum Spania şi Italia. Grecia se află pe ultimul loc, urmată de România şi Turcia, ultimele două neprezentând diferenţe semnificative între ele.

[28] Cazul atipic al României este semnalat şi de alte analize. Anheier ş.a. (2004), raportează o analiză realizată pe aceleaşi date, însă cu două modele diferite, încercând să documenteze legătura dintre capital social şi satisfacţia cu viaţa. Sunt folosite tot modele path, iar România prezintă un comportament atipic în raport cu restul ţărilor europene din setul EVS'99 (în afara Turciei, neutilizată în analize de autori menţionaţi). Comportamentul diferit priveşte în cazul României relaţii nesemnificative atât la nivelul structurii capitalului social (mai ales relaţia dintre încredere şi relaţii/asociere), dar şi legătura acestuia cu satisfacţia cu viaţa. Pe ansamblu însă, la limită, România urmează patternuri de structurare a capitalului social similare tendinţelor europene.

III. Scurte concluzii

Capitalul social reprezintă o resursă complexă permiţând accesul şi conversia altor capitaluri, de care este de altfel legat. Am arătat cum educaţia şi 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 şi agregat.

Diferenţele între ţările europene se suprapun peste diferenţele de dezvoltare, ca şi peste cele culturale, date de istoria mai nouă sau mai veche. Criteriile esenţiale sunt legate de apartenenţa la fostul bloc comunist şi de rădăcinile religioase ale culturii. Ţările mai tradiţionale prezintă stocuri mai reduse de capital social util dezvoltării, preferind în schimb implicarea într-o ţesătură de relaţii situate la nivel familiar. Acestea sunt mai puţin utile, aşa cum puţin utile sunt şi relaţiile cu vecinii. În schimb, interacţiunea frecventă cu colegii de muncă şi şcoală, implicarea activă în viaţa asociativă şi dezvoltarea unor reţele extinse de prieteni cu statusuri cât mai diferite constituie o premisă importantă pentru creşterea individuală, comunitară şi socială.

În România, atât implicarea în reţele de prieteni, cât şi încrederea în oameni, grupuri identitare minoritare sau instituţii prezintă nivele reduse în raport cu alte societăţi europene. Mai mult decât atât, reţelele de relaţii utile sunt puţine. Capitalul social pozitiv poate fi definit ca o resursă rară, accesul la el garantând în bună măsură succesul oricărei strategii de dezvoltare individuală.

CAPITALUL SOCIAL CA PREMISĂ A DEZVOLTĂRII DURABILE[29]

Cuprins

I. Capitalul social: România în context european
II. Indicatori ai sociabilităţii în Diagnoza Calităţii Vieţii 2006
III. Relaţiile: cine sunt cei mai sociabili români?
IV. Încrederea generalizată: un profil similar
V. O cultură a sociabilităţii ridicate?
VI. Discuţie şi implicaţii
VII. Liste de referinţe
Anexa: tabele suplimentare

[29] Apărut iniţial ca Bogdan Voicu. 2008. Capitalul social ca premisă a dezvoltării durabile, *Calitatea Vieţii* nr. 1 2/2008: 85-105.

Obiectiv şi proces al dezvoltării sociale (Noica, Voicu, 2001), dezvoltarea durabilă implică o abordare relativ nouă la scară istorică a progresului tehnic şi social, având în centrul său echitatea intergenerațională (Atkinson, 1996). Principiul suprem al dezvoltării durabile impune constrângerii creşterii, interzicând orice activitate care ar putea face ca generaţiile viitoare să aibă mai puţine şanse de a se exprima şi dezvolta în comparaţie cu cele prezente.

Originată în cadrul mişcărilor ecologiste, discuţia despre dezvoltare durabilă s-a concentrat iniţial asupra conservării mediului. Ulterior însă, aplicativitatea conceptului s-a extins treptat, devenind un principiu general pentru fiecare sistem social. Economia, ecologia şi sociologia contribuie la fundamentarea domeniului (Serageldin, 1996).

Contribuția subsistemului social, deşi substanțială, este cel mai dificil de intuit, definit şi explicat, în contextul în care societatea umană străbate în prezent un proces de schimbare culturală incluzând, în partea sa centrală, chiar modificarea viziunii asupra dezvoltării. Schimbarea, declanşată deja de câteva decade, implică trecerea către ceea ce unii autori denumesc modernitatea reflexivă (Beck), alţii modernitate târzie (Giddens), alţii societatea postmodernă (Lyotard, Inglehart). Aceasta presupune o preocupare ridicată pentru calitatea vieţii, dincolo de satisfacerea nevoilor de bază, pentru autoexprimare şi autorealizare. Între manifestările interesante în contextul acestui raport, regăsim tendinţa de creştere a autonomiei indivizilor şi a responsabilităţilor acestora, atât faţă de propria persoană cât şi faţă de societate sau la locul de muncă. Se adaugă atitudinea critică faţă de adevărurile universale, creşterea importanţei şi duratei educației şcolare, a rolului prietenilor şi socializării în afara familiei.

Impactul asupra dezvoltării (durabile) este imediat: analiza reflexivă a modurilor curente de a face (reflectată, de exemplu, în preocupările pentru ocrotirea mediului); importanţa construirii unui mediu social al toleranţei, în care indivizii actuali şi generaţiile viitoare să se poate autoexprima şi să poată crea dezvoltare de nivel înalt; interesul ridicat acordat cunoaşteri raţionale, complete a proceselor sociale şi tehnologice. Toate acestea contribuie la crearea unei baze sociale a creării de cunoaştere şi a dezvoltării umane.

Pe de altă parte, autonomia indivizilor, dominanţa deja de lungă durată a familiei nucleare, cu un număr redus de copii, toleranţa, mutarea accentului pe diversitate şi, implicit, pe supremația deciziei la nivel local, sporesc importanţa capitalului social în mixul dezvoltării.

Capitalul social, la rându-i, este un concept care a cunoscut afirmarea relativ recent, în urma lucrărilor celor trei importanţi „părinţi fondatori" (Bourdieu, Coleman, Putnam) şi sub impulsul echipei interdisciplinare de studiu de la Banca Mondială. La nivel individual, el presupune în esenţă relaţionarea cu alţi indivizi, şi astfel accesul la resursele controlate de aceştia, schimbul de informaţii, asigurarea nevoii de apartenenţă, integrarea în reţele sociale ce iau locul familiei extinse şi grupului de rudenie. Grupul de rudenie este la rândul său în evidentă descreştere numerică sub impactul scăderii fertilităţii. Relaţiilor li se adaugă încrederea generalizată şi cea în grupuri de oameni diferite, fenomene cu care stocul de relaţii se află într-o firească relaţie de interdependenţă, originată în norma reciprocităţii. Este greu să intri în relaţie cu alţi indivizi atâta vreme cât îţi lipseşte încrederea în aceştia.

Capitalul social facilitează în mod direct dezvoltarea economică, prin contribuţia sa la facilitarea comunicării, la accesul indivizilor, grupurilor şi societăţilor la resursele controlate de ceilalţi. Circulaţia informaţiei prin reţelele sociale contribuie la dezvoltare umană. Coeziunea societăţii este consolidată prin reţele bogate de capital social tip bridging (care asigură legătura între grupuri). Acelaşi capital social de tip bridging ajută la creşterea toleranţei, la evitarea conflictelor sociale. Încrederea, spre exemplu, acţionează ca o asigurare dată de cunoaşterea socială în faţa riscurilor date de interacţiunea cu medii sociale necunoscute. Ea acţionează ca o garanţie, reducând incertitudinea axiologică şi permiţând indivizilor să se concentreze pe autoexprimare şi autorealizare. În fine, o bogată literatură (vezi capitolul precedent pentru o trecere în revistă) argumentează asupra importanţei capitalului social tip bridging în asigurarea eficienţei instituţiilor organizări sociale. Toate acestea reprezintă elemente ale unui cadru social care asigură o calitate ridicată a vieţii, şi se constituie într-o premisă şi un obiectiv a dezvoltării durabile.

Relaţiile sociale se află în centrul analizei din acest capitol. Interesul meu se îndreaptă către indicatori legaţi de sociabilitatea românilor: frecvenţa relaţiilor cu prietenii, calitatea relaţiilor cu vecinii şi cu familia, încrederea generalizată. Mai întâi caut să precizez, folosind date comparative, situaţia generală a societăţii româneşti. Apoi discut fiecare indicator în parte prin relaţiile în care se află cu indicatori socio-demografici, astfel încât să pot identifica grupurile vulnerabile din punctul de vedere a unei sociabilităţi reduse, ca premisă a marginalizării şi excluziunii sociale.

I. Capitalul social: România în context european

Un prim pas în încercarea de a urmări pattern-urile de formare a sociabilităţii este studierea frecvenţei relaţiilor cu prietenii. O astfel de abordare ar fi părut cu siguranţă cel puţin bizară în urmă cu 100-150 de ani. În zorii modernităţii, familia, grupul de rudenie era încă dominant în societate. Prietenii reprezentau doar un accesoriu. Se aflau „în afara cercului încrederii". Astăzi, reducerea aşa-numitului cerc al încrederii doar la rude devine din ce în ce mai mult o bizarerie[30].

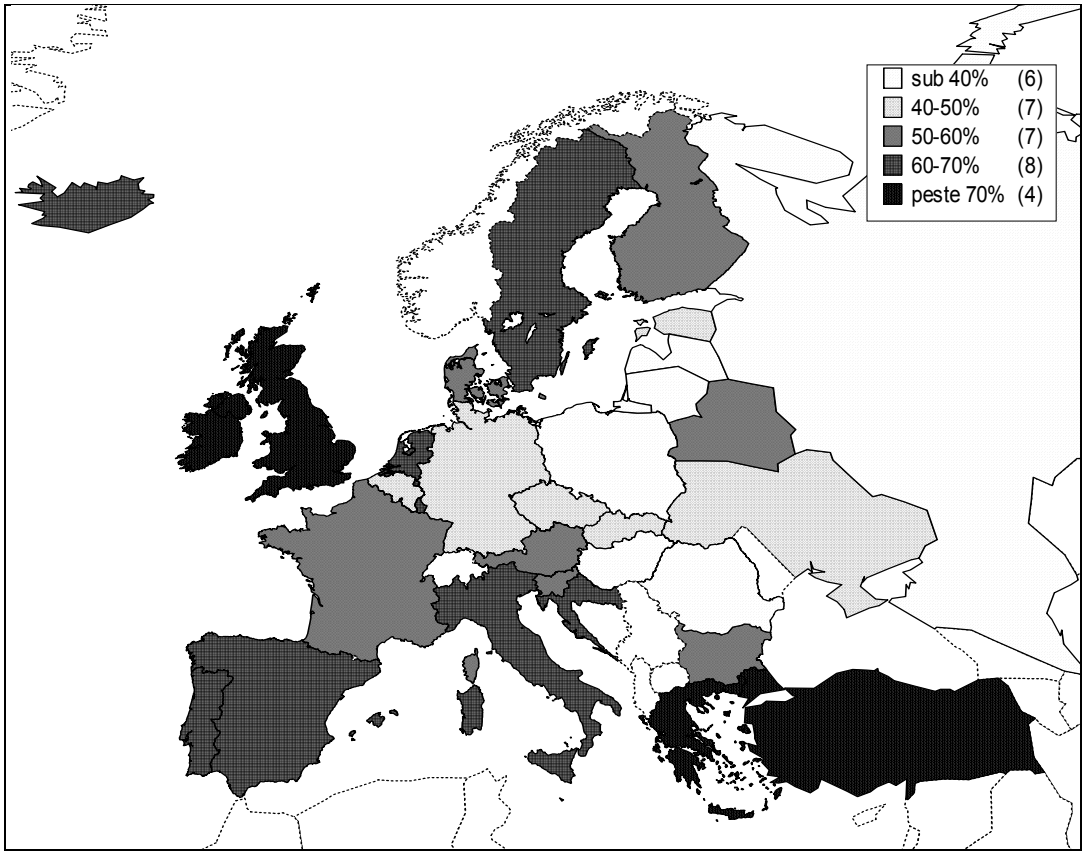
Prietenii sunt parte astăzi a modului de definire culturală a indivizilor, a vieţii de zi cu zi Rolul lor este în continuă creştere a importanţei, în special pentru cohortele mai noi de vârstă (Pahl, 2003; Giddens, 1992). Acestea tind să dezvolte un mod de viaţă uşor modificat în raport cu cel al generaţiilor mai vechi, incluzând o mai mare atenţiei acordată timpului liber şi pe fondul reducerii duratei petrecute la locul de muncă, dar şi în strânsă legătură cu interesul crescut către autoexprimare şi hedonism.

Aşteptările teoretice converg prin urmare către o propensiune mai ridicată spre întâlnirea prietenilor în societăţile în care orientările de valoare postmaterialiste deţin o pondere mai ridicată, economia este mai eficientă, oamenii sunt mai educaţi, iar organizarea politică democratică funcţionează mai bine. Să notăm că toate aceste caracteristici fac parte din acelaşi miz al dezvoltăii, intercondiţionându-se (Inglehart, 1997).

În ansamblul Europei, patternul respectiv este uşor de regăsit (Figura 10). Nordicii tind să aibă o frecvenţă a întâlnirii prietenilor neaşteptat de ridicată în raport cu stereotipul scandinavului ca om rece. Vesticii sunt la rându-le mai sociabili în afara familiei decât esticii. Un interesant model cultural poate fi încă întâlnit în sud, unde frecvenţa declarată a întâlnirilor tinde să fie la fel de mare, şi chiar mai ridicată decât în centru şi în est. Turcii, italienii, spaniolii şi portughezii se numără printre europenii care îşi întâlnesc cel mai des prietenii. Norma socială este cea a sociabilităţii ridicate, mai ales în raport cu fostele societăţi comuniste, semnificativ mai închise în ce priveşte întâlnirea grupurilor de prieteni. Croaţia şi Slovenia tind în mare măsură spre modelul sudic, ca şi, mai moderat însă, Bulgaria. Românii sunt cei mai „neprietenoşi" europeni, considerând exclusiv frecvenţa declarată a întâlnirilor cu prietenii, fără a diferi însă semnificativ de Rusia, Lituania, Ungaria şi Polonia. Doar unul din trei români (34%) declară că îşi întâlneşti prietenii măcar o dată pe săptămână, faţă de 46% dintre cehi, 49% dintre germani, 58% dintre francezi, 62% dintre italieni, 66-67% dintre suedezi, spanioli şi olandezi, 70% dintre turci, sau 72% dintre englezi.

[30] Bagatelizată, spre exemplu, într-un film american relativ recent: *Meet the Fokkers.*

Figura 10. Ponderea celor care declară că se întâlnesc săptămânal cu prietenii



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

Să notăm şi faptul că, în Sud şi în Est, europenii declară în marea lor majoritate că familia este foarte importantă. Lucrul nu este deloc surprinzător, este firesc ca în societatea umană actuală, în care familia reprezintă fundamentul siguranţei sociale, a socializării, a satisfacerii nevoilor primare de apartenenţă şi iubire, ea să fie considerată importantă. Şi în Vest şi în Nord, majoritatea locuitorilor declară familia drept a fi foarte importantă, este drept însă că într-o măsură uşor mai redusă decât în Sud şi în Est. Pe de altă parte este important să observăm diferenţa dintre procentul celor care consideră familia drept foarte importantă şi procentul celor care consideră prietenii foarte importanţi. Această diferenţă (descrisă în primul tabel din Anexă) dă măsura importanţei relative a prietenilor. Ei contează aproape la fel de mult ca familia în ţările scandinave, în Olanda, în Marea Britanie. La polul opus, ţările din Est şi din Sud, unde familia este mult mai importantă decât prietenii. Polonia, Malta, România şi Cehia sunt societăţile în care prietenii practic nu contează în raport cu familia.

Aceleaşi polarităţi sunt regăsite şi pe alte dimensiuni ale capitalului social. Particularizând la cazul României, se observă că românii sunt între europenii cei mai neîncrezători în semeni lor, care participă rar în asociaţii de orice tip sau la acţiuni de protest de masă. Ultimi doi indicatori dau o măsură a capacităţii de organizare a societăţii civice, bazată la rândul său pe capacitatea indivizilor de a interacţiona.

Practic, modelul cultural românesc al interacţiunii cu semenii acordă o importanţă redusă în comparaţie cu restul ţărilor europene cooperării în afara familiei şi a grupului de rudenie. Pe termen mediu şi lung, în condiţiile descreşterii substanţiale a ratei fertilităţii şi a creşterii migraţiei externe, cu impact asupra disoluţiei grupurile extinse de rudenie, este probabil ca rolul grupului de prieteni să crească. Cei care se vor afla în situaţia de a nu avea sau de a nu interacţiona cu prietenii vor fi expuşi unor riscuri sociale mai ridicate. Dacă întreaga societate îşi va păstra această caracteristică, atunci există riscul fragmentării ei în grupuri cu înalt potenţial de conflictualitate (vezi Narayan, 1999 pentru exemple în acest sens).

II. Indicatori ai sociabilităţii în *Diagnoza Calităţii Vieţii 2006*

Dacă privim la eşantionul celor 1150 de subiecţi ai *Diagnozei Calităţii Vieţii 2006*, concluzia imediată este cea a unei lumi apropiate foarte calde şi a unor nevoi de apartenenţă bine satisfăcute: doar 4% se plâng de relaţiile cu vecinii, considerându-le proaste sau foarte proaste, în timp ce 20% le apreciază drept foarte bune, iar două treimi ca fiind „bune". Acelaşi lucru se petrece cu relaţiile din familie: aproximativ 4 din 5 respondenţi declară că acestea sunt foarte bune sau bune, în timp ce numai 4 din 100 le percep a fi proaste sau foarte proaste.

Tabelul 12. Indicatori ai sociabilităţii conform respondenţilor din eşantionul *Diagnozei Calităţii Vieţii 2006*

Ponderea celor care se declară că participă „des" la întâlniri, petreceri cu rude, prieteni	24%
Ponderea celor care declară că relaţiile cu vecinii sunt bune sau foarte bune	73%
Ponderea celor care declară că se poate avea încredere în cei mai mulţi dintre oameni	36%
Ponderea celor mulţumiţi sau foarte mulţumiţi de relaţiile dintre oameni în societate	30%
Ponderea celor care declară că relaţiile din familia de apartenenţă sunt bune sau foarte bune	82%

În schimb, majoritatea celor intervievaţi îşi întâlnesc prietenii rar sau deloc. Doar o treime e cât de cât mulţumită de relaţiile dintre oameni în societate (o altă treime se declară mulţumită sau foarte mulţumită, iar o a treia treime îşi menţine neutralitatea în această privinţă). La fel se întâmplă cu încrederea generalizată: unul din trei dintre cei din eşantion are încredere în oameni, iar restul declară că „în cei mai mulţi [oameni] nu poţi avea încredere".

Cifrele tind să confirme cultura non-sociabilităţii în afara grupului de apartenenţă imediată şi a neîncrederii, pe care am regăsit-o la ansamblul României, în comparaţie cu restul societăţilor europene. Capitalul social tip bonding cunoaşte nivele relativ ridicate, însă forma productivă a capitalului social, cel bridging, se menţine la cote scăzute.

III. Relaţiile: cine sunt cei mai sociabili români?

Inspectarea datelor *Diagnozei Calităţii Vieţii 2006* relevă câteva concluzii interesante în ce priveşte frecvenţa întâlnirii prietenilor (vezi tabelul 2 din anexa acestui capitol). În primul rând nu există diferenţe semnificative intre sexe. Femeile şi bărbaţii evaluează similar frecvenţa întâlnirii prietenilor. Să notăm faptul că *Diagnoza Calităţii Vieţii* nu permite aprecierea frecvenţei efective cu care românii îşi întâlnesc prietenii. În schimb avem posibilitatea de a observa modul în care subiecţii evaluează frecvenţă relaţiilor lor sociale. Aceasta implică posibilitatea de a compara diferenţele între grupuri sociale în ce priveşte modul de raportare a acestora la tipul de sociabilitate pe care îl practică. Din acest punct de vedere, femeile şi bărbaţii se aseamănă.

Există însă diferenţe importante între grupurile de vârstă. Pe măsură ce vârsta scade, subiecţii apreciază în semnificativ mai mare măsură că se întâlnesc „des" cu prietenii. Relaţia, ilustrată în Tabelul 13, este cea aşteptată conform raţiunilor teoretice expuse în debutul acestui capitol. În plus, cei necăsătoriţi declară semnificativ mai des că participă la situaţi de socializare decât cei căsătoriţi, în timp ce văduvii se autoreprezintă a fi mai degrabă izolaţi „(răspund cu „nu" la întrebarea privind întâlnirile şi petrecerile).

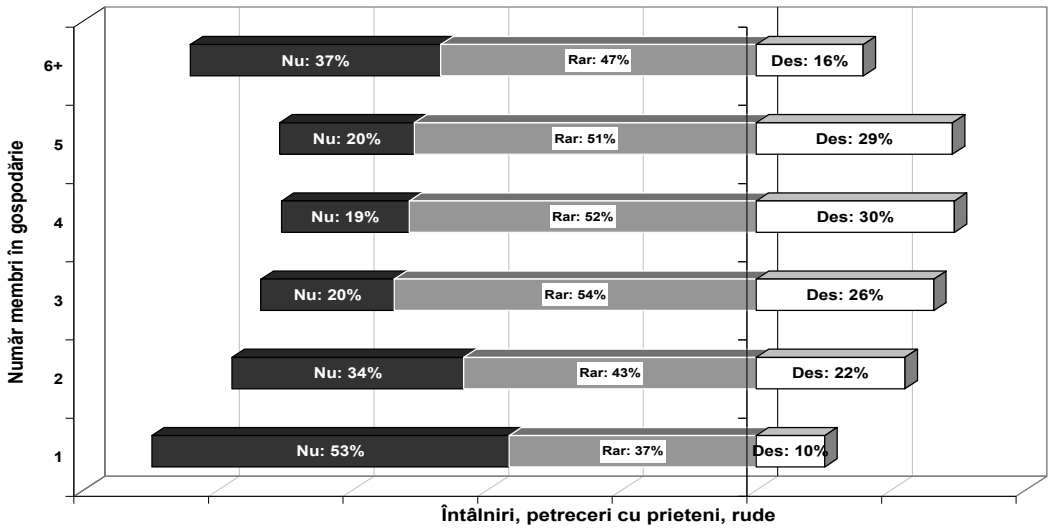
Diferenţe există şi în funcţie de dimensiunea gospodăriei de provenienţă. Gospodăriile care au 4 membri declară în semnificativ mai mare măsură că îşi întâlnesc „des" prietenii. La polul opus se plasează gospodăriile numeroase (6 şi peste 6 membri) şi cele formate dintr-o singură persoană. Toate acestea includ mai mulţi bătrâni, dar şi persoane cu o educaţie mai scăzută.

Tabelul 13. Evaluarea frecvenței situațiilor de socializare informală în funcție de vârstă

		DESFĂȘURAȚI URMĂTOARELE ACTIVITĂȚI? Întâlniri, petreceri cu prieteni, rude			Total
		Nu	Rar	Des	
Vârsta (ani împliniți)	18-29	10%	33%	**57%**	100%
	30-39	14%	**57%**	**29%**	100%
	40-49	25%	**58%**	17%	100%
	50-59	31%	**55%**	15%	100%
	60-69	**44%**	45%	11%	100%
	70+	**59%**	38%	3%	100%
Total		28%	48%	24%	100%

Sursa: Diagnoza Calității Vieții 2006. Celulele accentuate grafic marchează asocieri semnificative la $p<0,05$ (am folosit în acest sens valorile reziduale ajustate standardizate). Coeficienții de asociere (τ_b=-0,333 şi γ=-0,591) sunt semnificativi la nivelul $p<0,0005$, denotând o relație de asociere negativă puternică: pe măsură ce crește vârsta, scade ponderea celor care declară că se întâlnesc des cu prietenii şi crește ponderea celor care declară că nu se întâlnesc deloc sau rar cu prietenii.

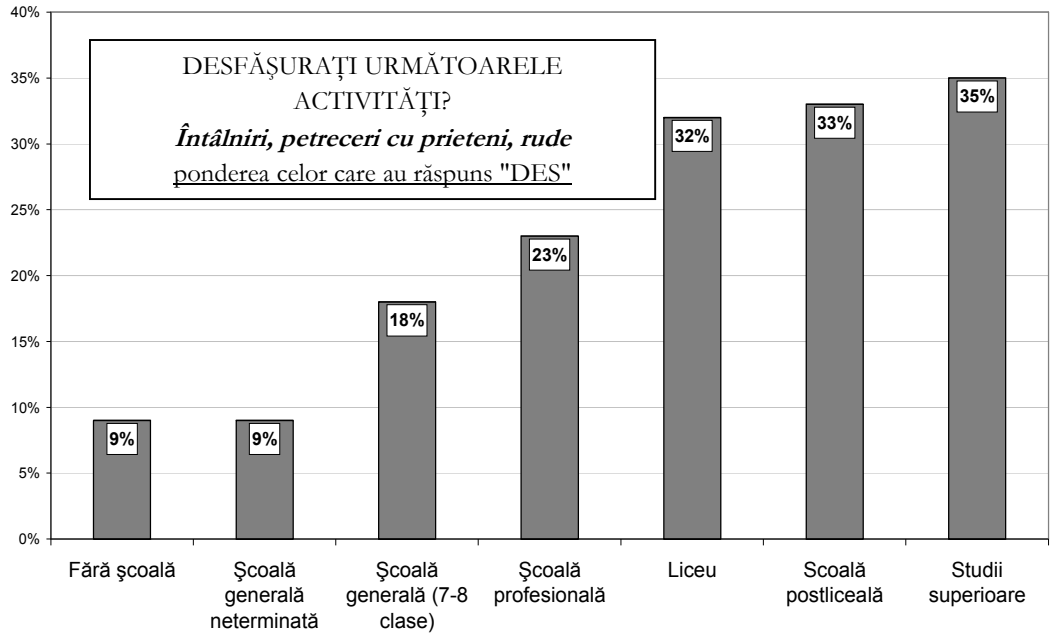
Figura 11. Evaluarea frecvenței situațiilor de socializare informală în funcție de dimensiunea gospodăriei



Sursa: Diagnoza Calității Vieții 2006.

Educația joacă de altfel un rol extrem de important. Cei mai educați apreciază în mai mare măsură decât cei mai puțin educați că au „dese" prilejuri de socializare. Motivele rezidă în diferențele culturale, reflectate în stilul de viață, modul de utilizare a timpului liber, dimensiunea familiei etc., descrise în debutul acestui capitol.

Figura 12. Evaluarea frecvenţei situaţiilor de socializare informală în funcţie de dimensiunea gospodăriei



Sursa: Diagnoza Calităţii Vieţii 2006. Răspunsurile posibile erau „des", „rar" şi „nu".

Pe etnii, românii apreciază semnificativ mai mult decât restul populaţiei că participă „rar" la prilejuri de socializare, iar ţiganii declară semnificativ mai frecvent decât maghiarii şi românii că nu îşi întâlnesc deloc prietenii.

Timpul îi face pe cei care lucrează pe cont propriu să declare semnificativ mai frecvent decât ceilalţi că nu participă la situaţi de socializare. Acelaşi motiv, ca şi cultura puternic tradiţională şi vârsta în general mai înaintată face ca cei care lucrează în sectorul agricol să se arate mai puţin sociabili.

Interesant insă este că cei care au mai multe locuri de muncă declară că iau parte la situaţii de socializare mai des decât restul populaţiei. Aceasta vine probabil dintr-un mix de dezvoltare ce include educaţia mai ridicată, accesul la resurse materiale mai consistente, locuirea în mediul urban, cu precădere în oraşe mari (unde, paradoxal, prietenii sau rudele sunt mai greu de întâlnit datorită distanţelor existente!).

De altfel, resursele materiale reprezintă un alt element de discriminare în ce priveşte frecvenţa declarată a participării la întâlniri, petreceri cu rudele, prietenii. Cei care au o avere acumulată mai substanţială, ca şi locuinţe mai bune, tind să declare că se implică des în activităţile de socializare amintite.

Tabelul 14. Profiluri ale grupurilor sociale determinate de răspunsurile la întrebarea privind frecvenţa participării la situaţii de socializare

DESFĂŞURAŢI URMĂTOARELE ACTIVITĂŢI? **Întâlniri, petreceri cu prieteni, rude**		
Nu	**Rar**	**Des**
Bătrân	Adult	Tânăr
Ţigan	Român	
Gospodării mari (peste 6 membri) Persoane care locuiesc singure		Gospodării de 4 membri
Maxim gimnaziu	Şcoală profesională	Liceu sau facultate
Văduv	Căsătorit	Necăsătorit
Pe cont propriu	Salariat	
Nu are al doilea loc de muncă		Practică activităţi ocazionale în afara locului de muncă principal
Agricultură	Transporturi	Industrie, construcţii, Sănătate
Rural		Urban
Muntenia	Moldova	Bucureşti
Comună mediu dezvoltată	Comună săracă	Oraş de peste 200 mii de locuitori
Puţine bunuri acumulate	Avuţie medie	Multe bunuri acumulate
Locuinţă fără utilităţi		Locuinţă bine utilată
Se defineşte ca aparţinând clasei ţărăneşti		Se defineşte ca aparţinând clasei de sus

Profilul celor săraci în relaţii este profilul general al grupului vulnerabil: mai bătrâni, proveniţi din gospodării numeroase, sărace, cu puţină educaţie, locuind în mediul rural, de regulă în sate periferice, în comune mai degrabă sărace, practicând agricultura, pe cont propriu, provenind din grupul etnic al ţiganilor.

Această concluzie nu este una nouă, fiind în concordanţă cu o întreagă literatură în acest sens, dezvoltată atât în România, cât şi, mai ales, la nivel mondial. Cei mai bogaţi în capital social sunt cei care deţin şi alte capitaluri într-o relativă abundenţă dacă referenţialul este societatea de apartenenţă. Horton Smith (1994), referindu-se la cei care practică voluntariatul, spunea că aceştia un „status dominant". Concluzia poate fi extinsă la toţi cei bogaţi în capital social, în comparaţie cu restul societăţii: statusul lor dominant le permite să se dezvolte în continuare.

IV. Încrederea generalizată: un profil similar

Datele unor cercetări comparative (EVS/WVS, ESS, Eurobarometrele) au arătat constant de-a lungul ultimilor 10-15 ani că romii prezintă un nivel relativ redus de încredere generalizată. Cf rezultatelor *Diagnozei Calităţii Vieţii* 2006, aproximativ o treime dintre români declară că poţi să ai încredere în cei mai mulţi dintre oameni, restul spunând că în cei mai mulţi oameni nu poţi avea încredere.

În linii mari, profilul celor care au încredere în oameni se apropie de cel al celor care întreţin relaţii sociale (Tabelul 3 – Anexa). Încrederea în oameni este un atribut mai frecvent printre cei mai bine educaţi, locuind în oraşe, cu ceva mi multă avere, percepându-se ca aparţinând clasei de mijloc. Educaţia scăzută, etnia ţigănească, o parte a mediului rural (comunele mediu şi puternic dezvoltate) se plasează la polul opus.

Tabelul 15. Încredere generalizată în mediul rural, în funcţie de tipul de sat. (ponderea celor care declară că poţi avea încredere în cei mai mulţi dintre oameni în funcţie de tipul de sat)

		Poziţia satului în comună	
		Centru de comună	Sat periferic
Gradul de dezvoltare a comunei	săracă	60%	34%
	medie	30%	21%
	dezvoltată	26%	26%

* Cifrele reprezintă ponderea celor care declară că poţi avea încredere în cei mai mulţi dintre oameni în funcţie de tipul de sat. Comunele sunt clasificate drept dezvoltate, medii sau sărace, relativ la media indicelui de dezvoltare pentru comunele din România. Exemple de citire: 60% dintre locuitorii satelor centru de comună săracă declară că au încredere în cei mai mulţi dintre oameni (restul, până la 100% declară că in cei mai mulţi oameni nu poţi avea încredere). 26% dintre locuitorii satelor periferice din comunele dezvoltate au încredere în oameni. Etc.

Este interesant de observat că în cazul satelor celor mai sărace, ca şi a indivizilor mai săraci, există nivele de încredere în oameni mai ridicate, apropiate de cele ale celor cu status dominant. Explicaţia rezidă în caracterul încrederii generalizate. Pe de o parte aceasta este expresia cunoaşterii raţionale, a înţelegerii modului în care oamenii acţionează, ceea ce îi face predictibili, cu alte cuvinte de încredere. De aici încrederea mai ridicată manifestă la cei care au „status dominant" (concretizat şi intr-o mai bună cunoaştere a mecanismelor de funcţionare a lumii). În cazul celor din satele cele mai

sărace, mai izolate[31], funcţionează o explicaţie diferită. Cunoaşterea lor este una limitată la lumea imediat înconjurătoare, pe care o controlează pe deplin, însă este săracă în resurse, fiind în general compusă din oameni similari lor. De aici o încredere mai ridicată, premisă însă a implementării mai facile a unor programe de dezvoltare socială durabilă.

V. O cultură a sociabilităţii ridicate?

Între stereotipurile identitare româneşti, un loc important îl ocupă definirea românilor drept prietenoşi şi ospitalieri. Am arătat mai sus că frecvenţa întâlnirii prietenilor este mai degrabă scăzută. A fi prietenos şi a nu te întâlni des cu prieteni ar putea decurge din o evaluare negativă a tipului de relaţii din societate. Cu alte cuvinte, o atitudine de nemulţumire faţă de relaţiile din calitatea relaţiilor sociale în general ar putea conduce la respingerea acestora, în ciuda unei propensiuni latente către sociabilitate. O astfel de ipoteză s-ar reflecta în asocieri puternice între satisfacţia cu relaţiile dintre oameni şi frecvenţa întâlnirii prietenilor (Tabelul 16): cei nesatisfăcuţi de modul în care se structurează relaţiile sociale ar trebui să îşi întâlnească semnificativ mai rar prietenii.

Tabelul 16. Relaţia dintre evaluarea subiectivă a frecvenţei situaţiilor de sociabilitate şi reprezentarea asupra calităţii relaţiilor din societate

		Cât de mulţumit sunteţi de relaţiile dintre oameni în societate					Total
		Foarte nemulţumit	Nemulţumit	Nici nemulţumit, nici mulţumit	Mulţumit	Foarte mulţumit	
Întâlniri, petreceri cu prieteni, rude	Nu	6%	29%	38%	25%	2%	100%
	Rar	4%	27%	37%	31%	1%	100%
	Des	6%	27%	35%	32%	0%	100%
Total		5%	28%	37%	30%	1%	100%

Să notăm mai întâi că nu se înregistrează o atitudine generalizată de insatisfacţie faţă de relaţiile dintre oameni. În ansamblul societăţii, acestea sunt percepute relativ echilibrat: o treime se declară a fi mulţumiţi sau foarte mulţumiţi, o altă treime adoptă o poziţie neutră, iar ultima treime sunt nemulţumiţi.

[31] În eşantionul de la *Diagnoza Calităţii Vieţii 2006*, distanţele medii de la centrul de comună până la oraş sunt următoarele: centru comună săracă – 41,2 km; sat periferic în comună săracă - 23,4 km; centru comuna mediu dezvoltată - 29,1 km; sat periferic în comună medie - 37,5 km; centru comuna dezvoltată - 27,0 km; sat periferic în comună dezvoltată - 19,9 km.

Frecvenţa percepută a participării la situaţii de socializare nu se asociază deloc cu modul în care sunt percepute relaţiile în societate. Într-o societate cu o înaltă cultură a socializării, ar fi fost de aşteptat ca cei care sunt rareori sau deloc prezenţi în situaţii de socializare să fie mai mulţumiţi de tipul de relaţii în societate. Acesta nu este însă cazul României. Astfel, indiferent de frecvenţa percepută a întâlnirilor şi petrecerilor cu rudele şi prietenii, indivizii evaluează similar calitatea relaţiilor din societate (Tabelul 16).

VI. Discuţie şi implicaţii

România este o ţară săracă în relaţionarea în afara grupului de apartenenţă imediată, de regulă familia extinsă sau grupul de rudenie, propriu sau al partenerului de viaţă. Cultural vorbind, acesta este pattern-ul dominant, ceea ce înseamnă că absenţa situaţiilor de socializare informală nu descreşte în momentul de faţă calitatea vieţii românului mediu. El nu simte nevoia unei relaţionării mai frecvente cu ceilalţi ceea ce face ca starea de fapt curentă să îl satisfacă.

Pe de altă parte, societatea românească este încă puternic dependentă de ocuparea în agricultură, care merge către aproximativ o treime din populaţia ocupată. Patternurile agricole tradiţionale la noi, ca de altfel în întreaga zonă de la răsărit de Elba nu presupuneau cooperarea comunităţii aşa cum se întâmpla în vestul Europei (Rösener, 2003). De aici o obişnuinţă redusă pentru cooperare.

Asociată frecvenţei reduse a relaţionării cu ceilalţi, ca şi încrederii generalizate scăzute, aceasta poate acţiona ca piedică în calea dezvoltări comunitare, împiedicând acţiunea colectivă şi punând în pericol viabilitatea proiectelor implementate. De exemplu, să presupunem o comunitate protejată de revărsarea apelor râului din apropiere de către un dig, proaspăt înălţat. Întreţinerea lucrării depinde de comunitatea locală, indiferent cine este cel însărcinat cu lucrările de mentenanţă. Este vorba de a evita păşunatul pe dig, folosirea sa ca drum pentru tractoare, plantarea de vegetaţie, alta decât iarba, excavarea de pietriş din albia râului (astfel malurile se surpă şi apa începe să sape în dig) etc. În absenţa unei reţele dense de relaţii sociale, a unei încrederi generalizate care să îi facă pe săteni să fie siguri că nici ceilalţi nu vor încălca regulile, obţinând avantaje relative, respectarea condiţiile de asigurare a viabilităţii digului sunt puse în primejdie. Acelaşi lucru se poate întâmpla în orice alt proiect, în care părţi ale comunităţii ar putea beneficia de avantaje suplimentare dacă ar folosi rezultatul proiectului în interes propriu, dar în defavoarea interesului comun, încălcând regulile existente.

Este adevărat că a utiliza coerciţia poate fi una dintre metodele de a genera viabilitate, însă aceasta funcţionează doar pe termen scurt, rezultatele pe termen lung fiind imprevizibile, de regulă negative. Coerciţia generează de regulă reacţii adverse, de neînsuşire a regulilor, şi de încălcare a lor cu primul prilej. Eşecul generalizat al totalitarismului din toate timpurile, şi a comunismului în particular, reprezintă o exemplificare extremă în acest sens.

Dezvoltarea devine cu adevărat durabilă atunci când indivizii şi-o asumă, asumându-şi deopotrivă dreptul de a utiliza beneficiile, dar şi obligaţia de a întreţine şi a menţine în viaţă elementele dezvoltării. Pentru aceasta, în multe cazuri, este nevoie ca să acţioneze ca şi comunitate, nu ca indivizi disparaţi.

Pe de altă parte, societatea românească este în plin proces de transformare. Familia devine din ce în ce mai mică, din punct de vedere numeric, iar migraţia internă şi externă creşte distanţele şi pune bariere în calea rolului acesteia de reţea de siguranţă în caz de nevoie. Integrarea în reţele sociale în afara grupului de rudenie începe să devină şi la noi o necesitate.

Deţinători unor statusuri dominant sunt cei care reuşesc în mai mare măsură să îşi satisfacă această nevoie, totodată acumulând şi mai multe resurse care le permit dezvoltarea individuală.

La polul opus, grupurile tradiţional vulnerabile, îşi sporesc vulnerabilitatea prin stocuri reduse de capital social relaţional.

În schimb, încrederea relativ ridicată în oameni manifestată de comunităţile sărace creează premisele dezvoltării sutenabile în astfel de comunităţi.

Anexa: tabele suplimentare

Tabelul 1. Niveluri ale indicatorilor agregaţi ai capitalului social în Europa (EVS/WVS 1999-2002)

	Relaţii tip bridging		Participare			Încredere	
	Întâlnit prieteni	Importanţa prietenilor	Asociaţii voluntare		Participare la acţiuni de protest	Încrederea generalizată	Încrederea in instituţii
			Membru în cel puţin una	Nr. mediu			
Albania	31%	34%	53%	1,11	27%	23%	0,03
Armenia	.	51%	.	.	36%	24%	-0,44
Austria	57%	49%	46%	0,79	58%	31%	0,01
Belgia	50%	55%	56%	1,13	71%	29%	-0,13
Bielorusia	53%	40%	8%	0,09	22%	38%	-0,36
Bosnia-Herţegovina	71%	71%	22%	0,29	24%	16%	-0,25
Bulgaria	58%	48%	11%	0,18	17%	25%	-0,51
Cehia	47%	36%	44%	0,69	61%	23%	-0,34
Croaţia	69%	54%	24%	0,34	35%	18%	-0,21
Danemarca	60%	63%	58%	0,98	65%	64%	0,30
Elveţia	.	68%	.	.	64%	41%	-0,16
Estonia	42%	44%	22%	0,30	25%	22%	-0,17
Finlanda	60%	63%	51%	0,86	50%	57%	0,21
France	59%	56%	31%	0,42	72%	21%	-0,12
Georgia	.	76%	.	.	25%	18%	-0,15
Germania	49%	61%	39%	0,56	53%	33%	0,02
Germania de Est	44%	57%	30%	0,39	67%	46%	0,01
Germania de Vest	50%	61%	41%	0,58	51%	31%	0,03
Grecia	75%	51%	49%	0,91	65%	20%	-0,84
Irlanda	72%	67%	44%	0,73	61%	35%	0,39
Irlanda de Nord	68%	71%	31%	0,50	60%	38%	-0,13
Islanda	62%	51%	63%	1,15	58%	39%	0,35
Italia	62%	41%	32%	0,52	61%	32%	-0,06
Letonia	39%	39%	13%	0,16	34%	17%	-0,21
Lituania	37%	42%	8%	0,11	27%	23%	-0,20
Luxemburg	63%	54%	53%	1,08	56%	25%	0,34
Macedonia	55%	51%	34%	0,71	32%	13%	-0,65
Malta	43%	35%	20%	0,27	42%	20%	0,12
Marea Britanie	74%	65%	25%	0,36	79%	29%	-0,15
Moldova	35%	44%	26%	0,49	24%	14%	-0,07
Muntenegru	56%	49%	30%	0,45	29%	33%	-0,52
Norvegia	.	66%	65%	1,21	69%	65%	0,36
Olanda	67%	68%	87%	2,24	65%	59%	0,20

	Relaţii tip bridging				Participare	Încredere	
	Întâlnit prieteni	Importanţa prietenilor	Asociaţii voluntare		Participare la acţiuni de protest	Încrederea generalizată	Încrederea in instituţii
			Membru în cel puţin una	Nr. mediu			
Polonia	36%	33%	13%	0,19	26%	18%	-0,01
Portugalia	64%	42%	16%	0,20	27%	10%	0,27
România	36%	34%	8%	0,12	18%	10%	-0,30
Rusia	37%	42%	8%	0,10	28%	23%	-0,56
Serbia	65%	62%	17%	0,21	35%	18%	-0,58
Slovacia	45%	42%	42%	0,57	59%	15%	-0,11
Slovenia	58%	54%	31%	0,52	34%	21%	-0,08
Spania	65%	52%	21%	0,32	35%	35%	-0,09
Suedia	66%	75%	70%	1,43	89%	64%	0,24
Turcia	65%	76%	3%	0,05	16%	16%	0,07
Ucraina	43%	49%	10%	0,14	24%	26%	-0,24
Ungaria	37%	40%	13%	0,18	15%	21%	-0,25

Note: Întâlnit prieteni = % celor ce petrec săptămânal timp cu prietenii; importanţa prietenilor = % celor care dau prietenilor o importanţă cel puţin egală cu cea a familiei; membru în cel puţin o asociaţie = % celor ce participă în cel puţin o asociaţie voluntară (s-a investigat în mod specific participarea în fiecare din cele 10 tipuri de asociaţii voluntare identificate de ONU); nr. mediu de asociaţii voluntare = numărul mediu de tipuri de asociaţii voluntare la care participă respondenţii din ţara respectivă; Participare la acţiuni de protest = % celor care declară că au participat cel puţin o dată la semnarea unei petiţii, sau la demonstraţii legale, sau la acţiuni de boicot; încrederea generalizată = % celor care declară că „cei mai mulţi dintre oameni sunt de încredere" (alegerea alternativă era „trebuie să fii prudent în relaţiile cu oamenii"); încrederea în instituţii = scor factor din încrederea în ONU, presă, poliţie, sindicate, sistemul social (toate măsurate pe scale de 4 puncte) – valorile mai ridicate indică nivele mai ridicate de ale încrederii. Celulele goale indică absenţa datelor pentru dimensiunea respectivă în ţara respectivă. Pentru Norvegia, am folosit datele de la WVS 1990.

Tabelul 2. Evaluarea frecvenţei situaţiilor de socializare informală în funcţie de grupul social

		DESFĂŞURAŢI URMĂTOARELE ACTIVITĂŢI? **Întâlniri, petreceri cu prieteni, rude**				
		Nu	Rar	Des	NS/NR	Total
Sexul subiectului	Masculin	27%	48%	25%	0%	100%
	Feminin	28%	49%	23%	0%	100%
Vârsta (ani împliniţi)	18-29	10%	33%	57%	1%	100%
	30-39	14%	57%	29%	0%	100%
	40-49	25%	58%	17%	0%	100%
	50-59	30%	54%	15%	0%	100%
	60-69	44%	45%	11%	0%	100%
	70-79	57%	39%	3%	1%	100%
Număr membri în gospodărie	1	53%	37%	10%	0%	100%
	2	34%	43%	22%	0%	100%
	3	20%	53%	26%	1%	100%
	4	19%	51%	29%	1%	100%
	5	20%	51%	29%	0%	100%
	6 sau mai mulţi	37%	47%	16%	0%	100%
Naţionalitatea	Român	26%	50%	24%	0%	100%
	Maghiar	27%	40%	33%	0%	100%
	Ţigan	56%	31%	14%	0%	100%
Pregătirea şcolară	Fără şcoală	70%	22%	9%	0%	100%
	Şcoală generală neterminată	54%	36%	9%	1%	100%
	Şcoală generală (7-8 clase)	38%	44%	18%	0%	100%
	Şcoală profesională	21%	56%	23%	0%	100%
	Liceu	12%	56%	32%	0%	100%
	Scoală postliceală	25%	42%	33%	0%	100%
	Studii superioare	11%	53%	35%	1%	100%
Starea civilă	Necasatorit (nu a fost casatorit niciodata)	15%	31%	54%	1%	100%
	Casatorit	26%	54%	20%	0%	100%
	Divortat	29%	50%	21%	0%	100%
	Vaduv	56%	40%	5%	0%	100%
Statutul profesional	Salariat	12%	57%	30%	0%	100%
	Pe cont propriu	41%	45%	13%	0%	100%
	Patron*	13%	44%	44%	0%	100%
Domeniul de activitate	Agricultura	42%	45%	12%	0%	100%
	Industrie, construcţii	16%	53%	30%	0%	100%
	Transporturi, telecomunicaţii	15%	70%	15%	0%	100%
	Comerţ, turism	9%	47%	42%	1%	100%
	Învăţământ, cultura, cercetare, proiectare	13%	65%	23%	0%	100%
	Sănătate	8%	40%	52%	0%	100%
	Altele	10%	71%	19%	0%	100%
Pentru a vă spori veniturile, faceţi ceva suplimentar?	Nu	30%	47%	22%	0%	100%
	Am al doilea loc de muncă (serviciu salariat sau activităţi pe cont propriu permanente)	22%	56%	21%	1%	100%
	Activităţi ocazionale	23%	43%	34%	0%	100%
	Alte activităţi aducătoare de	13%	58%	29%	0%	100%

		DESFĂŞURAŢI URMĂTOARELE ACTIVITĂŢI? **Întâlniri, petreceri cu prieteni, rude**				
		Nu	Rar	Des	NS/NR	Total
	venit					
Mediul de rezidenţă	Rural	34%	46%	20%	0%	100%
	Urban	22%	50%	27%	0%	100%
Mărimea localităţii şi gradul de dezvoltare	comuna săracă	19%	62%	19%	100%	19%
	comuna mediu dezvoltată	48%	40%	12%	100%	48%
	comuna dezvoltată	32%	40%	27%	100%	32%
	oraş cu sub 30 mii locuitori	29%	55%	17%	100%	29%
	oraş de 30 la 99 mii locuitori	18%	55%	27%	100%	18%
	oraş de la 100 mii la 199 mii locuitori	17%	54%	29%	100%	17%
	oraş de 200 mii locuitori sau mai mare	21%	46%	33%	100%	21%
regiunea	Moldova	23%	56%	20%	0%	100%
	Muntenia	38%	40%	22%	0%	100%
	Oltenia	26%	51%	23%	0%	100%
	Dobrogea	25%	45%	27%	2%	100%
	Ardeal	23%	52%	24%	1%	100%
	Banat-Crişana-Maramureş-Oaş	31%	45%	24%	0%	100%
	Bucureşti	22%	44%	34%	0%	100%
Numărul de bunuri de uz îndelungat deţinute dintre următoarele: frigider, aspirator, maşină de spălat, computer, aer condiţionat, cuptor cu microunde	0	59%	31%	10%	0%	100%
	1	40%	46%	14%	0%	100%
	2	33%	46%	21%	0%	100%
	3	24%	50%	24%	1%	100%
	4	14%	55%	30%	0%	100%
	5	12%	53%	35%	0%	100%
	6	7%	53%	40%	0%	100%
Din ce clasă socială consideraţi că faceţi parte?	Clasa de sus	0%	20%	80%	0%	100%
	Clasa de mijloc	16%	50%	34%	1%	100%
	Clasa muncitoare	25%	51%	24%	0%	100%
	Ţărănimea	48%	42%	10%	0%	100%
	NS/NR	21%	63%	16%	0%	100%

* sunt doar 16 patroni în eşantion. Rezultatele pentru acest grup social trebuie interpretate cu foarte mare prudenţă.

Tabelul 3. Încrederea generalizată în funcţie de grupul social

		În general sunteţi de părere că se poate avea încredere în oameni?			
		În cei mai mulţi poţi avea încredere	În cei mai mulţi nu poţi avea încredere	NS/NR	Total
Sexul subiectului	Masculin	37%	63%	1%	100%
	Feminin	35%	65%	0%	100%
Vârsta (ani împliniţi)	18-29	34%	66%	0%	100%
	30-39	28%	72%	0%	100%
	40-49	38%	61%	1%	100%
	50-59	38%	62%	0%	100%
	60-69	45%	54%	1%	100%
	70-79	30%	68%	2%	100%
Număr membri în gospodărie	1	39%	61%	0%	100%
	2	36%	63%	0%	100%
	3	36%	64%	1%	100%
	4	33%	67%	0%	100%
	5	35%	65%	0%	100%
	6 sau mai mulţi	37%	62%	1%	100%
Naţionalitatea	Român	36%	64%	0%	100%
	Maghiar	38%	60%	2%	100%
	Ţigan	19%	78%	3%	100%
Pregătirea şcolară	Fără şcoală	35%	63%	2%	100%
	Şcoală generală neterminată	39%	60%	1%	100%
	Şcoală generală (7-8 clase)	29%	70%	1%	100%
	Şcoală profesională	35%	65%	0%	100%
	Liceu	35%	65%	0%	100%
	Scoală postliceală	33%	67%	0%	100%
	Studii superioare	49%	50%	1%	100%
Starea civilă	Necasătorit (nu a fost căsătorit niciodată)	34%	66%	0%	100%
	Căsătorit	36%	64%	0%	100%
	Divorţat	36%	64%	0%	100%
	Văduv	38%	61%	1%	100%
Statutul profesional	Salariat	38%	62%	0%	100%
	Pe cont propriu	35%	65%	0%	100%
	Patron*	25%	75%	0%	100%
Domeniul de activitate	Agricultura	36%	63%	0%	100%
	Industrie, construcţii	30%	70%	0%	100%
	Transporturi, telecomunicaţii	28%	73%	0%	100%
	Comerţ, turism	39%	61%	0%	100%
	Învăţământ, cultura, cercetare, proiectare	50%	50%	0%	100%
	Sănătate	40%	60%	0%	100%
	Altele	40%	60%	0%	100%
Pentru a vă spori veniturile, faceţi ceva suplimentar?	Nu	36%	64%	1%	100%
	Am al doilea loc de muncă (serviciu salariat sau activităţi pe cont propriu permanente)	31%	69%	0%	100%
	Activităţi ocazionale	37%	63%	0%	100%
	Alte activităţi aducătoare de venit	38%	63%	0%	100%
Mediul de rezidenţă	Rural	32%	68%	0%	100%

		În general sunteţi de părere că se poate avea încredere în oameni?			
		În cei mai mulţi poţi avea încredere	În cei mai mulţi nu poţi avea încredere	NS/NR	Total
	Urban	38%	61%	0%	100%
Mărimea localităţii şi gradul de dezvoltare	comuna săracă	49%	51%	0%	100%
	comuna mediu dezvoltată	26%	73%	1%	100%
	comuna dezvoltată	28%	71%	0%	100%
	oraş cu sub 30 mii locuitori	36%	64%	0%	100%
	oraş de 30 la 99 mii locuitori	42%	56%	2%	100%
	oraş de la 100 mii la 199 mii locuitori	30%	69%	1%	100%
	oraş de 200 mii locuitori sau mai mare	40%	60%	0%	100%
regiunea	Moldova	36%	64%	0%	100%
	Muntenia	39%	61%	0%	100%
	Oltenia	33%	67%	0%	100%
	Dobrogea	36%	61%	2%	100%
	Ardeal	35%	65%	0%	100%
	Banat-Crişana-Maramureş-Oaş	33%	65%	2%	100%
	Bucureşti	37%	63%	0%	100%
Numărul de bunuri de uz îndelungat deţinute dintre următoarele: frigider, aspirator, maşină de spălat, computer, aer condiţionat, cuptor cu microunde	0	37%	62%	1%	100%
	1	33%	67%	0%	100%
	2	25%	74%	1%	100%
	3	39%	61%	0%	100%
	4	34%	66%	1%	100%
	5	41%	58%	1%	100%
	6	47%	53%	0%	100%
Din ce clasă socială consideraţi că faceţi parte?	Clasa de sus	20%	80%	0%	100%
	Clasa de mijloc	40%	59%	1%	100%
	Clasa muncitoare	34%	66%	0%	100%
	Ţărănimea	34%	66%	1%	100%
	NS/NR	32%	68%	0%	100%

* sunt doar 16 patroni în eşantion. Rezultatele pentru acest grup social trebuie interpretate cu foarte mare prudenţă.

VOLUNTARIAT ŞI VOLUNTARI ÎN ROMÂNIA: O SCURTĂ TRECERE ÎN REVISTĂ[32]

Cuprins

I. Voluntariatul ca strategie inovativă de creştere, la nivel individual

II. Incidenţa voluntariatului şi asociaţionismului în România

III. Voluntariat şi resurse individuale

IV. În loc de concluzii: despre perspective

[32] Articolul reprezintă o versiune actualizată a unuia dintre subcapitolele tezei mele de doctorat (Bogdan Voicu, 2004). Datele prezentate utilizează şi dezvoltă rezultatele a două articole pe care le-am publicat anterior alături de Mălina Voicu (M. şi B. Voicu, 2003, respectiv B. şi M. Voicu, 2003). Materialul este însă complet diferit, exceptând un tabel şi o figură preluate din al doilea articol, aşa cum menţionez şi în subsolul acestora. Mulţumesc Mălinei Voicu pentru permisiunea de a le utiliza. Mulţumesc în acelaşi sens lui Horaţiu Rusu, coeditor al volumului în care a apărut materialul în cauză.

Voluntariatul este un fenomen relativ nou pentru ţările foste comuniste, apărut practic după schimbările de regim de la începutul anilor `90. Capitolul de faţă propune o trecere în revistă a incidenţei voluntariatului în România şi a caracteristicilor voluntarilor. Definesc voluntariatul drept muncă neplătită, voluntară, în beneficiul altora sau al societăţii şi arăt la nivel conceptual că el se constituie ca o acţiune individuală inovativă în contextul mai larg al societăţilor postcomuniste. Arăt apoi cum nivelul voluntariatului în România este mai degrabă redus, chiar şi în comparaţie cu alte ţări comuniste. În fine, utilizând modele de analiză multivariată, arăt că, la fel ca în cultura vestică, voluntarul român este deţinătorul unui „status dominant": mai tânăr, mai bogat, mai bine educat, mai sociabil.

Pentru România comunistă, voluntariatul era echivalent practic „muncii patriotice", acel tip de activitate pe care toţi trebuiau să o presteze într-un fel sau altul la chemarea partidului, pretinzând că o fac însă din spirt cetăţenesc, ca buni comunişti şi „oameni noi". Realitatea era însă undeva departe, ca şi în alte cazuri, spaţiul public dovedindu-se şi de această dată unul dominat de minciună (Platonova, 2003).

După schimbarea de regim, organizaţiile non-guvernamentale de inspiraţie vestică au adus cu ele, alături de diverse alte practici, şi pe cea a voluntariatului. Dificil de surprins şi categorisit, datorită câştigurilor non-monetare, ca şi a lipsei de informaţii despre activitatea sectorului guvernamental, voluntariatul a stat şi încă mai stă sub pâcla unei cunoaşteri relativ reduse.

Articolul de faţă caută să contribuie la o mai bună cunoaştere a fenomenului, încercând să îl încadreze ca tip de acţiune individuală strategică (vezi B.Voicu, 2005a), precizându-i dimensiunea şi structura, şi purtând discuţia asupra principalelor caracteristici ale voluntarilor. Structura materialului se circumscrie acestor trei obiective anunţate: întâi tratez la modul general problema voluntariatului ca opţiune a indivizilor în determinările sale sociale; apoi caut să ofer o privire de ansamblu asupra incidenţei voluntariatului în România, utilizând spre comparaţie informaţii despre situaţia din alte ţări, cu precădere ex-comuniste; în fine, utilizând date de sondaj, identific principalele trăsături ale voluntarilor români.

I. Voluntariatul ca strategie inovativă de creştere, la nivel individual

Pentru Europa Centrală şi de Est, noua ordine socială adusă de postcomunism presupune între altele o redefinire a rolului şi formelor productive de capital social. În comunism, ierarhiile erau date de combinaţii specifice ale capitalului social cu cel uman, primul fiind totuşi prevalent[33]. Relaţiile politice guvernau sistemul, permiţând controlul asupra normelor oficiale, resurselor materiale, accesului la capital educaţional etc. Postcomunismul aduce în prim plan combinaţia dintre capital economic şi social, cel din urmă pierzându-şi treptat ponderea în favoarea capitalului uman. Capitalul simbolic acţionează în toate aceste sisteme ale ordinii sociale ca element unificator, capabil să activeze celelalte resurse.

Capitalul social util în postcomunism tinde să se definească similar oricărei alte societăţi, inclusiv regimurilor comuniste, diferenţa fiind dată de natura relaţiilor dezvoltate şi de statusurile persoanelor implicate. În comunism, relaţiile tindeau să fie ierarhice, dominate de sisteme de ordine, chiar şi atunci când proveneau din legături iniţiale bazate pe prietenie. Relaţiile utile implicau persoane care controlau resursele rare: vânzători, profesori, directori de intreprinderi, şefi ai organizaţiilor de partid etc. Fiecare putea asigura accesul la ceva: alimente, îmbrăcăminte sau alte produse mai bune decât cele din galantarele magazinelor; note mai mari şi acces preferenţial la educaţia universitară; locuri de muncă bine plătite sau mai aproape de casă; locuinţe mai bune sau acces la alţi agenţi care controlau resursele. În postcomunism, actorii se schimbă: produsele din magazine nu mai sunt atât de rare, ba chiar devin greu accesibile din cauza puterii reduse de cumpărare; accesul la educaţia universitară este condiţionat mai ales de resurse financiare; locurile de muncă excedentare dispar pe măsură ce firmele sunt condiţionate tot mai mult de performanţele proprii realizate pe diversele pieţe pe care se implică; rolul politicienilor în filtrarea accesului la resurse se reduce în principal (dar nu exclusiv) la controlul asupra investiţiilor publice.

Devine însă din ce în ce mai importantă informaţia. Societatea nu mai este una monotonă[34], cu o impredictibilitate furnizată în principal de deciziile adesea aleatoare ale aparatului birocraţiei de partid. Incertitudinea este acum produsul conjugat al acţiunii tuturor actorilor sociali, iar diversitatea circumstanţelor posibile este infinit mai dezvoltată. Mai mult, aşa cum am argumentat, schimbarea în sine generează constant noi oportunităţi şi noi constrângeri, apar şi dispar nişe, norme, valori. Informaţie

[33] Vezi Eyal, Szelenyi şi Townsley (2001).
[34] Nici măcar monocromă, ca să îl parafrazez pe Etzioni (2002).

completă asupra cât mai multor şi mai diverse situaţii, constrângeri, posibilităţi şi evenimente reprezintă astfel o pre-condiţie a creşterii individuale, dar are şi un rol important în supravieţuirea în astfel de medii incerte. Relaţii sociale cât mai diverse asigură accesul la informaţie şi, alături de încrederea dată de predictibilitate, asigură un potenţial important pentru dezvoltarea individuală, comunitară şi socială.

Creşterea diversităţii relaţiilor sociale constituie astfel un mijloc activ de integrare în noua societate. Voluntariatul reprezintă un mijloc inovativ în acest sens. Folosesc aici termenul de voluntariat cu sensul de „activitate realizată din iniţiativă proprie, fără constrângeri exterioare, formalizată în cadrul unei organizaţii, şi care nu aduce beneficii materiale imediate sau directe celui care o performează, ci altora sau comunităţii". Scopul său nu este nici pe departe exclusiv de a genera noi relaţii sociale. Literatura existentă[35] identifică o multitudine de motive care determină comportamentul voluntar: altruismul, dezvoltarea reţelei sociale individuale, obţinerea de câştiguri contextuale (în planul imaginii publice, de exemplu), satisfacerea unor nevoi interne (precum autorealizarea sau autoexprimarea) sunt principalele. Trebuie notat totuşi că ipoteza altruismului pur ca motor al comportamentului voluntarilor este respinsă de cvasi-majoritatea lucrărilor care tratează subiectul. Fără a neglija posibilitatea prezenţei sale în mixul motivaţiilor voluntarilor, voluntariatul se asociază de regulă uneia dintre celelalte motivaţii menţionate. Voluntariatul reprezintă o formă de recunoaştere socială, de afirmare a calităţilor filantropice. Reamintesc că am limitat sfera de cuprindere a conceptului la formele sale organizate, sanctificate oficial. Activităţile voluntare oferă actorilor sociali prilejul de a fi activi, de a îşi exprima creativitatea sau alte abilităţi, de a se autotesta, de a îşi satisface diverse nevoi fără ca acestea să fie inerent legate de obiectul muncii voluntare. În fine, fapt extrem de important, voluntarii au prilejul de întâlni alţi voluntari. Voluntariatul organizat reprezintă în esenţa sa o formă de sociabilizare, de a creşte frecvenţa contactelor sociale. Aşa cum o să arăt în continuare, voluntarii sunt în general indivizi cu „status dominant" (Smith, 1982; 1994): mai tineri, mai bogaţi, mai activi, mai bine educaţi, cu mai multe contacte sociale etc. Voluntariatul reprezintă o cale de a îmbogăţi substanţial aceste contacte, prin accesul la reţelele sociale bogate de care dispun ceilalţi voluntari. Calitatea reţelelor nou accesate este de asemenea ridicată, date fiind caracteristicile voluntarilor, ca indivizi, aşa cum am menţionat deja, cu status mai ridicat decât media, proveniţi mai degrabă din straturile superioare ale societăţii.

[35] Vezi mai ales Pearce (1993), Cnaan şi Amrofell (1994), Smith (1982). Dekker şi Halman, eds., 2003 conţine mai multe articole ce trec în revistă literatura existentă. Printre ele se numără şi articolul al cărui coautor sunt (M. şi B. Voicu, 2003).

Caracterul inovativ al activităţii derivă din istoria sa în timpul comunismului (M. şi B.Voicu, 2003; B. şi M. Voicu, 2003; Juknevičius şi Savicka, 2003): partidul-stat a controlat orice tip de organizaţie, de la firme şi asociaţi politice, la cluburi de şah şi asociaţii ale femeilor; indivizii erau adesea obligaţi să desfăşoare activităţi definite oficial drept „voluntare" sau „muncă patriotică", în ciuda opţiunilor proprii; oficial nu existau săraci şi, prin urmare, nici filantropie; spaţiul public era unul al minciunii, aparţinând oricui altcuiva decât indivizilor şi comunităţilor, astfel încât activităţile în beneficiul tuturor deveneau lipsite de sens, raţională fiind mai degrabă dezvoltarea de comportamente tip „free rider". Inexistent aşadar în perioada celor patru decenii de comunism, cu o tradiţie mai degrabă firavă în România agrară de dinainte de al doilea război mondial, dar şi cu un spaţiu mic de manevră în societatea postcomunistă încă puternic rurală, voluntariatul constituie mai degrabă o inovaţie societală, reluată îndeosebi prin împrumut. Organizaţiile non-guvernamentale internaţionale sunt cele ce l-au adus cu ele şi l-au promovat, mai ales prin exemplul unor voluntari vestici.

II. Incidenţa voluntariatului şi asociaţionismului în România

Au apărut astfel şi cadrele în care voluntariatul (organizat) se poate dezvolta. Estimările variau pentru o cifră între 7000 şi 30000 de organizaţii non-guvernamentale în 1999 (M. şi B. Voicu, 2003: 155), cu precizarea că totuşi maximul acestei aproximări pare exagerat (include probabil şi partide politice, sindicate, asociaţii de locatari etc.). În comparaţie cu alte ţări postcomuniste, în România existau în 1999 de aproximativ 2-5 ori mai puţine astfel de organizaţii. Raportat la dimensiunea populaţiei distanţele sunt şi mai mari. Distanţa se păstrează pentru 2003, an pentru care avem şi o estimare a numărului de ONG-uri bazată pe înregistrarea lor legală: aproximativ 17.000.

Conform rapoartelor *NGO Sustainability Index* ale USAID raportul dintre numărul de locuitori şi numărul de ONG-uri atingea în 2003 pentru România o medie de 1289 de locuitori pentru un ONG (în scădere faţă de estimarea de 887 în 2000 – vezi Ilie, 2003). Doar Moldova, Ucraina, Serbia, Albania, Bielorusia şi Azerbaidjan prezentau o mai mică dezvoltare al acestui tip de asociaţionism. Bulgaria şi Kosovo, care aveau mai puţine asociaţii per capita în 2000, depăşiseră în 2003 România. Cifrele trebuie privite însă cu precauţie, fiind posibil ca ele să includă în unele ţări şi partide politice, sindicate şi universităţi private (organizate, conform legii, ca asociaţii non-profit), despre care voi argumenta în paginile următoare că, cel puţin în România, prezintă multe caracteristici diferite de cele ale restului organizaţiilor

non-guvernamentale. În orice caz, dezvoltarea sectorului non-profit în România se plasează sub cea din majoritatea ţărilor foste comuniste (vezi Tabelul 17).

Tabelul 17. Raportul dintre numărul de locuitori şi cel de ONG-uri în unele ţări est-europene (2003)

Ţara	Număr de ONG-uri	Locuitori la un ONG	Ţara	Număr de ONG-uri	Locuitori la un ONG
Estonia	19.653	71	Bulgaria	8.000	875
Slovenia	18.000	111	Kosovo	2.000	925
Ungaria	62.000**	163**	Polonia	41.000	942
Cehia	58.000	178	Georgia	4.348*	1.012*
Croaţia	23.800	181	Armenia	3.565	1.066
Slovacia	20.000*	270*	**România**	**17.373**	**1.289**
Lituania	12.000*	292*	Moldova	2.880	1.493
Rusia	450.000**	318**	Ucraina	30.000	1.607
Macedonia	5.100	392	Serbia	4.000*	2.057*
Muntenegru	1.550**	419**	Albania	800	3.875
Bosnia-Herţegovina	7.929	429	Bielorusia	1.980*	5.000*
Letonia	5.000**	460**	Azerbaidjan	1.400	5.857

Surse: Rapoartele *NGO Sustainability Index* ale USAID: Levinson & Stuart (2002), Stuart (2003), Anderson & Stuart (2004). Note: *date pentru 2002; **date pentru 2001. Numărul de ONG-uri raportat este cel al asociaţiilor non-profit înregistrate sau o estimare a acestuia, în funcţie de disponibilitatea datelor. Chiar dacă aceste cifre nu reflectă"fidel" realitatea (multe ONG-uri în realitate nu au nici o activitate, spre exemplu), ele sunt probabil afecte în egală măsură de erori şi prin urmare pot servi pentru comparaţii între ţări.

Strâns legat de cele prezentate, voluntariatul are şi el în România o incidenţă mai redusă decât în majoritatea ţărilor europene, fie ele din est sau din vest. Întâi de toate trebuie notat faptul că, la nivel european, ponderea voluntarilor descreşte de la Nord la Sud şi de la Vest la Est. Excepţie fac Grecia, în care se simte influenţa apartenenţei la spaţiul UE şi NATO încă din timpul războiului rece, şi Slovacia, al cărei comportament atipic se datorează însă unor probleme în culegerea datelor (vezi B. şi M. Voicu, 2003: 62). Diferenţele est-vest sunt semnificative la $p<0,05$ pentru toate cele patru dimensiuni prezentate în Tabelul 18. Explicaţiile rezidă în determinanţii la nivel agregat al incidenţei voluntariatului în ţările europene: performanţa economică, nivelul mediu de educaţie şcolară, nivelul încrederii interumane, extensia medie a reţelelor sociale (sursa citată: p.61).

Tabelul 18. Incidenţa voluntariatului pe ţări conform EVS'99

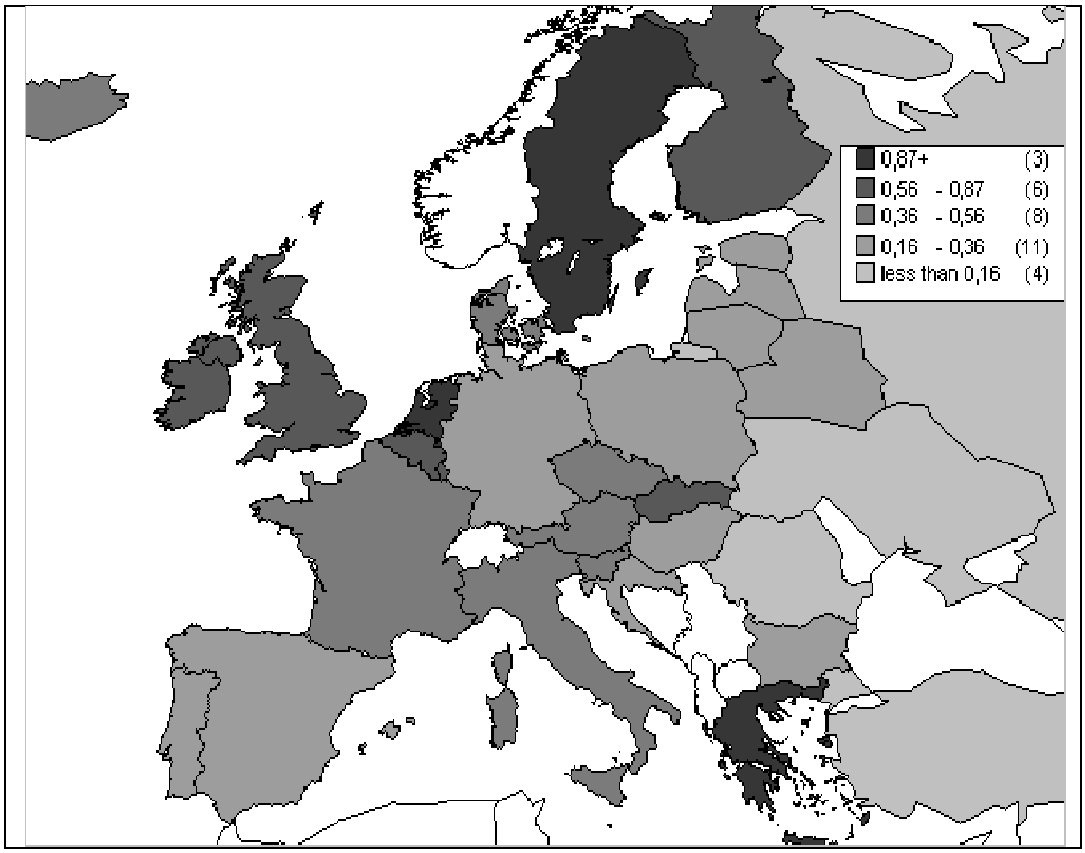
Tara/regiunea	Activităţi voluntare în orice tip de organizaţie, exceptând partide politice sau sindicate		Activităţi voluntare în orice tip de organizaţie, exceptând partide politice ,sindicate şi organizaţii religioase	
	Voluntar în cel puţin o asociaţie (%)	Numărul mediu de tipuri de asociaţii în care un individ face voluntariat	Voluntar în cel puţin o asociaţie (%)	Numărul mediu de tipuri de asociaţii în care un individ face voluntariat
Olanda	49%	0,89	46%	0,77
Suedia	54%	1,00	43%	0,77
Marea Britanie	43%	0,79	42%	0,73
Slovacia	47%	0,70	40%	0,57
Grecia	38%	0,87	36%	0,80
Danemarca	36%	0,51	34%	0,48
Belgia	35%	0,61	33%	0,56
Finlanda	36%	0,58	33%	0,50
Luxemburg	30%	0,58	29%	0,52
Islanda	30%	0,46	29%	0,42
Cehia	30%	0,45	29%	0,42
Irlanda	29%	0,53	27%	0,46
Slovenia	27%	0,50	25%	0,45
Austria	29%	0,41	25%	0,34
Franţa	25%	0,35	24%	0,32
Italia	24%	0,41	21%	0,35
Malta	26%	0,44	18%	0,31
Croaţia	20%	0,30	18%	0,25
Letonia	21%	0,26	18%	0,22
Irlanda de Nord	21%	0,35	17%	0,25
Germania	21%	0,26	17%	0,20
Estonia	17%	0,26	15%	0,24
Spania	17%	0,25	15%	0,21
Portugalia	13%	0,17	12%	0,14
Ungaria	15%	0,24	11%	0,18
Bielorusia	14%	0,19	11%	0,15
Bulgaria	12%	0,18	11%	0,16
Polonia	12%	0,17	10%	0,13
Lituania	12%	0,14	8%	0,10
România	**10%**	**0,13**	**7%**	**0,10**
Ucraina	9%	0,10	7%	0,08
Rusia	5%	0,06	4%	0,05
Turcia	4%	0,06	3%	0,06
Europa de vest	31%	0,51	28%	0,45
Ţări ex-comuniste	18%	0,26	15%	0,22
Turcia şi Malta	14%	0,23	10%	0,17

Sursa: B. şi M. Voicu, 2003:57, Tabelul 2, reprodus cu acordul autorilor şi editorilor. Am ordonat descrescător ţările după ponderea voluntarilor din asociaţiile non-religioase (coloana 3). Pentru Slovacia, conform lucrări menţionate, datele ar putea fi afectate de erori de culegere.

Ţările est comuniste sunt mai sărace în ce priveşte toate aceste resurse, iar variaţia nord-sud urmează acelaşi patern descrescător pentru determinanţii amintiţi. Chiar şi controlând pentru nivelul acestor resurse, apar efecte semnificative ale fiecărei ţări în parte, cu aceleaşi tendinţe de descreştere de la nord la sud şi de la est la vest. Este probabil impactul culturii şi a trecerii de la societăţii aflate în modernitatea târzie

către societăţi în care valorile tradiţionaliste sunt puternice. Din acest punct de vedere, localizarea în România are influenţa cea mai negativă (cu excepţia Rusiei) asupra probabilităţii individuale pentru voluntariat.

Figura 1. Numărul mediu de tipuri de organizaţii în care un individ desfăşoară activităţi voluntare



Sursa: *EVS'99*, conform B. şi M. Voicu, 2003: 56 (Figura 1). Reprodusă cu acordul autorilor şi editorilor.

Note:

1. Tipurile de asociaţii considerate sunt dedicate următoarelor domenii: servicii sociale pentru bătrâni, handicapaţi sau săraci; organizaţii religioase sau bisericeşti; educaţie, artă, muzică sau activităţi culturale; acţiuni ale comunităţii privind: sărăcia, şomajul, locuirea, inegalitatea etnică; dezvoltarea lumii a treia sau drepturile omului; mediul înconjurător, ecologie, drepturile animalelor; asociaţii profesionale; cercetaşi, echipe de ghizi, cluburi de tineri, etc.; sport sau recreare; asociaţii ale femeilor; mişcări pacifiste; organizaţii voluntare care se ocupă de sănătate; alte grupuri.

2. Ţările colorate în alb nu au fost investigate în cadrul EVS'99. Incidenţa voluntariatului în Slovacia este posibil să fie supraestimată datorită erorilor de colectare a datelor.

De altfel, aşa cum o arată Tabelul 18 şi Figura 1, incidenţa voluntariatului în România tinde să fie extrem de redusă în comparaţie cu restul Europei. Conform EVS`99 doar 7,2% dintre românii desfăşoară activităţi voluntare neplătite în diferite organizaţii[36]. Cifrele sunt confirmate şi de alte surse de date, chiar dacă nici o altă cercetare cantitativă nu permite estimarea numărului de voluntari neplătiţi. Putem estima însă participarea în asociaţii voluntare, prin apelul la două categorii de anchete: sondaje de opinie axate pe studiul valorilor sociale, pe de o parte, şi seria BOP a FSD, pe de alta.

Sondajele privind valorile folosesc în general o listă aproape identică de tipuri de asociaţii şi furnizează estimări ale incidenţei asociaţionismului cuprinse între 13 şi 15%: 13% în cazul WVS-1993; 15% - în Valori 1997 (ICCV & UB); 13,8% - Consolidarea Democraţiei (1998, ICCV); 12,9% în cazul EVS'99.

Seria BOP a FSD propune măsuri diferite în funcţie de val: Barometrele din 1998, folosind o listă redusă de tipuri de asociaţii voluntare[37], oferă estimatul minim – 7,4%. În 2000 (mai şi noiembrie) şi 2001 (mai), BOP propune o întrebare simplă privind apartenenţa la astfel de organizaţii voluntare. Trecând peste problemele de formulare a întrebării[38], rezultatele variază de la 8% în mai 2000, la 9,2%, respectiv 11,9% în noiembrie 2000 şi mai 2001. În ciuda includerii sindicatelor în lista de exemple de asociaţii, este probabil să fie vorba de subestimări, dată fiind prezentarea incompletă a listei de tipuri de organizaţii voluntare. În octombrie 2002 BOP propune un alt mod de măsurare. O întrebare filtru măsoară asociaţionismul la modul general. „Exclusiv" este corectat de această dată cu „inclusiv asociaţii de locatari", iar cifra devine mai mare: 13,3%. Mai apoi se solicită precizarea tipului de asociaţie referit. Este prezentată din nou o listă prescurtată (grupuri sportive, asociaţii profesionale, sindicate, grupuri ecologice, asociaţii de proprietari / locatari, organizaţii non-guvernamentale, altele), din care, excluzând sindicatele şi asociaţiile de locatari[39], rezultă un asociaţionism de numai 4,7%. În mai 2003 măsurarea este similară, însă lista de exemple se schimbă, incluzând acum şi partide politice. Rezultatele sunt similare: 11,4, respectiv 3,1%. În octombrie 2003, o nouă schimbare elimină asociaţia de

[36] Am exceptat partidele politice şi sindicatele din motivul dificultăţilor date de măsurare. În multe companii apartenenţa la sindicat şi prestarea de activităţi neplătite pentru acestea nu este în întregime voluntară. În cazul partidelor, recompensele imediate sunt extrem de vizibile chiar dacă sunt nerecunoscute, constând de exemplu în locuri eligibile pe listele de candidaţi, acces la informaţii privind investiţiile publice etc.

[37] A lipsit varianta „alte organizaţii".

[38] „Dvs. sunteţi membru al vreunei organizaţii sau asociaţii (grupuri sportive, asociaţii profesionale, sindicate, grupuri ecologice etc.) care nu vă aduce venit (exclusiv asociaţii de locatari)?" – „exclusiv" este folosit eronat, cu sensul de „excluzând".

[39] Apartenenţa la ele este departe de a fi voluntară, fiind impusă prin lege!

locatari (care devine subiectul unui alt item) şi specifică în lista de tipuri de asociaţii „grupul religios", însă menţine modul de măsurare. Rezultatele reflectă eliminarea asociaţiei de locatari: pe ansamblu 8% dintre subiecţi declară apartenenţa la cel puţin o asociaţie (incluzând grupuri religioase, partide şi sindicate), în timp ce 3% aparţin la cel puţin o asociaţie sportiva, religioasă, ecologică etc. când este cerută specificarea tipului de asociaţie. Diferenţele dintre cele două seturi de cifre produse de ultimele barometre sunt date de numărul celor declară apartenenţa la partide sau sindicate. Cum am arătat, cifrele produse de seria BOP-FSD sunt probabil subestimări ale asociaţionismului în comparaţie cu cele propuse de sondajele ce evaluează valori, amintite mai sus. Neprecizând suficient de exact tipurile de activităţi şi asociaţii, în contextul noutăţii asociaţionismului şi voluntariatului, măsuri precum cele propuse de BOP-FSD tind să subevalueze incidenţa fenomenului[40].

Oricum ar fi realizată însă măsurarea, dimensiunea participării la viaţa asociativă se menţine undeva sub 13-15%. Dintre ţările europene care au aplicat EVS'99 doar Ucraina prezintă cifre mai reduse, ceea ce confirmă indirect consistenţa clasificărilor privind voluntariatul în România comparativ cu restul Europei.

Structura voluntarilor pe tipuri de organizaţii este şi ea una interesantă (Tabelul 19). Sindicatele, asociaţiile religioase şi partidele politice deţin ponderile cele mai importantă. Toate trei au însă un specific distinct, care le deosebeşte de celelalte tipuri de asociaţii. De aici şi opţiunile metodologice vizibile în analiză: tratez pe rând calitatea de voluntar incluzând sau excluzând de aici voluntariatul în activităţi religioase. De asemenea, exclud din start din categoria voluntarilor pe cei care prestează activităţi neplătite exclusiv pentru partide politice sau sindicate.

Aşa cum am argumentat, înregimentarea şi chiar practicarea de activităţi neplătite în cadrul partidelor sau sindicatelor prezintă unele trăsături care deosebesc acest tip de „voluntariat" de sensul în care definesc conceptul în această analiză. Adesea, activităţile din cadrul sindicatelor sunt semi-voluntare, atât participarea ca membru, cât şi implicarea activă în viaţa organizaţiei respective constituind în multe cazuri condiţionări pentru orice angajat în ramura economică de interes a sindicatului respectiv. În cazul partidelor politice alte recompense sunt imediat disponibile pentru cei ce desfăşoară activităţi neplătite pentru partid: poziţii eligibile pe liste de candidaţi în alegeri, acces la informaţie aducătoare de profit, promovarea imaginii publice a firmelor din proprietate etc.

[40] În plus, ambele tipuri de date, şi cele propuse de anchetele centrate pe valori şi cele din seria BOP-FSD nu includ forme de voluntariat în care, în ciuda formalizării legale, cadrele sunt organizate devenind formale prin normele sociale larg recunoscute. Un astfel de exemplu este cazul vecinătăţilor încă funcţionale din satele transilvănene foste săseşti.

Tabelul 19. Voluntarii români pe tipuri de asociaţii (EVS 1999)

	nr. de cazuri	%
Servicii sociale pentru bătrâni, handicapaţi sau săraci	11	1,0%
Organizaţii religioase sau bisericeşti	41	3,7%
Educaţie, artă, muzică sau activităţi culturale	20	1,8%
Sindicate	67	6,2%
Grupuri sau partide politice	21	1,9%
Acţiuni comunitare privind: sărăcia, şomajul, locuirea, inegalitatea etnică	7	0,6%
Dezvoltarea lumii a treia sau drepturile omului	5	0,4%
Mediul înconjurător, ecologie, drepturile animalelor	7	0,6%
Asociaţii profesionale	12	1,1%
Cercetaşi, echipe de ghizi, cluburi de tineri, etc.	6	0,5%
Sport sau recreare	14	1,2%
Asociaţii ale femeilor	4	0,4%
Mişcări pacifiste	0	0,0%
Organizaţii voluntare care se ocupă de sănătate	7	0,6%
Alte grupuri	17	1,5%
Total excluzând *sindicatele şi partidele politice**	110	9,6%
Total excluzând *sindicatele, partidele politice şi organizaţiile religioase**	83	7,2%

Sursa: EVS'99 – România. *) unii voluntari prestează activităţi neplătite in mai multe tipuri de asociaţii. Totalurile se referă la numărul, respectiv ponderea celor care prestează activităţi voluntare în cel puţin o organizaţie.

Organizaţiile religioase pot constitui cadrul tipic pentru activităţile voluntare interesante în contextul lucrării de faţă, dar pot prezenta şi trăsături care le diferenţiază net de acestea. Simplificând realitatea, fără a afecta însă esenţa problemei, putem observa că asociaţiile cuprinse sub eticheta „organizaţii religioase sau bisericeşti" sunt dominate de două categorii majore: cele de tipul consiliului parohial ortodox[41] şi cele din categoria organizaţiilor religioase ale tinerilor. Consiliul parohial reuneşte în general

[41] Dintre cei 41 de voluntari în asociaţii cu caracter religios din eşantionul românesc al EVS'99, 28 sunt ortodocşi, 3 protestanţi (reformaţi şi calvinişti), câte un catolic, greco-catolic şi neoprotestant (adventist), în timp ce 7 au alte religii. Numărul de cazuri este mult prea mic pentru a trage concluzii radicale. Totuşi tendinţele par a confirma mai slaba implicare în activităţi voluntare a ortodocşilor şi chiar a catolicilor, în comparaţie cu religiile protestante şi cu cele incluse în categoria „altele". Pe ansamblul populaţiei însă, ortodocşii deţin ponderea covârşitor majoritară, atât în total eşantion, cât şi în totalul voluntarilor în asociaţii cu caracter religios. Simplificarea ce urmează, în care unul dintre tipuri se bazează pe exemplul consiliului parohial ortodox, poate fi realizată astfel fără a afecta sensibil raţionamentul desfăşurat la nivelul agregat al întregii Românii.

oameni mai în vârstă, recunoscuți de comunitatea locală drept potențiali garanți ai tradiției și conservării ordinii. Scopul explicit este legat de asigurarea bunului mers al parohiei, de promovare a unor mecanisme de mobilizare a resurselor locale pentru realizarea ritualurilor bisericești. Activitățile desfășurate de membri sunt prin definiție voluntare și lipsite de recompense financiare imediate. Consiliul parohial este implicat mai ales în decizii privind viața bisericii: sărbătoriri, hramuri, inițierea de activități de întreținere și înfrumusețare a așezămintelor religioase etc. Pe termen lung câștigurile sunt date de menținerea structurilor sociale, a ierarhiilor existente, prin recunoașterea prestigiului social al membrilor consiliului, prin întărirea puterii acestora la nivel comunitar. Astfel de activități, nedublate de alte acțiuni (de caritate spre exemplu, sau de sprijin pentru alte instituții locale, precum școala) tind mai puțin să îmbogățească capitalul social, să promoveze capitalul social de tip bridging, cât mai ales să întărească relațiile deja existente, să asigure stabilitatea unor comunități. Activitățile voluntare ale altor enoriași decât cei din consiliul parohial, atunci când nu sunt legate de alte scopuri decât cele pur bisericești.

Al doilea tip de organizație este cel al asociațiilor de tineri păstorite de biserică sau având un caracter religios. Un exemplu preluat din literatura românească (M. Frunză, 1997) îmi servește drept suport pentru argumentația în acest sens. Este vorba de un grup de tineri catolici de pe lângă biserica Bucureștii Noi[42]. Pretextul asocierii este dat de credința religioasă comună. Mulți dintre membrii grupului, chiar majoritatea lor, prestează activități de tip voluntar în folosul grupului în sine sau în cel al comunității și al unor indivizi aflați în nevoie (orfani, săraci, bătrâni singuri etc.). Dincolo de câteva trăsături specifice date de ritualul religios, cadrele acțiunilor inițiate de grup sunt similare altor tipuri de asociații. În mod specific, voluntarii sunt motivați de satisfacerea unor nevoi interioare (credința), de socializarea cu indivizi având interese și opinii similare, de accesul la diverse resurse (călătoriile în străinătate, de exemplu, un ritual finanțat în acest caz din fonduri bisericești). Relațiile dintre voluntari sunt mai puțin ierarhice, iar inițiativa participării nu vine din constrângeri externe indivizilor, date, de exemplu, de localizarea spațială într-o anumită comunitate sau vecinătate închisă din punct de vedere social. Un alt exemplu este cel al corului religios, având din punct de vedere structural și funcțional caracteristici asemănătoare cu grupul de tineri catolici descris mai sus. Organizațiile din acest al doilea tip (asociațiile de tineri credincioși și corul religios) sunt astfel extrem de similare oricărei alte asociații voluntare.

[42] Chiar dacă nu este în mod legal un ONG, grupul acționează ca atare, prezentând toate caracteristicile de organizare formală cerute de definiția voluntariatului cu care operez.

Voluntarii români sunt nu doar puţini, ci şi mai puţin vizibili publicului larg. În afara celor trei tipuri de asociaţii menţionate mai sus (sindicate, partide, asociaţii religioase), toate celelalte constituie încă exemple izolate în ansamblul societăţii româneşti. Este greu de precizat între cunoştinţele fiecăruia cine şi de ce prestează activităţi voluntare, neplătite, în cadru organizat. Cel mai adesea vin în minte societăţile caritabile. Cine sunt cei ce se implică în ele? Greu de spus. Nu toată lumea intră în contact direct cu ele. Nu fac obiectul dezbaterilor publice. Nu constituie o temă de discuţii frecvente cu prietenii la o cafea. Îi întâlneşti des în preajma ONG-urilor de inspiraţie occidentală. Experienţa interacţiunii cu astfel de organizaţii îmi spune că este vorba de tineri entuziaşti, de regulă mai bine şcoliţi decât media, aduşi la acţiunile la care iau parte de alţi prieteni sau cunoştinţe şi care îmbină ajutorarea altora cu plăcutul – mici petreceri sau călătorii sunt organizate periodic. Se adaugă persoane mai înstărite, de regulă mai bine educate. Noii îmbogăţiţi, dar fără un status socio-educaţional ridicat altfel decât prin avere, sunt mai degrabă predispuşi la consum ostentativ, după cum o sugera Veblen, preferând să ofere bani, dar fiind mai puţin atraşi de voluntariat ca activitate.

Al doilea exemplu care îmi vine în minte este cel al „internilor" care desfăşoară activităţi neplătite în cadrul unor fundaţii. Activitatea lor este un fel de practică, decât că se întinde pe o durată mai mare şi constă, spre deosebirea de practicile pe care le-am cunoscut în studenţia proprie, în lucru adevărat. De regulă aceşti interni sunt proaspăt absolvenţi de facultate sau chiar studenţi.

Un alt tip de voluntariat este cel din cadrul serviciilor de intervenţie rapidă, tip Salvamont, Salvamar, SMURD etc. Din nou imaginea tipică este cea a unor tineri, deşi, o bună parte dintre salvamontişti, spre exemplu, sunt deja trecuţi de a doua tinereţe. Toţi sunt pasionaţi de aventură, fiind mai deschişi la risc, mai interesaţi să îşi satisfacă diverse curiozităţi, să îşi afirme identitatea. Mulţi ajung aici sau de aici în cercuri de profil, în asociaţii unde întâlnesc oameni cu care împărtăşesc opinii şi aspiraţii comune. În alte cazuri (cum ar fi SMURD-ul, organizaţie târgmureşeană înfiinţată pentru a interveni rapid în caz de accidente şi bazată exclusiv pe voluntariat), activitatea voluntară reprezintă în mod pregnant şi un câştig de experienţă, prilejul pentru acumularea rapidă de capital uman. Ambele exemple aduse în discuţie aduc în prim plan indivizi cu resurse peste medie de capital educaţional, fie el formal, acoperit cu diplome, dar şi constând în abilităţi specifice (cunoaşterea muntelui, intervenţie în situaţii limită, cunoştinţe de prim ajutor etc.).

În fine, un alt caz este voluntariatul pentru asociaţii profesionale, de asemenea specific celor cu studii superioare, cu o propensiune mai mare spre asociere.

III. Voluntariat şi resurse individuale

Dincolo de aceste cazuri disparate, cine sunt totuşi cei ce prestează activităţi de voluntariat? Literatura internaţională[43] insistă asupra statusului lor dominant: mai tineri, mai bine educaţi, mai sociabili, (adesea) mai avuţi. Am arătat în articolele anterioare (M. şi B. Voicu, 2003; B. şi M. Voicu, 2003) că acest lucru se verifică şi pentru ansamblul Europei, şi pentru fiecare ţară în parte, inclusiv România. Tabelul 20 prezintă câteva modele de regresie întocmite pentru a schiţa profilul voluntarului român, dar şi pentru a sublinia legătura dintre voluntariat şi tipurile de capitaluri.

Venitul, capitalul social şi educaţia au un impact pozitiv asupra fenomenului. Efectele sunt semnificative statistic[44], însă diferă între perechile de modele (determinate de schimbarea variabilei dependente în condiţiile menţinerii aceluiaşi set de predictori). Excluderea asociaţiilor religioase din conţinutul variabilei dependente determină o creştere a efectului celor trei tipuri de capital asupra indicatorului privind voluntariatul[45]. sunt direct legate de structura acestor asociaţii. Aşa cum am argumentat în secţiunea anterioară, există o anumită categorie de asociaţii religioase, cea similară consiliilor parohiale ortodoxe, care diferă structural şi funcţional de asociaţiile voluntare. De aici câştigul important în ce priveşte puterea explicativă a modelelor de regresie, ca şi nivelul de semnificaţie asociat predictorilor (mai ales educaţia şi venitul, dar şi vârsta) în momentul excluderii voluntariatului în asociaţii de tip religios şi bisericesc.

Pentru măsurarea resurselor materiale am preferat un indicator al venitului. Preferinţa pentru măsuri obiective este dată în acest caz de aşteptarea ca acestea să determine mai puternic comportamentul voluntarilor. Reprezentarea asupra situaţiei proprii este de asemenea importantă, însă baza de date utilizată nu oferă o măsură extrem de puternică a sărăciei subiective. Alternativ, am rulat modelul şi cu un indice al satisfacţiei cu viaţa (scală de 10 puncte), însă acesta prezintă o asociere mai mică cu comportamentul voluntar. Relaţiile bivariate puse în evidenţă de Tabelul 21 argumentează şi ele în acelaşi sens. Deşi diferenţele medii dintre voluntari şi non-voluntari sunt semnificative în ambele cazuri (venituri şi satisfacţia cu viaţa), ele sunt mai importante în cazul veniturilor.

[43] Vezi trecerile în revistă din cele două articole citate (M. şi B. Voicu, 2003; B. şi M. Voicu, 2003).

[44] La $p<0,10$. Sunt mai permisiv în ce priveşte nivelul de semnificaţie dat fiind numărul mic de cazuri.

[45] Cresc coeficienţii de regresie nestandardizaţi – b. în acelaşi timp relaţiile devin mai semnificative statistic (p coboară sub 0,05 şi pentru venit şi educaţi – vezi Tabelul 20).

Tabelul 20. Modele de regresie logistică asupra voluntariatului în România

Variabila Dependentă: / *Predictori*	Implicare în activităţi voluntare în orice tip de organizaţie, exceptând partide politice sau sindicate									Implicare în activităţi voluntare în orice tip de organizaţie, exceptând partide politice,sindicate şi *organizaţii religioase*								
	Model 1			Model 2			Model 3			Model 1			Model 2			Model 3		
	b	Wald	Sig.	b	Wald	Sig.	b	Wald	Sig.	b	Wald	Sig.	b	Wald	Sig.	b	Wald	Sig.
Educaţie	0,17	3,2	0,073				0,16	2,7	0,098	0,28	5,7	0,017				0,28	5,6	0,018
Încredere în oameni	0,40	7,8	0,005				0,37	7,0	0,008	0,40	5,7	0,017				0,41	6,2	0,013
Număr copii sub 18 ani	0,12	0,9	0,348							0,21	2,4	0,124						
Tânăr sub 30 de ani	0,46	2,9	0,087				0,39	2,2	0,134	0,82	7,2	0,007				0,70	5,9	0,015
Practica religioasă	0,30	8,9	0,003				0,32	11,3	0,001	0,30	6,7	0,009				0,26	5,4	0,021
Mărimea localităţii	-0,02	0,7	0,400							-0,00	0,0	0,885						
Bărbat	0,06	0,1	0,802							0,48	3,1	0,079						
Contacte sociale frecvente	0,18	0,6	0,450							0,12	0,2	0,669						
Venit pe membru în gospodărie	0,000	3,0	0,084				0,00	1,6	0,210	0,00	4,5	0,033				0,00	3,0	0,081
Urban	0,40	2,0	0,155				0,29	1,2	0,282	0,81	5,3	0,021				0,68	4,0	0,045
Orientare spre ajutorare				0,08	0,5	0,471							0,14	1,2	0,272			
Responsabilitatea individului este redusă				0,02	0,2	0,620							0,00	0,0	0,911			
Orientare spre evitarea riscului				-0,09	0,6	0,436							-0,27	4,9	0,026			
Orientare valorică …					11,7	0,003		8,5	0,014					11,3	0,003		6,4	0,041
…Postmaterialistă				1,25	11,7	0,001	0,26	8,5	0,004				1,32	11,3	0,001	0,10	5,6	0,018
…Mixtă				0,41	3,0	0,084	-1,39	1,1	0,291				0,40	2,1	0,144	-2,63	0,1	0,733
				-2,58	106,9	0,000												
Constanta	-1,52	7,9	0,005	-2,58	106,9	0,000	-1,39	7,2	0,007	-3,03	20,0	0,000	-2,87	100,0	0,000	-2,63	17,1	0,000
Indicatori de adecvare	χ^2	p		χ^2	p		χ^2	p		χ^2	p		χ^2	p		χ^2	p	
Omnibus Tests of Model Coefficients	45,0	0,000		15,1	0,002		51,6	0,000		67,4	0,000		23,6	0,000		67,2	0,000	
Hosmer and Lemeshow Test	9,4	0,308		10,3	0,245		7,0	0,539		8,4	0,392		5,4	0,712		8,6	0,378	
Variatia explicata (pseudo-$R^{2)}$)																		
Cox & Snell	4,4%			1,5%			4,9%			6,5%			2,4%			6,3%		
Nagelkerke	9,4%			3,2%			10,5%			16,3%			5,6%			16,0%		

Sursa: EVS'99.

Modul de măsurare a variabilelor:

Educaţie - Variabilă ordinală, indicând cea mai ridicată formă de educaţie atinsă. Am tratat drept egale distanţele dintre nivele, astfel că variabila poate fi aproximată drept continuă (de interval). Repetarea analizelor considerând educaţia drept ordinală a condus la rezultate similare.

Încredere în oameni – Scală de patru puncte. Rezultatele nu sunt mult diferite dacă variabila este tratată drept categorică.

Contacte sociale frecvente - Dihotomică. Indică contacte săptămânale fie cu prietenii, fie cu colegii, fie cu colegi de Biserică..

Venit pe membru în gospodărie - Am eliminat din analiză cazurile extreme (venituri pe membru mai mari de 2,5 milioane lei).

Orientare spre ajutorare - Scor factorial, reflectând orientarea latentă spre ajutorarea vecinilor, bătrânilor, imigranţilor şi persoanelor cu handicap (scale de 5 puncte, am recodificat „nu ştiu" cu valoarea mijlocului de scală). Analiza este adecvată datelor: KMO=0,695; comunalitătile sunt mai mari de 0,3. Factorul comun explică 56% din variaţia totală (metoda de extracţie: Principal Axis Factoring).

Normativism – Variabilă dihotomică. Credinţa că există o limită clară între bine şi rău.

Responsabilitatea individului este redusă - Scală de 10 puncte, opunând individul statului ca responsabil pentru bunăstarea individuală. Valorile scăzute indică atribuirea responsabilităţii individului etc.

Orientare valorică spre postmaterialism. - Variabilă nominală, construită folosind itemul clasic al lui Inglehart.

Practica religioasă - Frecvenţa mersului la biserică. *Mărimea localităţii* - Număr locuitori *Tânăr sub 30 de ani*, *Bărbat*, *Urban* – Variabile dihotomice.

Tabelul 21. Asocierea dintre voluntariat şi satisfacţia cu viaţa, respectiv veniturile gospodăriei

		Satisfacţia cu viaţa	Venit pe membru în gospodărie
Este voluntar în cel puţin o asociaţie, cu excepţia celor politice şi a sindicatelor	da	**5,73**	**681.991**
	nu	**5,18**	**483.985**
	Diferenţa între medii (%)	*10%*	*29%*
	t	2,0	4,3
	sig. (t)	0,047	0,000
Este voluntar în cel puţin o asociaţie cu excepţia celor politice, a sindicatele şi asociaţiilor religioase	da	**5,93**	**788.987**
	nu	**5,17**	**481.342**
	Diferenţa între medii (%)	*13%*	*39%*
	t	2,4	5,8
	sig. (t)	0,017	0,000

Sursa: EVS'99-România. Satisfacţia cu viaţa este măsurată pe o scală de 10 puncte: 1=nemulţumit, 10=mulţumit. Cifrele îngroşate reprezintă medii ale variabilelor de pe coloane pentru categoriile de pe rânduri.

Pentru capitalul social am utilizat trei indicatori distincţi. Încrederea este singurul dintre aceştia care prezintă efecte semnificative în toate modelele în care l-am inclus. Relaţiile sociale sunt mai puţin importante, devenind nesemnificative când controlăm pentru ceilalţi predictori[46]. Totuşi, în analizele bivariate cu voluntariatul asocierea cu frecvenţa contactelor sociale este una semnificativă statistic[47], fiind determinată însă exclusiv de relaţiile care indică cel mai bine capitalul social de tip bridging, în cazul de faţă cele cu prietenii[48]. În fine, a treia măsură utilizată (şi) ca indicator al capitalului social este numărul de copii. Fără a fi o măsură sui-generis a capitalului social, numărul de copii aduce o indicaţie despre potenţiala prezenţă a unor relaţii cu alţi părinţi, stimulate de exemplu de relaţii de colegialitate în cazul copiilor care merg la şcoală, de întâlnirea în parc sau la cabinetul medical în cazul sugarilor etc.[49] în cazul României însă, numărul de copii nu funcţionează ca şi predictor pentru voluntariat, după cum o arată atât analiza de regresie, cât şi analiza bivariată, în ciuda unei implicări relativ

[46] Indicatorul de relaţii sociale utilizat – „frecvenţa contactelor sociale" – poate fi suspectat de circularitate, fiind determinat în parte de participarea în asociaţii acolo unde indivizii îşi întâlnesc şi prietenii. El însă oferă mai ales o imagine despre orientarea actorilor individuali spre sociabilitate.

[47] La p=0,017, respectiv p=0,010, în funcţie de includerea sau excluderea voluntariatului în asociaţii religioase.

[48] Mai productive conform capitolului 5 decât cele cu vecinii, rudele, colegii sau coreligionarii. Pentru o analiză a legăturii dintre tipul de relaţie şi voluntariat, respectiv asociaţionism, vezi şi M. şi B. Voicu, 2003, p. 152-153.

[49] Vezi Wilson şi Musick (1997), Sundeen (1990).

ridicate a părinţilor în viaţa şcolii[50]. Să notăm însă că în măsurarea voluntariatului, prestarea de activităţi neplătite în cadrul comitetelor de părinţi nu este inclusă ca activitate distinctă. Pe de altă parte, participarea la activităţile acestora devine improbabilă pentru un număr mai mare de copii, a căror îngrijire reclamă mult timp, caz frecvent pentru familiile româneşti, oricum mai numeroase decât cele din Europa de Vest invocate de literatura citată. În fine, implicarea părinţilor în viaţa şcolii se petrece mai ales în cazul celor cu status dominant – mai bine educaţi, mai înstăriţi – al căror efect este deja surprins de modelul de regresie.

Frecvenţa mersului la biserică este în bună măsură şi un indicator al capitalului social. Ea aduce cu sine posibilităţi sporite de socializare, oportunităţi relativ importante pentru un mediu social sărac în interacţiuni sociale, precum cel românesc. Practica religioasă se dovedeşte a fi un bun predictor pentru voluntariatul practicat atât în asociaţii religioase, cât şi în cele seculare. Am arătat în altă parte (M. şi B. Voicu, 2003:151-152), utilizând acelaşi set de date, că voluntariatul este determinat exclusiv de practica religioasă (mersul la biserică în special), nu şi de credinţa religioasă, respingând astfel şi o parte din motivaţia altruistă a gestului.

Un alt temei empiric al respingerii motivaţiei altruiste ca declanşator al comportamentului voluntar este dat de efectul nesemnificativ al orientării spre ajutorare asupra prestării de activităţi voluntare. Relaţia este nesemnificativă şi la nivel bivariat[51], confirmând astfel dezvoltările conceptuale şi datele raportate pentru alte ţări. Aceleaşi concluzii sunt valabile şi pentru orientarea polară spre stat sau indivizi ca principal responsabil în furnizarea bunăstării individuale. Deresponsabilizarea individului ar fi putut fi interpretată şi ca o nevoie de intervenţie exterioară (statul reprezintă o astfel de intervenţie), de aici posibilitatea unor motivaţii de tip altruist. Datele resping însă şi această posibilitate.

Continuând cu predictorii din planul valorilor, să notăm predispoziţia mai ridicată spre voluntariat a celor orientaţi spre satisfacerea nevoilor de ordin superior (post-materialiştii, în termenii lui Inglehart). Constatarea este consistentă cu observaţiile realizate pentru alte culturi sau la nivel agregat în legătură cu rolul nevoilor de autoexprimare în motivarea voluntarilor (vezi B. şi M. Voicu, 2003).

Am testat şi relaţia cu atitudinea faţă de risc. Voluntariatul nu presupune neapărat asumarea de riscuri, ci dimpotrivă atenuarea lor prin integrarea în reţele sociale mai extinse. Pe de altă parte, declanşarea acţiunii presupune intrarea în contact

[50] Cel puţin pentru mediul rural (vezi Balica, Horga, 2000).

[51] Nivelul de semnificaţie al diferenţelor dintre mediile scorului de orientare către ajutorare al voluntarilor şi non-voluntarilor este p=0,278, când asociaţiile religioase sunt luate în calcul la identificarea voluntarilor, respectiv p=0,158 în caz contrar.

cu o lume nouă, necunoscută, mai puţin controlabilă şi previzibilă. Relaţiile sunt semnificative mai ales atunci când măsurarea voluntariatului nu ia în calcul şi asociaţiile de tip religios (Tabelul 22). Efectul însă dispare în momentul în care controlăm pentru indicatorii resurselor materiale, educaţiei şi capitalului social[52].

Resursele de mediu îşi manifestă influenţa prin efectul semnificativ al locuirii în mediul urban. În condiţiile controlării educaţiei, veniturilor, atitudinii faţă de risc etc., impactul este dat mai ales de prezenţa oportunităţilor de a presta activităţi voluntare. Acestea sunt mult mai ridicate în oraşe faţă de sate, asociaţiile şi organizaţiile non-profit urbane oferind mai multe posibilităţi de a presta activităţi voluntare (neplătite) în cadru organizat.

Tabelul 22. Asocierea dintre voluntariat şi asumarea (neevitarea) riscului

	Media scorului de acceptare (neevitare) a riscului		Testarea semnificaţiei statistice a diferenţelor	
	da	nu	t	sig. (t)
este voluntar în cel puţin o asociaţie, cu excepţia celor politice şi a sindicatelor	**+15,8**	**-1,8**	1,7	0,086
este voluntar în cel puţin o asociaţie cu excepţia celor politice, a sindicatele şi asociaţiilor religioase	**+39,7**	**-3,3**	3,7	0,000

Sursa: EVS'99-România. Cifrele îngroşate reprezintă medii ale orientării către asumarea riscului (variabila folosită este ANTIRISC - scor factorial a cărui descriere este realizată în B.Voicu, 2001, înmulţită din raţiuni legate de uşurarea lecturii cu -100): valorile negative indică respingerea strategiilor riscante şi preferinţa pentru obişnuit; valorile pozitive indică o aversiune mai redusă la risc şi predispoziţia către asumarea acestuia.

În fine, tinerii tind să fie voluntari mai frecvent decât vârstnicii şi adulţii, relaţia fiind validă în special în ce priveşte activităţile care nu au un fundal religios. Explicaţia rezidă în disponibilităţile de timp date de etapa din ciclul vieţii. Tinerii sub 30 de ani au mai puţin grija familiei, sunt mai interesaţi în extinderea reţelei sociale, utile pentru a-şi croi un drum propriu în viaţă, nu au constrângerile date de îngrijirea copiilor sau nepoţilor etc.

[52] Orientarea faţă de risc nu este inclusă în modelul 3 din dorinţa de a menţine numărul predictorilor cât mai redus, ţinând cont de constrângerea impusă de numărul mic de cazuri de voluntari din eşantion.

IV. În loc de concluzii: despre perspective

În comparaţie cu restul Europei, societatea română este săracă nu doar în ce priveşte resursele materiale, capitalul uman sau tradiţia democratică, ci şi în ce priveşte numărul voluntarilor şi asociaţiilor în care indivizii pot voluntaria. Este greu de spus dacă acest lucru este unul bun sau rău. Exploatând între altele observaţiile de acum aproape două secole ale lui Tocqueville, anii 90 au fost marcaţi în ştiinţele sociale de o atenţie sporită acordată rolului capitalului social ca motor al dezvoltării sociale. Voluntariatul şi asociaţionismul stau în centrul majorităţii abordărilor de acest tip, încă de la cei trei părinţi fondatori ai discuţiei despre capital social (Bourdieu, Coleman, Putnam). Argumentul unor instituţii internaţionale precum Banca Mondială sau BERD este că în absenţa unui capital social tip bridging (iar voluntariatul este parte a unei astfel de resursă) dezvoltarea se realizează greoi. Din această perspectivă nivelul redus al voluntariatului în România ar putea fi nu doar un semn al dezvoltării reduse a ţării, ci şi o piedică în calea acesteia. La polul opus, există opinii conform cărora pentru societăţi cu un nivel de dezvoltare similar României capitalul social nu contează prea mult ca factor de stimulare a creşterii.

Dincolo de acestea, se poate ridica întrebarea evoluţiei viitoare a voluntariatului în România. Am arătat că profilul voluntarului român este similar cu cel al voluntarului din restul spaţiului euro-american. El este mai bogat, mai bine educat, mai sociabil, mai tânăr. România este însă o ţară mai degrabă săracă în raport cu restul ţărilor europene, cu o populaţie mai slab educată, şi mai puţin sociabilă, cu o investiţie mai redusă în educaţie superioară (vezi B.Voicu, 2005b). De aici pot decurge concluzii privind creşterea cel mult lentă, pe termen mediu şi scurt, a numărului de voluntari. Pe de altă parte însă, pot fi invocate efectele globalizării a contagiunii cu alte culturi, în special cu cea vestică, a împrumutului de practici, a presiunii Uniunii Europene (manifestă în România contemporană, la nivel legislativ şi financiar, de exemplu, prin alocarea a 1% din impozitele de venit colectate în 2004, respectiv 2% în 2005 către sectorul ONG), a influenţei organizaţiilor internaţionale etc. Toate acestea pot conduce la un stimulent către creşterea mai rapidă a incidenţei voluntariatului.

EST EUROPENII ŞI NIVELELE LOR SCĂZUTE DE CAPITAL SOCIAL TIP BRIDGING: ÎNTRE DETERMINANŢII INDIVIDUALI ŞI CEI SOCIETALI[53]

Cuprins

I. Definirea capitalului social
II. Strategia de analiză
III. Măsurarea: variabilele dependente
IV. Măsurarea: variabilele independente de nivel individual
    IV.1. Resurse, oportunităţi, constrângeri
    IV.2. Valori, ideologii
    IV.3. Definirea situaţiei
V. Măsurarea: variabilele independente la nivel de ţară
VI. Rezultate
VII. Concluzii
Anexă: coeficienţii de regresie din modelele multinivel

[53] Această cercetare a fost susţinută parţial de grantul ID56/2007. Le mulţumesc Mălinei Voicu, lui Loek Halman, precum şi participanţilor la seminarul de o zi al ICCV "Variabile contextuale în cercetarea sociologică"(26 ianuarie 2009) pentru comentariile şi sugestiile utile pe care mi le-au oferit. Textul capitolului de faţă a fost redactat iniţial in engleză. Pentru prezenta traducere îi sunt îndatorat lui Vlad Achimescu.

Literatura de specialitate dedicată capitalului social a crescut exponenţial în ultimii 15 ani (Halpert, 2005). Cea mai mare parte a acesteia se concentrează pe nivelurile capitalului social sau, urmând calea deschisă de Putnam, pe efectele acesteia asupra diferitor acţiuni la nivel macro, în special dezvoltarea socială şi producerea bunurilor publice. Puţine studii tratează sau testează empiric ipoteze care privesc determinanţii capitalului social. Chiar mai puţine cercetări consideră impactul simultan al factorilor individuali şi contextuali.

Pe de altă parte, multe studii (Bădescu/Uslander, 2002; Halman/Luikx, 2005; van der Meer, 2008; Raiser et al., 2001; Voicu, 2005a; etc.) aduc dovezi în sprijinul ideii că în Europa fostele societăţi comuniste afişează niveluri scăzute de capital social de tip *bridging* (BrSC). Aceast capitol ia în considerare nivelurile BrSC pe care indivizii le manifestă şi încearcă să descopere dacă diferenţa dintre europenii din est şi cei din vest apare la nivel individual sau societal. În plus, analizez impactul trecutului totalitar, respingând ipoteza că acesta influenţează în mod direct dezvoltarea BrSC. Utilizând setul de date al ESS01, arăt cum trăsăturile individuale sunt cele care definesc dezvoltarea acelor „culturi ale capitalului social" (Wallace, 2007). Cu toate acestea, se poate argumenta că structura respectivelor caracteristici individuale se datorează parţial impactului fostei conduceri totalitare.

În prima parte a capitolului amintesc pe scurt perspectivele deja existente privind capitalul social. Mă concentrez pe distincţia dintre *bridging* şi *bonding*. Înţelegând capitalul social ca o caracteristică latentă cu manifestări variate, aleg să îl măsor în forma sa de bridging prin patru manifestări ale acestuia: întâlnirile cu prietenii, apartenenţa la asociaţii, încrederea generalizată şi încrederea în instituţii. În a doua secţiune a lucrării construiesc modele explicative pentru BrSC, concentrându-mi atenţia pe cele patru variabile dependente menţionate. Principala întrebare la care caut să răspund devine ipoteza centrală a cercetării: caracteristicile individuale determină cea mai mare parte a variaţiei capitalului social tip bridging ce poate fi accesat de indivizi. Modelul explicativ este completat de câteva ipoteze adiţionale.

Lucrarea este focalizată în principal pe relaţia dintre importanţa factorilor determinanţi individuali şi cei contextuali, cu un interes special pentru efectele experienţei comuniste din trecut asupra societăţilor estice. Din această cauză nu intru prea mult în detalii în ceea ce priveşte mecanismele din spatele ipotezelor adiţionale care descriu cauzele de nivel individual. Ele sunt doar schiţate în a doua secţiune a lucrării.

Pentru testarea ipotezelor, utilizez date din European Social Survey, după cum am descris în a treia parte a capitolului. A patra secţiune este dedicată prezentării rezultatelor. Patru seturi de regresii multinivel sunt utilizate pentru a prezice cele patru

tipuri de manifestări ale BrSC. În secţiunea finală iau în considerare implicaţiile pe care aceste constatări le pot avea pe termen lung şi mediu în privinţa dinamicii diferenţelor dintre societăţile est-europene şi cele occidentale.

Capitolul de faţă caută să aducă două contribuţii la literatura existentă. Prima rezidă în ideea de a utiliza trecutul comunist în modele multinivel ca un predictor pentru BrSC. Literatura existentă ia în considerare impactul comunismului sau a altor regimuri totalitare asupra dezvoltării capitalului social, lipsindu-i însă verificări empirice adecvate[54]. În al doilea rând, cercetez la nivel empiric impactul nivelurilor agregate de capital social asupra stocurilor individuale de BrSC care, după cunoştinţele mele, nu este încă abordat de studiile existente.

I. Definirea capitalului social

În pofida noutăţii dezbaterilor privind capitalul social, acest concept nu este atât de nou pe cât pare, el putând fi considerat drept o rafinare superioară a unor idei mai vechi precum *Gemeinshaft* sau *cultura civică* (Paxton, 2007: 47). Bourdieu (1986), Coleman (1988, 1990) şi Putnam (1993) au furnizat cadrul teoretic necesar definirii capitalului social ca un atribut al interacţiunii sociale care se poate manifesta prin diverse de moduri de cooperare. Aceasta a permis ca o paletă largă de probleme să fie acoperite de capitalul social. În plus, Coleman a ales să definească acest concept prin funcţiile sale, lăsând loc pentru utilizarea capitalului social în sensuri multiple şi vaste. Numeroasele efecte care i-au fost atribuite au transformat termenul, spre sfârşitul anilor 90 într-un fel de antidot universal (Portes, 1998) ce poate fi utilizat indiferent de context cu scopul de a genera dezvoltare socială şi comunitară.

Majoritatea literaturii de specialitate urmează distincţia operaţională a lui Putnam dintre încredere, relaţii şi norme de cooperare, considerate ca manifestări a capitalului social. Termenul însuşi este conceput sub forma unui fenomen multifaţetat (Halman/Luijkx, 2006; Pichler/Wallace, 2007; Voicu, 2005c), fiind uneori măsurat explicit ca un construct latent (Anheier et al., 2004; Paxton, 1999; van Oorschot et al., 2006). Dimensiunile utilizate cel mai frecvent includ încrederea în oameni, încrederea

[54] Excepţiile sunt analiza lui Paxton (2007) asupra factorilor care determină încrederea generalizată, o analiză la care am contribuit şi eu (Voicu şi Voicu, 2009) asupra participării în asociaţii ca voluntar, precum şi recentele contribuţii ale lui Meulemann (2008b) şi van der Meer et al (2008) în analiza implicării în asociaţii, respectiv frecvenţa întâlnirilor cu prietenii,. Totuşi, ultimele două studii testează influenţa experienţei totalitare fără a diferenţia între comunism şi alte forme de regim totalitar anterior, în timp ce primele se concentrează exclusiv asupra problematicii încrederii generalizate, respectiv a voluntariatului.

în instituţii, implicarea în asociaţii voluntare, diverse forme de contacte sociale, ghidarea după norme ale cooperării.

O altă distincţie importantă este cea între capital social de tip bonding şi capital social de tip bridging (Narayan, 1999; Putnam, 2001). Indiferent ce relaţie socială este luată în considerare, ea poate fi descrisă ca stabilind legături între actorii implicaţi. Însă unele relaţii leagă indivizi foarte similari, care sunt afiliaţi la aceleaşi grupuri, în timp ce altele se referă la conexiuni care fac legătura dintre grupuri de status social diferit. Primul tip de relaţie, prin normele asociate acesteia şi prin mecanismul încrederii este considerată a fi responsabilă pentru menţinerea coeziunii în grupuri sau comunităţi mici, formând *capitalul social de tip bonding*. A doua formă de capital social, denumită *capital social de tip bridging (BrSC)* prezintă o productivitate mai înaltă în ceea ce priveşte dezvoltarea socială şi buna funcţionare a societăţii. Totodată, capitalul social de tip bridging este mai bogat informaţional şi asigură indivizilor conexiuni utile pentru dezvoltarea personală, adaptarea şi stăpânirea eficientă a mediului social în care evoluează.

Demarcaţia dintre capital social de tip bridging şi bonding este una destul de greu de realizat. Este dificil de a hotărî dacă o anume legătură aparţine unuia sau altuia dintre cele două tipuri. Spre exemplu, este mai probabil ca relaţiile mai frecvente din cadrul familiilor extinse să fie manifestări a capitalului social de tip bonding. Însă rudenia nu este sinonimă cu similaritatea. Familii mai mari pot include persoane foarte diferite, care aparţin unor grupuri opuse în mod tradiţional în societate care în alte situaţii nu ar interacţiona. În acest caz, dacă legătura de rudenie este convertită în contacte dintre rudele respective, în încredere reciprocă şi asimilarea unor norme de cooperare, ea poate juca rolul unei conexiuni de tip bridging. Cu toate acestea, situaţia obişnuită este aceea în care familia este mai curând locul de manifestare a capitalului social de tip bonding.

A considera conexiunile cu vecinii, colegii de la locul de muncă sau cu prietenii drept manifestări ale BrSC este cu atât mai dificil. De multe ori, aceste categorii includ indivizi care sunt foarte asemănători cu persoana de referinţă. De alte ori, în mod deosebit când este vorba despre prieteni, precum vechii colegi din perioada şcolii, prezenţa lor este mai degrabă un indicator al capitalului social de tip bridging. O abordare cu un grad mai ridicat de precizie ar fi probabil estimarea conţinutului respectivei relaţii, similar metodei Generatorului de Resurse (Resource Generator method), măsurând tipurile de resurse care pot fi mobilizate prin relaţiile în care o persoană este implicată (van der Gaag/Snijders, 2005). Din acest punct de vedere, aşa cum sugerează şi datele pentru cazul României (Voicu, 2005a), prietenii constituie o resursă mai utilă decât colegii de şcoală sau de la locul de muncă, care la rândul lor

reprezintă o resursă mai valoroasă decât vecinii. Termenul de „resursă" sugerează în acest context capacitatea relaţiei cu persoana în cauză de a asigura accesul la o serie de capitaluri şi informaţii utile. Cu cât indivizii sunt mai similari între ei, ei sunt mai puţin susceptibili de a transmite de la unul la celălalt informaţii noi, necunoscute partenerului. Din acest punct de vedere, legăturile cu indivizi ce au ocupaţii diferite sau provin din alte zone geografice au o probabilitate superioară de a fi purtătoare de conţinut informaţional mai bogat, de a oferi mai multe gratificaţii de cunoaştere şi de acces la alte tipuri de instrumente utile.

Cea mai întâlnită măsură a capitalului social este implicarea în asociaţiile voluntare, urmând alegerea lui Putnam bazată pe observaţiile lui Alexis de Toqueville privind Statele Unite ale Americii în secolul XIX.

Încrederea în oameni este de asemenea un concept neclar. Totuşi, separarea dintre încrederea în oameni în general şi încrederea în anumite persoane sau grupuri de status se poate dovedi utilă (Uslander, 2002; Paxton, 2007). Primul tip, încrederea generalizată, se referă la o formă difuză de valorizare pozitivă a tuturor oamenilor. Ea constituie în sine şi contribuie la continuarea creării de legături între diferite grupuri din cadrul societăţii. Opusă acestei forme de încredere generalizată sau socială, formele mai particularizate ale încrederii, îndreptate spre exemplu către vecini sau familie sunt predispuse să exprime un capital social de tip bonding.

Încrederea în instituţii stă la baza cooperării şi a producerii de bunuri publice şi implică la rândul său o încredere difuză în societate.

Această lucrare se centrează pe BrSC, interesul principal fiind aflarea modului în care acesta este produs, în special prin cercetarea contribuţiilor determinanţilor sociali comparativ cu cei individuali. Sunt interesat în mod deosebit de impactul experienţei totalitare şi ex-comuniste. În secţiunile următoare, limitez analiza manifestărilor BrSC la cele patru tipuri de exprimări menţionate mai devreme: contactele cu prietenii, implicarea în asociaţii voluntare, încrederea generalizată şi încrederea în instituţii. Analiza variaţiei acestora de la o ţară europeană la alta serveşte ca bază empirică pentru această lucrare şi asigură validarea ipotezelor pe care le menţionez în următoarea secţiune.

II. Ipotezele: Mecanisme de generare a capitalului social la nivel individual

II.1. Impactul regimurilor comuniste asupra nivelurilor individuale ale capitalului social

Conform lui Putnam (1993), capitalul social este un fenomen cultural şi este localizat mai degrabă la nivel societal. El depinde de istoria colectivităţii şi acumularea sa necesită perioade lungi de timp. Construindu-şi tezele pornind de la acest argument, mulţi cercetători (Åberg/Sanberg, 2003; Pichler/Wallace, 2007; Raiser et al., 2001; Rose, 2000; etc.) afirmă că factorul care a distrus capitalul social este comunismul. Asociaţiile voluntare erau descurajate în forma lor originală, statul făcând tot posibilul să le controleze. Cel puţin în formele sale finale, comunismul a produs societăţi cu o „morală dublă" (Verdery, 1996). Oamenii erau de acord, la nivel formal cu principiile promovate de stat prin propagandă, însă, în viaţa obişnuită urmăreau de fapt o logică diferită, indiferent dacă erau simpli cetăţeni sau membri ai nomenclaturii. În absenţa pieţei libere, funcţionarea societăţii era parţial marcată de economia „blatului" (Ledeneva, 1998), unde reţelele informale înlocuiau mecanismele pieţei. Pentru Ledeneva, blaturile sunt acele aranjamente informale, implicând schimburi de bunuri şi servicii, aflate cel mai adesea la marginea legii sau în afara acesteia, care guvernau schimburile economice şi înlocuiau piaţa ca intermediar al acestora în economia sovietică. Aşa cum am argumentat in primele capitole ale volumului de faţă, acest tip de relaţii guverna şi economia românească a anilor 1980.

Atât dubla morală cât şi blaturile au contribuit în comunism la diminuarea încrederii şi a relaţiilor de tip bridging şi la întărirea conexiunilor de tip bonding. Practicând dubla morală şi având în jur un potenţial delator, relaţiile sociale aveau tendinţa de a se limita la cercul apropiat al încrederii. La rândul său, acestea a devenit din ce în ce mai mic, căutând să se rezume mai ales la relaţiile de rudenie dacă nu chiar la familia restrânsă.

Societatea rezultată este similară în aspectele sale funcţionale cu regiunile Italiei de Sud descrise de Putnam (1993), uneori dominate de un fel de „amoralism familial" (Banfiled, 1958). Acest lucru blochează comunicarea şi dezvoltarea relaţiilor şi a încrederii în afara principalelor grupuri de apartenenţă, care, la rândul lor, sunt de multe ori definite pornind de la atribute etnice, religioase, de rudenie şi de status social foarte limitate.

Procese similare s-au petrecut în alte regimuri totalitare, aşa cum Torcal/Montero (1999) au subliniat pentru cazul Spaniei în timpul regimului lui Franco. Unii autori (Fidrmuc/Gërxhani, 2008; Paldam/Svendsen, 2001) avansează ipoteza că regimurile totalitare, în special cele comuniste, prin aranjamentele instituţionale caracteristice, sunt principalele responsabile pentru slaba dezvoltare a capitalului social în Europa de est, comparativ cu societăţile vestice. Ultimele au avut în faţă câteva decade traduse în oportunitatea de a-şi dezvolta o societate civică funcţională, de a cunoaşte oamenii mai bine şi de fi mai familiari cu sistemul instituţional existent. La polul opus, statul totalitarian blochează astfel de evoluţii.

Cele mai multe dezbateri pe aceste teme conceptualizează capitalul social drept o caracteristică a colectivităţilor, în mod particular al societăţilor. Aşa cum susţine Coleman (1990), capitalul social este un atribut al interacţiunii sociale. Cu toate acestea, originea sa în relaţii sociale nu implică în mod necesar faptul că acesta ar aparţine doar colectivităţilor. Şi indivizii „au" şi îşi pot folosi resursele de capital social (Halman/Luijkx, 2006). Ei îl pot converti în capital uman (Coleman, 1988) sau îl pot folosi pentru a controla şi a accesa acţiunile şi resursele celorlalţi (Portes, 1998; Grootaert, 1998). Nivelurile capitalului social de tip bridging ale indivizilor sunt probabil determinate, ţinând sub control influenţa colectivităţii, de varii trăsături individuale, pornind de la personalitate şi determinanţi biologici până la resurse, oportunităţi, valori (Halpern, 2005).

Acest capitol lansează o întrebare referitoare la ce este mai important pentru determinarea diferenţelor de capital social între europeni. Literatura existentă este inconsecventă în testarea empirică atât a factorilor societali, cât şi a factorilor individuali care pot determina manifestări individuale ale capitalului social. Diferite forme de analiză de regresie au fost deja folosite pentru a prezice încrederea generalizată şi/sau încrederea instituţională (Halman/Luijkx, 2006; Paxton, 2007; Neller, 2008), apartenenţa la asociaţii (Schofer/Fourcade-Gourinchas, 2001; Fidrmuc/Gërxhani, 2008; Meulemann, 2008b), voluntariatul în asociaţii formale (Curtis et al., 2001; Voicu şi Voicu, 2009), implicarea în reţele informale (Fidrmuc/Gërxhani, 2008; van der Meer et al, 2008), capitalul social ca întreg (van Oorschot et al., 2006), normele care pot promova capital social (Curtis et al., 2001; Halman/Luijkx, 2006). Astfel de analize converg în a furniza dovezi empirice că la nivel individual capitalului social este generat în principal de factorii individuali, în timp ce factorii societali contribuie în mai mică măsură.

Când luăm în considerare impactul comunismului sau a trecutului totalitar, indiferent de formă şi de ideologie, putem observa de asemenea că acesta este reflectat în atributele pe care indivizii le au în prezent, precum nivelul de educaţie, practicile şi credinţele religioase sau veniturile. Aşadar, trecutul totalitar ar putea să aibă o mai importantă contribuţie indirectă, mediată prin aceşti factori decât un impact direct în determinarea nivelurilor actuale ale capitalului social de tip bridging.

Ipoteza pe care o testez în această lucrare este că (H1) *luând în considerare populaţia ţărilor europene, influenţa directă a trecutului totalitar asupra nivelurilor actuale ale BrSC observabile la nivel individual este mai degrabă scăzută.* Mai mult, (H2) *ceea ce contează sunt factorii individuali.*

În al doilea rând, aşa cum am menţionat deja, când discută despre impactul trecutului fost-comunist asupra formării capitalului social, literatura existentă se concentrează pe stocul agregat de capital social de tip bridging care există la nivel societal. Cu alte cuvinte, trecutul ex-comunist, respectiv totalitar poate afecta crearea unor culturi consistente ale capitalului social. Aceasta duce către cea de-a treia ipoteză principală (H3) *trecutul (comunist) totalitar contribuie mai mult la explicarea variaţiei de capital social între ţări decât a variaţiei între indivizi.*

II.2. Producerea capitalului social de tip bridging: alţi factori la nivel de ţară

Aşa cum observă Meulemann (2008a), există două mecanisme de bază prin care contextul naţional determină nivelurile individuale de capital social. Primul este *ordinea socială,* care influenţează direct acţiunile individuale prin normele sociale existente. Al doilea este reprezentat de *structura de oportunităţi* a unei ţări, care „asigură opţiuni şi stabileşte restricţii" pentru indivizi la fel ca şi resursele proprii ale acestora.

A patra ipoteză principală a acestei lucrări derivă din argumentul lui Meulemann despre efectele ordinii sociale existente. Dacă aceste „culturi ale capitalului social" chiar există şi capitalul social este produs şi la nivel de ţară, atunci norma după care BrSC se dezvoltă într-o anumită societate ar trebui să se reflecte şi în nivelurile individuale de capital social. Aceasta duce la (H4) *Nivelurile individuale de BrSC depind de resursele agregate de BrSC care există la nivel societal.* Cu alte cuvinte, este probabil să existe o tendinţă mai mare către BrSC în acele societăţi unde mai mulţi indivizi deţin BrSC. Producerea şi deţinerea de BrSC devine o normă societală. Indivizii trebuie să se conformeze normei pentru a evita excluziunea. Cu cât norma este mai slabă, cu atât ea are un impact mai redus asupra nivelurilor individuale de capital social de tip bridging. Pe de altă parte, indivizii au nevoie de o perioadă de timp pentru a adopta norme şi

valori noi, create în comunităţi mai degrabă critice şi răspândite în întreaga colectivitate (Berger, 1995). Impactul resurselor de BrSC existente la nivel societal asupra capitalului social la nivel individual ar trebui să fie unul uşor întârziat: normele de astăzi au impact asupra comportamentelor de mâine.

Pe lângă cele patru ipoteze principale, mai formulez o serie de *ipoteze adiţionale*, generate de luarea în calcul a diferitor variabile de control în explicarea nivelurilor individuale de BrSC. Acestea se referă la variabile de control care acţionează ca determinanţi ai capitalului social aşa cum sunt identificate de literatura existentă. Majoritatea ipotezelor adiţionale implică un determinism clar, în timp ce alte câteva oferă perspective alternative care sunt testate empiric în lucrare.

Tradiţia religioasă este parte a aceloraşi factori determinanţi ai ordinii sociale ca şi normele reprezentate de practicile de interacţiune socială. Oricum, tradiţia religioasă nu este importantă în sine. Ea se comportă mai degrabă ca indicator pentru o orientare culturală generală. Tradiţiile catolice şi ortodoxe au o natură mai ierarhică în organizarea societăţii pe care o propun şi în relaţiile sociale pe care le întreţin. Protestantismul are o natură mai egalitară şi pune mai mult accentul pe responsabilitatea individuală şi pe implicare în crearea binelui public. Ar trebui să implice mai multă participare în asociaţii ce îşi propun binele colectivităţii (Curtis, Grabb, Baer, 1991; Meulemann, 2008b). Culturi ierarhice şi puternic stratificate sunt mai puţin susceptibile să genereze niveluri ridicate de capital social (Putnam, 1993), ele inspirând mai curând norme în cadrul cărora reducerea incertitudinii este realizată prin puternica obedienţă faţă de ierarhiile existente. Studii anterioare (e.g. Neller, 2008) furnizează dovezi empirice conform cărora tradiţia protestantă duce la niveluri ridicate ale încrederii sociale.

De asemenea, iau în considerare şi o serie de factori determinanţi la nivel de ţară care sunt parte a structurii de oportunităţi asigurată de fiecare societate. O parte a acestor factori au fost deja sugeraţi, în mod special omogenitatea etnică şi religioasă. Două ipoteze contradictorii pot fi formulate aici (Halpern, 2005:260-261). Pe de o parte, este probabil ca societăţile mai diverse să aibă un nivel mai scăzut de încredere socială şi implicare în legături de tip bridging, ca urmare a potenţialului existenţei prejudecăţilor, discriminării şi a conflictelor. Cu cât este mai mare diferenţa dintre grupurile distincte ale societăţilor mixte, cu atât ar fi mai mică şansa de a se dezvolta legături de tip bridging şi încredere (Delhey and Newton, 2005; Alessina/Ferrara, 2002). Pe de altă parte, societăţile mixte oferă mai multe oportunităţi pentru interacţiune şi stabilire de relaţii în afara grupului de referinţă, pentru o mai bună înţelegere a comportamentului şi a gândirii altor oameni. Acestea oferă mai multe posibilităţi de creştere a nivelului de cunoştinţe şi a capacităţilor de

anticipare/predicţie, făcând posibilă folosirea încrederii în sensul dat de Luhmann (1979), ca un mecanism de reducere a complexităţii lumii, care limitează incertitudinea şi creşte previziblitatea celorlalţi.

Capitalul social poate fi văzut în acelaşi timp ca o precondiţie, dar şi ca un rezultat al dezvoltării (Putnam, 1993). Acest lucru este valabil atât pentru dezvoltarea economică, cât şi pentru cea culturală (Curtis et al., 2001). Aşa cum arată Inglehart (1997), manifestările specifice ale capitalului social, precum încrederea, pot fi explicate printr-o orientare mai generală către valori raţionale şi de autoexprimare. Dezvoltarea, ca şi o mai puternică orientare societală către valori moderne şi postmoderne, implică mai multă diferenţiere, atât socială cât şi profesională. Acestea creează un spaţiu care poate da naştere la mai multe asociaţii de tipuri variate, asigurând mai multe oportunităţi pentru implicare (Curtis et al. 2008, Meulemann, 2008b). De asemenea, un astfel de context stimulează participarea socială (van der Meer, 2008), asigurând din ce în ce mai multe locuri diferite unde s-ar putea produce socializarea.

II.3. Producerea capitalului social de tip bridging: variabile la nivel individual

Pot fi definite patru tipuri de variabile explicative la nivel individual. Acestea se referă la (a) resursele, constrângerile şi oportunităţile existente; (b) definirea situaţiei în acord cu percepţiile şi reprezentările individuale; (c) valori şi ideologii; (d) alte manifestări ale BrSC.

Impactul **resurselor existente** este frecvent discutat în literatura de specialitate. Bourdieu (1986) şi Coleman (1988, 1990) asociază capitalul social cu investiţiile indivizilor în reţele sociale. Prin urmare, BrSC depinde de caracteristicile indivizilor, în special de resursele disponibile şi de constrângerile existente. Acestea ar putea facilita sau limita implicarea cuiva în relaţii sau dezvoltarea încrederii. Timpul, venitul, educaţia, vârsta, sexul, statutul marital, statutul ocupaţional, apartenenţa la societatea globală, apartenenţa etnică şi religioasă pot constitui astfel de resurse, oportunităţi şi constrângeri.

Educaţia are o importanţă crucială în asigurarea mai multor abilităţi pe care indivizii le pot pune la dispoziţia celorlalţi sau mobiliza în atingerea unor scopuri comune. Ea furnizează, prin urmare, mai multe oportunităţi pentru implicarea în relaţii sociale de tip bridging. În plus, educaţia înseamnă de asemenea cunoaştere, deci o mai bună înţelegere a lumii şi a funcţionării ei. Aceasta îi face pe ceilalţi oameni mai previzibili, ceea ce, conform argumentaţiei lui Luhmann (1990), determină niveluri ridicate de încredere socială. De asemenea, educaţia are un efect indirect datorită

faptului că duce la atitudini mai deschise (Freitag, 2003; Halman/Luijkx, 2006; Kumlin/Rothstein, 2005).

Resursele financiare sunt importante pentru implicarea în asociaţii de voluntariat, un venit mai ridicat fiind asociat pozitiv atât cu apartenenţa la cât şi cu implicarea ca voluntar în astfel de asociaţii unde oamenii îşi pun în comun resursele şi le folosesc în interesul altora sau pentru beneficiul comun (Smith, 1994; Wilson, 2000; Voicu/Voicu, 2003). Oamenii din gospodării mai înstărite pot să aibă şi o oarecare siguranţă materială care ar duce la un nivel mai ridicat al încrederii generalizate, încrederii în instituţii şi la contacte mai frecvente cu prietenii (Alessina/La Ferrara, 2002; Kumlin/Rothstein, 2005; van Oorschot et al., 2006).

Femeile sunt de regulă mai puţin prezente în spaţiul public, având şi o tendinţă mai scăzută de a participa în asociaţii formale şi de a avea încredere în instituţii formale (Schofer, Fourcade-Gourinchas, 2001; Fidrmuc, Gërxhani, 2008). Există analize care arată că femeile ar putea avea niveluri mai ridicate de încredere socială (Freitag, 2003), în timp ce alte studii (Paxton, 2007) evidenţiază lipsa unei relaţii semnificative între gen şi încrederea generalizată.

Vârsta are un impact diferit asupra diferitelor manifestări ale BrSC. Înaintarea în vârstă înseamnă o mai bună cunoaştere a oamenilor, contribuind la creşterea încrederii, aşa cum confirmă unele analize (Kumlin /Rothstein, 2005; van Oorschot et al., 2006; Paxton, 2007). Cu toate acestea, alţi autori (Alessina/La Ferrara, 2002) aduc probe pentru existenţa unei relaţii de forma unui U inversat: controlând diverşi alţi predictori, încrederea creşte cu vârsta până la un anumit punct, apoi începe să scadă. De asemenea, oamenii mai în vârstă pot avea niveluri mai ridicate de încredere în instituţii (van Oorschot et al., 2006). Se spune despre participarea în asociaţii voluntare că ar creşte odată cu vârsta (van Oorschot et al., 2006; Schofer/Fourcade-Gourinchas, 2001; Curtis et al., 2001). Totuşi, în majoritatea ţărilor europene, tinerii tind să aibă o probabilitate mai mare de a se oferi voluntari (Voicu/Voicu, 2003). Fidrmuc/Gërxhani (2008) arată că adevărata relaţie este una pătratică: pentru tineri şi bătrâni, este mai puţin probabil să participe sau să se ofere voluntari în asociaţii formale. Acest fapt este probabil cauzat de oportunităţile mai rare ale acestora de a se implica în astfel de asociaţii şi de o anumită preferinţă de a petrece timpul cu prietenii în cadre mai puţin formale (fapt documentat şi de Fidrmuc/Gërxhani, 2008).

O persoană ar putea alege să nu participe în asociaţii atunci când are constrângeri de timp prea puternice (Putnam, 2001). Aşadar, mult timp petrecut la lucru, realizarea de activităţi de menaj sau îngrijirea copiilor mici şi/sau a vârstnicilor[55],

[55] Din păcate ESS01 nu oferă indicatori pentru măsurarea timpului petrecut pentru gospodărie sau cu îngrijirea copiilor sau a celor în vârstă.

ar reduce oportunitățile de a face şi altceva. Anumite tipuri de activități de timp liber, cum ar fi cel „electronic" (Putnam, 2001), implicând urmărirea frecventă a televizorului, poate reduce în plus oportunitățile de a petrece timp cu alți oameni şi poate duce la erodarea capitalului social (Freitag, 2003). Pe de altă parte, televiziunea poate acţiona ca un vehicul pentru creşterea nivelului de cunoştinţe despre sistemul instituţional şi, indirect, poate contribui la creşterea încrederii în instituții.

Utilizarea Internetului poate constitui un indicator pentru apartenenţa la lumea globală şi accesarea de informaţii care pot fi utile pentru a interacţiona cu alţi oameni, extinzând punţile potenţiale (Halman /Luijkx, 2006) şi crescând capacitatea de a împărtăşi cunoştinţe şi de a avea încredere în oameni şi instituţii datorită unei mai bune înţelegeri a funcţionării acestora. Pe de altă parte, folosirea Internetului poate fi etichetată şi cu sintagma lui Putnam de „loisir electronic" (electronic leisure), ducând la scăderea înclinației spre interacţiune cu alți oameni. Totuşi, Internetul presupune astăzi mai multă comunicare, prin diferite mijloace: de la e-mail şi chat până la jocuri în reţea, toate acestea presupunând timp petrecut cu prietenii, chiar dacă virtual.

Luând în considerare presiunea timpului şi a banilor ca obstacol pentru dezvoltarea capitalului social, Putnam (2001) pune la îndoială ideea că a fi angajat şi a lucra multe ore nu are potenţialul de a scădea BrSC. Totuşi, aşa cum arată datele empirice (Schofer/Fourcade-Gourinchas, 2001; van Oorschot et al, 2006; Paxton, 2007; Fidrmuc/Gërxhani, 2008), statutul de a fi angajat implică un comportament mai activ, incluzând şi o tendinţă crescută pentru participare în organizaţii civice şi încredere în oameni. Numărul de ore de lucru în sine poate avea un impact pozitiv, de vreme ce este mai probabil ca angajații cu normă întreagă să participe în asociații mai des decât cei care lucrează part-time (Curtis et al., 2001). Pe de altă parte, încrederea în instituții poate fi mai scăzută pentru cei angajați, care de altfel nu diferă de cei cu alte statuturi, cu excepţia studenţilor, atunci când este vorba de frecvenţa întâlnirilor cu prietenii (van Oorschot et al., 2006).

Structura familiei oferă atât resurse cât şi constrângeri care pot determina nivelul BrSC (Halpern, 2005). Prezenţa copiilor în gospodărie determină de regulă reducerea timpului pe care părinţii l-ar fi putut petrece întâlnindu-se cu prietenii sau participând la asociaţii. Pe de altă parte, copii oferă oportunități sporite de a întâlni alți părinți în diverse medii formale sau informale (la şcoală în parc etc.), ceea ce ar putea contribui la creşterea capitalului social.

Copii aduc de asemenea o interacţiune mai frecventă cu instituții ale organizării sociale, precum sistemul educațional sau cel de sănătate, crescând gradul în care indivizii înţeleg funcţionarea acestora. Aşa cum arată Sztompka (1999), familiaritatea în raport cu instituțiile creşte probabilitatea ca indivizii să dobândească niveluri mai

ridicate de încredere în instituţii. Relaţia este verificată empiric pentru contactele cu instituţii universale de către Kumlin/Rothstein (2005). Literatura existentă nu furnizează însă multe dovezi empirice privind relaţia dintre BrSC şi prezenţa copiilor, cu excepţia efectelor pozitive asupra încrederii generalizate (Alessina/La Ferrara, 2002; Paxton, 2007).

Locuirea împreună cu un partener oferă de asemenea mai multe posibilităţi de a extinde contactele sociale, prin accesarea reţelei sociale a soţului/soţiei. Cu toate acestea, studiile empirice existente prezintă rezultate contradictorii pentru această relaţie. Impactul pozitiv al căsătoriei asupra participării în asociaţii este raportat de Schofer/Fourcade-Gourinchas (2001), Curtis et. al (2001) ca neavând efecte semnificative, în timp ce Fidrmuc/Gërxhani (2008) raportează efecte pozitive pentru Europa de Vest şi efecte negative pentru Europa de Est. Alessina/La Ferrara (2002) raportează că statutul de a fi căsătorit nu are niciun efect asupra încrederii generalizate şi că persoanele divorţate au tendinţa de a avea mai puţină încredere în oameni.

A fi divorţat/ă este parte a experienţei de viaţă, ceea care contribuie la crearea atitudinii şi comportamentelor de socializare curente. Din aceeaşi categorie a experienţelor trecute face parte şi experienţa de migraţie. Noii imigranţi, în lipsa conexiunilor sociale şi a cunoştinţelor despre noua societate în care trăiesc, sunt predispuşi să aibă o probabilitate mai mică de a se implica în asociaţii şi de a acorda încredere oamenilor din jur (Alessina/La Ferrara, 2002).

Traiul în mediul urban ar putea descreşte capitalul social prin interacţiunile zilnice mai formalizate, mai ales în Europa de Est (Fidrmuc/Gërxhani, 2008).

Aşa cum a arătat Thomas cu mult timp în urmă, reprezentările oamenilor despre contextul în care trăiesc pot determina de multe ori comportamentul acestora. **Definirea situaţiei** într-un mod negativ implică un grad de neîncredere către societate (considerată nedreaptă) şi oamenii din jur, ceea ce ar putea scădea încrederea socială, tendinţa de cooperare şi încrederea în instituţiile care au permis o asemenea situaţie negativă să se petreacă. Dacă o persoană se vede pe sine ca fiind încastrată într-un cerc restrâns de conexiuni sociale, aceasta înseamnă un număr mai mare de precauţii pe care persoana respectivă şi le asumă când intră în relaţii sau când trebuie să acorde încredere indivizilor sau grupurilor de oameni. Acelaşi lucru ar putea fi valabil pentru definirea mediului social ca fiind nesigur. Autodefinirea ca aparţinând unei minorităţi etnice sau religioase sau ca neavând prieteni apropiaţi (Paxton, 2007), sau definirea cartierului în care persoana locuieşte ca fiind nesigur/cu un nivel ridicat de criminalitate (Alessina/La Ferrara, 2002) sunt aşteptate să conducă la niveluri mai scăzute de capital social.

Satisfacţia cu viaţa, ca şi satisfacţia cu societatea în ansamblu acţionează în direcţia opusă, crescând predispoziţia de a dezvolta BrSC (Freitag, 2003; Halman/Luijkx, 2006; Kumlin/Rothstein, 2005). Persoanele care îşi definesc propria situaţie ca fiind una bună sunt mai disponibile să îşi împartă timpul cu alţii şi să aibă o mai mare încredere că oamenii din jur ar putea să aducă rezultate pozitive.

Valorile şi ideologiile sunt importante în determinarea nivelurilor individuale ale BrSC. Valorile morale şi conştiinţa civică sunt aşteptate să conducă la comportament prosocial, acţiuni cooperative şi încredere în oameni şi instituţii (Raiser et al, 2001; Halman/Luijkx, 2006).

Individualismul contribuie la scăderea participării în asociaţii voluntare din cauza interesului scăzut în cooperarea cu ceilalţi şi accentul pus pe scopuri egoiste sau hedoniste (Halman/Luijkx, 2006). Încrederea este uneori văzută ca o manifestare a orientărilor valorice de exprimare a sinelui şi a celor raţionale (Inglehart, 1997). Întrucât individualismul este asociat cu aceste valori, el ar putea contribui la creşterea încrederii sociale. În plus, valorile individualiste presupun existenţa unor anumite metode de reducere a incertitudinii şi de control şi predicţie a proceselor şi fenomenelor din mediul social (Voicu, 2005a), încrederea socială şi în instituţii făcând parte din mecanismele care rezultă din împărtăşirea valorilor individualiste.

Valorile politice de stânga sau de dreapta sunt de asemenea importante. „Dreapta" este de obicei asociată cu accentul pus pe acţiunea individuală, indivizi independenţi, societate de clase. „Stânga" este asociată mai mult cu egalitatea şi cu acţiunea colectivă. Persoanele de dreapta sunt mai puţin dispuse să participe la asociaţii, să aibă încredere în alţii şi în instituţii.

Religiozitatea este asociată în mod pozitiv cu majoritatea manifestărilor BrSC (Wuthnow, 2002; Halman/Luijkx, 2006; Oorshot et al., 2006). Credinţa religioasă ar putea creşte oportunităţile de asociere şi de participare socială datorate contactelor mai intense cu ceilalţi credincioşi

Toate formele de capital social de tip bridging ar putea fi întărite de prezenţa altor **manifestări BrSC**. Majoritatea dezbaterilor privind capitalul social subliniază efectul pozitiv al încrederii generalizate asupra relaţiilor şi contribuţia interacţiunilor sociale asupra încrederii. A fi membru în organizaţii înseamnă un mod de a întâlni oameni necunoscuţi, de a avea prieteni cu care să te poţi întâlni şi în afara cadrelor formale, acţionând de asemenea ca o unealtă de învăţare socială care ar putea conduce la încredere generalizată (Bădescu, 2003b: 125); întâlnirile frecvente cu oamenii cresc accesul la informaţii, îmbogăţind cunoaşterea despre societate şi instituţii şi creând premisele unei anumite încrederi în instituţii etc.

III. Strategia de analiză

Sunt câteva seturi de date pe scară largă care includ măsuri adecvate pentru BrSC. În special valul 1999-2001 al sondajelor valorilor sociale[56] şi primul val (2002-2003) al European Social Survey[57] sunt utile pentru această lucrare. Aceste două seturi de date furnizează informaţii la nivel individual care pot fi utilizate în măsurarea tuturor celor patru manifestări ale BrSC pentru care am formulat ipotezele.

Cea de-a treia ipoteză principală menţionează o influenţă aşteptată a stocurilor existente de capital social la nivel societal asupra BrSC prezent la nivel individual. Am argumentat de asemenea că efectul respectiv ar trebui să fie vizibil după un scurt decalaj datorat timpului necesar fiecărei norme pentru a se răspândi în colectivitate. EVS/WVS 1999-2001 furnizează aceste date agregate care ar putea fi utilizate în prezicerea nivelurilor individuale valabile din primul val al SS (ESS01).

ESS01 are limitarea că doar 24 de ţări au fost incluse în eşantion. Pentru două dintre acestea (Norvegia şi Elveţia), EVS/WVS nu au avut date în valul 1999-2001. Am exclus de asemenea Israelul din analiză datorită diferenţelor faţă de celelalte ţări din setul de date: Austria, Belgia, Cehia, Danemaca, Finlanda, Franţa, Germania, Marea Britanie, Grecia, Ungaria, Italia, Irlanda, Luxemburg, Olanda, Polonia, Portugalia, Slovenia, Spania, Suedia. Am tratat separat Germania de Vest şi Germania de Est, astfel că numărul total de societăţi prezente în analiză este de 20. Pentru câteva din aceste ţări, setului de date îi lipsesc informaţii pentru variabilele luate în considerare, aşa cum voi arăta în cele ce urmează.

Cazurile din baza de date a ESS sunt grupate natural în societăţi. Întrebarea centrală a studiului de faţă este asociată efectului variabilelor de nivel naţional, atunci când caracteristicile individuale sunt controlate. Aceasta face ca regresia multinivel să fie opţiunea firească pentru analiza datelor.

Pentru fiecare dintre cele patru variabile dependente (întâlnirile cu prietenii, apartenenţa la asociaţii, încredere generalizată şi încrederea în instituţii) am construit modele similare de regresie. Pentru început am luat în considerare doar impactul variabilelor de nivel 1. Apoi am verificat contribuţia suplimentară dată de predictorii de nivel naţional. Un test hi-pătrat a verificat dacă creşterea reducerii proporţionale a

[56] European Values Survey (EVS) şi World Values Survey (WVS) sunt cercetări comparative binecunoscute. Ele sunt descrise în totalitate pe paginile de internet ale grupurilor care coordonează aceste studii: www.europeanvalues.nl, respectiv www.worldvaluessurvey.org. Pentru românia, pagina de Internet a „Grupului românesc pentru studiul valorilor sociale" include informaţii extinse despre cele două studii: www.iccv.ro/valori/.

[57] ESS este un sondaj trans-european care colectează în mod regulat date (la fiecare 2 ani) pe diverse subiecte de cercetare. Mai multe detalii disponibile pe Internet: www.europeansocialsurvey.org.

erorilor pentru prezicerea nivelurilor individuale a BrSC este sau nu semnificativă.

Modelele utilizate sunt specificate în anexă. Modelele etichetate „02" includ toate variabilele de nivel 1 exceptând „simţ moral" şi „individualism", care nu pot fi măsurate în Luxemburg şi Italia. Modelele 04 exclud în plus şi venitul – neînregistrat în Franţa, Irlanda şi Ungaria, satisfacţia cu societatea – indisponibilă pentru Irlanda şi utilizarea internetului – variabilă care lipseşte pentru Franţa şi Germania. Modelul 09 (pe care din lipsă de spaţiu nu îl prezint) este derivat din modelul 04, dar include ca variabile de control simţul moral, respectiv individualismul. Printre modelele care includ doar variabile de nivel individual, modelul 04 este cel care se axează pe toate cele 20 de societăţi disponibile[58]. Acesta este modelul de bază de nivel 1 cu care am început, din care modelele 80, 81, respectiv 82 din Anexă au fost derivate prin adăugarea variabilelor de control de nivelul 2. Modele similare (nu apar în Anexă) au fost derivate din modelele 02 (inclusiv toţi predictorii de nivel 1, nu însă şi simţul moral şi individualismul) şi 09 (incluzând toţi predictorii cu excepţia venitului relativ şi satisfacţia generală privind societatea), cu scopul de a observa posibilele schimbări determinate de controlul variabilelor de nivel 1 care au date incomplete pentru anumite ţări.

Datorită numărului redus de cazuri la nivelul secund (ţară), am fost nevoit să construiesc o serie de modele pentru fiecare din cele patru manifestări ale BrSC. În fiecare dintre ele am controlat pentru un alt set de predictori de nivel naţional. Modelele 80 includ controale pentru stocuri agregate de BrSC. Modelele 82 consideră impactul structurii etnice şi religioase. În toate aceste modele au existat controale pentru trecutul comunist şi pentru produsul economic (PIB/locuitor).

O altă problemă a fost lipsa datelor pentru apartenenţa la asociaţii în eşantionul din Cehia. Din această cauză, modele suplimentare au fost rulate excluzând variabila respectivă, dar incluzând cazurile din Cehia, altfel excluse din analiză.

La final, pentru a verifica fidelitatea rezultatelor, toate modelele descrise mai sus au fost comparate. Am verificat dacă există diferenţe importante datorate restrângerii setului de predictori pentru a include toate ţările în analiză sau a numărului de ţări pentru a include toţi predictorii.

Pentru toate modelele am utilizat listwise deletion ca procedură de tratare a refuzurilor de răspuns.

[58] În literatura care tratează analiza multinivel nu există un consens real privind numărul minim de cazuri necesare la cel de-al doilea nivel. Spre exemplu, Heck/Thomas (2000) sugerează un număr minim de 20 în timp ce Hox (2002) şi Kreft and de Leeuw (1998) specifică un minim de 30. Maas/Hox (2004: 135) sugerează un procedeu empiric, conform căruia 10 grupuri pot produce estimate bune pentru efectele fixe, în timp ce pentru o bună estimare a efectelor contextuale sunt necesare 30 de grupuri.

Pentru aproximativ 7% din respondenţii sondajului ESS01, experienţa unei socializări sub influenţa unui regim totalitar sau democratic ar putea fi incorect atribuită, întrucât aceştia sunt imigranţi în ţara în care au fost intervievaţi. Întrucât nu au existat informaţii care să permită atribuirea corectă conform experienţei lor reale, aceştia au fost trataţi ca membri ai prezentei societăţi-gazdă. Procedura este imprecisă. Spre exemplu, dacă un imigrant spaniol sau polonez de 50 de ani din Belgia ar fi prezent în eşantion, persoana respectivă ar fi tratată ca nesupusă experienţei conducerii totalitare. În mod similar, dacă eşantionul ar include un tânăr imigrant austriac în Praga, persoana respectivă ar fi considerată ca făcând parte din societatea cehă. Atributele la nivel de ţară se referă la trăsături comune respectivei societăţi şi ar trebui să aibă un efect similar indiferent de experienţa personală. Totuşi, acest lucru rămâne adevărat când este ţinută sub control experienţa persoanei respective. În plus, dacă o persoană trăieşte într-o colectivitate închisă de migranţi, experienţa lor trecută ar trebui să fie ţinută sub control, mai ales când aceasta este diferită faţă de cea din societatea-gazdă. Eşantionul total conţine un procent mic de migranţi (7%) distribuiţi în toate ţările incluse. Erorile cauzate de lipsa posibilităţii de a controla această experienţă sunt probabil mici, dar interpretarea datelor trebuie făcută cu grijă din acest punct de vedere.

III.1. Măsurarea: variabilele dependente

Încrederea generalizată (socială). ESS 01 include trei itemi care măsoară încrederea generalizată. Fiecare dintre ei conţine o pereche de afirmaţii opuse, respondenţii fiind rugaţi să menţioneze propria poziţionare pe o scală de 11 puncte, codificată de la 0 la 10, cu 0 corespunzând primei afirmaţii şi 10 reprezentând cealaltă afirmaţie din perechea respectivă: „Se poate avea încredere în oameni" *vs* „trebuie să fii prudent în relaţiile cu ceilalţi oameni"; „majoritatea oamenilor ar încerca să profite de pe urma altora atunci când au ocazia" *vs* „cei mai mulţi oameni ar fi cinstiţi (oneşti)"; „de cele mai multe ori oamenii îşi urmăresc propriile interese" *vs* „de cele mai multe ori oamenii încearcă să îi ajute pe cei din jur". Analiza factorială confirmă faptul că cei trei itemi aparţin aceleiaşi dimensiuni: toate comunalităţile sunt peste 0,4; varianţa explicată este de 48% utilizând metoda de extracţie Principal Axis; testul grohotişului confirmă vizual prezenţa unui singur factor. Un scor factorial a fost calculat şi utilizat ca variabilă dependentă în următoarele secţiuni.

Tabelul 1. Valorile medii ale variabilelor dependente (ESS01)

	Încredere Generalizată	Încredere în Instituţii	Se întâlneşte cu prietenii cel puţin săptămânal	Tipuri de asociaţii în care este membru
	Scor factorial	Scor factorial	%	media (nr. tipurilor)
Austria	0,176	0,244	66%	1,62
Belgia	0,053	-0,247	68%	1,47
Danemarca	1,025	0,924	79%	2,14
Finlanda	0,779	0,818	69%	1,25
Franţa	-0,012	-0,143	68%	0,86
Germania (Vest)	0,128	0,357	62%	1,45
Grecia	-0,760	0,263	43%	0,32
Irlanda	0,456	0,109	75%	1,34
Italia	-0,257	0,244	62%	0,55
Luxemburg	0,119	0,312	66%	1,78
Olanda	0,440	0,040	71%	1,90
Norvegia	0,870	0,575	80%	2,14
Portugalia	-0,276	-0,414	75%	0,37
Spania	-0,032	-0,343	71%	0,58
Suedia	0,713	0,461	69%	2,26
Elveţia	0,442	0,392	71%	na
Marea Britanie	0,215	-0,008	72%	1,38
Cehia	-0,215	-0,497	47%	na
Germania (Est - fosta RDG)	0,082	-0,054	53%	1,10
Ungaria	-0,319	-0,147	37%	0,34
Polonia	-0,535	-0,507	45%	0,24
Slovenia	-0,311	-0,442	53%	0,77

Încrederea în instituţii. Există o serie de instituţii pentru care ESS01 măsoară încrederea pe aceeaşi scală de la 0 la 10. Încrederea în unele dintre acestea, de exemplu Parlamentul, este dependentă de ciclurile electorale şi de performanţa Guvernului. Pentru alte trei instituţii, mai precis sistemul juridic, poliţia şi ONU, am utilizat analiza factorială, obţinând un scor factorial al încrederii în instituţii (varianţa explicată 47%, toate comunalităţile sunt de peste 0,2, testul grohotişului confirmă vizual prezenţa unui singur factor).

Întâlnirile cu prietenii. O variabilă ordinală este utilizată în ESS01 pentru a măsura frecvenţa întâlnirilor sociale cu prietenii, rudele sau cu colegii de serviciu. Răspunsurile posibile sunt: niciodată; mai rar de o dată pe lună; o dată pe lună; de câteva ori pe lună; o dată pe săptămână; de câteva ori pe săptămână; în fiecare zi. Am transformat răspunsurile într-o variabilă dummy, valoarea 1 însemnând că individul are contacte sociale cel puţin o dată pe săptămână. Aceasta este variabila dependentă pe care o

utilizez pentru a descrie întâlnirile cu prietenii. Întrucât include atât contactele cu prietenii, cât şi cele cu rudele sau colegii de muncă, măsura nu este suficient de precisă pentru a satisface consideraţiile conceptuale. Cu toate acestea, la nivel agregat, ea ordonează ţările analizate într-un mod apropiat de ierarhia dată de măsura din EVS1999-2001 care ia în considerare doar frecvenţa întâlnirilor cu prietenii.

Apartenenţa la asociaţii. Fiecare individ din chestionarul ESS01 este întrebat dacă este membru în douăsprezece tipuri diferite de asociaţii: cluburi sportive sau pentru activităţi în aer liber; organizaţii pentru activităţi culturale sau hobby-uri; sindicate; organizaţii profesionale, de afaceri sau ale fermierilor; organizaţii ale consumatorilor sau automobiliştilor; organizaţii pentru ajutor umanitar, pentru drepturile omului, ale minorităţilor sau ale imigranţilor; organizaţii pentru protecţia mediului, pace sau drepturile animalului; organizaţii religioase; partide politice; organizaţii pentru ştiinţă, educaţie sau pentru profesori şi părinţi; cluburi sociale, cluburi pentru tineri, vârstnici/pensionari, femei sau societăţi de ajutor reciproc; orice altă asociaţie voluntară. Am numărat pentru fiecare respondent tipurile de asociaţii la care acesta şi-a declarat apartenenţa. Întrucât asociaţiile religioase pot fi, mai ales în comunităţi mici, manifestări ale capitalului social de tip bonding, acestea au fost excluse din formarea indicelui.

III.2. Măsurarea: variabilele independente de nivel individual

Resurse, oportunităţi, constrângeri

Vârsta este măsurată prin numărul de ani împliniţi în anul sondajului. *Genul* este inclus în modelul de regresie sub forma unei variabile dummy (femeile=1). Celelalte două variabile dummy se referă la *copiii sub 18 ani* (numărul de copii din familie) şi *copii sub 6 ani din gospodărie* (numărul de copii de 6 ani sau mai tineri din gospodărie).

Educaţia este măsurată ca număr de ani de educaţie full-time încheiaţi.

Venitul relativ reprezintă clasa de venit a gospodăriei: 12 clase precodificate pentru fiecare ţară.

Statutul ocupaţional include două categorii înregistrate ca variabile dummy: *Angajat* – respondentul este angajat (include cazurile în care subiectul este propriul său angajat) şi *Student* – respondentul este student, în timp ce grupul de control, lăsat în afara ecuaţiei înglobează persoane ieşite la pensie, absente din câmpul muncii sau în şomaj.

Ore de muncă indică răspunsurile la întrebarea „Indiferent de numărul de ore de muncă stipulate în contract, câte ore pe săptămână lucraţi dvs. efectiv la principalul loc de muncă, incluzând aici orice ore suplimentare plătite sau neplătite?”

Locuieşte cu partenerul indică acele cazuri în care respondentul locuieşte împreună cu un partener, indiferent dacă este vorba de căsătorie sau concubinaj.

Imigrant se referă la acele cazuri în care respondentul nu s-a născut în ţara în care a fost intervievat (variabilă dummy). *Non-cetăţean* indică faptul că respondentul nu este un cetăţean al ţării în care a fost intervievat (variabilă dummy).

Urban ia valoarea 1 doar dacă respondentul declară că locuieşte într-o zonă urbană şi nu „într-o comuna/sat" sau „la o casa izolata de vreo comuna/sat".

Utilizarea internetului este măsurată prin răspunsurile la întrebarea „Cât de des folosiţi Internetul sau emailul – fie la serviciu, fie acasă – în interes personal (nelegat de sarcini de serviciu)?", cu variabtele posibile variind de la „nu am acces la internet" la „în fiecare zi" (o scală de 8 puncte).

Utilizarea TV este înregistrată ca numărul de ore petrecute urmărind TB într-o zi obişnuită a săptămânii, fiind codificată de la „deloc" la „mai mult de 3 ore" pe o scală cu 8 puncte.

Valori, ideologii

Individualismul este măsurat similar metodei utilizate de Halman/Luikx (2006), „ca punând accentul pe libertatea personală şi autonomie". Am utilizat un set de itemi în care fiecare respondent a fost rugat să evalueze cât de aproape este de anumite persoane caracterizate de anumite trăsături. Răspunsurile au fost codificate pe o scală de 6 puncte, ordonate de la „foarte asemănător cu mine" la „deloc asemănător cu mine". Trei itemi se referă la individualism: „Este important să aibă idei noi şi să fie creativ/ă. Îi place să facă totul în mod original/în felul său"; „Este important să ia singur/ă decizii; îi place să fie liber/ă şi să nu depindă de alţii"; „A avea succes este foarte important pentru el/ea şi speră ca ceilalţi să îi recunoască meritele şi realizările.". Analiza factorială a fost utilizată pentru a testa unidimensionalitatea (varianţa explicată este 30%, toate comunalităţile sunt de peste 0,2, testul grohotişului confirmă vizual prezenţa unui singur factor) şi pentru a genera un indice de individualism calculat ca scor factorial.

Am folosit o abordare similară pentru a calcula un indicator al *simţului moral*. acest indicator este o versiune mai scurtă a celui utilizat de Halman/Luijkx (2006), modelul de măsurare incluzând următorii cinci itemi din modulul menţionat anterior: „Este important să asculte ceea ce spun oameni diferiţi de el/ea. Chiar şi atunci când nu este de acord cu alţii, doreşte totuşi să le înţeleagă părerile."; „este important să fie umil/ă şi modest/ă şi nu încearcă să atragă atenţia asupra sa."; „Este important să îi ajute pe cei din jur şi îi place să aibă grijă de bunăstarea lor."; „este important să se comporte aşa cum trebuie şi evită să facă lucruri care ar putea fi considerate de alţii

drept greşite."; „este important să fie loial/ă prietenilor săi şi să li se dedice."

Stânga-dreapta denotă autopoziţionarea respondentului pe o scală de 11 puncte reprezentând axa stânga-dreapta

Credinţa religioasă este măsurată prin răspunsurile la întrebarea „Indiferent dacă aveţi sau nu o religie, pe o scală de la 0 la 10, cat de religios aţi spune că sunteţi?", care variază de la „deloc religios" la „foarte religios".

Frecventarea bisericii indică răspunsurile la întrebarea „În afara ocaziilor speciale precum nunţi, botezuri sau înmormântări, cat de des mergeţi la biserică?", cu variantele posibile: în fiecare zi, mai mult de o dată pe săptămână, o dată pe săptămână, cel puţin o dată pe lună, doar de sărbători, mai rar, deloc.

Afilierea religioasă este inclusă în modele prin variabilele dummy realizate pentru catolici, respectiv protestanţi. Grupul de control este format din categoriile rămase, precum ateu, ortodox, musulman etc.

Definirea situaţiei

Minoritar indică autodefinirea respondentului ca aparţinând unui grup minoritar etnic în ţara respectivă (variabilă dummy)

Solitar înseamnă că respondentul se autodefineşte ca neavând pe nimeni cu care să poată discuta probleme intime sau personale (variabilă dummy)

Nesigur denotă răspunsuri pozitive la întrebarea „În ultimii 5 ani, dvs. sau cineva din gospodăria dvs. aţi fost victima unui furt sau a unei agresiuni fizice?" (variabilă dummy)

Satisfacţia cu viaţa este măsurată pe o scală de 11 puncte a satisfacţiei cu viaţa

Satisfacţia cu societatea este calculată ca un scor factorial obţinut din trei scale de 11 puncte ale satisfacţiei cu: starea actuală a economiei din ţara respectivă; modul în care Guvernul îşi face meseria; modul în care democraţia funcţionează în ţara respectivă. Factorul extras explică 54% din varianţa totală, toate comunalităţile sunt de peste 0,4, iar testul grohotişului confirmă vizual prezenţa unui singur factor.

III.3. Măsurarea: variabilele independente la nivel de ţară

La nivel de ţară, *experienţa societală trecută* este măsurată prin apartenenţa la fostul bloc comunist (variabilă dummy) şi prin numărul de ani de democraţie din ţara respectivă începând cu 1950, respectiv ca măsură alternativă începând cu 1920. Cele două variabile ale expunerii la sisteme sociale democratice sunt calculate pe baza diferitelor surse care descriu istoriile respectivelor ţări.

Culturile capitalului social de tip bridging sunt măsurate utilizând date din EVS 1999-2001. Frecvenţa întâlnirii cu prietenii este procentul de persoane care au declarat că se întâlnesc cu prietenii cel puţin săptămânal. Încrederea generalizată este procentul de respondenţi care au declarat că „se poate avea încredere în majoritatea persoanelor". Apartenenţa la asociaţii este numărul mediu de tipuri de asociaţie la care persoanele din acea societate aparţin. Încrederea în instituţii este media pe fiecare ţară a unui scor factorial calculat la nivel individual, care explica 45% din variaţia încrederii în presă, sindicate, poliţie, administraţie publică şi ONU. Ultimul indicator, importanţa prietenilor, este calculat pentru fiecare individ comparând răspunsurile la două scale cu 4 valori care măsoară importanţa prietenilor, respectiv a familiei. Variabila independentă agregată pe care o utilizez aici denotă procentul persoanelor din fiecare societate care acordă prietenilor cel puţin aceeaşi importanţă ca şi familiei.

Alte variabile de control includ concentraţia religioasă, respectiv etnică, măsurată prin indici de concentrare Herfindahl-Hirschman[59]. Ei sunt calculaţi luând în considerare, pentru fiecare ţară, ponderea celor mai importante trei grupuri religioase, respectiv etnice. Datele de intrare pentru calcularea indicilor de concentrare provin din diferite statistici oficiale, estimate ale ONG-urilor şi date de sondaj, întotdeauna verificate că produc o convergenţă maximă pentru estimatul calculat în fiecare societate.

Ca şi în alte studii (Meulemann, 2008b; Neller, 2008; van Oorschot et al, 2006; etc.), pentru calcularea nivelului de dezvoltare a ţării am utilizat produsul intern brut. PIB/cap de locuitor este măsurat în euro PPC (la paritatea puteri de cumpărare) şi caracterizează nivelul general de dezvoltare al ţării. Nu am luat în considerare alţi indicatori ai dezvoltării întrucât majoritatea acestora sunt puternic corelaţi cu nivelul produsului economic.

[59] Istoria acestui indice este descrisă în Hirschman (1954). Principiul său de calcul este însumarea procentelor ridicate la pătrat ale părţilor constituente ale agregatului, care variază în mod obişnuit de la 0 la 1. Indicele variază de asemenea de la 0 la 1. Valoarea 1 indică o concentrare totală. În cazul concentrării etnice de exemplu, valori mai ridicate ale indicelui descriu o majoritate largă şi mai puţine grupuri minoritare.

IV. Rezultate

Patru seturi de regresii multinivel au fost rulate utilizând HLM 6. Pentru toate cele patru seturi de modele, varianța dintre țări s-a dovedit a fi mult mai mică decât varianța dintre indivizi în interiorul țărilor. ICC ia valoarea de 14% în modelele având ce prezic frecvența întâlnirilor cu prietenii, 9,4% pentru încredere socială, 15% pentru apartenența la asociaţii, respectiv 10% pentru încrederea în instituţii. Chiar dacă valorile ICC indică faptul că între țări există doar o mică variaţie, testele hi-pătrat ale estimatelor varianței dintre ţări s-au dovedit a fi semnificative pentru toate cele patru manifestări ale BrSC. Analiza multinivel este deci adecvată pentru a explica variaţia acestora.

Tabelul 2 rezumă principalele constatări privind efectele semnificative ale variabilelor independente. În Anexă se găsesc mai multe informaţii, fiind afişaţi coeficienţii pentru modelele selectate. Tabelul 3 oferă detalii despre varianța explicată.

Fostele societăți comuniste au tendința de a arbora niveluri mai scăzute de BrSC (vezi Tabel 1). Dacă aranjăm societăţile existente în setul de date al ESS01 în ordine descrescătoare a valorilor fiecăreia din cele patru variabile dependente, Ungaria, Cehia, Polonia, Slovenia şi Germania de Est apar mereu printre ultimele clasate. Analiza de regresie confirmă existența unui efect negativ al dominației comuniste asupra frecvenţei întâlnirilor cu prietenii şi a încrederii în instituţii. Oamenii din Europa de Est tind să se întâlnească cu prietenii mai rar decât cei din Europa de Vest. Ei au de asemenea un nivel mai scăzut de încredere în instituţii. Este posibil ca experiența comunistă să fi permis încolţirea seminței suspiciunii față de cei din jur, precum şi a neîncrederii direcționate către societate. Totuşi, când luăm în considerare încrederea generalizată şi participarea în asociaţii, moştenirea comunistă nu mai funcționează ca factor explicativ.

Tabelul 2. Un rezumat al modelelor de regresie multinivel pentru BrSC: efectele semnificative

Variabile independente \ Variabile dependente		întâlniri cu prieteni	încredere socială	membru asociaţii	încredere în instituţii
Nivel de ţară					
Experienţă societală trecută	ex-comunist	-			(-)
	ani de democraţie				
Norme ale BrSC	întâlniri cu prietenii	(+)			
	încredere generalizată				
	apartenenţa la asociaţii			+	
	încredere în instituţii	+	(+)	(+)	
	importanţa prietenilor		+	+	
alte variabile	concentraţie religioasă				
	concentraţie etnică	(-)		(-)	+
	GDP/cap de locuitor, PPP		(+)	(+)	
	% de protestanţi				
Nivel individual					
manifestări ale BrSC	întâlniri cu prietenii	/////////	+	+	
	încredere generalizată	+	/////////	+	+
	apartenenţa la asociaţii	+	+	/////////	
	încredere în instituţii	+	+	(+)	/////////
resurse, oportunităţi, constrângeri	vârstă	formă de U	+	formă de ∩	
	gen (femei=1)		(+)	-	-
	copii sub 18				+
	copii sub 6 în gospodărie	(-)	-	-	
	angajat	-		+	
	student	(+)		+	+
	ore de muncă	(-)	-	+	
	locuieşte cu partenerul	+		+	-
	imigrant			-	
	urban	-		-	-
	educaţie		+	+	+
	venit relativ	(-)		+	
	utilizare internet	+	+	+	+
	utilizare TV			-	+
valori, ideologii	simţ moral				
	individualism	(+)	+	-	+
	dreapta (scală stânga-dreapta)		-	-	
	credinţă religioasă		+		+
	frecventarea bisericii			+	(+)
	protestant		+	+	+
	catolic	(+)	+	(+)	
definirea situaţiei	minoritar		-	(+)	
	solitar	-	-	(-)	-
	nesigur		-	+	-
	satisfacţie cu viaţa	+	+	(+)	+
	satisfacţie cu societatea		+		+

Efectele semnificative sunt indicate prin semnul lor. Parantezele indica faptul că efectul a devenit semnificativ în doar câteva modele. Celulele goale semnifică lipsa unui efect semnificativ al respectivei relaţii

Experienţele ex-totalitare non-comuniste nu au un efect asupra manifestărilor BrSC la nivel individual. Este posibil ca o conducere autocrată să nu aibă impact asupra capitalului social cu mult timp după ce aceasta a fost înlocuită cu democraţia. Cu toate acestea, majoritatea ţărilor Occidentale din baza de date ESS01 au trăit un trecut relativ similar, cu peste jumătate de secol de democraţie stabilă. Acelaşi lucru este valabil şi pentru Europa de Est, dar în sens opus. Variaţia scăzută a factorului respectiv probabil că i-a redus efectul.

Normele dominante ale capitalului social, exprimate prin nivelurile agregate de BrSC au un impact asupra comportamentului individual, dar nu în măsura sugerată de literatura axată pe determinările culturale ale capitalului social. Cel mai vizibil impact este acela al societăţilor bogate în încredere instituţională. A trăi într-o asemenea societate creşte şansele de a avea contacte sociale mai frecvente, o încredere socială mai înaltă şi de a participa în mai multe asociaţii. Rezultatele sugerează de asemenea că o implicare mai puternică în asociaţiile formale ar putea afecta negativ frecvenţa întâlnirilor cu prietenii (în afara acestor asociaţii). Acest fapt probabil că se explică prin constrângerile naturale de timp ale indivizilor.

Alţi factori la nivel de ţară au un efect scăzut asupra manifestărilor individuale a BrSC. Conform aşteptărilor, nivelul general de dezvoltare este pozitiv asociat cu încrederea generalizată şi cu o viaţă asociativă energică. Omogenitatea etnică ridică încrederea în instituţii dar scade frecvenţa întâlnirilor cu prietenii, mutând probabil obiectul sociabilităţii către familie.

Luând în considerare factorii determinanţi de nivel individual, interdependenţa mutuală dintre cele patru manifestări ale BrSC este confirmată. Interacţiuni sociale frecvente ridică nivelul încrederii, care, la rândul ei creează premisele unor viitoare contacte şi activităţi comune.

Constrângerile legate de timp, oportunităţile poziţionale şi resursele existente au în general impactul aşteptat. Niveluri mai înalte de educaţie cresc încrederea în instituţii, încrederea socială şi participarea la asociaţii voluntare. Un venit mai ridicat creşte disponibilitatea de a participa în asociaţii voluntare. Nu am găsit totuşi niciun suport empiric pentru relaţia dintre venit şi încredere.

Conform aşteptărilor, a fi femeie este corelat negativ cu nivelurile de capital social care se manifestă în cadre formale de referinţă (asociaţii şi instituţii formalizate), dar au un impact pozitiv asupra încrederii generalizate. Persoanele mai tinere şi mai în vârstă au contacte sociale mai frecvente, dar sunt mai puţin motivate să îşi împărtăşească interesul cu ceilalţi prin implicarea în asociaţii voluntare. Pe de altă parte, încrederea socială se formează pe măsura avansării în vârstă.

Calitatea de angajat şi numărul ridicat de ore de muncă acţionează ca o barieră împotriva întâlnirilor frecvente cu prietenii, dar cresc potenţialul împărţirii resurselor prin apartenenţa la asociaţii. Locuirea împreună cu partenerul oferă ocazia de a accesa reţelele sociale ale partenerului. Presiunea datorată prezenţei copiilor mici în gospodărie scade încrederea şi implicarea în orice alte contacte social în afara familiei. Totuşi, a avea copii mai mari afectează pozitiv încrederea în instituţii, care devin mai familiare datorită interacţiunilor directe.

Imigranţii sunt mai puţin dispuşi să se implice în asociaţii. Utilizarea internetului are un impact pozitiv asupra tuturor celor patru forme de BrSC pe care le-am luat în considerare. Utilizarea televizorului reduce din timpul care ar fi putut fi utilizat pentru implicarea în asociaţii, dar totodată ridică nivelul de încredere în instituţii.

Definirea situaţiei într-un mod negativ, incluzând aici lipsa sentimentului siguranţei şi însingurarea au un impact negativ asupra BrSC. Pe de altă parte, satisfacţia cu viaţa şi cu societatea ridică nivelul încrederii şi a sociabilităţii.

Persoanele individualiste sunt mai puţin dispuse să devină membri în asociaţii şi au mai puţină încredere în instituţii, dar acordă mai multă atenţie reţelelor sociale la care au acces şi au un nivel mai ridicat de încredere generalizată. Simţul moral se dovedeşte a nu avea un efect semnificativ asupra BrSC atunci când sunt ţinuţi sub control ceilalţi predictori. Persoanele cu o orientare de dreapta sunt mai puţin dispuse să participe în asociaţii şi să aibă încredere în cei din jur. Credinţa religioasă susţine încrederea socială, în timp ce practica religioasă creşte încrederea în instituţii, precum şi numărul de asociaţii în care indivizii sunt implicaţi. Comparativ cu alte religii şi cu ateismul, Protestantismul şi Catolicismul par a favoriza BrSC.

Pentru a evalua care tip de factori, cei individuali sau cei societali, contribuie mai mult la explicarea nivelurilor individuale de BrSC, pot fi investigate contribuţiile acestor blocuri de factori la varianţa explicată. Pentru fiecare variabilă dependentă, după cum am menţionat deja, am rulat o serie de modele de regresie, o parte din ele fiind descrise în anexe. Pentru toate aceste modele, incluse sau nu în anexe, Tabelul 3 furnizează un rezumat al schimbărilor în coeficienţii care descriu reducerea proporţională a erorii.

R_1^2 şi R_2^2 menţionaţi în Tabelul 3 sunt propuşi de Snijders and Boskers (2002), aceşti coeficienţi reflectând reducerea proporţională a varianţei neexplicate. Calcularea acestor R^2 ia în considerare atât varianţele de nivel 1 cât şi cele de nivel 2 pentru modelul 0 şi pentru fiecare model descris. De aceea, testarea ipotezei (H3) poate fi realizată prin studierea variaţiei respectivelor valori ale R^2.

Tabelul 3. Rezumat al modelelor de regresie multinivel pentru BrSC: varianţa explicată

	încredere socială	membru în asociaţii	încredere în instituţii	întâlniri cu prietenii**
câştig în R_1^2 după adăugarea variabilelor de nivel 1 modelului nul*	~0,24	0,03-0,09	0,20-0,27	~0,13
câştig în R_1^2 după adăugarea variabilelor de nivel 2 modelului nul*	~0,08	0,05-0,12	~0,03	~0,04
câştig în R_1^2 după adăugarea variabilelor de nivel 2 modelelor care includ doar variabile de nivel 1*	0,01-0,04	0,05-0,12	0,01-0,04	0,01-0,04
R_1^2 în modelele cu predictori din ambele niveluri (1 şi 2) *	0,25-0,27	0,08-0,15	0,22-0,24	0,14-0,17
R_2^2 în modelele cu predictori din ambele niveluri (1 şi 2) *	0,46-0,84	0,43-0,89	0,45-0,72	

R_1^2 este reducerea proporţională a erorii de predicţie a unui rezultat individual; R_2^2 este reducerea proporţională a erorii de predicţie a unei medii de grup (Snijders/Bosker, 2002).

*O serie de modele au fost utilizate. Darorită variaţiei numărului de cazuri pentru nivelul 2 luate în considerare, aceste modele nu sunt în mod necesar pe deplin comparabile. Coeficienţii/diferenţele raportate rezumă rezultatele obţinute în toate aceste modele.

**Variabila prezisă este binomică, doar un R pătrat dihotomic a fost calculat.

Cu excepţia apartenenţei la asociaţii, pentru toate celelalte trei variabile dependente factorii individuali contribuie mai mult la explicaţie decât indicatorii contextuali. Pentru implicarea în asociaţii, factorii de nivel 1 şi de nivel 2 au o contribuţie similară asupra explicaţiei. Pentru toate seturile de modele, contribuţia adiţională a variabilelor de nivelul 2, chiar dacă este redusă, se dovedeşte a fi semnificativă, conform testelor hi-pătrat asupra diferenţelor.

Analizând varianţele de nivel 1 şi de nivel 2 (vezi Anexa), rezultatele sunt similare. Efectul contextului naţional asupra manifestărilor individuale ale BrSC este în general mai scăzut decât cel al factorilor individuali, fără a fi însă absent. În cazul apartenenţei la asociaţii, contextul societal este relativ mai important decât pentru celelalte manifestări ale capitalului social analizate. Printre aceşti factori determinanţi la nivel de ţară, cel mai influenţi par a fi nivelurile agregate ale BrSC. Trecutul totalitar nu are o importanţă atât de mare, cu excepţia experienţei comuniste care descreşte probabilitatea întâlnirilor frecvente cu prietenii, ca şi şansele de a avea încredere în instituţii. Chiar şi pentru acestea, efectul conducerii comuniste dispare atunci când nivelurile agregate ale BrSC sunt ţinute sub control.

În cazul variației între țări a capitalului social, indicatorii nivelului 2 au o contribuție mai mare în reducerea erorilor de predicție. Totuși, acest rezultat trebuie privit cu precauție din cauza nivelului scăzut de cazuri investigate pentru cel de-al doilea nivel.

V. Concluzii şi implicaţii

Ca şi alte lucrări care tratează cauzele diferitelor forme de BrSC (Halman/Luijck, 2006; Paxton, 2007; Meulemann, 2008b; Neller, 2008; etc.), nici acest studiu nu reuşeşte să utilizeze predictori pentru nivelul comunitar. S-ar putea argumenta că societatea este o grupare prea largă pentru a avea un impact uriaş asupra vieţii individului şi că ar fi mai util de luat în considerare colectivităţi mai mici. Aşa cum explică Halpern (2005), „fabrica" de capital social îşi găseşte de asemenea „ingredientele" la nivel mezo. Totuşi, chiar şi cu această precauţie în minte, argumentul că factorii individuali sunt mai importanți decât cei societali este puțin probabil să își piardă din valoare dacă sunt ținute sub control caracteristicile comunității.

Rezultatele oferă suport pentru cele patru ipoteze principale testate. În toată Europa, nivelurile individuale de BrSC depind mai mult de indivizi decât de contextul furnizat de societatea în care aceştia trăiesc. Educaţia, vârsta, efortul depus la locul de muncă, viaţa şi satisfacţia societală sunt printre cei mai importanţi predictori în modelele propuse. Contribuția lor în explicația varianței manifestărilor BrSC o depăşeşte pe cea datorată caracteristicilor societale. La 12 ani după căderea comunismului, impactul fostului regim asupra capitalului social este destul de scăzut, el practic dispărând atunci când sunt ținute sub control variabilele agregate care descriu acele „culturi ale capitalului social".

Cu toate acestea, efectul fostelor regimuri asupra capitalului social ar putea fi, pe termen lung, unul mult mai profund. Aşa cum Howard (2002:179) subliniază, „atitudinile, normele şi modelele comportamentale au un efect puternic ce transcende contextul instituțional din care au rezultat". În cadrul Europei, societăţile estice sunt caracterizate de un volum de muncă mai ridicat, în termenii timpului petrecut la locul de muncă, cetăţenii acestora sunt mai degrabă nesatisfăcuți cu viaţa lor şi cu funcționarea societății şi prezintă niveluri uşor mai scăzute de educaţie faţă de ţările din vest. Toate acestea ar putea fi efectul fostului regim comunist. Moştenirea acestuia este de multe ori etichetată cu termeni precum sărăcie, haos social, tehnologie mai puțin dezvoltată şi productivitate a muncii redusă. Acestea se traduc la nivel individual

în venituri mici, nemulţumire faţă de societate, sau mai mult timp petrecut la locul de muncă. Fostele state comuniste prezintă de asemenea niveluri mai scăzute decât restul ţărilor europene în ceea ce priveşte proporţia de persoane cu un nivel înalt de educaţie din rândul populaţiei cu vârsta cuprinsă între 25 şi 64 de ani. Toţi aceşti factori determină o dispoziţie mai redusă în ceea ce priveşte dezvoltarea unor manifestări ale BrSC. Unii dintre aceştia sunt prezenţi şi în societăţile cu un trecut totalitar non-comunist relativ recent, un exemplu fiind Spania, unde există de asemenea niveluri mai scăzute de încredere socială şi de apartenenţă la asociaţii. Efectul factorilor societali asupra experienţei BrSC ar putea fi astfel mediat de alte consecinţe ale aranjamentelor instituţionale care încă modelează profilurile persoanelor din aceste societăţi.

Pe de altă parte, asemenea caracteristici individuale nu reprezintă întotdeauna efectul conducerii totalitare sau comuniste, ele putându-şi găsi rădăcini chiar mai vechi, în ordinea socială pre-comunistă. Nivelurile scăzute ale veniturilor, de exemplu, s-ar putea datora unui decalaj mai vechi de dezvoltare faţă de celelalte societăţi din Europa.

Acelaşi lucru este valabil pentru nivelurile agregate ale BrSC. Spre exemplu, participarea redusă în asociaţii ar putea fi explicată şi prin numărul mai redus al acestor asociaţii active în fostele societăţi comuniste, determinat de anumite constrângeri structurale: activitatea acestora a fost frânată la începutul anilor 90 de lipsa unui cadru legislativ, problemă moştenită din regimul precedent. De asemenea, lipsa finanţării datorate recesiunii economice ar fi putut să acţioneze ca o barieră în calea dezvoltării acestor asociaţii, scăzând astfel oportunităţile oamenilor de a participa la asemenea activităţi. Totuşi, acest lucru nu poate să explice de ce oamenii nu s-au asociat mai frecvent în afara cadrului formal şi de ce au avut mai puţine contacte sociale, mai ales într-o societate în care asemenea contacte pot fi uşor convertite în capital economic (Ledeneva, 1998; Rose, 2000).

Un pattern cultural de lungă durată poate fi de asemenea luat în considerare. Acesta îşi are rădăcinile în practicile utilizării pământului şi în ordinea socială mai ierarhică existentă cu câteva secole în urmă în est comparativ cu vestul (Voicu, 2005a). Două pattern-uri diferite şi-au găsit graniţa simbolică pe Elba (Rösener, 2003). Primul presupunea un anumit nivel de cooperare şi decizii luate într-un mod mai participativ. Cel de-al doilea era caracterizat de o decizie centralizată a proprietarului în toate problemele comunităţii. Primul model ar putea să se reflecte în zilele noastre prin niveluri mai înalte ale BrSC faţă de cel de-al doilea.

Fără a ţine cont de cauzele istorice ale diferenţelor de astăzi, variaţia trans-europeană din prezent a capitalului social care se regăseşte la nivel individual este datorată mai mult indivizilor decât societăţilor. „Culturile capitalului social" ar putea să

se asemene din ce în ce mai mult, putând ajunge aproape de convergență în măsura în care indivizii ar deveni mai asemănători în ceea ce privește nivelul educației, statutul ocupațional, volumul de muncă, numărul copiilor etc. În aceste cazuri, variațiile ar fi determinate de factori biologici precum vârsta, dar și de diferitele valori și ideologii însușite, de la opinii politice sau individualism până la religiozitate.

Dependența BrSC de factori individuali mai mult decât de cei societali ar putea de asemenea avea implicații asupra politicilor de încurajare a dezvoltării capitalului social de tip bridging. De multe ori aceste politici acționează asupra structurilor formale prin care BrSC se manifestă, având ca țintă crearea de ONG-uri sau organizații comunitare (comunity based organizations - CBO) pentru încurajarea participării civice, crearea punților de legătură și stimularea încrederii generalizate. Cu toate acestea, deoarece principalii determinanți ai capitalului social sunt cei de nivel individual, ar putea fi o idee bună direcționarea politicilor către indivizi sau către relația dintre indivizi și instituții. Această concluzie se apropie de planul lui Sztompka's (1999) de a ridica nivelul încrederii în instituții în fostele societăți comuniste, utilizând mecanisme precum creșterea transparenței și a familiarității instituțiilor în percepția indivizilor și promovarea relațiilor directe de calitate cu funcționarii publici. Există posibilitatea ca, pe termen lung, anumite campanii de informare să aibă un efect benefic dacă sunt centrate pe dezvăluirea și stimularea activităților care implică întâlnirile mai dese cu prietenii, excluzând rudele, indiferent dacă activitățile respective au sau nu un efect direct asupra producerii bunurilor publice.

Anexă: coeficienţii de regresie din modelele multinivel

Tabel 0-1. Modele de regresie binare multinivel pentru ÎNTÂLNIREA FRECVENTĂ CU PRIETENII: coeficienţi de regresie nestandardizaţi.

Variabile independente	Model	f02	f04	f80	f81	f82
Termenul liber		1,71 **	1,65 ***	0,52	1,89 ***	1,72 **
Nivel individual						
manifestări ale BrSC	încredere în instituţii	0,14	-0,08	-0,10	-0,14	-0,09
	încredere generalizată	0,30	0,59 **	0,57 ***	0,58 **	0,57 ***
	apartenenţa la asociaţii	1,31 ***	1,38 ***	1,33 ***	1,29 ***	1,33 ***
resurse, oportunităţi, constrângeri	vârsta	-4,63 ***	-5,10 ***	-5,11 ***	-5,12 ***	-5,11 ***
	vârsta²	3,80 *	4,42 ***	4,41 ***	4,42 ***	4,42 ***
	gen (femeie=1)	-0,15	-0,04	-0,58 *	-0,04	-0,04
	copii sub 18	-0,78	-0,28	-0,29	-0,30	-0,29
	copii sub 6 în gospodărie	-0,77	-0,54	-0,55 *	-0,53	-0,55 *
	angajat	-0,29 *	-0,23 *	-0,24 ***	-0,23 **	-0,24 ***
	student	0,30	0,43	0,09	0,43	0,42 *
	ore de muncă	-0,48	-0,64		-0,59	-0,59 *
	locuieşte cu partenerul	-0,34 **	-0,44 ***	-0,44 ***	-0,44 ***	-0,44 ***
	probleme de sănătate	-0,02	-0,10	-0,09 +	-0,10	-0,09 +
	imigrant	0,27	0,13	0,12	0,12	0,12
	non-cetăţean	-0,21	0,22	0,22	0,21	0,22
	urban	-0,07	-0,13 +	-0,04	-0,14 +	-0,14 ***
	educaţie	-0,18	-0,12	-0,05	-0,07	-0,04
	venit relativ	-0,58 *				
	utilizare internet	0,07				
	utilizare TV	0,25	0,10	0,09 +	0,10	0,09
valori, ideologii	dreapta (scală stânga-dreapta)	-0,19	-0,05	-0,06	-0,06	-0,06
	credinţă religioasă	-0,03	-0,05	-0,04	-0,05	-0,04
	frecventarea bisericii	-0,15	-0,10	-0,10 *	-0,08	-0,09 *
	protestant	0,21	0,02	0,01	0,08	0,01
	catolic	0,30	-0,17	-0,19 +	-0,10	-0,15
definirea situaţiei	minoritar	-0,22	-0,13	-0,14	-0,10	-0,13
	solitar	-0,47 **	-0,43 ***	-0,45 ***	-0,44 ***	-0,45 ***
	nesigur	0,17	0,10	-0,14 ***	0,10	0,09 +
	satisfacţie cu viaţa	0,73 **	0,68 ***	0,65 ***	0,64 ***	0,65 ***
	satisfacţie cu societatea	-0,19		0,42 *		
Nivel de ţară						
Experienţă societală trecută	ex-comunist			-0,33	-1,02 **	-0,56 *
	ani de democraţie				-0,48 +	
Norme ale BrSC	întâlniri cu prietenii			0,75 *		
	încredere generalizată			0,32		
	apartenenţa la asociaţii			-0,73 +		
	încredere în instituţii			0,99 *		
	importanţa prietenilor			-0,11		
alte variabile	concentraţie religioasă					0,32
	concentraţie etnică					-0,50
	GDP/cap de locuitor, PPP			0,70	0,85	0,78
	% de protestanţi					0,05
Variaţia explicată R^2		0,139	0,140	0,173	0,162	0,166

R^2 este calculat conform Snijders/Bosker (2002). Toate variabilele din model au fost recodificate astfel încât să varieze de la 0 la 1. Valorile din tabel reprezintă coeficienţi de regresie nestandardizaţi.

Tabel 0-2. Modele de regresie multinivel pentru ÎNCREDERE GENERALIZATĂ: coeficienţi de regresie.

Variabile independente	Model	t02	t04	t80	t81	t82
Termenul liber		***	0,20 ***	0,05	0,17 ***	0,25 ***
Nivel individual						
manifestări ale BrSC	încredere în instituţii	0,17 ***	0,22 ***	0,22 ***	0,22 ***	0,22 ***
	întâlniri cu prietenii	0,02 **	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***
	apartenenţa la asociaţii	0,04 **	0,05 ***	0,05 ***	0,05 ***	0,05 ***
resurse, oportunităţi, constrângeri	vârsta	0,10 +	0,08 *	0,08 +	0,08 +	0,08 +
	vârsta^2	-0,03	-0,04	-0,04	-0,04	-0,04
	gen (femeie=1)	0,01 +	0,01 +	0,01 +	0,01 +	0,01 +
	copii sub 18	0,02	0,00	0,00	0,01	0,00
	copii sub 6 în gospodărie	-0,06 **	-0,04 **	-0,04 **	-0,04 **	-0,04 **
	angajat	-0,01 **	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
	student	-0,02 +	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
	ore de muncă	-0,06 **	-0,05 **	-0,05 **	-0,05 **	-0,05 **
	locuieşte cu partenerul	-0,00	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
	imigrant	-0,00	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
	urban	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	educaţie	0,19 ***	0,15 ***	0,15 ***	0,16 ***	0,15 ***
	venit relativ	0,00				
	utilizare internet	0,03 ***				
	utilizare TV	0,02 *	0,00	0,00	0,00	0,00
valori, ideologii	dreapta (scală stânga-dreapta)	0,00	-0,04 ***	-0,04 ***	-0,04 ***	-0,04 ***
	credinţă religioasă	0,02	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***
	frecventarea bisericii	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00
	protestant	0,02 **	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***
	catolic	0,03 **	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***
definirea situaţiei	minoritar	-0,03 ***	-0,02 **	-0,02 **	-0,02 **	-0,02 **
	solitar	-0,03 ***	-0,02 ***	-0,02 ***	-0,02 ***	-0,02 ***
	nesigur	-0,02 ***	-0,01 ***	-0,01 ***	-0,01 ***	-0,01 ***
	satisfacţie cu viaţa	0,11 ***	0,12 ***	0,12 ***	0,12 ***	0,12 ***
	satisfacţie cu societatea	0,12 ***				
Nivel de ţară						
Experienţă societală trecută	ex-comunist			0,02	-0,04	-0,01
	ani de democraţie				-0,06	
Norme ale BrSC	întâlniri cu prietenii			0,01		
	încredere generalizată			0,03		
	apartenenţa la asociaţii			0,02		
	încredere în instituţii			0,09 *		
	importanţa prietenilor			0,11 **		
alte variabile	concentraţie religioasă					0,00
	concentraţie etnică					-0,06
	GDP/cap de locuitor, PPP			0,01	0,22 **	0,08
	% de protestanţi					-0,06
varianţă nivel1 (r)	model 0: 0,03222	0,02489	0,02561	0,02560	0,02560	0,02560
varianţă nivel2 (u_0)	model 0: 0,00334	0,00170	0,00168	0,00060	0,00124	0,00107
Varianţă explicată la nivelul 1 (R_1^2)		0,252	0,234	0,263	0,245	0,252
Varianţă explicată la nivelul 2 (R_2^2)		0,486	0,492	0,809	0,621	0,654

R_1^2 reprezintă reducerea proporţională a erorii pentru prezicerea unui rezultat individual; R_2^2 reprezintă reducerea proporţională a erorii pentru prezicerea unei medii de grup (Snijders/Bosker, 2002). Toate variabilele din model au fost recodificate astfel încât să varieze de la 0 la 1. Valorile din tabel reprezintă coeficienţi de regresie nestandardizaţi.

Tabel 0-3. Modele de regresie multinivel pentru APARTENŢA LA ASOCIAŢII: coeficienţi de regresie.

Variabile independente	Model	ma02	ma04	ma80	ma81	ma82
Termenul liber		-0,16 ***	-0,12 ***	-0,24 ***	-0,20 ***	-0,09 +
Nivel individual						
manifestări ale BrSC	încredere în instituţii	0,02 *	0,00	0,00	0,00	0,00
	încredere generalizată	0,02 **	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***
	întâlniri cu prietenii	0,04 ***	0,05 ***	0,05 ***	0,05 ***	0,05 ***
resurse, oportunităţi, constrângeri	vârsta	0,41 ***	0,41 ***	0,41 ***	0,41 ***	0,41 ***
	vârsta²	-0,41 ***	-0,46 ***	-0,46 ***	-0,46 ***	-0,46 ***
	gen (femeie=1)	-0,01 ***	-0,02 ***	-0,02 ***	-0,02 ***	-0,02 ***
	copii sub 18	-0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	copii sub 6 în gospodărie	-0,00	-0,02 *	-0,03 **	-0,02 **	-0,03 *
	angajat	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***
	student	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***
	ore de muncă	0,08 ***	0,08 ***	0,08 ***	0,08 ***	0,08 ***
	locuieşte cu partenerul	0,00	0,01 **	0,01 **	0,01 **	0,01 **
	imigrant	-0,01 *	-0,02 ***	-0,02 ***	-0,02 ***	-0,02 ***
	urban	-0,00	-0,01 **	-0,01 **	-0,01 **	-0,01 **
	educaţie	0,18 ***	0,27 ***	0,27 ***	0,27 ***	0,27 ***
	venit relativ	0,09 ***				
	utilizare internet	0,03 ***				
	utilizare TV	-0,01 **	-0,04 ***	-0,04 ***	-0,03 ***	-0,04 ***
valori, ideologii	dreapta (scală stânga-dreapta)	-0,01	-0,01 **	-0,01 **	-0,01 *	-0,01 **
	credinţă religioasă	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	frecventarea bisericii	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***
	protestant	0,01	0,01 +	0,01 +	0,01 +	0,01 *
	catolic	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***	0,02 ***
definirea situaţiei	minoritar	0,01 *	0,01	0,01 *	0,01 *	0,01
	solitar	-0,01	-0,01 +	-0,01 +	-0,01 +	-0,01
	nesigur	0,01 +	0,01 **	0,01 **	0,01 **	0,01 **
	satisfacţie cu viaţa	0,00	0,01 +	0,01 +	0,01 *	0,01 *
	satisfacţie cu societatea	-0,01 +				
Nivel de ţară						
Experienţă societală trecută	ex-comunist			-0,00	-0,02	-0,04
	ani de democraţie				-0,02	
Norme ale BrSC	întâlniri cu prietenii			-0,02		
	încredere generalizată			-0,02		
	apartenenţa la asociaţii			0,07 **		
	încredere în instituţii			0,06 +		
	importanţa prietenilor			0,14 ***		
alte variabile	concentraţie religioasă					-0,03
	concentraţie etnică					-0,02
	GDP/cap de locuitor, PPP			0,09	0,28 **	0,13
	% de protestanţi					-0,07 *
varianţă nivel1 (r)	model 0: 0,01465	0,01307	0,01436	0,01436	0,01436	0,01436
varianţă nivel2 (u_0)	model 0: 0,00268	0,00268	0,00268	0,00029	0,00154	0,00091
Varianţă explicată la nivelul 1 (R_1^2)		0,091	0,017	0,155	0,083	0,119
Varianţă explicată la nivelul 2 (R_2^2)		0,000	0,000	0,889	0,424	0,659

R_1^2 reprezintă reducerea proporţională a erorii pentru prezicerea unui rezultat individual; R_2^2 reprezintă reducerea proporţională a erorii pentru prezicerea unei medii de grup (Snijders/Bosker, 2002). Toate variabilele din model au fost recodificate astfel încât să varieze de la 0 la 1. Valorile din tabel reprezintă coeficienţi de regresie nestandardizaţi.

Tabel 0-4. Modele de regresie multinivel pentru ÎNCREDEREA ÎN INSTITUŢII: coeficienţi de regresie.

Variabile independente	Model	c02	c04	c80	c81	c82
Termenul liber		0,25 ***	0,29 ***	0,33 **	0,20 ***	0,15 *
Nivel individual						
manifestări ale BrSC	încredere generalizată	0,25 ***	0,26 ***	0,26 ***	0,26 ***	0,26 ***
	întâlniri cu prietenii	0,01 *	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
	apartenenţa la asociaţii	0,04 **	0,01	0,00	0,00	0,00
resurse, oportunităţi, constrângeri	vârsta	-0,14 *	-0,03	-0,05	-0,05	-0,05
	vârsta^2	0,10 +	0,07	0,07	0,07	0,07
	gen (femeie=1)	0,03	-0,01 **	-0,01 **	-0,01 **	-0,01 **
	copii sub 18	0,03	0,06 **	0,06 **	0,06 **	0,06 **
	copii sub 6 în gospodărie	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01
	angajat	-0,01 +	0,00	0,00	0,00	0,00
	student	0,00	0,02 **	0,02 *	0,02 *	0,02 *
	ore de muncă	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
	locuieşte cu partenerul	0,00	-0,01 +	-0,01 *	-0,01 +	-0,01 *
	imigrant	-0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
	urban	-0,02 ***	-0,01 *	-0,01 *	-0,01 *	-0,01 *
	educaţie	0,01	0,06 ***	0,06 ***	0,06 ***	0,06 ***
	venit relativ	0,01				
	utilizare internet	0,02 **				
	utilizare TV	0,03 ***	0,03 ***	0,03 ***	0,02 ***	0,02 ***
valori, ideologii	dreapta (scală stânga-dreapta)	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
	credinţă religioasă	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***	0,04 ***
	frecventarea bisericii	0,00	0,01 +	0,01 +	0,01 +	0,01 +
	protestant	-0,01	0,02 +	0,02 +	0,02 *	0,02 +
	catolic	-0,01 +	-0,01	-0,02	-0,00	-0,00
definirea situaţiei	minoritar	-0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	solitar	-0,02 *	-0,02 **	-0,02 **	-0,02 **	-0,02 **
	nesigur	-0,01 **	-0,01 +	-0,01 +	-0,01 +	-0,01 +
	satisfacţie cu viaţa	0,05 ***	0,13 ***	0,13 ***	0,13 ***	0,13 ***
	satisfacţie cu societatea	0,37 ***				
Nivel de ţară						
Experienţă societală trecută	ex-comunist			-0,09 *	0,03	-0,06 *
	ani de democraţie				0,06	
Norme ale BrSC	întâlniri cu prietenii			-0,08		
	încredere generalizată			0,09		
	apartenenţa la asociaţii			0,01		
	încredere în instituţii			-0,07		
	importanţa prietenilor			-0,08		
alte variabile	concentraţie religioasă					0,03
	concentraţie etnică					0,15 **
	GDP/cap de locuitor, PPP			0,17	0,14	0,14 +
	% de protestanţi					-0,03
varianţă nivel1 (r)	model 0: 0,03780	0,02716	0,03067	0,03066	0,03066	0,03066
varianţă nivel2 (u_0)	model 0: 0,00401	0,00357	0,00286	0,00217	0,00206	0,00109
Varianţă explicată la nivelul 1 (R_1^2)		0,265	0,198	0,215	0,217	0,241
Varianţă explicată la nivelul 2 (R_2^2)		0,111	0,286	0,457	0,485	0,725

R_1^2 reprezintă reducerea proporţională a erorii pentru prezicerea unui rezultat individual; R_2^2 reprezintă reducerea proporţională a erorii pentru prezicerea unei medii de grup (Snijders/Bosker, 2002). Toate variabilele din model au fost recodificate astfel încât să varieze de la 0 la 1. Valorile din tabel reprezintă coeficienţi de regresie nestandardizaţi.

RISCURILE POLITICILOR DE DEZVOLTARE BAZATE PE FORMAREA CAPITALULUI SOCIAL[60]

Cuprins

I. Concepte, literatură

II. Capital social în România: comparaţii cu spaţiul european şi diferenţe între indivizi

III. Efecte perverse ale utilizării capitalului social în politicile de dezvoltare

IV. Implicaţii

[60] Apărut iniţial ca Bogdan Voicu. 2008. Riscurile politicilor de dezvoltare bazate pe formarea capitalului social, *Sociologie Românească* nr. 1/2008: 11-25. O parte din articol a fost realizat ca visiting researcher la Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung – Universität zu Köln în ianuarie-februarie 2007 (susţinut prin proiectul FP6, 026142 RITA, ZA-EUROLAB 01-07-MV, "Social Capital and the Welfare State" coordonator Mălina Voicu). Grantul CNCSIS ID-56/2007 (pe care l-am coordonat), ca şi grantul CEX-05-D8-34 (coordonator Ioan Mărginean) au susţinut de asemenea lucrul la părţi ale articolului. Mulţumesc profesorului Dumitru Sandu pentru observaţiile şi comentariile extrem de utile.

Capitalul social a dobândit recunoaştere în anii 90 ca un al patrulea element fundamental în determinarea dezvoltării sociale. El se adăuga astfel celor două componente hard ale mixului dezvoltării aşa cum era el recunoscut până atunci – capitalul material/financiar şi capitalul uman, dar şi aranjamentului instituţional (democratic) considerat un alt element care să favorizeze creşterea.

Capitalul social avea să apară ca un amănunt de mult aşteptat de ştiinţele sociale pentru a explica mai bine diferenţele regionale şi naţionale în ce priveşte dezvoltarea. Bourdieu (1986), Coleman (1988, 1990) şi Putnam (1993) erau cei ce dezvoltaseră conceptul. Primul dintre aceşti trei „părinţi fondatori", Bourdieu discutase despre efectele capitalului social mai ales în plan individual, Coleman fiind cel ce extinsese explicit discuţia la nivelul colectivităţilor, în timp ce Putnam adusese în prim plan contribuţia esenţială a capitalului social la dezvoltarea socială.

O literatură întreagă a înflorit în ultimele două decenii, încurajată atât de noutatea conceptului (în fapt nu atât de nou, cât mai degrabă mai bine operaţionalizat şi remodelat), dar şi de adoptarea sa rapidă de majoritatea agenţiilor internaţionale cu obiective explicite în dezvoltare, în frunte cu Banca Mondială. Numeroase politici au fost fundamentate pentru a favoriza formarea capitalului social, prin instrumente diferite. O bună parte a efortului de dezvoltare la nivel global a luat în considerare nou recunoscuta resursă, căutând să contribuie la promovarea formării sale în zonele defavorizate. Avântul optimist al cercetătorilor, decidenţilor politici şi implementatorilor de programe (veniţi în special dinspre sectorul ONG) a lăsat loc la puţine critici, majoritatea îndreptate îndeosebi către ipoteza lui Putnam referitoare la declinul capitalului social în America[61].

Ceea ce îmi propun în acest material este să reiau o parte din aceste critici, identificând, în context românesc, potenţialele riscuri induse de politicile de dezvoltare axate pe formarea capitalului social şi utilizarea celui deja existent.

Încep prin a trece în revistă literatura privind capitalul social, fixând noţiunea şi insistând pe distincţia esenţială dintre bridging şi bonding. Discut apoi structurile de capital social din România (în special cele tip bridging), în comparaţie cu restul Europei. Enumăr apoi câteva politici şi programe axate pe dezvoltarea capitalului social. Ele constituie contextul în care aloc un spaţiu destul de larg potenţialelor efecte perverse, iar în final dezvolt o discuţie despre impactul acestor politici şi programe (incluzând efectele lor perverse) asupra calităţii vieţii indivizilor şi comunităţilor din România.

[61] O'Connel (2003: 242), care se declară sceptic în ce priveşte efectele benefice ale capitalului social, trece succint în revistă principalele critici pe care le identifică în literatura existentă. Întâmplător sau nu, mai bine de jumătate dintre ele se referă la concluzia lui Putnam legată de Statele Unite.

I. Concepte, literatură

O întreagă literatură dezbate capitalul social analizându-i toate faţetele. Nu îmi propun să o analizez aici şi nici să trec în revistă toate valenţele, funcţiile, efectele benefice şi cele nedorite ale capitalului social. Există deja numeroase sinteze şi volume de sinteză, atât în literatura internaţională (Portes, 1998, 2000; Dagsupta & Serageldin, 1999; Myhailova, 2004; etc.), cât şi în cea în limba română (Sandu, 1996, 2003; Voicu, 2003, 2005a, 2006b; Toth, 2007). Fukuyama (1995) a dedicat încrederii şi capitalului social una dintre cărţile sale de popularizare a ştiinţei.

În esenţă, capitalul social reprezintă un mix de relaţii sociale, încredere şi norme ale reciprocităţii cu consecinţe la nivel individual (integrarea individului în societate, capacitatea de a accesa resursele controlate de ceilalţi) şi la nivel colectiv (producerea bunului comun, coeziunea socială).

Nu există un consens general nici asupra definiţiei, nici asupra modurilor de măsurare. Încrederea, spre exemplu, este uneori privită drept consecinţă a capitalului social, alteori drept determinant. Unele studii restrâng sfera manifestărilor capitalului social la asociaţionism (vezi, în general, analizele provenite dinspre economie). Altele o extind, folosindu-se de menţiunea lui Coleman referitoare la normele reciprocităţii, incluzând în sfera capitalului social orientări valorice spre conformismul la normele sociale existente (Knack & Keefer, 1997; van Schaik, 2002; Raiser et al, 2001).

În ce mă priveşte, optez pentru o definiţie a capitalului social ca realitate latentă, multidimensională. Manifestările sale pot fi regăsite în sfera relaţiilor sociale informale, a celor formalizate prin activitatea în interiorul unor asociaţii, prin încrederea interpersonală şi prin încrederea în instituţii. La nivelul colectivităţilor se adăugă capacitatea de a genera acţiuni de protest (vezi Voicu, 2005b şi 2005c). Urmez astfel un curent metodologic al multidimensionalităţii capitalului social, care poate fi regăsit la numeroşi alţi cercetători (Paxton, 1999; Halman şi Luijkx, 2006; Schaik, 2002; Putnam, 2001; Welzel ş.a., 2005; etc.)

În plus, subscriu la distincţia introdusă de Narayan (1999) şi Woolcock (2000) şi popularizată de Putnam (2001), între capitalul social de tip *bonding* şi cel de tip *bridging*[62]. Primul tip, cel al capitalului social tip *bonding* este relevant pentru viaţa comunităţilor mici, închise, dominate de relaţii dezvoltate în interiorul grupului de apartenenţă

[62] Literatura românească a căutat unele traduceri pentru cei doi termeni (vezi de exemplu Voicu, 2003), însă nici una dintre acestea nu reuşeşte să surprindă adecvat complexitatea sensurilor descrise de *bridging* şi *bonding*. Acesta, ca şi nevoia comunicării ştiinţifice adecvate indiferent de limbă, mă fac să utilizez cuvintele respective aşa cum sunt ele în limba engleză, dominantă astăzi în comunitatea academică internaţională.

imediată, adesea suprapus grupului de rudenie, şi de neîncredere faţă de orice actor corporat, individual sau instituţie externă grupului. Capitalul social de tip bonding contribuie de regula la dezvoltarea amoralismului familial descris de Banfield (1958), comunitatea izolându-se social de restul lumii şi acţionând după reguli propriii, nescrise, în ciuda posibilei întrepătrunderi spaţiale cu alte grupuri, colectivităţi, indivizi. Capitalul social de tip bridging presupune în schimb dezvoltarea de relaţii şi încredere şi în alte grupuri în afara celor primare, nivele mai ridicate de încredere în instituţii, participare la relaţii sociale formalizate în asociaţii[63].

Reţelele de tip bridging se pot converti în timp în capital social tip bonding. Din punctul strict de vedere al relaţiei individ-grup, problema cu distincţia bonding-bridging este că cele două categorii abstracte ar trebui mai degrabă considerate ca orientări latente spre dezvoltarea de relaţii şi încredere în grupurile de apartenenţă (primară), respectiv în alte grupuri. Perspectiva trebuie să fie una dinamică: Indivizii cunosc în decursul vieţii o dinamică a modului în care îşi definesc grupurile de apartenenţă, unele grupuri, iniţial neimportante, putând deveni grupuri de referinţă esenţiale, dublate şi prin apartenenţa individului la grupul respectiv. Apartenenţa la reţele care iniţial transcend graniţele comunităţii de apartenenţă poate deveni în fapt o manifestare a capitalului de tip bonding.

Un exerciţiu simplu permite imaginarea unei societăţi insulare, formată din comunităţi închise. În timp, liderii comunităţilor locale dezvoltă relaţii între ei. Iniţial acestea constituie relaţii tip bridging, trasând poduri imaginare între comunităţile închise. Dacă acestea nu sunt dublate rapid şi de relaţii între membrii „obişnuiţi" ai comunităţilor separate spaţial, ele vor deveni în fapt expresie a unui capital social tip bridging, dezvoltat exclusiv în cadrul unui grup de apartenenţă format acum din liderii comunităţilor. Chiar dacă fiecare din aceşti lideri au relaţii şi în interiorul grupurilor lor de apartenenţă teritorială (în comunitatea a căror lideri sunt) relaţiile dezvoltate în grupul exclusivist al liderilor rămân relaţii de tip bonding.

Capitalul social nu referă exclusiv modul de raportare al individului la diverse grupuri sau comunităţi. Conform lui Coleman, o manifestare importantă a capitalului social este reprezentată de modul de raportare la normele sociale. Putnam, spre exemplu, particularizează acest lucru prin discuţia despre încrederea în instituţiile organizării sociale şi prin încrederea în oameni. Încrederea, indiferent de tipul ei, poate urma aceeaşi cale de transformare din indicator al unui capital social tip bridging în manifestare a orientării spre capitalul social tip bonding. Spre exemplu, încrederea puternică în instituţii care promovează relaţii tip bonding, nu reprezintă un indicator pentru capitalul social de tip bridging.

[63] Pentru câteva exemple privind distincţia bonding-bridging, vezi şi Voicu (2006a).

În general, capitalul social de tip bridging este considerat a fi cel care are principalul rol în favorizarea dezvoltării. Există însă critici, venite îndeosebi dinspre economie, care chestionează cauzalitatea existentă între capitalul social şi dezvoltare. Smith şi Kuluych (2002) argumentează despre capitalul social că nu este în nici un caz o formă de capital, ci mai degrabă o expresie a activităţilor economice (în ce priveşte participarea în organizaţii) sau că este pur şi simplu dependent de resursele economice (în ce priveşte integrarea în reţele sociale). O'Connel (2003) înclină şi el să creadă că există o dependenţă a capitalului social de diverşi factori economici. El invocă în acest sens, între altele, studiul clasic al lui Lazarsfeld asupra Marienthalului, unde închiderea principalului angajator local a condus imediat la scăderea activităţilor asociative formale. Trebuie notat însă că în general studiile care resping contribuţia capitalului social la dezvoltare se rezumă de regulă doar la o parte din manifestările capitalului social (cel mai frecvent ignoră efectele încrederii şi pe cele ale participării în activităţi asociative informale), testează asumpţiile invocate fără a controla pentru multicauzalitate, sau nu testează ipotezele contrarii – folosind aceleaşi seturi de date. Alţi autori (Durlauf, 1999; Manski, 2000) chestionează efectele capitalului social, punând la îndoială efectele acestuia datorită dificultăţilor de măsurare ale unui concept atât de „vag", greu de măsurat direct[64].

O altă tentaţie critică este dată de riscul indus de efectele (uneori) negative ale capitalul social tip bonding. Raportul dintre cele două tipuri de capital social, bonding şi bridging, este de altfel una extrem de complicată şi trebuie tratată cu precauţie. Să luăm de exemplu relaţia dintre reţelele puternice de încredere în grupul de apartenenţă şi încrederea în instituţii. Două observaţii, ambele venite din spaţiul ex-comunist sunt utile în a evalua teoretic raportul dintre cele două manifestări ale capitalului social.

Pe de o parte, reţele puternice de încredere, adesea închise, restrânse la grupuri sau categorii sociale înguste, au apărut încă din timpul comunismului, suplimentând iraţionalitatea organizării instituţionale, raritatea generată de aceasta, şi incapacitatea statului de a furniza varii servicii sociale (Mishler & Rose, 1997, 1999; Rose, Mishler, Haerpfer, 1998; Sztompka, 1999; Verdery, [1996]). În ţările din estul Europei, în bună măsură ele s-au menţinut şi după schimbările de regim din 1989-1991, contribuind la prezenţa unei încrederi reduse în instituţii, substituite de reţele de interese care acţionau astfel ca şi bariere în calea schimbării sociale. Relaţia este în acest caz simplă: încrederea ridicată în grupul de apartenenţă asociată neîncrederii în ceilalţi (din alte grupuri) şi în instituţii, a tins a se reproduce, mai ales în condiţiile unei performanţe

[64] Argumentul este futil, în condiţiile în care lucrul cu variabile latente nu mai este de mult o necunoscută în ştiinţele sociale.

economice reduse. Observaţia este în bună măsură similară discuţiei despre rolul reţelelor închise din anumite părţi ale Italiei (Banfield, 1958; Putnam, 1993).

Tammy Smith (2006) furnizează o a doua observaţie interesantă, de această dată plasată în peisajul bosniac de după războiul civil din anii 90. Reţele puternice formate în interiorul grupurilor etnice împiedicau aici formarea unor relaţii de încredere în administraţia publică locală, blocându-i iniţiativele şi obstrucţionând colaborarea şi formarea bunului comun. Aparent, aceste relaţii păreau a fi manifestări ale unui capital social tip bridging, unind grupuri etnice plasate în localităţi diferite, unele chiar îndepărtate, fiind etichetate de autorul citat drept „încredere interpersonală". La baza lor se afla însă identitatea etnică, devenită în timpul şi imediat după războiul civil principul element de identificare cu grupurile de apartenenţă primară. Astfel, chiar dacă încrederea transgresa frontierele unei localităţi, avem de-a face cu capital social de tip bonding, care acţiona în sensul blocări dezvoltării comunitare şi sociale.

Discuţia despre efectele negative ale capitalului social nu este străină literaturii româneşti. În sintezele de prezentare ale capitalului social (Voicu, 2003; Voicu, 2005) am trecut în revistă, pe scurt, unele potenţiale efecte negative. Dumitru Sandu (2005: 81) atrage atenţia într-un paragraf asupra riscului ca satele bogate în capital social tip bonding să fie reticente la implementarea unor proiecte de dezvoltare, devenind refractare la orice practică inovativă. În aceeaşi lucrare, Sandu propune şi un model ipotetic de bună practică în dezvoltare (ANDEO) care consideră capitalul social drept unul dintre elemente, însă atrage atenţia că centrarea excesivă pe rolul acestuia nu reprezintă o bună soluţie în promovarea dezvoltării comunitare. În schimb, în alte articole (vezi de exemplu Toth, 2007; Precupeţu, 2006) precum şi în materialele produse de ONG-urile implicate în proiecte de dezvoltare axate pe formarea şi utilizarea capitalului social, precauţiile privind folosirea capitalului social sunt limitate la afirmaţii extrem de generale sau lipsesc cu desăvârşire.

Politicile de dezvoltare care au între elemente capitalul social ţintesc de regulă comunităţile. Nu o să intru în discuţia despre ce este o comunitate (vezi în acest sens Bauman, 2002, Sandu, 2005; Precupeţu, 2006; etc.). O să urmez însă aici pe Völker, Flap şi Lindenberg (2007), pentru a preciza graniţele dintre simpla proximitate spaţială şi comunitate, relevantă în discuţia ce va urma despre rolul capitalului social în proiectele de dezvoltare. Întrebarea este dificilă. De regulă, practicienii dezvoltării comunitare tind să asume caracterul de comunitate al oricărei vecinătăţi spaţiale[65]. Proximitatea nu este însă suficientă pentru a face o colectivitate să devină comunitate,

[65] Încerc să evit utilizarea traducerii termenului englezesc de "neighbourhood" drept "vecinătate", dată fiind instituţia cu acelaşi nume adesea studiată în literatura română (vezi Mihăilescu, coord., 2002). Prefer prin urmare cel mai adesea să mă refer la „proximitate spaţială".

în sensul lui Tonnies, să dezvolte un anume spirit comunitar care să îi permită mai apoi să conlucreze în beneficiul comun. Völker, Flap şi Lindenberg (2007) notează patru condiţii care pot facilita apariţia unei comunităţi în spaţii de proximitate spaţială a locuirii:

(a) *Prezenţa unor locuri de întâlnire*. Dacă oamenii nu au unde se întâlni, interacţiunea face-to-face este dificilă, dispărând practic posibilitatea de a-ţi cunoaşte vecinii. Şcolile, parcurile, cârciumile, magazinele mici (nu supermarket-urile), bisericile, orice loc de recreare etc. oferă localnicilor prilejul de a petrece mai mult timp împreună.

(b) *Interesul indivizilor de a investi în relaţii locale*. Similaritatea vecinilor (în termeni de stil de viaţă), resursele proprii şi ale celorlalţi determină implicarea în relaţii sociale, în care schimbul informaţional, obţinerea de gratificaţii din realizarea intereselor comune recreaţionale, de dezvoltare personală şi materială, precum şi accesul la resursele controlate de ceilalţi devin elemente cheie, transformând simpla proximitate spaţială în comunităţi emergente.

(c) *Lipsa de alternative de interacţiune*. Implicarea în relaţii în afara grupului alcătuit din vecini determină un interes mai scăzut de a interacţiona cu aceştia, gratificaţiile asociate interacţiunii fiind deja realizate.

(d) *Interdependenţa*. Existenţa unor probleme comune generează nevoia de colaborare, stimulând interacţiunea şi colaborarea şi în alte domenii. Să notăm însă că, în România rurală, în condiţiile în care o comunitate se confruntă grave, precum catastrofele naturale, în contextul unor resurse de capital social bridging relativ reduse, nivelul încrederii generalizate şi cel al frecvenţei reunirii în adunări generale devine mai redus decât în colectivităţile care nu au experimentat astfel de situaţii extreme Mircea Comşa (2006: 36). Interdependenţa, în acest caz excepţional, nu mai generează apariţia spiritului comunitar.

II. Capital social în România: comparaţii cu spaţiul european şi diferenţe între indivizi

Analizele comparative arată că, în România, nivelele capitalului social tip bridging sunt reduse în comparaţie cu restul Europei. Românii îşi întâlnesc mai rar prietenii decât restul europenilor, participă mai rar la activităţi ale unor asociaţii, au încredere mai redusă în oameni (Voicu, 2005a, 2005b; Sandu, 2003; Raiser ş.a., 2001; Bădescu, 2003a; Dekker & Halman, eds., 2003; etc.). Încrederea în instituţii este mai dificil de evaluat în analize comparative care iau în considerare între instituţiile considerate Parlamentul, Preşedinţia sau Guvernul. Obstacolele sunt date de caracterul periodic al ciclurilor electorale şi de plusul de încredere înregistrat imediat după momentul alegerilor, precum şi de dependenţa în instituţiile administraţiei publice de calitatea de moment a guvernării. Toate acestea fac ca încrederea în instituţiile guvernării să nu reprezinte un bun indicator pentru comparaţii internaţionale[66]. În momentul în care este însă utilizat un indice al încrederii în instituţii mai puţin supuse variaţiilor date de ciclul electoral şi eficienţa guvernării[67], România se plasează între cele mai „neîncrezătoare" societăţi europene (Voicu, 2005c).

În literatura existentă, analizele comparative dedicate capitalului social tip bonding, în care să fie inclusa şi România, sunt mai degrabă rare. Câteva indicii pot fi regăsite însă în ce priveşte rolul familiei şi importanţa ei în comparaţie cu alte grupuri. Saraceno ş.a. (2005) furnizează date provenite, despre importanţa familiei în raport cu alte grupuri în ce priveşte furnizarea de suport indivizilor în caz de nevoie, dar şi ca frecvenţă a ocaziilor de socializare. În plan european[68], România se plasează conform acestor date între ţările în care importanţa familiei o excede mult pe cea a prietenilor şi altor grupuri, exceptând situaţiile în care indivizii au nevoie de ajutor financiar[69].

[66] O ţară care tocmai a avut alegeri va prezenta probabil un spor de încredere in instituţii faţă de una aflată către finalul ciclului electoral, chiar dacă, în principiu, cele două sunt identice în ce priveşte încrederea în instituţii. Ce este drept, dincolo de aceste efecte, încrederea în Parlament, Guvern etc. e mai redusă în Estul Europei faţă de Vest şi în Sud faţă de Nord. Problema este însă cât de bine încrederea în instituţiile guvernării surprinde diferenţe inter-societale în ce priveşte grupuri mai omogene de ţări (de exemplu: România şi vecinii ei) în condiţiile în care ciclurile electorale sunt diferite.

[67] Poliţie, sindicate, serviciile sociale, presă, ONU.

[68] Lucrarea citată ia în considerare doar cele 27 de ţări aflate în prezent în Uniunea Europeană, cărora li se adaugă Turcia.

[69] Majoritatea covârşitoare a familiilor din România se defineşte drept săracă sau cel mult la limita de jos a standardelor contemporane (vezi Voicu, 2005a), ceea ce ar face dificilă invocarea instanţei familiale (în fapt a grupului de rudenie, acesta fiind probabil sensul în care este utilizată „familia" de către respondenţii la chestionarul în cauză) ca sprijin în cazul nevoilor de natură financiară.

Cifrele cu pricina confirmă rezultatele la care am ajuns în ce priveşte importanţa relativă a prietenilor în raport cu familia (Voicu, 2005c). Acestea sugerează că, în România, comparativ cu majoritatea societăţilor europene, raportul dintre importanţa familiei şi cea a prietenilor este semnificativ mai ridicat. Analize realizate doar pentru cazul României, necomparative, sugerează acelaşi lucru. De exemplu, Bădescu (2006: 69) arată că în mediul rural românesc, încrederea în grupul de rudenie este net superioară încrederii în alte grupuri şi celei generalizate.

Conjugate, cele de mai sus sugerează că avem de a face cu o societate care, în comparaţie cu alte ţări europene, prezintă nivele mai scăzute de capital social tip bridging şi nivele mai ridicate de capital social tip bonding. Patternul nu este unul singular, fiind specific majorităţii societăţilor foste comuniste din Europa (Ledeneva, 1998; Kochanowicz, 2004; Rose, Mishler, Haerpfer, 1998) şi îşi găseşte rădăcinile deopotrivă în influenţa sistemului insitituţional comunist, dar şi în cultura pre-comunistă (Kochanowicz, 2004; Voicu, 2005b, 2005b; Kidekel, 2006: 49-50; Bădescu şi Sum, 2005).

Ca orice altă societate, societatea românească nu este una omogenă. La nivel individual, românii mai bogaţi în alte tipuri de resurse (mai educaţi, mai avuţi, mai moderni din punct de vedere cultural) se dovedesc a fi şi cei mai bogaţi în capital social tip bridging (Sandu, 1996, 2003; Voicu, 2005b, 2006c; Voicu şi Voicu, 2003; Bădescu şi Sum, 2005). Diferenţele cu pricina sunt similare cu cele sesizate în majoritatea studiilor realizate pentru alte societăţi europene[70]. În plus, există diferenţe regionale, induse de o cultură mai participativă în zona Transilvaniei (Bădescu şi Sum, 2005; Bădescu, 2006)[71] şi mai redusă în Moldova[72].

[70] Vezi de exemplu, Gesthuizen (2006) pentru cazul Olandei.

[71] Diferenţele în acest sens ar putea fi datorate mai ales mediului rural: sătenii transilvăneni şi bănăţeni sunt mai bogaţi în capital relaţional decât cei din Vechiul Regat, în timp ce pentru mediul urban diferenţele sunt nesemnificative între regiunile de peste munţi şi Muntenia şi Dobrogea (Sandu, 2003: 243-246). Pe de altă parte, încrederea interpersonală şi încrederea instituţională erau mai ridicate la jumătatea anilor 1990 în Transilvania, în schimb, încrederea interetnică era mai scăzută (Sandu, 1999: 86).

[72] Controlând pentru diferite variabile de status individual şi dezvoltare locală/regională, Dumitru Sandu arată că încrederea interpersonală era la jumătatea anilor 90 semnificativ mai redusă în Moldova (Sandu, 1999: 86; pentru încrederea instituţională, analiza respectivă nu este completă prin neincluderea în modelul de predicţie a preferinţei de vot). De asemenea, la începutul anilor 2000, capitalul relaţional era substanţial mai redus în Moldova decât în regiunile de peste munţi şi restul Vechiului Regat (Sandu, 2003: 243-246).

III. Efecte perverse ale utilizării capitalului social în politicile de dezvoltare

Anii 90 au marcat o orientare pregnantă a proiectelor de dezvoltare către finanţarea prin granturi a comunităţilor (Dan, 2006), aspectele legate de creşterea participării, utilizarea, formarea sau sporirea capitalului social devenind nelipsite din orice proiect (Sandu, 2005; Precupeţu, 2005). În România, debutul cel mai vizibil al acestei abordări l-a constituit activitatea Fondului Român de Dezvoltare Socială (FRDS), începută în din a doua parte a anilor 90. Astăzi, majoritatea proiectelor de dezvoltare includ componente de activare a capitalului social local, indiferent că este vorba de Proiectele de Dezvoltare Rurală (PDR) iniţiate de Guvernul României şi Banca Mondială[73], de instalarea de telecentre[74], de proiecte tip CSR[75] dezvoltate de companii private. În centrul preocupărilor privind capitalul social stă sporirea gradului de implicare a comunităţilor în proiectele de dezvoltare. În fapt, prezumţia implicită este întotdeauna că proximitatea spaţială se converteşte în existenţa unei comunităţi locale. Eforturile iniţiatorilor proiectelor se îndreaptă prin urmare spre a canaliza spiritul comunitar către participarea în derularea intreprinderii în cauză, facilitând astfel implementarea sa, dar şi sutenabilitatea şi legitimitatea, prin dezvoltarea sentimentelor de proprietate ale comunităţii faţă de rezultatele proiectului respectiv.

Elementul vizat este o formă a capitalului social aflată pe graniţa mişcătoare dintre bridging şi bonding. Cooperarea locală, în localităţi ceva mai mari, are nevoie de relaţii şi încredere între grupurile de status din localitate, indiferent că acestea sunt constituite în jurul etnicităţii, apartenenţei religioase, educaţiei, veniturilor, rudeniei, vecinătăţii etc. În localităţi mici, este posibil să discutăm despre un singur grup social constituind comunitatea locală. Elementul la care fac apel proiectele de dezvoltare este în acest caz capitalul social tip bonding.

Pe de altă parte, trebuie notat faptul că, în general, doar un tip de manifestare a capitalului social este luată în considerare de proiectele de dezvoltare de care am amintit. Acestea tind să ignore elementele legate de încredere şi încredere în instituţii, concentrându-se pe relaţii. Mai mult, sunt luate în considerare mai ales relaţiile formalizate prin participarea în organizaţii voluntare[76].

[73] Vezi http://www.rdp.ro/index_ro.htm.

[74] Voicu, 2007.

[75] Responsabilitate Sociala Corporatistă. Vezi http://www.csr-romania.ro/, http://www.responsabilitatesociala.ro/.

[76] Raţiunea pentru aceasta este simplă: ele sunt cele mai vizibile şi cele mai uşor de măsurat. Cum însă scopul final este să faci ca în colectivitatea ţintă să se dezvolte o comunitate sutenabilă, care să genereze mai apoi dezvoltare socială, participarea în asociaţii rămâne doar un element al unui set mult

Logica încetăţenită în practica românească urmează un pattern simplu: este identificat un CBO (*Community Based Organization*); dacă nu există, este sprijinit să se înfiinţeze; CBO-ul, botezat adesea „grup de iniţiativă" (FRDS) sau „Comitet Consultativ pentru Investiţii al Comunei"[77] (PDR) este sprijinit să dezvolte proiecte, să aplice pentru finanţarea prin granturi; proiectele sunt implementate. Monitorizarea funcţionării ulterioare a colectivităţii sprijinite ca şi comunitate, pe termen mediu şi chiar scurt, este arareori realizată.

Un prim efect pervers a unei astfel de strategii este legat de riscul de a întări prea mult capitalul social tip bonding[78]. Acest lucru se poate întâmpla în comunităţi în care CBO-ul[79] este sau devine „proprietatea" unui grup de interese, care îl ţine captiv, acţionând comprador în utilizarea finanţărilor atrase în localitate. Segmentările din interiorul colectivităţii vor fi în acest caz reproduse şi/sau întărite, conducând la tensiuni sociale latente şi afectând dezvoltarea capitalului social tip bridging şi a spiritului comunitar.

În mod firesc, membrii CBO sunt recrutaţi dintre liderii informali ai comunităţii. În comunităţi mici, care ar putea fi considerate a constitui un singur grup, este probabil ca aceştia să fie cei care se conformează cel mai bine la regulile grupului (Merton, 1960). Cu alte cuvinte, în medii în care capitalul social tip bonding este dominant, normele sociale existente sunt întărite prin simpla prezenţă a liderilor informali în CBO. În comunităţi dominate de relaţii tradiţional-ierarhice puternice, este posibil ca, indiferent de procedurile de supervizare folosite, să fie imposibil ca astfel de efecte să fie eliminate chiar şi într-un stagiu incipient al proiectului, singura alternativă putând fi blocarea acestuia, cu efectul scăderii şi mai puternice a încrederii instituţionale. Rezultatul conjugat este legat de întărirea capitalului social tip bonding, preexistent în localitate. Riscul se manifestă, evident, cu precădere în comunităţi mai degrabă închise, dominate de astfel de relaţii de tip bonding.

Un efect negativ din aceeaşi sferă (capital social tip bonding prea puternic care afectează dezvoltarea) riscă să apară şi în comunităţile cu o coeziune ridicată, chiar şi în prezenţa unor legături preexistente cu lumea exterioară: succesul implementării mai multor proiecte în care participarea comunitară este ridicată poate conduce la scăderea

mai larg de elemente, incluzând,, spre exemplu, participarea în asociaţii tradiţionale nesancţionate formal, precum vecinătăţile de tip săsesc (Nachbarschaft) (vezi în acest sens Mihăilescu, coord., 2002).

[77] Prescurtat uzual drept CIAC, acronim al denumirii sale în limba engleză (*Community Investment Advisory Committee*).

[78] Observaţii personale precum şi relatări ale unor colegi îmi servesc ca evidenţe empirice pentru afirmarea posibilităţii acestui risc, ca şi a celorlalte riscuri descrise în secţiunea de faţă.

[79] Prefer prescurtarea acestei etichete în limba engleza pentru că este scurtă, face referire la formalizarea relaţiilor din interiorul acestui „grup de iniţiativă" şi nu include în titulatură eticheta de „comitet", destul de demonetizată atât în perioada comunistă, cât şi după 1989.

frecvenţei relaţiilor cu grupuri din afara comunităţii, cu risc de izolare. Totuşi, acest risc este minor: în general, dezvoltarea comunitară şi economică sunt însoţite de creşteri în ce priveşte capitalul uman, procese de modernizare şi post-modernizare culturală. Acestea se reflectă în fluxuri de emigraţie din comunitate către alte localităţi, dar şi în fluxuri de imigraţie dinspre alte localităţi. Toate procesele amintite contrabalansează posibilitatea de închidere a comunităţii.

Un alt risc este legat de creşterea unor inegalităţi latente. Aşa cum am arătat mai sus, CBO-ul poate manifesta un comportamentul comprador, de redistribuire preferenţială. a fluxurilor financiare şi informaţionale care pătrund în comunitate. CBO-urile reunesc de regulă câţiva lideri ai colectivităţii locale. Există numeroase localităţi rurale, dar şi urbane, în care toţi liderii formali şi informali constituie o unică reţea socială, integrată eventual, ierarhic, în comunitatea locală în care va deţine în acest caz o poziţie dominantă. Am arătat deja că în România, ca în orice altă societate europeană, cei mai educaţi, mai avuţi, cu mai mult prestigiu social sunt mai bogaţi şi în capital social. Aceştia sunt localnicii cei mai probabil să fie contactaţi de orice finanţator care îşi doreşte un CBO în plan local pentru a derula proiectele de dezvoltare propuse. Mai mult, astfel de oameni sunt cei care prezintă o probabilitate mai ridicată de a dezvolta structurile necesare aplicării din proprie iniţiativă pentru a obţine granturi de dezvoltare. Ei pot de asemenea mobiliza comunitatea, prin mijloacele specifice pe care deja le controlează. Participarea comunitară este astfel garantată, un ONG poate fi oricând creat sau mimat (vezi mai jos), cel puţin aparent, capitalul social este prezent şi poate garanta o dezvoltare comunitară durabilă. În fapt, accentuarea inegalităţilor preexistente poate duce pe termen mediu la segregarea grupului dominant de restul colectivităţii, segmentând comunitatea în grupuri care dezvoltă capital social tip bonding, dar sunt lipsite de elemente de capital social tip bridging, care să le poată conecta. Mai mult decât atât, practica de până acum în programe de dezvoltare, arată că adesea, membrii CBO îşi convertesc în capital politic prestigiu şi capitalul social consolidat prin proiectele de dezvoltare derulate. Ei sunt aleşi primari, consilieri locali sau devin antreprenori de succes în plan local. Suspiciunile pot apărea imediat, mai ales într-un mediu în care proiectele de dezvoltare nu adresează adecvat problema încrederii reduse.

Întărirea dublei morale şi „asociaţionismul mimat" constituie alte două riscuri. În timpul regimului comunist, spaţiul public era unul al dublei morale (Verdery, 2003): oamenii spuneau una, ceea ce era dezirabil a fi spus conform normelor oficiale, dar făceau alta, conformându-se de această dată normelor sociale dezvoltate subteran de societate, însă ignorate de iraţionalitatea legiuitorului totalitar. Astfel de practici pot fi încă întâlnite, iar unele dintre prevederile pe care România le-a acceptat în procesul de

aderare la Uniunea Europeană stau mărturie în acest sens[80].

Interacţiunea cu un primar dintr-o comună din Oltenia, din unul dintre judeţele în care s-a pilotat PDR, mi-a prilejuit observaţia următoare. În timpul discuţiilor din cadrul unui *workshop* despre dezvoltarea rurală, el avea să spună că nu sunt probleme cu a avea un ONG pentru a atrage proiecte. Ca primar, sesizase că satul poate deriva beneficii prin accesarea mai facilă a unor granturi, dacă ar avea un ONG local. Aşa că „dăduse ordin" şi se înfiinţase un ONG. Primăria finanţase costurile înregistrării legale. Avea să adauge că, dacă e nevoie, mai puteau înfiinţa unul sau chiar mai multe. Activitatea acestui CBO ad-hoc era inexistentă, exceptând acţiunile în care era în fapt implicată primăria.

Existenţa ONG-ului sau ONG-urilor cu pricina nu reprezintă în nici un fel o expresie a participării locale, ci doar o manifestare a puterii administrative de a se organiza. În acest context, scopul existenţei lor – stimularea participării comunitare – fiind eludat, ar fi fost mai simplu ca proiectul să fie derulat direct prin intermediul primăriei, presupunând mai puţină activitate de natură birocratică, fără a mai înfiinţa şi alte organizaţii fictive. Evident însă, aceasta ar fi fost doar alternativa mai bună uneia lipsite de sens. Dezirabil era ca un ONG real să funcţioneze sau să fie încurajat să fie înfiinţat, stimulând participarea locală (şi) prin intermediul proiectelor de dezvoltare comunitară.

O altă formă deviantă pe care o pot îmbrăca ONG-urile locale, candidate tipice pentru a deveni CBO-uri, sau rezultate din proiecte de dezvoltare anterioare, este „asociaţionismul ierarhic". Am auzit adesea preşedinţi de ONG-uri discutând despre asociaţia pe care o prezidau ca despre o proprietate personală. Este unul dintre efectele perverse al copierii unor forme fără a interioriza normele şi valorile ce fundamentează acţiunea potenţială a acestora. Numeroase ONG-uri, atât în mediul rural, cât şi în mediul urban, acţionează conform unor reguli ierarhice extrem de puternice: ceea ce spune preşedintele se execută fără crâcnire de către vicepreşedinte, care la rându-i dă ordine membrilor simpli, în rândurile cărora mai pot exista şi alte ierarhii. Oamenii nu fac altceva decât să reproducă norma socială de organizare a spaţiului public pe care o cunosc cel mai bine, chiar dacă scopul şi regulile formale pe care le-au acceptat oficial sunt altele. Dubla morală are şi ea un rol în astfel de comportamente.

Situaţii similare pot fi regăsite şi în comunităţi alcătuite din tineri, studenţi sau absolvenţi de facultate, cu venituri peste medie, cu alte cuvinte în grupuri care pot trece mai uşor la dezvoltarea comportamentelor presupuse de asocierea în organizaţi voluntare. O astfel de comunitate este cea dezvoltată în jurul jocului online furnizat de

[80] Nu este numai cazul României. Dubla morală poate fi regăsită în toate ţările europene foste comuniste, atât înainte cât şi după 1989.

hattrick.org. Jocul în sine este un manager de fotbal online, atrăgând în principal utilizatori bărbaţi, aproape un milion din toată lumea, din care în de 24.000 din România[81]. Participarea este gratuit, neimplicând nici o plată obligatorie. Utilizatorii au libertatea de a discuta despre teme diverse pe forumurile de discuţii înglobate în joc. Cei care plătesc în jur de 7 Euro pentru un abonament pe 3 luni, au acces şi la aşa numitele federaţii, organizate voluntar de utilizatori, în funcţie de interese. Există de pildă, în rândul utilizatorilor din România, o „federaţie" a suporterilor echipei de fotbal Dinamo, una a suporterilor Stelei, altele pentru Rapid, Petrolul etc.; există de asemenea federaţii ale „dependenţilor de tutun", ale celor care au peste 25 de ani, ale celor interesaţi de istorie, ale celor „cu simţul umorului", precum şi federaţii legate de unele aspecte ale jocului, federaţii regionale etc. Toate aceste federaţii sunt organizate voluntar şi administrate de membrii după cum doresc, cu condiţia respectării unor reguli minimale specifice jocului (majoritatea vizează politeţea şi protejarea intereselor companiei care furnizează jocul). Cei care se regăsesc în astfel de „federaţii" nu fac altceva decât să reproducă în comunitatea virtuală[82] patternuri de tip asociativ. Foarte des, federaţiile în cauză dezvoltă patternuri de gestiune de tip ierarhic: cei aleşi ca şi moderator/preşedinte de federaţie (adesea liderii nu sunt numiţi ci sunt chiar membrii fondatori) acţionează discriminator, fără a apela la consultarea membrilor sau doar mimând-o. Acelaşi lucru se întâmplă cu voluntarii care asigură rolul de moderator al discuţiilor de pe forumurile publice ale jocului (cele din afara „federaţiilor"). Aceştia tind să acţioneze adesea ca „proprietari" ai comunităţii de limbă română, pe care o moderează.

Am adus acest lung exemplu în prim plan ca să arat cum uneori forma nu este suficientă pentru a dezvolta un spirit comunitar sutenabil, el fiind înlocuit rapid de normele sociale în vigoare cu ierarhii puternice ce pot conduce pe termen lung la segmentarea comunităţii emergente în grupuri între care tensiunile sociale latente împiedică dezvoltarea comunitară (nu mai apar, spre exemplu, interesele comune amintite de Völker şi colegii). Exemplul a fost ales dintr-o comunitate (ce e drept virtuală) formată din membrii care au probabilitatea cea mai ridicată de a dezvolta capital social tip bridging, de a acţiona ca şi catalizatori ai dezvoltării sociale, tocmai pentru a sublinia cât de puternic este acest risc în localităţi rurale slab dezvoltate, subiectul cel mai frecvent al proiectelor de dezvoltare comunitară ce implică formarea de capital social. Să notăm şi faptul că dacă accesarea finanţării presupune un CBO de

[81] Pe 15 iunie 2007, site-ul raporta 993.020 de utilizatori activi, din care 24565 din România. Probabil că cifrele sunt supraestimate cu 4-5 procente, dat fiind faptul că un utilizator care a renunţat la joc este socotit inactiv doar dacă nu s-a mai logat pe site în ultimele şapte săptămâni.

[82] Adesea aceasta se transformă în grupuri de prieteni în viaţa reală.

tip ONG, iar acesta îmbracă forme precum asociaţionismul mimat sau cel de tip ierarhic, atunci, într-o colectivitate mai tradiţională (cum sunt localităţile rurale sărace din România), mesajul pe care îl primesc sătenii este că noua formă socială propusă este în esenţă una şi aceeaşi cu vechiul sistem. Apare riscul unui blocaj al schimbării valorice, procesele de transformare socială fiind în fapt încetinite, nu accelerate.

Un ultim risc pe care îl semnalez aici este legat de ignorarea unor forme esențiale de capital social care contribuie decisiv la o dezvoltare comunitară de lungă durată. Este vorba în primul rând de încrederea în oameni. Aceasta este adresată în mod direct în multe proiecte prin adunări generale ale colectivității, cu scopul de dezbatere a problemelor locale, de a identifica proiecte potențiale de dezvoltare, de a discuta despre implementarea acestora etc. Sunt cazuri însă în care localnicii nu fac legătura între proiectele implementate şi dezbaterile la care au participat formal (vezi de exemplu, Petrescu şi Baboi, 2006). În astfel de cazuri, este probabil că există o problemă de transparenţă a implementării, de familiarizare a localnicilor cu metodele folosite, de integrare a logicii proiectului implementat în coerenţa normativă a colectivităţii locale (vezi Sztompka, 1999).

Un alt element neglijat aproape mereu este legat de transferarea dezvoltării de capital social în spații publice mai puțin formalizate decât în cazul dezbaterilor din adunările generale. Rolul cârciumii, a terenului şi echipei sportive, a trupei de dansuri, a altor locuri unde poate apărea interacţiunea socială este esenţial în acest sens. Aceste spații destinate în principal loisir-ului reprezintă pretexte de întâlnire şi de dezvoltare a încrederii, a relațiilor sociale, în medii mai familiare sau în orice caz, mai puțin formalizate, facilitând apariţia spiritului comunitar, acolo unde acesta lipseşte. Riscul asociat neglijării acestui element este reducerea impactului pe termen mediu şi lung în ce priveşte formarea capitalului social.

Etapa de monitorizare a efectelor proiectelor în ce priveşte capitalul social este de asemenea supusă unor riscuri. Acestea sunt plasate dincolo de dificultăţile de măsurare inerente. Majoritatea proiectelor de dezvoltare comunitară din România sunt plasate în mediul rural, acolo unde, dintre diferitele elemente ale vieţii lor (locuinţă, venituri, sănătate, loc de muncă, siguranţă personală, viaţă socială), tocmai viaţa socială este cea de care sătenii se declară a fi cel mai satisfăcuți (Voicu, 2006d). Există un risc ridicat ca, în procesul de monitorizare şi evaluare a proiectelor de dezvoltare, satisfacţia relativă cu viaţa socială, alături de asociaţionismul mimat să conducă evaluatorul la concluzia unui capital social ridicat, supraestimând impactul pozitiv al proiectului. Acest risc legat de evaluare, este cu atât mai pregnant cu cât, în fazele premergătoare iniţierii implementării, studiile de baseline includ măsuri slabe ale capitalului social preexistent.

IV. Implicaţii

Fără îndoială efectele imediate asupra calităţii vieţii ale proiectelor de dezvoltare care includ componente de capital social sunt benefice. Locuitorii din colectivitatea ţintă au doar de câştigat, atât în plan material, prin confortul suplimentar derivat din rezultatele materiale ale proiectului, dar şi în plan socio-uman, prin experienţele de interacţiune la care iau parte, prin participarea alături de ceilalţi la realizarea întreprinderii în cauză. Viaţa comunitară cunoaşte un moment de activitate intensă, ceea ce este în cele mai multe cazuri un pas înainte.

Pe termen lung însă efectul poate fi chestionabil. Am enumerat în secţiunea anterioară câteva dintre riscurile asociate unor astfel de proiecte. Problema centrală este întotdeauna de a găsi echilibrul între a dezvolta capitalul social de tip bonding şi a îl dezvolta pe cel de tip bridging. Primul contribuie la coeziunea unor grupuri mai mici, esenţială pentru cooperarea la nivelul colectivităţii. La întâlnirea unui obstacol de orice tip, absenţa sa poate conduce la anomie, alienare şi blocarea oricărei tentative de prosperare. Dezvoltarea sa în exces poate determina blocarea relaţiilor cu restul lumii, izolarea comunităţii.

Absenţa capitalului social de tip bridging poate priva indivizii de acces la alte informaţi decât cele (redundante) vehiculate în comunitatea închisă. Comunitatea la rându-i, are de suferit ca întreg de pe urma lipsei de acces rapid şi multiplu la informaţii privind posibilii donori pentru dezvoltarea unor proiecte de dezvoltare.

Dezvoltarea puternică a reţelelor de tip bridging poate duce la diminuarea spiritului comunitar, indivizii având mereu alternative numeroase de a-şi satisface nevoile şi plăcerile în afara colectivităţii din proximitatea spaţială a locuirii.

Obsesia plasării controlului proiectelor de dezvoltare în afara primăriei, în CBO-uri, de preferinţă organizate ca ONG, poate conduce atât la inhibarea dezvoltării societăţii civile (asociaţionismul mimat), dar şi la întărirea artificială a poziţiei … viitorului primar. În orice caz, acest tip de abordare poate determina menţinerea încrederii în primărie la nivele reduse. Să nu uităm că reprezentanţii autorităţilor locale sunt consideraţi de către localnici drept principalul actor în satele axate pe producţie agricolă (Sandu, 2006). Ei sunt cei care pot canaliza proiecte de dezvoltare, iar încrederea cu care sunt adesea investiţi ar putea fi adesea mai utilă decât poziţia incertă a unui CBO născut din neant, fiind mai eficientă în a promova participarea civică şi încrederea generalizată, ca şi încrederea în instituţii.

Balanţa dintre efectele pozitive şi cele negative este prin urmare una extrem de sensibilă. Mici detalii legate de implementarea unor proiecte poate în fapt inhiba spiritul comunitar şi încrederea generalizată. Efectele utilizării capitalului social ca şi

element important în proiectele de dezvoltare comunitară sunt, în ansamblul lor, benefice. Am insistat însă în acest material pe unele riscuri induse de procesele de implementare şi, mai ales, de obsesiile normative ale implementatorilor.

Probabil că o abordare mai flexibilă, adaptată circumstanţelor din comunităţile beneficiare poate minimiza aceste riscuri. Se adaugă transparenţa în toate etapele derulării proiectului, inclusiv în partea de gestiune a fondurilor şi comportamentul neoscilant al implementatorilor, derivate din condiţiile enumerate de Sztompka (1999) pentru generarea şi întărirea încrederii generalizate şi a celei în instituţii. În fine, se impune o atenţie sporită acordată unor elemente aparent neimportante, dar esenţiale pentru viaţa comunitară. De exemplu, suportul pentru dezvoltarea de spaţii destinate petrecerii timpului liber (locuri pentru picnic, piste de bowling unde să se organizeze concursuri la nivel comunitar) poate constitui un instrument util în stimularea interacţiunii dintre membrii comunităţii şi atragerea participării lor către astfel de intreprinderi mai neaşteptate. Astfel de acţiuni pot fi dezvoltate ca părţi secundare, având costuri reduse, în cadrul proiectelor de dezvoltare (de exemplu pietruirea unui drum sau renovarea unei şcoli pot fi însoţite de amenajarea unei piste de bowling în aer liber).

Din păcate, nu am avut la dispoziţie suficiente evidenţe empirice care să îmi permită să disting efectul exact al factorilor care accentuează unele dintre riscurile observate şi dezvoltate teoretic. De asemenea, nu am putut distinge cu exactitate măsura în care alţi factori pot anula sau preîntâmpina astfel de consecinţe negative, diminuându-le probabilitatea de apariţia. M-am limitat prin urmare la a nota câteva dintre mecanismele potenţiale prin care astfel de riscuri pot apărea. Fără îndoială, evidenţierea acestora nu neagă efectul (predominant pozitiv) al proiectelor de dezvoltare comunitară, ci doar atrage atenţia asupra unor efecte perverse potenţiale. De asemenea, subliniez necesitatea de a derula evaluări cât mai exacte ai indicatorilor de dezvoltare socială a comunităţii asistate, înainte de începutul intervenţiei[83] în comunitatea respectivă. Acest lucru permite decelarea rezultatelor reale ale proiectelor de dezvoltare comunitară şi replicarea rezultatelor şi bunelor practici reducând probabilitatea apariţiei unor consecinţe nedorite.

[83] În acest context, intervenţia include şi etapa de „facilitare", de pregătire a aplicaţiei, în care comunitatea este asistată de instanţe externe, fiind astfel influenţată către schimbare.

LISTA DE REFERINȚE

Åberg, Martin, Mikael Sandberg, (2003). *Social capital and democratisation : roots of trust in post-Communist Poland and Ukraine*. Aldershot ; Burlington, VT: Ashgate.

Alesina, Alberto, Eliana La Ferrara, (2002). Who Trusts Others?, *Journal of Public Economics*, 85(2):207-234.

Almond, Gabriel A., Sydney Verba, (1996). *Cultura civică. Atitudini politice şi democraţie în cinci naţiuni*, Editura Du Style, Bucureşti [ediţia originală, în limba engleză: 1963].

Anderson, Todd, Jennifer Stuart, eds., (2004). *The 2003 NGO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia*, USAID.

Anheier, Helmut, Sally Stares, Paola Grenier, (2004). Social Capital and Life Satisfaction: A Comparative Analysis, pp. 81-108 in Wil Arts, Loek Halman, eds. *European Values at the Turn of the Millenium*, Leiden: Brill.

Atkinson, Anthony Barnes, (1996). *Incomes and the Welfare State : Essays on Britain and Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.

Balica, Magda, Irina Horga, (2000). Rolul şi gradul de implicare a comunităţii în rezolvarea problemelor şcolii. Soluţii adoptate la nivel comunitar, în Mihaela Jigău, coordonator, *Învăţământul rural din România: condiţii, probleme şi strategii de dezvoltare*, Institutul de Ştiinţe ale Educaţiei, Ministerul Educaţiei Naţionale şi Fundaţia pentru o Societate Deschisă, Bucureşti, octombrie 2000 (ediţia a II-a: UNICEF, 2002).

Banfield, Edward C, (1958). *The moral basis of a backward society*. Glencoe: Free Press.

Bauman, Zygmunt, (2002). *Comunitatea*, Editura Antet, Bucureşti.

Bădescu, Gabriel, (2003a). Încredere şi democraţie în ţările în tranziţie, *Sociologie Românească*, I (1-2): 109-128.

Bădescu, Gabriel, (2003b). Social trust and democratization in the post-communist societies, pp. 120-139 in Bădescu & Uslaner, eds. 2003.

Bădescu, Gabriel, (2006). Calităţi de bun cetăţean: încredere, toleranţă, solidaritate şi orientări pro-antreprenoriale, în Dumitru Sandu, coord., *Eurobarometrul rural : valori europene în sate româneşti*, Fundaţia pentru o Societate Deschisă şi Delegaţia Comisiei Europene la Bucureşti, p. 67-85.

Bădescu, Gabriel, Eric M. Uslaner, eds. (2003). *Social capital and the transition to democracy*. London ; New York: Routledge.

Bădescu, Gabriel, Paul E. Sum, (2005). Historical Legacies, Social Capital and Civil Society: Comparing Romania on a Regional Level, *Europe-Asia Studies*, 57 (1): 117-133.

Beck, Ulrich, (1992). *Risk society : towards a new modernity*. London, Sage Publications.

Berevoescu, Ionica, (1999). Fulga – izolare şi participare comunitară, *Sociologie românească*, serie nouă, nr. 2/1999: 57-84.

Bourdieu, Pierre, (1986). Forms of capital Pp. 241-258 in John G. Richardson – *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.

Burt, Ronald S., (1992). *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge (MA) şi Londra.

Cnaan, Ram A., Laura Amrofell, (1994). Mapping Volunteer Activity. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 23(4):335-351.

Coleman, James S., (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94: S94-S120.

Coleman, James, (1990). *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Collier, Paul, (1998). Social Capital and Poverty, *Social Capital Initiative Working Paper* no. 4, World Bank.

Comşa, Mircea, (2006). Valori şi acţiuni comunitare, în Dumitru Sandu, coord., *Eurobarometrul rural : valori europene în sate româneşti*, Fundaţia pentru o Societate Deschisă şi Delegaţia Comisiei Europene la Bucureşti, 21-48.

Cucó i Giner, Josepa, (2000). Proximal Paradox. Friends and Relatives in the Era of Globalization, *European Journal of Social Theory*, 3(3): 313-324.

Curtis, James E., Douglas E. Baer, Edward G. Grabb, (2001). Nations of Joiners: Explaining Voluntary Association Membership in Democratic Societies. *American Sociological Review* 66(6):783-805.

Dagsupta, Parta, Ismail Serageldin, editori, (1999). *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington.

Dan, Adrian, (2007. Dezvoltare socială prin proiecte comunitare. Rolul fondurilor sociale, în Cătălin Zamfir, Laura Stoica, coordonatori, *O nouă provocare: Dezvoltarea socială*, Iaşi: Polirom, p. 164-178.

Dekker, Paul, Loek Halman, editori, (2003). *The Values of Volunteering. Cross-Cultural Perspectives*, Kluwer Publishers

Delhey, Jan, Kenneth Newton, (2005). Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism?, *European Sociological Review* 21(4):311-27.

Dogan, Mattei, (1998). Erodarea încrederii în democraţiile avansate, *Revista de Cercetări Sociale*, 5 (1): 3-24.

Dogan, Mattei, (2001). Trust-Mistrust in European Democracies, *Sociologie Românească*, serie nouă, 1-4/2001: 1-19.

Durlauf, Steven, (1999). The Case 'Against' Social Capital, *Focus*, 20 (3): 1-5.

Etzioni, Amitai, (2002). *Societatea monocromă*, Polirom, Iaşi [ediţia iniţială, în limba engleză: 2001].

Eyal, Gil, Ivan Szelenyi, Peter Townsley, (2001). *Capitalism fără capitalişti. Noua elită conducătoare din Europa de Est*, Editura Omega, Bucureşti [ediţia originală, în limba engleză: 1998].

Fidrmuc, Jan, Klarita Gërxhani, (2008). Mind the gap! Social capital, East and West. *Journal of Comparative Economics*, In Press.

Franzen, Axel, Dominik Hangartner, (2006). Social Networks and Labour Markets Outcomes: The Non-Monetary Benefits of Social Capital, *European Sociological Review*, 22 (4): 353-368.

Freitag, Markus, (2003). Beyond Tocqueville: the origins of social capital in Switzerland, *European Sociological Review*, 19(2):217-232.

Friedrichs, Jürgen, (1998). Do poor neighborhoods make their residents poorer? Context effects of poverty neighborhoods on residents, în Hans-Jürgen Andreß, editor, *Empirical Poverty in a Comparative Perspective*, Ashgate, p. 77-99.

Frunză, Mălina, (1997). Implicare religioasă şi peer-grupuri, *Revista de Cercetări Sociale*, nr. 2/1997.

Fukuyama, Francis, (1995). *Trust: The Social Values and the Creation of Prosperity*, Free Press.

Gaag, Martin Van Der, Tom A.B. Snijders, (2005). The Resource Generator: social capital quantification with concrete items, *Social Networks* 27(1):1–29

Gambeta, Diego, (1988). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Blackwell Limited, Oxford.

Gesthuizen, Maurice, (2006). How socially Committed are the Dutch Low-Educated? Historical Trends, Life-Course Changes, and Two Explanations for Educational Differences, *European Sociological Review*, 22 (1): 91-105.

Giddens, Anthony, (1990). *The consequences of modernity*. Stanford, Calif., Stanford University Press.

Giddens, Anthony, (1992). *The transformation of intimacy : sexuality, love, and eroticism in modern societies*. Stanford, Calif., Stanford University Press.

Granovetter, Mark, (1973). The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, vol. 78: 1360-1380.

Grigorescu, Narcisa, (1999). Minoritarul (grupuri etnice şi ocupaţionale), în Ionica Berevoescu ş.a., *Feţele schimbării. Românii şi provocările tranziţiei*, Nemira, Bucureşti:144-150.

Grootaert, Christiaan, (1998). Social Capital: The Missing Link?, *Social Capital Initiative Working Paper* nr. 3, World Bank.

Grootaert, Christiaan, (1999). *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia, revised draft, Local Level Institutions Study*, Social Development Department, World Bank, Washington.

Halman, Loek, Ruud Luijkx, (2006). Social capital in contemporary Europe: evidence from the European Social Survey, *Portuguese Journal of Social Science*, 5 (1): 65-90.

Halpern, David, (2005). *Social capital*. Cambridge, UK ; Malden, MA: Polity.

Hatos, Adrian, Gabriella Pusztai, Fenyes Hajnalka, (2010). Are factors of social capital able to modify social reproduction effects?, *Studia Sociologia*, 55 (1): 117-134.

Heck, Ronald H., Scott Loring Thomas, (2000). *An introduction to multilevel modeling techniques*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.

Hirschman, Albert O., (1954). The Paternity of an Index, *The American Economic Review*, 54(5):761-763.

Howard, Marc Morjé, (2003). Why post-communist citizens do not join voluntary organizations?, pp. 165-183 in Bădescu, Gabriel, Eric M. Uslaner, (2003. *Social capital and the transition to democracy*. London ; New York: Routledge.

Hox, Joop, (2002). *Multilevel analysis : techniques and applications*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.

Ilie, Lavinia, (2003). Capitalul social şi democraţia în ţările din Europa Centrală şi de Est, *Sociologie Românească*, 2003, I, 4, 73-82 [apărut 2004].

Inglehart, Ronald, (1997). *Modernization and Post-Modernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press.

Juknevičius, Stanislovas, Aida Savicka, (2003). From Restitution to Innovation. Volunteering in Postcommunist Countries, în Paul Dekker şi Loek Halman, editori, 2003: 127-142.

Kidekel, David, (2006). *Colectivism şi singurătate în satele româneşti. Ţara Oltului în perioada comunistă şi în primii ani după Revoluţie*, Iaşi: Polirom. [ediţia originală, în limba engleză: 1993].

Knack, Stephen, (1999). Social Capital, Growth, and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence, *Social Capital Initiative Working Paper* nr. 7, World Bank, Washington.

Kochanowicz, Jacek, (2004). Trust, Confidence, and Social Capital in Poland: A Historical Perspective, în Ivana Marková, editor, *Trust and Democratic Transition in Post-Communist Europe*, Oxford:

published for the British Academy by Oxford University Press, 63-84.

Kreft, Ita, Jan de Leeuw, (1998). *Introducing multilevel modeling*. London; Thousand Oaks: Sage.

Kumlin, Staffan, Bo Rothstein, (2005). Making and breaking social capital. The Impact of the Welfare State Institutions. *Comparative Political Studies*, 38(4):339-365.

Lăzăroiu, Andra, Sebastian Lăzăroiu, (2000). Comişani – o comună cu două modele, în Elena Zamfir, Marian Preda, coordonatori – *Diagnoza problemelor sociale comunitare. Studii de caz*, Editura Expert, Bucureşti, p. 153-206.

Lăzăroiu, Sebastian, (1999). Reţele de capital social şi antreprenori în Comişani, *Sociologie Românească*, serie nouă, nr. 2/1999: 31-56.

Ledeneva, Alena V., (1998). *Russia's economy of favours: blat, networking, and informal exchange*. Cambridge, UK ; New York, NY, USA: Cambridge University Press.

Levinson, Mark, Jennifer Stuart, eds., (2002). *The 2001 NGO Sustainability Index For Central and Eastern Europe and Eurasia*, USAID.

Loury, Glenn C., (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences, în Phyllis A. Wallace şi Annette M. La Mond (eds.. *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington Books, Lexington, MA., p. 153-186.

Luhmann, Nicklas, (1979). *Trust, and power*, Chichester: Wiley.

Lyon, Fergus, (2000). Trust, Networks and Norms: The Creation of Social Capital in Agricultural Economies in Ghana, *World Development*, 28 (4): 663-681.

Lyotard, Jean-François, (1993). *Condiţia postmodernă. Raport asupra cunoaşterii*, Editura Babel, Bucureşti [ediţia originală, în limba franceză: 1979].

Maas, Cora J. M., Joop J. Hox, (2004). Robustness issues in multilevel regression analysis, *Statistica Neerlandica* 58(2): 127–137.

Manski, Charles F, (2000). Economic Analysis of Social Interactions, *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3): 115-136.

Matějů, Petr, Anna Vitásková, (2006). Interpersonal Trust and Mutually Beneficial Exchanges: Measuring Social Capital for Comparative Analyses. *Czech Sociological Review*, 42(3):493–516.

Merton, Robert K. (1960) [1957]. *Social Theory and Social Structure. Revised and Enlarged Edition*, Glencoe, Illinois: The Free Press.

Meulemann, Heiner, (2008a). Introduction, pp. 1-40 in Meulemann, Heiner, ed. *Social capital in Europe: similarity of countries and diversity of people? : multi-level analyses of the European social survey 2002*. Leiden ; Boston: Brill.

Meulemann, Heiner, (2008b). Is Altruism More Effective Where it is Required More? Collectivity-Orientation and Involvement in Interest, Issue and Religious Associations, pp. 73-102 in Meulemann, Heiner, ed. *Social capital in Europe: similarity of countries and diversity of people? : multi-level analyses of the European social survey 2002*. Leiden ; Boston: Brill.

Mihaylova, Dimitrina, (2004). *Social Capital in Central and Eastern Europe. A Critical Assessment and Literature Review*, CPS Policy Studies Series: Budapest.

Mihăilescu, Vintilă, (1997). Două sate în tranziţie, *Revista de Cercetări Sociale*, nr. 3/1997.

Mihăilescu, Vintilă, coordonator, (2002). *Vecini şi vecinătăţi în Transilvania*, Paideea, Bucureşti.

Mishler, William, Richard Rose, (1997). Trust, Distrust and Skepticism: Popular Evaluations of Civil

and Political Institutions in Post-Communist Societies, *Journal of Politics*, 59 (2): 418-451.

Mishler, William, Richard Rose, (2001). What are the Origins of Political Trust? Testing Institutional and Cultural Theories in Post-Communist Societies, *Comparative Political Studies*, 34 (1): 30-62.

Misztal, Barbara, (1996). *Trust in Modern Societies. The search for the Bases of Social Order*, Polity Press.

Narayan, Deepa, (1999). Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty, *World Bank Policy Research Working Paper* 2167.

Narayan, Deepa, Lant Pritchett, (1996). Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania, *Policy Research Working Paper* 1796, World Bank, Washington, DC.

Narayan, Deepa, Michael F. Cassidy, (2001). A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory, *Current Sociology*, 49(2): 59–102.

Neller, Katja, (2008). What Makes People Trust in Their Fellow Citizens?, pp. 103-134 in Meulemann, Heiner, ed. *Social capital in Europe: similarity of countries and diversity of people? : multi-level analyses of the European social survey 2002*. Leiden ; Boston: Brill.

Noica, Ruxandra, Bogdan Voicu, (2002). Dezvoltare durabilă, în Luana Miruna Pop, coord., *Dicţionar de politici sociale*, Editura Expert, Bucureşti.

O'Connell, Michael, (2003). Anti 'Social Capital'. Civil Values versus Economic Equality in the EU, *European Sociological Review*, 19 (3): 241-248.

Pahl, Ray, (2003). *Despre prietenie*, Bucharest: Antet.

Paldam, Martin, Gert Tinggaard Svendsen, (2001). Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe. *Journal for Institutional Innovation, Development/Transition*, 5:21-33.

Paxton, Pamela, (1999). Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment, *American Journal of Sociology*, 105(1):88-127.

Paxton, Pamela, (2002). Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship, *American Sociological Review*, 67, 2 (April): 254-277

Paxton, Pamela, (2007). Association Memberships and Generalized Trust: A Multilevel Model across 31 Countries, *Social Forces*, 86(1):47-75.

Pearce, Jone. L, (1993). *Volunteers. The organizational behavior of unpaid workers*. London and New York: Routledge.

Petrescu, Claudia, Adriana Baboi, (2006). *Studiu de evaluare a rezultatelor şi impactului proiectului „Parteneriat pentru dezvoltare economică locală", finanţat de Programul Global Opportunities Fund al Guvernului Marii Britanii, iniţiat şi implementat de FPDL – Fundaţia Parteneri pentru Dezvoltare Locală*, Decembrie 2006, manuscris.

Pichler, Florian, Claire Wallace, (2007). Patterns of Formal and Informal Social Capital in Europe, *European Sociological Review* 23(4):423–435.

Platonova, Nadezhda, (2003). Old and New Values in a Period of Crisis, în Robin Cassling şi Gabriel Fragnière, editori – *Social Sciences and Political Change. Promoting Innovative Research in Post-Socialist Countries*, P.I.E.-Peter Lang, Brussels: 45-52.

Pop, Lucian, Cosima Rughiniş, (2000). Capital social şi dezvoltare comunitară – Studiu de caz, în Elena Zamfir şi Marian Preda, coordonatori – *Diagnoza problemelor sociale comunitare. Studii de caz,* Editura Expert, Bucureşti, p. 114-152.

Portes, Alejandro, (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24.

Portes, Alejandro, (2000). The two meanings of social capital, *Sociological Forum* 15: 1-11.

Precupeţu, Iuliana, (2006). *Strategii de dezvoltare comunitară*, Iaşi: Expert Projects.

Putnam, Robert, (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, 6 (1): 65-78.

Putnam, Robert, (2001). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. Touchstone.

Putnam, Robert, with Roberto Leonardi and Rafaella Nanetti, (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.

Raiser, Martin, Christian Haerpfer, Thomas Noworthy, Claire Wallace, (2001). Social Capital in transition: a first look at the evidence, *European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper 61 WEB.*

Raiser, Martin, Christian Haerpfer, Thomas Noworthy, Claire Wallace, (2001). Social Capital in transition: a first look at the evidence, *European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper 61 WEB.*

Riedman, Arnold, with Harald Bielenski, Teresa Szczurowska, and Alexandra Wagner, (2006). *Working time and work-life Balance in European companies. Establishment Survey on Working Time 2004-2005*, European Foundation for Improving Living and Working Conditions, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Robinson, Lindon J., A. Allan Schmid şi Marcelo E. Siles, 1999. Is Social Capital Really Capital?, *AES Staff Paper* no. 99-21, Department of Agricultural Economics, Michigan State University, East Leasing.

Rose, Richard, (1995). Russia as an Hour-Glass Society: A Constitution without Citizens, *East European Constitutional Review*, vol. 4, nr. 3.

Rose, Richard, (2000). Getting things done in an antimodern society: social capital networks in Russia. Pp. 147-171 in Partha Dagsupta, Ismail Serageldin, eds. *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington: The World Bank.

Rose, Richard, William Mishler, Christian Haerpfer, (1998). *Democracy and Its Alternatives. Understanding Post-Communist Societies*, Polity Press.

Rösener, Werner, (2003). *Țăranii în istoria Europei*, Iaşi: Polirom.

Sandu, Dumitru, (1996). *Sociologia tranziţiei. Valori şi tipuri sociale în România*, Editura Staff, Bucureşti.

Sandu, Dumitru, (1999). *Spaţiul social al tranziţiei*, Polirom, Iaşi.

Sandu, Dumitru, (2003). *Sociabilitatea în spaţiul dezvoltării. Încredere, toleranţă şi reţele sociale*, Iaşi: Polirom.

Sandu, Dumitru, (2005). *Dezvoltare comunitară. Cercetare, practică, ideologie*, Iaşi: Polirom.

Sandu, Dumitru, (2006). Ideologii ale participării, în Dumitru Sandu, coord., *Eurobarometrul rural : valori europene în sate românești*, Fundaţia pentru o Societate Deschisă şi Delegaţia Comisiei Europene la Bucureşti, p. 49-66.

Sandu, Dumitru, Despina Pascal, Ana-Maria Sandi, Cristina Vladu, (1998). Building Social Capital by Social Funds in Transitional Societies, Paper for the „*Regional Conference on SIFs in Transition Economies*", Yerevan, Armenia, November 9-12, 1998.

Saraceno, Chiara, Manuela Olagnero, Paola Torrioni, (2005). *First European Quality of Life Survey: Families,*

work and social networks, European Foundation for Improving Living and Working Conditions, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Schaik, Ton van, (2002). Social capital in the European Values Study Surveys, *OECD-ONS International Conference on Social Capital Measurement*, London, September 25-27.

Schofer, Evan/Marion Fourcade-Gourinchas, (2001). The Structural Contexts of Civic Engagement: Voluntary Association Membership in Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 66 (6, December): 806-828.

Serageldin, Ismail, Michael A. Cohen, Josef Leitmann, (1995). *Enabling sustainable community development*. Washington, D.C.: World Bank.

Smith, David Horton, (1982). Altruism, Volunteers, and Volunteerism, in John D. Hartman (ed.) *Volunteerism in the Eighties. Fundamental Issues in Voluntary Action*. Washington D.C.: University Press of America, 23-44.

Smith, David Horton, (1994). Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering: A Literature Review. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 23 (3): 243-263.

Smith, Stephen Samuel, Jessica Kulynych, (2002). It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language, *Politics & Society*, 30 (1): 149-186.

Smith, Tammy, (2006). Why Social Capital Subverts Institution Building in Risky Settings, *Qualitative Sociology*, 29: 317-333.

Snijders, Tom, Roel Bosker, (2002). *Multilevel analysis: an introduction to basic and advanced multilevel modeling*. London: Sage.

Stănculescu, Manuela, Ionica Berevoescu, 1999. Moşna, un sat care se reinventează, *Sociologie românească*, serie nouă, nr. 1/1999, p. 79-106.

Stuart, Jennifer, ed., (2003). *The 2002 NGO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia*, USAID.

Sundeen, Richard, (1988). Explaining Participation in Coproduction: A Study of Volunteers. *Social Science Quarterly*, 69(3):547-568.

Sztompka, Piotr, (1998). Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy, *European Journal of Social Theory*, 1 (1):19-32.

Sztompka, Piotr, (1999). *Trust. A Sociological Theory*, Cambridge University Press.

Torcal, Mariano, José Ramón Montero, (1999). Facets of social capital in new democracies. The formation and consequences of social capital in Spain, pp. 167-191 in Jan W. van Deth et al., eds., *Social Capital and European Democracy*, London: Routlegde.

Toth, Cosmin, (2007). Capitalul social, în Cătălin Zamfir, coord., *Enciclopedia dezvoltării sociale*, Iaşi: Polirom, 89-96.

Tufiş, Claudiu. (2007). Încrederea instituţională – victimă a tranziţiei postcomuniste, paginile 117-150 în Bogdan Voicu, Mălina Voicu coord., *Valori ale Românilor: 1992-2006. O perspectivă sociologică*, Iaşi: Institutul European.

Tufiş, Paula, Claudiu Tufiş, (2000). Biertan – în căutarea viitorului, în Elena Zamfir, Marian Preda, coordonatori – *Diagnoza problemelor sociale comunitare. Studii de caz*, Editura Expert, Bucureşti, p. 207-285.

Uslander, Eric, (2002). *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge: Cambridge University Press.

Van der Meer, Tom, Peer Scheepers, Manfred te Grotenhuis, (2008). Does the State Affect the Informal Connections between its Citizens? New Institutionalist Explanations of Social Participation in Everyday Life, pp. 41-72 in Meulemann, Heiner, ed. *Social capital in Europe: similarity of countries and diversity of people? : multi-level analyses of the European social survey 2002*. Leiden ; Boston: Brill.

van Oorschot, Wim, Wil Arts, John Gelissen, (2006). Social Capital in Europe. Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon. *Acta Sociologica*, 49(2):149-167.

Verdery, Katherine, (1996). *What was socialism, and what comes next?* Princeton: Princeton University Press.

Verdery, Katherine, (2003). *Socialismul: ce a fost şi ce urmează*, Institutul European, Iaşi [ediţia originală, în limba engleză: 1996].

Voicu, Bogdan, (2000). Modernitatea între tradiţie şi postmodernism, *Revista de Cercetări Sociale*, nr. 3-4/1999 (apărut în 2000), p. 36-59.

Voicu, Bogdan, (2001). România pseudo-modernă, *Sociologie Românească,* 1-4/2001: 36-59.

Voicu, Bogdan, (2003). Capital social, în *Dicţionar de sărăcie online* (coordonator: Cătălin Zamfir), http://www.iccv.ro/romana/dictionar/bog/bog_capsoc.htm

Voicu, Bogdan, (2005a). *Penuria Pseudo-Modernă a Postcomunismului Românesc. Volumul I. Schimbarea socială şi acţiunile indivizilor*, Iaşi: Expert Projects.

Voicu, Bogdan, (2005b). *Penuria Pseudo-Modernă a Postcomunismului Românesc. Volumul II. Resursele*, Iaşi: Expert Projects.

Voicu, Bogdan, (2005c). Social capital: bonding or bridging Europe? Pp. 77-98 in Horaţiu Rusu, Bogdan Voicu, eds. *EU Integration Process from EAST to EAST: Civil Society and Ethnic Minorities in a Changing World*, Sibiu: Psihomedia.

Voicu, Bogdan, (2006). Participare, spirit comunitar, capital social, paginile 41-56 în Mălina Voicu, Bogdan Voicu, coordonatori. 2006. *Satul românesc pe drumul către Europa,* Iaşi: Polirom.

Voicu, Bogdan, (2006a). Participare, spirit comunitar, capital social, în Mălina Voicu, Bogdan Voicu, coordonatori, *Satul românesc pe drumul către Europa,* Iaşi: Polirom: 41-56.

Voicu, Bogdan, (2006b). Dezvoltare socială <neconvenţională>: despre capitalul social, în Cătălin Zamfir, Laura Stoica, coordonatori, *O nouă provocare: Dezvoltarea socială*, Iaşi: Polirom: 149-163.

Voicu, Bogdan, (2006c). Capitalul social ca premisă a dezvoltării durabile, în *Diagnoza calităţii vieţii în România şi Europa,* raport realizat în cadrul proiectului *"Modelul calităţii vieţii din perspectiva dezvoltării durabile",* etapa a II-a, "Coeziune şi incluziune socială", coord. prof. Ioan Mărginean.

Voicu, Bogdan, (2006d). Satisfacţia cu viaţa în satele din România, în Dumitru Sandu, coord., *Eurobarometrul rural : valori europene în sate româneşti*, Fundaţia pentru o Societate Deschisă şi Delegaţia Comisiei Europene la Bucureşti, p. 7-20.

Voicu, Bogdan, (2007). Telecentrul, în Cătălin Zamfir, ed, (2007. *Enciclopedia dezvoltării sociale,* Iaşi: Polirom: 97-104.

Voicu, Bogdan, (2008). Social values, working time and the future of society, paginile 141-158 în Otto Neumaier, Gottfried Schweiger, Clemens Sedmak, eds., *Perspectives on Work: Problems, Insights, Challenges*, Munster, Hamburg, London: LIT Publisher Group.

Voicu, Bogdan, Mălina Voicu, (2003). Volunteering in Central and Eastern Europe: one of the missing links?, în Bogdan Voicu, Horaţiu Rusu, editori, *Globalization, European Integration, and Social*

Development in European Postcommunist Europe, Psihomedia, Sibiu: 53-66.

Voicu, Bogdan, Mălina Voicu, (2009). Volunteers and volunteering in Central and Eastern Europe, *Sociologia. Slovak Journal of Sociology*, 41(6): 539-563.

Voicu, Bogdan, Mălina Voicu, Katarina Strapcova. (2007). Gendered Housework. A Cross-European Analysis, *Sociologia - Slovak Sociological Review*. 39 (6): 502-521.

Voicu, Bogdan, Tanya Basina, (2005). Social capital and civic participation in Ukraine and Romania, în Horaţiu Rusu, Bogdan Voicu,. eds. *Perspectives on the European postcommunist societies*, Sibiu: Psihomedia:75-96

Voicu, Mălina, Bogdan Voicu, (2003). Volunteering in Romania: a rara avis, paginile 143-160 în Loek Halman şi Paul Dekker, editori, *Volunteering Values and Diversity: Participation in Voluntary Work in Cross-national and Longitudinal Perspective*, Kluwer Publishers:.

Völker, Beate, Henk Flap, Siegwart Lindenderg, (2007). When are neighbourhoods communities? Community in Dutch Neighborhoods, *European Sociological Review* 23 (1): 99-114.

Welzel, Christian, Ronald Inglehart, Franziska Deutsch, (2005). Social capital, voluntary associations and collective action: Which aspects of social capital have the greatest 'civic' payoff?, *Journal of Civil Society*, 1 (2): 121-146.

Wilson, John, (2000). Volunteering. *Annual Review of Sociology*, 26:215-240.

Wilson, John, Marc Musick, (1997). Who Cares? Towards an Integrated Theory of Volunteer Work, *American Sociological Review*, 62:694-713.

Woolcock, Michael, (2000). Managing Risk, Shocks, and Opportunities in Developing Economies: The Role of Social Capital, în Gustav Ranis, ed., *Dimensions of Development*, New Haven, Yale Center Press, Connecticut.

World Bank, (2000). *World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty*, Oxford University Press.

Wuthnow, Robert, (2002). Religious involvement and status-bridging social capital, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 41(4):669–684.