II 470094

Srečo Dragoš

SOCIALNI KAPITAL

DRAGOCENA, NEJASNA IN NEVIDNA DOBRINA

UVOD

Ni se mogoče izogniti vtisu, da modnim trendom podlegajo tudi tako suhoparna področja, kot je npr. družboslovna terminologija. Pred desetletjem pri nas skorajda ni bilo resnejše sociološke študije, novinarske okrogle mize ali družboslovnega zbornika, kjer se ne bi intenzivno sklicevali na »civilno družbo«. Danes ta sintagma ostaja v ozadju, vse bolj frekventen pa postaja izraz »socialni kapital«. Gre za še en modni vpliv iz zahodne publicistike ali za kaj resnejšega?

Spomnimo se časa pred letom 1990, ko se je legitimnost bivšega sistema začela razkrajati z aktivacijo civilne družbe na Slovenskem. Že takrat je bilo jasno, da socializma niso spodkopali le napačni ukrepi oblasti, saj so se ti ponavljali v celotnem obdobju po drugi svetovni vojni. Zares usodna za sistem je bila rastoča moč alternativnih gibanj, ki jih ni bilo več mogoče zadušiti z državno represijo in tudi ne pomiriti z relativno demokratizacijo znotraj okvirov bivše SZDL (Socialistične zveze delovnega ljudstva). Po letu 1990 pa se je tudi pri nas pokazalo, da sklicevanje na civilno družbo – na ta najpomembnejši dejavnik osamosvojitve na Slovenskem – ni več zadostno za nadaljnjo demokratizacijo in regulacijo družbenih razmer. Pokazalo se je, da je pojem civilne družbe preširok, analitično preveč nedorečen in da nikakor ne predstavlja samo demokratičnih, ampak tudi nedemokratične tendence. S pluralizacijo družbenih razmer postaja civilna družba vse bolj interesno raznolika, nepregledna, nepredvidljiva in preveč heterogena kategorija, da bi bilo sklicevanje nanjo v družboslovnih analizah analitično produktivno in zadostno. Zato je postalo vse bolj moteče, da nikoli ni bilo niti teoretskega konsenza o tem, kaj sploh zaobjeti s terminom civilna družba in kaj ostaja dvoumno na meji oziroma zunaj tega pojma (gl. Dragoš 1999). To je postalo glavna ovira pri uporabi tega izraza ravno takrat, ko smo se od splošnih in načelnih vprašanj začeli usmerjati k analizi konkretnejših problemov družbene regulacije. Torej ni naključje, da tudi v našem prostoru doživlja konjunkturo v novejših družboslovnih razpravah drugačna sintagma: socialni kapital. Upravičeno nastaja vtis, da skoraj ni družbenega pojava, ki ne bi bil povezan z evidenco, rastjo ali upadom socialnega kapitala v celotni družbi, na posameznih sektorjih ter celo v konkretnih skupinah malega obsega, ki jih proučujemo. Kaj je torej mišljeno s socialnim kapitalom in kaj v tej zvezi pomeni socialna (de)kapitalizacija?

POMEN

Gre za enega najpogostejših izrazov v zadnjem desetletju, ki postaja vse bolj uporaben (popularen) v različnih družboslovnih vedah, označuje pa enake procese, s katerimi se socialno delo ukvarja tako rekoč že od vsega začetka, čeprav uporablja drugačno terminologijo. Naraščajoč interes družbenih ved za socialni kapital je odraz težnje, ko se posamezne znanstvene vede – sicer specializirane vsaka v svojo smer – vse pogosteje odločajo za proučevanje istih procesov, seveda še vedno z različnih vidikov. In to je dobro. Z usmeritvijo k problematiki socialnega kapitala se namreč klasični makro-teoretski družboslovni pristopi senzibilizirajo za mikro socialna vprašanja, hkrati pa prav to dodatno izziva teorijo socialnega dela, da svoja spoznanja intenzivneje poveže z makro družbenim horizontom ter jih tudi razumljiveje »prevaja« v terminologijo drugih ved. S tem postajajo jasnejši socialni pojavi in poudarki, katerih ignoranca je dolgo časa marginalizirala celotno socialno delo, ki se je kot profesija

pač specializiralo okrog problemov, ki so bili nezanimivi za druge. Na ta način problemi, ki so bili po tradicionalni (institucionalni) delitvi dela rezervirani za socialno profesijo, stopajo vse bolj v središče zanimanja ostalih ved, tako v sociologiji, politologiji, ekonomiji, psihologiji, socialni antropologiji in celo v geografiji (glej npr. Bebbington, Perreault 1999). V sociologiji je vse do zadnjih desetletij izstopal nasproten trend, ki je težil predvsem k makro razlagalnim konstruktom, pri tem pa prevečkrat ignoriral teoretske poudarke, navzoče že pri samih začetnikih sociologije, s katerimi bi lahko ohranjali senzibiliteto za mišljenje socialnega kapitala. Enega takih poudarkov je npr. že pred skoraj sto leti razvil Georg Simmel (1993: 42 *ss*).

Mikro pristop in koncepti, kakršen je socialni kapital, opozarjajo, da lahko imajo tako »drobne« lastnosti, kot je, denimo, kohezivnost posameznikov v majhnih skupinah (med prijatelji, sosedi itn.), naravnost usodne makro učinke za celotno družbo na najširši ravni. To pomeni, da bo ves nacionalni, politični in ekonomski sistem zelo verjetno funkcioniral drugače, če bo večina prebivalstva določene družbe odgovorila pritrdilno oziroma nikalno na taka vprašanja:

• »Poznate osebo, ki jo lahko brez zadržkov kadar koli pokličete in povabite s sabo na pivo, kadar se vam zahoče?«

• »Odpravljate se na daljše potovanje. Boste dali ključ poštnega nabiralnika sosedu, da vam v tem času pobira pošto?«

• »Na okencu občinske službe vložite zahtevek za nov osebni dokument. Uradnica vam rutinsko odgovori, da je čakalna doba dva dni. Ji verjamete, da boste čez dva dni res dobili naročen dokument?«

• »Vas je strah zvečer peljati otroka na sprehod v park?«

• »Nakazali ste prispevek humanitarni organizaciji. Ali verjamete, da bo vaš denar res dodeljen tistim, katerim ste ga namenili?«

Predpostavka teh in podobnih evidentiranj stališč je v tejle tezi: pričakujemo, da so odgovori na ta enostavna vprašanja iz vsakdanjega življenja zelo pomemben indikator za gospodarsko, politično, socialno in kulturno prosperiteto vse družbe. To smo sicer slutili že prej, a dolgo podcenjevali. V zadnjih dveh desetletjih pa to tezo obravnavajo z vso resnostjo in njej v prid kopičijo podatke, dobljene z rigorozno metodologijo na obsežnih raziskovalnih vzorcih. Z uporabo impresivno obsežnih podatkov za področje Italije Robert D. Putnam (1993) dokazuje, na primer, da je ključni razlagalni dejavnik, s katerim lahko pojasnimo razlike v regionalnem razvoju, razlike v vladni učinkovitosti in ekonomski (ne)uspešnosti posameznih teritorijev, povezan s socialnimi strukturami, z omrežji in z načinom organiziranja. Za področja, kjer prevladujejo bolj vertikalno urejene socialne strukture, temelječe na avtoritarnih odnosih in vzdrževane z vzorci »*patron-client*«, je značilen tudi nizek nivo zaupanja, nizek nivo civilnih iniciativ in posledično težji dostop do državnih in tržnih mehanizmov in šibkejši nadzor nad njimi. Drugače pa je s področji, kjer so socialne vezi bolj horizontalne (v smislu večjega zaupanja in skupnih vrednot). Tam najdemo večjo stopnjo participacije v različnih organizacijah, večjo verjetnost prekrivanja oz. kombiniranja različnih socialnih omrežij (njihov izkoristek), večjo prepustnost med organizacijami in socialnimi skupinami, večji nadzor civilne družbe nad trgom in državo ter manjše transakcijske stroške pri aktiviranju pomembnih virov. Na enak način se je Putnam lotil tudi Amerike, kjer je z enakim pristopom analiziral možnosti »kolapsa in oživitve ameriške skupnosti«; s podatki dokazuje krepitev trendov, ki naj bi peljali v krizo tamkajšnje demokracije, v povečevanje apatičnosti volivcev in v upad civilnega udejstvovanja. Zdi se, da so najresneje ta svarila na ravni nacionalne strategije prevzele politične strukture v Veliki Britaniji z nastopom laburistov (gl. Hunt 2001).

Na uporabnost socialnega kapitala opozarjajo tudi povsem ekonomistične študije. Področja z nizko stopnjo zaupanja med prebivalstvom, kakršna opažajo npr. na Kitajskem, v Hong Kongu, v Franciji ali v južni Italiji, zmanjšujejo učinkovitost tržnih podjetij in posledično sprožajo druge ekonomske in politične probleme (gl. Fukuyama 1996). To je lep primer, kako lahko z nivojem obstoječega zaupanja v posamezni deželi pojasnjujemo dinamiko njenega ekonomskega razvoja. Na podoben način se Richard Whitley sprašuje o glavnih razlogih ekonomske rasti štirih azijskih ekonomskih sistemov, Japonske, Južne Koreje, Tajvana in Hong Konga. Avtor se sicer nagiba k previdnosti pri enotni razlagi ekonomskih uspehov na tej izrazito makro internacionalni ravni in zato svari pred posplošitvami, saj so ključni dejavniki rasti lokalni, tj., »globoko ukoreninjeni v preteklosti teh področij in jih ni mogoče zlahka spremeniti«. Whitley poudarja, da je vsaka

od omenjenih ekonomij »vpeta v lastno preteklost z lastnim specifičnim vzorcem razvoja« (več o tem gl. Casson, Lundan 1999). Ob tem pa se vseeno pokažejo tri skupne značilnosti teh vzorcev. Prva značilnost se nanaša na prevladujoč tip gospodarskih organizacij, druga na njihovo prepletenost z omrežji visoke stopnje zaupnosti (»*high-trust network-type*«), tretja pa na vir in profil avtoritete znotraj organizacij, zlasti med menedžerji in delavci; zadnji dve značilnosti sta neposredno povezani s socialnim kapitalom.

Pomen stopnje zaupljivosti in interpersonalnih vezi je odločilen celo pri povsem tržnih transakcijah, kakršna je npr. preprodajanje zemljišč in višina doseženih cen med kupci in prodajalci. Ta primer so podrobno preučevali pri zemljiških transakcijah v Oregonu v intervalu petih let (Perry, Robison 2001) in po sledi ekonomske logike odkrili, da je najpomembnejši pojasnjevalni dejavnik pri celotni zadevi socialni kapital: dokazali so, da dinamike tovrstne trgovine nikakor ne moremo razumeti brez upoštevanja družinskih, sorodstvenih in sosedskih odnosov.

Socialni kapital ima odločilno vlogo tudi pri interkulturnih stikih, katerih kompleksnosti ne moremo več pojasnjevati s klasičnimi teorijami o asimilaciji. Študija petih različnih skupin migrantskih družin – italijanskih, grških in turških delovnih migrantov, nemških povratnikov iz Rusije in rusko-judovskih emigrantov v Izrael – je pokazala, da izstopata dva ključna dejavnika njihove integracijske usode v priseljenskem okolju: (1) socialni in kulturni kapital, s katerim razpolagajo migrantske družine in (2) intergeneracijski procesi, kjer igrajo ključno vlogo mrežne značilnosti odnosov med starši in otroci. Predvsem od teh dveh dejavnikov je bila odvisna narava interkulturnih stikov, ki je šla v eno od štirih smeri: integracijo, asimilacijo, segregacijo ali marginalizacijo (Nauck 2001). Podobne povezave potrjujejo tudi študije v zvezi z revščino, socialno izključenostjo in zdravjem, kjer se je spet pokazala ključna vloga socialnih vezi in socialnega kapitala. S kvalitativno analizo (uporaba globinskih intervjujev) dveh depriviranih področij so potrdili, da je za socialni kapital in blaginjo ljudi odločilna prav kvaliteta omrežij, kjer nikakor ni vseeno, ali gre za čvrste ali šibke, homogene ali heterogene vezi, saj te učinkujejo precej različno (Cattell 2001). Ta poudarek je pomemben zlasti danes, ko se v zvezi s socialno izključenostjo v Evropi in pri nas opozarja predvsem na dostop do virov, ta pa se prevečkrat reducira zgolj na dostopnost institucij, na pravice, kvaliteto storitev in na krepitev moči uporabnikov. Pri tem je lahko usodno, če pozabimo na področje, ki je za socialno delo odločilno, namreč to, kar se dogaja na neformalnih ravneh in še daleč pred pragom institucij, t. j. v mikro okolju vsakdanjih družinskih, sosedskih in lokalnih stikov. Prav tu se generirajo razmerja, ki so najtežje vidna in najmanj dosegljiva institucionalnim mehanizmom in vladnim ukrepom, so pa odločilna za količino socialnega kapitala, ker producirajo učinke bodisi v eno ali drugo smer. Na tej mikro ravni je lahko, kot opozarjajo avtorji, že sama »percepcija neenakosti izvor socialnega kapitala kot tudi demoralizacije« (*ibid.*; več o povezavi produkcije socialnega kapitala z vrsto socialnih omrežij glej v Rus 1999: 17-30).

Iz tega izhajajo resni izzivi tudi za strokovno delo, denimo, kako lahko v težko razpoznavnih, spremenljivih in raznoličnih mikro vezeh interveniramo v smeri spodbujanja ustreznih povezovalnih mrež (*bridging ties*), zlasti v okoljih s povečanim socialnim tveganjem, s kulturno utrjeno deprivacijo in nizko stopnjo zaupanja med posamezniki in skupinami. Tudi na tej ravni se kreira ali pa uničuje potencial, ki posledično vpliva na višjo makro raven in ga lahko merimo celo pri mednarodnih primerjavah. Pokazalo se je namreč, da v družbah z nizkim zaupanjem med prebivalstvom – kjer visok delež ljudi izjavlja, da »večini ljudi ne moremo zaupati« – opažajo visoko stopnjo smrtnosti na nacionalnem nivoju in nizko stopnjo zadovoljstva z lastnim zdravjem (in narobe). Enaka zveza je tudi med dohodkovno neenakostjo in socialnim zaupanjem: če izmerjeno zaupanje prebivalstva primerjamo z odstotkom bruto plače oz. družinskih dohodkov, ki bi ga morali preusmeriti od bogatih k revnejšim družinam, da bi vzpostavili enakost dohodkov (t. i. indeks »Robin Hood«), potem vidimo, da je korelacija premosorazmerna. Kjer je nezaupanje večje, je tudi indeks Robin Hood večji in narobe, večje zaupanje med prebivalstvom sovpada z nižjo stopnjo dohodkovne neenakosti (gl. Kawachi *et al.* 1997).

Skratka, vse kaže, da je socialni kapital dragocena dobrina prav zaradi svoje produktivnosti, ki je razumljena precej podobno kot pri drugih oblikah kapitala, torej v analogiji npr. z naravnim, denarnim, proizvodnim, blagovnim, človeškim ali duševnim kapitalom. Podrobneje o tem, kaj se

uvršča v socialni kapital, bomo videli v naslednjem razdelku. Tu pa naj zaradi razlikovanja terminov spomnim na vsebino ostalih kapitalskih oblik:

• *naravni kapital* zajema vse naravno razpoložljive fizične potenciale, ki jih lahko uporabimo v produktivne namene, npr. rodovitnost zemlje, rudninska bogastva, vodne vire, lego in izgled pokrajine (npr. za turistične ali obrambne namene);

• *denarni kapital* pomeni tisto količino denarja, ki je namenjena vlaganju v proizvodnjo z motivom, da se doseže večja vrednost od začetne naložbe;

• *proizvodni kapital* označuje vrednost proizvajalnih sredstev (surovin, strojev), skupaj s tistimi človekovimi zmožnostmi, ki so aktivirane v procesu produkcije;

• *blagovni kapital* je tisti del kapitala v proizvodnem in trgovskem procesu, ki je v obliki zalog izdelkov namenjen prodaji;

• *človeški kapital* pomeni koncentracijo vseh lastnosti oz. zmožnosti v individualnih telesih in zlasti v glavah posameznikov, ki jih je mogoče produktivno uporabiti, npr. pridobljene izkušnje, obvladovanje tehničnih in socialnih veščin, stopnja izobrazbe, psihična kondicija, genske predispozicije in večkrat tudi atributi, kot so starost, spol ali videz;

• posebej velja omeniti tudi *duševni kapital*, ki označuje (kot del človeškega kapitala) psihične potenciale posameznikov (talente), ki se lahko realizirajo le skoz ustrezno socializacijo in v naklonjenih socialnih razmerah, sicer pa ne pridejo do izraza. Na Slovenskem je na ta problem z istim terminom opozarjalo že feministično gibanje pred sedemdesetimi leti skoz kritiko spolne podrejenosti. Že takrat so v reviji *Ženski svet* razvili tezo, da problematičnost moške dominacije ni le zaradi neenakopravnosti, omejevanja ali nepriznavanja pravic žensk, ampak tudi zaradi osebnih in družbenih stroškov, povzročenih z nerealiziranim »ženskim duševnim kapitalom« (Mirska 1930: 381). V poznejšem komunističnem režimu so poskušali afirmirati duševni kapital skoz Marxove kalkulacije o »vsestransko razvitem individuu« (Marx 1961: 549-550), kar je bil projekt z dobrimi in slabimi učinki. Dobri so bili v spoznanju, da se individualni potenciali ne morejo uresničiti brez ustrezne reorganizacije celotne družbe, kajti nosilci duševnega kapitala so posamezniki iz vseh socialnih kategorij, tako iz zgornjih kot iz spodnjih slojev, medtem ko so zmožnosti za realizacijo tega kapitala koncentrirane le pri privilegiranih, ne pa pri deprivilegiranih. Zato je makro redukcija družbenih neenakosti odločilna za deblokado duševnega kapitala na mikro ravneh. Seveda ni vseeno, kako to počnemo. Slabost projekta »vsestransko razvitih individuov« je bila v dveh idejnih predpostavkah: da je zmanjševanje neenakosti z makro regulacijo zadosten pogoj sproščanja socialnega kapitala in da lahko z nadzorom od zgoraj vzgojimo ustvarjalne in hkrati politično in nazorsko enakomisleče ljudi (poskusi z »usmerjenim izobraževanjem« in omejevanje avtonomije družbenih področij, skupin in posameznikov). Še večja škoda pa je v tem, da je s propadom tega zgrešenega projekta splahnela tudi občutljivost do tega vprašanja v današnjih razmerah. Ni se mogoče izogniti občutku, da je pri zadnji šolski reformi bolj v ospredju uspešnost (nabiranje točk) in manj učinkovitost (človeški stroški). Recimo, koliko smo premislili vprašanje, ali je že prekoračen prag, kjer imajo od tekmovalnega sistema, ki je sicer prilagojen najsposobnejšim, korist tudi manj sposobni; ali pa smo ta prag že prestopili in tekmovalnost potencirali tako, da koristi le najbolj sposobnim in škodi vsem ostalim, ker na njih deluje frustrirajoče ali pa jih celo izvrže iz sistema. Podobni problemi so tudi z dostopnostjo do izobraževanja kot odločilnega vira družbene mobilnosti, saj se pogoji te dostopnosti po osamosvojitvi zaostrujejo, kar je empirično dokazljivo (povečevanje regionalnih neenakosti, zmanjševanje socialnih štipendij, vpeljevanje elementov samoplačništva v javno šolstvo). Vse to je neposredno povezano z duševnim kapitalom posameznic in posameznikov in s socialno blaginjo celotne družbe. Ne pozabimo, da je značilnost duševnega kapitala prav v tem, da se manjša že, če ga ignoriramo.

Socialni kapital ima štiri podobne lastnosti kot druge kapitalske oblike: odnosnost, učinkovitost, manifestnost in uspešnost. Prva lastnost pomeni, da je treba tudi socialni kapital – tako kot vsak drug – razumeti kot *družbeni odnos* in ne kot stvar. Tako kot velja za sestavine ostalih oblik kapitala (zemljo, denar, stroje, človekove potenciale), velja tudi za sestavine socialnega kapitala: kapitalske postanejo šele s pogojem, da jih aktiviramo in uporabimo, kar je mogoče le v relacijah z drugimi posamezniki in skupinami. Dokler take relacije niso vzpostavljene, je mogoče o socialnem kapitalu govoriti le pogojno kot o »potencialu« in se pri tem zavedati, da ta potencial v resnici ni nič drugega kot le drugačen izraz za predvide-

vanje oz. oceno tega, kolikšno težo bi določene lastnosti *utegnile* imeti v odnosih med akterji, *če* bi do njih prišlo. Brez odnosov ni kapitala, ne socialnega ne drugačnega. Zato je treba domnevni potencial socialnega kapitala v skupnosti razumeti zelo hipotetično in ne kot stvar, ki bi nekako »tičala« v ljudeh oz. organizacijah in bi jo lahko vzeli v roke ter aktivirali vselej, ko bi želeli. Navadno so ekonomisti pri takih izrazih natančnejši od sociologov, saj npr. v zvezi z ocenjevanjem še nerealizirane donosnosti določenega kapitala tega dosledno označujejo kot fiktivnega in ne potencialnega; tak »kapital« je fiktiven zato, ker je navidezen in v resnici (še) ne obstaja.

Druga lastnost - učinkovitost - označuje bilanco med vložki in učinki, torej primerjavo razmerij med ključnimi sestavinami ob začetku in koncu aktivacije socialnega kapitala. Podobno kot pri drugih kapitalskih oblikah tudi tu velja, da se nekateri elementi socialnega kapitala lahko pomnožijo ali pa obrabijo, odvisno od načina uporabe. Na primer, zaupanje kot osnovna sestavina socialnega kapitala neke skupnosti se lahko skoz konkretno akcijo poglobi in utrdi ali pa splahni, če so učinki bistveno drugačni od pričakovanih (če npr. donatorska sredstva končajo v žepu tistih, ki jim niso bila namenjena, znižajo zaupanje v organizacijo, ki jih je zbirala, in zmanjša se tudi naklonjenost prebivalstva do podobnih akcij).

Tretja lastnost - manifestnost - pomeni sposobnost, da kapital obnavlja samega sebe in to najbolj takrat, ko je navzven viden in očiten. Vaščani, ki uspejo z lastno skupnostno akcijo zgraditi vodovod, bodo še okrepili medsebojno zaupanje in tudi postali spodbuden zgled za sosednjo vas, ki le pasivno čaka in naseda nerealiziranim obljubam občine, da bo to uredila namesto njih. Pojavno bistvo socialne in vsake druge oblike kapitala je ravno v tem, da bolj ko je viden, večji je, in ko je večji, je tudi bolj viden. Navsezadnje je na ta paradoks že pred dobrim stoletjem opozoril Karl Marx: »Kapital se manifestira kot kapital zato, ker se veča njegova vrednost« (Marx 1973: 397).

Naslednja lastnost socialnega kapitala - uspešnost - pa se nanaša na tisto, kar z njim dosežemo. Podobno kot za druge kapitalske oblike tudi za to velja, da je z njeno uporabo mogoče realizirati določene cilje, ki jih brez socialnega kapitala ne bi mogli uresničiti. Oziroma, kot pravi Coleman: »skupina, katere člani izražajo zaupanje in med katerimi je razširjeno mnenje, da se eni lahko zanesejo na druge, bo zmožna uresničiti veliko več od primerljive skupine, v kateri primanjkuje zanesljivosti in zaupanja« (*cf.* Putnam 1993: 167).

Prednost prve skupine pred drugo je torej v razpoložljivi količini socialnega kapitala (in ta ključni Colemanov poudarek je Putnam inteligentno povezal z analizo na makro nivoju). Tu pa se začnejo zadrege: kako sploh razumeti socialni kapital, kako ga evidentirati in aktivirati. Zato si v naslednjih razdelkih poglejmo nekaj najbolj tipičnih problemov, povezanih z tem terminom.

PROBLEMI Z RAZUMEVANJEM

Podobno kot s pojmom civilne družbe so težave tudi z opredelitvijo tega, kaj socialni kapital sploh je. Tudi tu gre za enak paradoks: vsi se strinjajo, da je zelo pomemben, manj pa se strinjajo okrog tega, kaj pomeni. Po eni strani velja, da naj bi definicija socialnega kapitala odražala *bistvene* lastnosti, ki jih označujemo s tem pojmom, odvisna naj bi bila od razumevanja potrebne (kritične) *količine* oz. obsega ključnih lastnosti, ki so navzoče v tolikšni meri, da jih lahko zajamemo z omenjenim terminom, naprej, od *umeščenosti* teh lastnosti (kje jih najdemo: pri posameznikih ali v njihovih interakcijah, koliko v neformalnih in koliko v formalnih strukturah, predvsem na mikro, mezo ali makro ravni) in seveda od dostopnosti oz. zmožnosti *aktiviranja* tega, kar označujemo s sintagmo socialni kapital. Po drugi strani pa je jasno, da način definiranja potegne za sabo način merjenja, torej *evidentiranje* tega, kje in v kakšni obliki socialni kapital sploh obstaja. Za ilustracijo navedenih problemov si poglejmo nekaj najpogosteje uporabljanih opredelitev socialnega kapitala:

- Gre za (a) »lastnosti socialne organizacije, kot so zaupanje, norme in omrežja, ki lahko zvečajo učinkovitost družbe, ker olajšujejo oz. pospešujejo usklajenost delovanj« (Putnam 1993), oziroma, kot se glasi druga varianta zaključnega dela zgornje definicije istega avtorja (b): »ki lahko pospešijo usklajevanje in sodelovanje pri realizaciji vzajemnih koristi« (Putnam 1995: 67). In še tretja varianta definicije istega avtorja (c): »omrežja, norme in zaupanje ..., ki usposobijo udeležence za učinkovitejše delovanje pri sledenju skupnih ciljev« (Putnam; *cf.* Baer *et al.* 2001)
- »V nasprotju z ostalimi oblikami kapitala je socialni kapital umeščen v odnosnih strukturah med akterji. Ni spravljen ne v samih akterjih niti

v fizičnih izpeljavah tega, kar počnejo.« (Greeley 1997.)

• »Scialni kapital je ideja o tem, da lahko posamezniki in skupine izdatneje aktivirajo svoje vire skozi medsebojne povezave (in s tipom teh povezav). (Paxton 1999.)

• »Socialni kapital je agregat aktualnih ali potencialnih virov, s katerimi razpolagajo trajnejša omrežja bolj ali manj institucionaliziranih razmerij, osnovanih na vzajemnih poznanstvih in prepoznavah - oziroma, z drugimi besedami, s članstvom v skupini.« (Bourdieu, po *ibid.*)

• »Koncept socialnega kapitala ponazarja, kako lahko socialna struktura določene skupine deluje kot pripomoček za posameznike te skupine.« (Coleman, po *ibid.*)

• »Socialni kapital je utelešenje kumulativnih učinkov človeške aktivnosti; ko se kombinira z ostalimi oblikami kapitala, pospešuje ustvarjalne dejavnosti.« (Bebbington, Perreault 1999.)

• »Socialni kapital - podobno kot druge oblike kapitala - pomeni oboje, tako input kot output razvojnih procesov; lahko ima negativne kot tudi pozitivne učinke na druge oblike kapitala.« (*Ibid.*)

• Gre za »zalogo socialnega kapitala, ki se lahko krepi ali izčrpa in katerega razpoložljivost je (tako kot pri ostalih oblikah kapitala) neenako porazdeljena v geografskem in socialnem smislu.« (*Ibid.*)

• Vsebina socialnega kapitala so taki »odnosi med posamezniki, skupinami in skupnostmi, ki spodbujajo zaupanje in/ali medsebojne obveznosti ... Ta dobrina pa ni enaka privatni lastnini, saj odnosov in norm, ki nastanejo na tej osnovi, nikoli ne more popolnoma kontrolirati noben posamičen akter.« (Callahan 1996.)

• Gre za »nevidno lepilo, ki družbo drži skupaj ... socialni kapital je najpomembnejši dejavnik ekonomske rasti.« (Kawachi *et al.* 1997.)

• »Posamezniki si z upoštevanjem kooperativnih pravil, ki regulirajo svobodnost izbir, zvečajo svoje lastne zmožnosti in sposobnosti, ker jim to omogoča povezovanje z ostalimi ter usklajevanje njihovih delovanj.« (Fukuyama 1999: 14.)

• »Socialni kapital lahko opredelimo preprosto kot sklop neformalnih vrednot oz. norm, ki so skupne članom skupine in omogočajo sodelovanje med njimi.« (*Op. cit.*: 16.)

• »Zaradi posebne narave socialnega kapitala sta dostopnost do virov in njihovo aktiviranje dva različna problema. Bistvo socialnega kapitala je v ideji, da so socialne vezi med ljudmi tiste, ki omogočajo razpoložljivost njihovih virov za posameznike ... V primerjavi s finančnim ali človeškim kapitalom je posebnost socialnega kapitala v pomanjkanju jasne opredelitve lastninskih pravic.« (Rus 1999: 17.)

Kljub jasnosti in uglašenosti teh definicij socialnega kapitala lahko že s hitro primerjavo zaslutimo nekatere ključne zadrege pri opredelitvi tega pojma (celo pri istem avtorju, npr. pri Putnamu - glej prvo alinejo). Ni vseeno:

(a) ali s socialnim kapitalom opisujemo vse tisto, kar povečuje kooperativne potenciale na ravni »celotne družbe«,

(b) ali to kapitalsko lastnost omejimo zgolj na realizacijo »vzajemnih koristi«,

(c) ali pa jo razumemo še ožje, t. j., kot kooperativno sposobnost tistih akterjev, ki sledijo »skupne cilje«, ki so si jih zadali.

V skladu s prvo, širšo opredelitvijo (a) bi lahko namreč k socialnemu kapitalu šteli celo zakonske dekrete, ki jih sprejema parlament, npr. zakon o ustanovitvi kakšne vladne agencije za regionalno samoupravo, vladnega telesa za enotni nastop na tujih trgih, državnega urada za turistično promocijo itd., saj je obstoj in dejavnost takih institucij posledica normativnih vzrokov, sproženih z namenom, da prispevajo k učinkovitosti celotne »družbe, ker olajšujejo oz. pospešujejo usklajenost delovanj« na omenjenih področjih.

V primeru (b), ko predpostavimo, da je za socialni kapital značilna »realizacija vzajemnih koristi«, pa se zaostri vprašanje

• *koristnosti* v smislu pričakovanih in nepričakovanih učinkov

• in tudi problem njihove *vzajemnosti*.

Primer vprašljivih učinkov lahko ponazorimo s temle dogodkom: spomnimo se prireditve, ko so se pred nekaj meseci v Ljubljani pod Cekinovim gradom zbrali trije verski predstavniki (muslimanski mufti Osman Đogić, jogijski učitelj Paramhans Swami Maheshwaranan in neimenovan frančiškanski pater) ter pred množico opravili molitev za svetovni mir. To bi bil po Putnamu vzorčni primer zaupanja, sodelovanja in manifestiranja skupnih norm in vrednot med različnimi verniki (na temo mirovništva, tolerance itn.). Vprašljiv pa je sprožen učinek. Če se pokaže, da pozitivna, iskrena in dobronamerna manifestacija ni proizvedla prav nikakršnih učinkov, ker niti svetovni niti lokalni mir zaradi nje ni nič trdnejši, in da se tudi vrednote strpnosti in sožitja med prebivalstvom zaradi tega niso nič bolj okrepile, kaj je v

tem primeru s socialnim kapitalom? Ga je manifestacija kljub temu okrepila (kako, v čem?) ali pa ga je le razkrila, ker je bila sama zgolj izraz že obstoječe količine socialnega kapitala (med pripadniki različnih verskih skupnosti)? Mogoče pa ni šlo ne za eno ne za drugo in je, denimo, vse skupaj nastalo in izpadlo le kot tržni učinek (reklama)? V zvezi z učinki je na podoben način vprašljiva tudi njihova »vzajemnost« kot predpostavka socialnega kapitala. Na primer, če soseda negujeta medsebojne sosedske odnose in se v dolgoročni bilanci pokaže, da ima prvi akter večjo korist od drugega (ali pa da drugi celo nima nikakršnih koristi, ampak zgolj stroške, čeprav zavestno in prostovoljno vzdržuje tak odnos), ali lahko imamo tak primer še vedno za manifestacijo socialnega kapitala, če pa je merilo zanj »vzajemna« korist?

Po tretji, najožji varianti (c), kjer gre za kooperacijo pri »sledenju skupnih ciljev«, pa se problematizirajo situacije, v katerih imajo korist tudi tisti udeleženci, ki so zaradi vpetosti v isto normativno in socialno okolje deležni enakih dobrin kot ostali – kljub temu, da imajo npr. drugačne cilje (ne nujno nasprotne) od drugih akterjev. Recimo, da kdo prostovoljno prispeva k izgradnji vaškega vodovoda s svojim konkretnim delovnim oz. finančnim prispevkom, a s povsem egoistično motivacijo, ki je bistveno drugačna od ostalih udeležencev. Ali sebično ravnanje tega akterja še lahko prištevamo k dejavnosti, s katero se izgrajuje socialni kapital skupnosti? Predpostavimo, da je akter brezbrižen do potreb drugih krajanov, ker sam vodovoda dejansko sploh ne potrebuje (saj ima že od prej lasten vodni vir), hkrati pa ima kot podjetnik močan interes, da se prikupi občinskim oblastem zaradi večje možnosti lobiranja, in je to edini razlog njegove udeležbe v skupnostni akciji. Kakšen je njegov socialni prispevek? Se je zaradi njegovega sodelovanja socialni kapital te skupnosti okrepil – kajti ne gre zanemariti neizpodbitnega (izmerljivega) dejstva, da je njegov prispevek pripomogel k realizaciji projekta, čeprav je nastal iz čistega egoizma. Ali pa velja narobe, da se je kapital celotne akcije zmanjšal, ker akterjeva participacija odstopa od skupnih ciljev v povsem nasprotno (sebično) smer? Navsezadnje pa je to mogoče primer, ki ga sploh ne smemo mešati s terminom socialni kapital, saj gre za bistveno drugačno vrsto vpletenosti, podobno kot pri drugih materialnih prilivih za izgradnjo vodovoda (npr. iz občinskega ali državnega proračuna, iz mednarodnih projektov, iz angažmajev na profitno tržni osnovi), ki so sicer odločilni za realizacijo, a nimajo nič skupnega s tisto vrsto mrežnih povezav med udeleženci, ki jim pripisujemo generiranje socialnega kapitala. Po tej logiki bi bila odločilna šele socialna kakovost participacije, ki jo lahko razpoznamo po dveh kriterijih: ali akter deli z drugimi skupn(ostn)e cilje, in če jih ne, ali jim nasprotuje. Če je odgovor na obe vprašanji negativen, potem akterjevo ravnanje ni povezano s socialnim kapitalom kot mrežnim potencialom, saj tega potenciala (že po definiciji) ne smemo enačiti z materialno količino aktiviranih virov, pa tudi ne reducirati zgolj na osebne kalkulacije udeležencev.

Kljub navedenim ugovorom je treba priznati, da vseeno ni mogoče ignorirati kriterija o »sledenju skupnih ciljev« kot pomembne opredelitvene dimenzije socialnega kapitala. Primer: zamislimo si sorodstveno skupnost več razširjenih družin, pri katerih lahko v vsaki izmerimo čvrste vezi podpore in kooperacije med člani, od katerih vsak verjame v enake vrednote in sledi istim družinskim normam. Zdaj pa predpostavimo, da vsaka od teh družin brezkompromisno tekmuje z ostalimi za oblast (ali npr. za dediščino). V tem primeru je jasno, da je socialni kapital celotne sorodstvene skupnosti ničen, kljub temu, da vsaka družina zase (navznoter) velja za zgleden primer socialnega kapitala v smislu vseh zgornjih definicij.

Taka, navidez puristična vprašanja postanejo usodna, ko uporabimo izbrano definicijo pri koncipiranju raziskav in pri zajemanju in presoji podatkov. Če te dileme zanemarimo, nenadoma ni več jasno, kaj naj bi sploh merili in kaj smo dobili, ko smo nekaj izmerili. Torej so tudi s terminom »socialni kapital« podobne težave, kot sem jih na začetku omenil v zvezi s »civilno družbo«. Tako kot drugi je tudi prvi izraz zelo splošen in ga uporabljajo večpomensko. A zdi se, da je njegova prednost v tem, da že sama operacionalizacija pojma, kaj socialni kapital sploh je, občutno manj podlega političnim in nazorskim kriterijem. To že na izhodišču nekoliko olajšuje nejasnosti in otežuje zamegljevanje (čeprav ga seveda ne odpravlja). Mogoče nesporazume pri razumevanju socialnega kapitala analitiki največkrat reducirajo s kombinacijo dveh preprostih terminoloških prijemov:

- prvič, s čim bolj jasno in konkretno definicijo tega, kaj posamezna raziskava uvršča v socialni kapital (zlasti pri meritvah),

• drugič, z vpeljavo dodatnih, sorodnih, čeprav različnih razlagalnih pojmov.

Za razumevanje socialnega kapitala kot zelo splošne in pomembne sintagme tudi ti dve rešitvi nista povsem elegantni. Cena prvega prijema (t. j., prizadevanja v smeri preciznejših in konkretnejših definicij) je v tem, da prevečkrat omeji spoznavni interes le na nekatere dimenzije kompleksnega fenomena, zanemari pa druge. Možna posledica je redukcija socialnega kapitala zgolj na ozko število izbranih indikatorjev, navadno na tiste, ki so najlažje merljivi, ali celo na enega samega, npr. na stopnjo dosežene formalne izobrazbe prebivalstva. Naslednji prijem (vpeljava dodatnih pojmov) pa pelje v paradoks, ko se ravno zaradi potrebe po večji eksaktnosti oz. preverljivosti poveča verjetnost terminoloških dvoumnosti, saj kmalu začnemo iste dimenzije pri različnih avtorjih označevati z različnimi termini in narobe. Posledica je vprašljivost indikatorjev, s katerimi merimo socialni kapital.

PROBLEMI S KAVZALNOSTJO

Problemi, podobni prejšnjim, se odprejo tudi v zvezi z zaupanjem, brez katerega ni nobene definicije socialnega kapitala. Če je namreč zaupanje sestavina socialnega kapitala – torej razmerij, ki omogočajo večjo usklajenost medsebojnih prizadevanj in lažje aktiviranje skupnostnih virov ter doseganje zadanih ciljev – in če velja, da imamo s socialnim kapitalom opraviti povsod, kjer gre za kooperativne odnose, kaj je potem vzrok in kaj učinek? Zdi se smiselno, če predpostavimo, da je zaupanje »mazivo kooperacije«, kot pravi Putnam, saj velja: »večji ko je nivo zaupanja v določeni skupnosti, večja je verjetnost kooperacije. In kooperacija sama po sebi množi zaupanje« (Putnam 1993: 171).

Toda kakšno je potem razmerje med socialnim kapitalom, kooperativnimi vezmi in zaupanjem? Jasno je, da je vse troje povezano, a iz opredelitve bi moralo biti tudi jasno, *kako* je povezano. Ali zaupanje učinkuje (kot sestavina socialnega kapitala) kooperativno ali pa je, narobe, zaupanje šele učinek socialnega kapitala, ki naprej omogoča oz. pospešuje kooperacijo? Ali pa je ravno kooperacija izvor zaupanja (v smislu poligona za testiranje odzivov drugih) in šele pozneje oboje skupaj ustvari dobrino, kakršna je socialni kapital? In nazadnje, koristno je premisliti, ali je Putnamova predpostavka, da zaupanje deluje kot vsemogočno »mazivo kooperacije«, ker spodbuja sodelovanje v vseh primerih in na vseh ravneh, sploh upravičena. Ali ni res prav narobe, da odnosi zaupljivosti na različnih ravneh sprožajo različne učinke? Ni vseeno, kakšno je zaupanje med posamezniki na medosebni ravni, kjer lahko npr. močna znotrajskupinska zaupljivost vzbuja nezaupanje navzven, do drugih skupin. Nekaj drugega je zaupanje v formalne organizacije ali v vladne predstavnike in nikakor ni nujno skladno z zaupljivostjo v medosebnih povezavah. Zato nekateri izrecno opozarjajo na različno genezo zaupanja, ki lahko vznikne in učinkuje v socialnih strukturah na treh ravneh: zaupanje v izoliranih diadah med dvema posameznikoma, zaupanje med posamezniki ob navzočnosti tretje strani (t. j., v kontekstu manjše ali večje skupine) in posameznikovo zaupanje do kolektivitet drugih posameznikov, npr. do organizacije, države, naroda (Paxton 1999). Lahko se seveda zgodi, da se zaupanje na vseh treh strukturnih nivojih vzajemno krepi v smislu vezne posode, recimo v izrednih razmerah, v vojni, ob terorističnih akcijah ali naravnih katastrofah, vsekakor pa to ni nujno in se praviloma tudi ne dogaja. Mogoče ni naključje, da ravno pri Putnamu pogrešamo koncizno definicijo zaupanja, saj mu ta poenostavitev olajšuje posploševanje; zato lahko tam, kjer imamo zaupanje na nižjih skupinskih ravneh, predpostavlja, da se ta kohezija prenaša tudi na makropolitično raven. Ravno ta posplošitev pa je zavajajoča v primeru, ko ignoriramo druge definicije zaupanja, ki so ravno tako mogoče. Ni namreč vseeno, ali zaupanje opredelimo preprosto kot *verjetje, da bodo* (še nerealizirani) *odzivi drugih skladni z našimi željami o tem, kako naj bi se ti drugi odzvali na naše ravnanje*. Tudi če predpostavimo, da gre za povsem poljubno terminološko odločitev, ali bomo tako relacijo definirali kot zaupanje ali kot naivnost, ali pa bomo oba izraza enostavno izenačili, tudi v tem primeru ne smemo pozabiti na vsebinski in posledični vidik definicije. S posledičnim mislimo na merjenje, ki je precej odvisno od začetne definicije, z vsebinskim pa na bistvo pojava. Ta je v primeru zaupanja v *načinu* vzpostavljanja razlike med bolj in manj verjetnimi izidi, kar pa se vselej dogaja le v obstoječem kontekstu (dejstev, vrednot, zaloge izkustva), ki je že dan. Enostavneje rečeno: zaupanje do drugih je monitoring akterjev v težko predvidljivih pogojih. Zato mora definicija zaupanja (vsaj) nakazati,

kako se ta tvegana interakcija dogaja. Kaj torej dobimo, če pojem zaupljivosti opredelimo drugače? Za ilustracijo navajam mogočo definicijo zaupanja, ki ima naslednje lastnostmi: da poskuša biti formulacija čim bolj koncizna, da je definicija nasprotna Putnamovi in da onemogoča posploševanje pozitivnih učinkov na makro raven. Primer take definicije: »oseba je zaupljiva takrat, ko vzpostavlja mrežne povezave z drugimi v nerazvidnih pogojih sankcij in nagrad in z nizko sposobnostjo personalne presoje mogočih odzivov tistih, s katerimi se povezuje«.

Če zaupljivost razumemo v tem smislu, ni zaupanje nič drugega kot strategija delovanja, ki kompenzira presojo tveganj z nečim drugim (npr. z vrednotami, apriornimi predstavami, neznanjem). Uporabnost stikov, nastalih iz takega zaupanja, je že po definiciji obratnosorazmerna s kontingenčnostjo kompleksnih situacij, ki so značilne za sodobne razmere. Če izhajamo iz te definicije, potem posploševanje z mikro struktur na makro razmere seveda ni več mogoče brez natančne evalvacije učinkov takih povezav in tudi nivojev, na katerih se te povezave vzdržujejo. Skratka, če v socialnih mrežah na mikro ravni odkrijemo akterje, ki so zaupljivi, potem moramo najprej izslediti stvarne učinke takih interakcij in potem preučiti njihovo (dis)funkcionalnost na ostalih ravneh, na nivoju celotne lokalne skupnosti, delovne organizacije, naroda itn. (o podrobnejših kritikah Putnamovega pristopa gl. Levi 1996).

Podobne težave z vzročno-posledičnimi relacijami imamo tudi pri razumevanju skupnosti in izvajanju državljanskih aktivnosti. Oboje navadno postavljajo v tesno zvezo s socialnim kapitalom. Veliko avtorjev se strinja s Putnamom, da je stopnja udeležbe državljank in državljanov na volitvah zelo pomemben indikator socialnega kapitala določene družbe. Predpostavljajo, da je tam, kjer je kohezija med ljudmi večja, kjer je sodelovanje med posamezniki in med skupinami pogostejše, tudi brezbrižnost do skupnih vprašanj celotne družbe manjša. In narobe: kjer se interes in aktivnost osnovnih skupin končata pri plotu, s katerim so te mikro skupine razmejene od drugih (npr. pri hišnem pragu, vrtni ograji, pri meji vasi, znotraj sorodstvenih, verskih, kulturnih, poklicnih, statusnih, elitnih skupin), takrat se poveča ignoranca do širših okoljskih vprašanj, ki so že po definiciji taka, da presegajo razmejitve, s katerimi se vzdržuje identiteta osnovnih skupin. Pri tem ne smemo pozabiti, da se s tem problemom ne srečujemo le v nerazvitih družbah, ampak tudi v hiper razvitih (ekstremno diferenciranih) okoljih. Postmoderne razmere niso postmoderne zato, ker takih vase zazrtih (predmodernih) skupin ne bi več bilo. Prevečkrat zanemarjamo, da je postmodernizem zgolj radikalizacija tipičnih modernih problemov, a na način, ki ni več rešljiv z modernističnimi recepti, s katerimi nas je oskrbovala moderna epoha pri zavračanju predmodernih, tradicionalno inertnih struktur. In to velja tako za ekonomsko, umetnostno, politično, urbanistično kakor za vojaško ali socialno področje. Torej ne gre za to, da tradicionalizmi ne bi bili več mogoči ali da so anahronistični ali nujno škodljivi; narobe, tradicionalizmi vztrajajo tudi v sodobnosti, se obnavljajo in lahko so celo koristni (npr. pri krepitvi solidarnostnih vezi). Problem pa je s tradicionalno zaprtimi skupinami v postmodernih razmerah, ki so zdaj soočene z drugačnimi življenjskimi pogoji. Ko ne morejo več ostati socialno izolirane in ko hkrati še niso presegle starih (tradicionalnih) mentalnih struktur, se njihovi učinki na celotno družbeno strukturo spremenijo. Kar je bilo včasih funkcionalno, je zdaj disfunkcionalno. Ko se take skupine soočajo z neizbežno dinamiko nepredvidljivih sprememb, se v njih okrepijo mehanizmi statusnega zapiranja, ki lahko prevzamejo vlogo osnovnega regulatorja transakcij med njimi in vsemi ostalimi. Ta identitetni mehanizem statusnega zapiranja je mogoče variirati na različne načine: v bolj ali manj rigidni obliki, bolj na makro ali bolj na mikro nivoju, tako pri skupinah z vrha družbene lestvice kot pri marginaliziranih skupinah, npr. s pravili kastnega sistema, s pravili pripustitve oz. posvetitve v tradicionalno uglednejše poklice, s privatno-klanskimi pravili druženja pripadnikov (npr. v imigrantskih družinah), s pravili včlanitve v golf klub itn. Kar je za take skupine smiselno navznoter, je navzven problematično zaradi dveh razlogov. Prvi je v tem, ker so tradicionalno strukturirane družbe premosorazmerne z mehanizmi statusnega zapiranja in obratnosorazmerne s horizontalno in vertikalno mobilnostjo, medtem ko prav slednja rabi hkrati za legitimnostno predpostavko sodobnim (parlamentarno-demokratičnim) političnim sistemom. Naslednji problem pa je, ker so spremembe družbene strukture predvsem evolucijske, politično sistemske spremembe pa revolucijske. Dejstvo, da so sistemi spremenljivi že na kratek rok (celo z dekretom), družbe pa ne, izziva diskrepanco med enim in drugim nivojem regulacije odnosov,

odraz tega pa je tudi volilna abstinenca. Ta je namreč v tesni zvezi z (ne)zaupanjem v politične stranke, v državne institucije in v legalne mehanizme političnega predstavništva. Zato ni naključje, da je v zahodni politološki literaturi postala zelo živa ravno problematika socialnega kapitala. Kajti abstinenca v političnih zadevah - če je ta nenavadno visoka ali se nenehno povečuje - lahko ogrozi legitimnost celotnega političnega sistema. Vprašanje pa je, ali lahko razumemo stopnjo (ne)udeležbe na volitvah kot sámo *sestavino* socialnega kapitala, se pravi, njegov del, ali pa gre zgolj za *posledico* socialnega kapitala, torej za neželeni učinek, sprožen z njegovo obstoječo (kritično) količino med prebivalstvom. Celo pri tem enostavnem vprašanju o tako pomembni temi še vedno ni dosežen konsenz (gl. Paxton 1999).

Skratka, koncept socialnega kapitala je problematičen v nekaterih ključnih poudarkih, kjer teoretsko ni dovolj premišljeno, kaj je vzrok socialnega kapitala in kaj njegova posledica. Po mojem mnenju to nikakor ne kaže na zgrešenost koncepta, ampak na slabost definicij in izpeljav, ki se uporabljajo. In bolj ko so izpeljave daljnosežne, očitnejše so omenjene težave. Zato se tudi v tej zvezi pojavlja vrsta kritik na Putnamovo tezo o upadanju socialnega kapitala v Ameriki in o posledični grožnji za demokracijo. Idealiziranje kohezivnih skupnosti (zlasti prek teorije komunitarizma), prehitro posploševanje z mikro na makro raven, zamenjava vzrokov z učinki - vse to so pogoste pasti, ki peljejo v pristransko interpretiranje in selekcioniranje empirije. Številni podatki namreč kažejo ravno nasprotno od Putnamove zaskrbljenosti, npr.:

- delež ljudi, ki v ZDA aktivno sodeluje v raznih prostovoljnih socialnih in neprofitnih organizacijah, se je podvojil ravno v novejšem času, t. j., v letih med 1977 in 1990;
- prav tako narašča tudi število članstva v etnično obarvanih organizacijah;
- z izjemno obsežno in poglobljeno raziskavo so v različnih intervalih (v letih 1972, 1974, 1976, 1979 in 1986) in na vzorcu 22.652 intervjuvancev nedvoumno potrdili, da gre v ZDA za »vzorec naraščajočega skupnostnega udejstvovanja« (*cf.* Rich 1999);
- v ameriških raziskavah se kopičijo tudi podatki o izjemno vitalnem volunterskem sektorju, v katerem je aktivnih kar 52% odraslih Američanov, med mladostniki pa je ta delež celo nekoliko večji, 54%;
- tudi sicer so ZDA znane kot najbolj religiozna družba razvitega sveta in nič ne kaže, da bi se sekularizacijski tokovi krepili (v nasprotju z Evropo), vse to pa se odraža tudi v vitalnosti volunterskega sektorja (podrobneje o tem gl. Greeley 1997).

PROBLEMI Z LOKACIJO

Problemi so tudi z (re)generiranjem socialnega kapitala. Kje socialni kapital sploh nastaja in kako se obnavlja, kateri »medij« je odločilen za krepitev oz. slabitev tovrstnega potenciala? So to predvsem posamezniki ali predvsem socialne strukture, v katerih se posamezniki gibljejo? Nekateri avtorji, npr. James Coleman in Pierre Bourdieu, trdijo, da socialni kapital *ne* izvira iz posameznikov oz. njihovih individualnih sposobnostih, nagnjenj, interesov. Avtorja opozarjata, da je socialni kapital lociran »v strukturi vezi med akterji in da izhaja iz te strukture« (*ibid.*), saj je ta odločilna za obstoj socialnega kapitala skoz lastnosti, kot so: zaupanje, uporabnost informacij ter dostop do njih, veljavnost norm in učinkovitost sankcij, nadzorstvena razmerja in vezi odgovornosti v skupini. Individualne lastnosti posameznikov seveda iz tega niso izključene, saj jih akterji v socialnem delovanju (ko vstopajo v razmerja z drugimi akterji znotraj iste strukture) uporabljajo za produkcijo lastnih in kolektivnih ciljev. A v kolikšni meri lahko to počnejo, če sploh lahko, s kolikšnim uspehom in s kakšnim učinkom na druge, pri tem je odločilna struktura in ne posameznik(i). Že iz tega poudarka lahko zaslutimo, da se tu z vso ostrino odprejo načelne dileme, s katerimi se sociološka teorija ukvarja že od vsega začetka pa do danes, ne da bi jih dokončno razrešila (Durkheim: ali posameznikova zavest usmerja njegovo delovanje v družbi ali pa »družbena dejstva« določajo posameznikovo delovanje, ko oblikujejo njegovo zavest; Simmel: kaj je vsebina in kaj forma družbenosti, kaj so procesi in kaj odnosi; Weber: kaj je individualno in kaj socialno ravnanje, katero je odločilno in kako ga sploh razumeti; Giddens: kako spojiti strukturne pristope s teorijami družbenega delovanja; Baudrillard: če velja, da je družbena resničnost »simulakrum« v smislu dokončne zameglitve med znakom in realnostjo, kaj je potem res in kaj ni in ali je sploh res, da ni nič več res, itn.).

Vprašanje, ali je socialni kapital predvsem

lastnost strukture (razmerij med posamezniki) ali pa je bolj lastnost posameznikov (kot elementov strukture), sodi v isto vrsto nerešljivih dilem. Toda to ne pomeni, da gre zgolj za abstraktna vprašanja, še manj, da se je o tem nesmiselno spraševati. Zamislimo si preprost primer, ki gre v prid razumevanja socialnega kapitala kot *strukturnih* lastnosti mrež in ne lastnosti posameznikov, ki bi jih ti le vnašali v omrežja (naslednja ponazoritev je variacija Colemanovega primera »trga diamantov«).

Situacija: recimo, da sem lastnik originalne umetniške slike vrhunskega slikarja, ki je tudi tržno zelo visoko ocenjena. Nato si jo moj znanec, zaljubljen v isto umetnino, želi sposoditi samo za nekaj dni k sebi domov, da bi lahko ob njej sam užival v svoji sobi (ali se postavljal pred kolegi, ki jih povabi na obisk).

Problem: kako naj reagiram na njegovo prošnjo in zakaj?

Dilema: če ugodim njegovi prošnji, kar me pravzaprav nič ne stane, bom utrdil prijateljstvo in navsezadnje lahko računam tudi na povračilo, na to, da mi bo storil primerljivo uslugo. Težava pa je, kako to izposojo dragocenosti, če se odločim za to možnost, »tehnično« izpeljati - »tehnično« pišem v narekovajih, ker tu ne gre le za transport (slika ni velika niti težka), ampak je v igri socialni kapital (v razmerju med mano in znancem), in sicer na dveh različnih dimenzijah. Prvo dimenzijo socialnega kapitala določa intenzivnost vezi med mano in znancem, drugo pa njena kvaliteta. Ker lahko ima vsaka dimenzija (vsaj) dve bistveno različni vrednosti - visoko in nizko - je od njihove kombinacije odvisno, kako se bo socialni kapital z omenjeno izposojo realiziral (če se sploh bo). Govorim namreč o teh dimenzijah:

1. S prvo dimenzijo mislim na *intenzivnost* vezi med mano in znancem, ki je odvisna od obojestranskih motivov za izposojo slike, t. j., od tega, ali si znanec močno želi izposojo in ali sem jaz dovolj motiviran, da prošnji ugodim (ker sem motiviran, recimo, z interesom, da utrdim prijateljstvo z bežnim znancem, ki me je prijetno presenetil z enakim ljubiteljskim okusom, kot ga imam sam, ali pa zato, ker vem, da je koristno narediti uslugo - še zlasti, če me nič ne stane - saj si s tem ustvarim možnost, da bom nekoč verjetno sam deležen njegove usluge, poleg tega pa nova zveza vedno prav pride). Naslednja možnost pa je, da je intenzivnost povezave med nama majhna zaradi kakšnih ovir (recimo, da je interes le enostranski, le njegov, medtem ko meni ni do tega, da bi mi kdo ostal kar koli »dolžan«; ali pa gre za interakcijske ovire v fizičnem smislu, ker znanec živi npr. v drugi državi).

2. Druga dimenzija pomeni *kakovost* vezi med nama: če gre za dobrega prijatelja, ki ga že dolgo poznam in cenim, ali pa za bežnega znanca, o katerem zagotovo vem, da je dober prijatelj mojega bližnjega sorodnika, ki me je seznanil z njegovo prošnjo - potem vem, da lahko človeku zaupam, da bo dragoceno sliko primerno varoval in mi jo pravočasno vrnil; in zaupam tudi v njegovo pripravljenost, da mi bo kdaj v prihodnosti zagotovo vrnil uslugo, saj vem, da me tudi on ceni. V tem primeru gre torej za visoko (obojestransko) zaupanje, ki je tudi »jamstvo« morebitnih prihodnjih recipročnih uslug. Korist je lahko tudi povsem psihološka (satisfakcija): ker sem veliko investiral v nakup te slike, je prošnja za izposojo zame tudi zadoščenje v smislu prijetnega občutka, da poznam nekoga, ki je očaran od iste stvari kot jaz in za katerega vem, da ve, da tudi jaz cenim isto vrsto umetnosti kot on. Kvaliteta vezi pa je lahko tudi nizka, če je najin odnos brez omenjenih lastnosti (nizka stopnja zaupanja, nepripravljenost na recipročnost, nezdružljivost vrednot, estetskih meril).

Poanta tega primera (izposoje) je tale: realizacija socialnega kapitala je odvisna zlasti od *strukture vezi* med lastnikom (slike) in prosilcem, ne pa od osebnostnih značilnosti partnerjev. Čeprav so seveda individualne lastnosti, npr. značaj, znanje, veščine, interesi, v polni meri udeležene v tej interakciji, kljub temu ostaja dejstvo, da njen končni izid oz. »iztržek« ni odvisen od individualnih lastnosti, ampak od interakcijske strukture, t. j., od kombinacije med (1) intenziteto in (2) kakovostjo obstoječe vezi med akterjema. Krajše rečeno: res sva akterja tista, ki delujeva drug na drugega in se odločava, kako bova to počela, a najino ravnanje ni povsem poljubno, saj sva omejena z izbiro med štirimi možnostmi, ki jih določa struktura najine vezi (te možnosti ponazarjam v shemi 1).

Iz primera lahko vidimo, da socialnega kapitala ni mogoče locirati v posameznike niti v skupine, saj je njegov izvor v *strukturi* odnosov med njimi. Od te strukture so odvisni dostopnost virov za posameznike in pogoji, pod katerimi jih ti lahko aktivirajo. Seveda pri tem ne smemo iti tako daleč, da bi ignorirali sam obstoj virov. Iz prejšnje

Shema 1: *Strukturna določenost socialnega kapitala* (v primeru izposoje umetniške slike)

VISOKA INTENZIVNOST VEZI

Izhodišče: • obojestranska motivacija • vzajemno zaupanje Realizacija: neproblematična, izposoja se realizira brez težav	Izhodišče: • obojestranska motivacija • zaupanje ne obstaja (ali pa je le enostransko) Realizacija: izposoja je mogoča le prek formaliziranih posrednikov (s pogodbo, z zavarovalnico, z jamstvom, prek agencije itn.)
Izhodišče: • motivacija le na eni strani • vzajemno zaupanje Realizacija: izposoja se pogojuje s kompenzacijo	Izhodišče: • motivacija le na eni strani • zaupanje ne obstaja (ali pa je le enostransko) Realizacija: ni mogoča

VISOKA KAKOVOST VEZI — NIZKA KAKOVOST VEZI

NIZKA INTENZIVNOST VEZI

Razlaga kvadrantov:

A - količina socialnega kapitala je visoka in tudi struktura vezi je taka, da omogoča aktiviranje socialnega kapitala, zato je realizacija izposoje neproblematična in se zgodi brez vsakih stroškov,

B - količina socialnega kapitala je nizka, struktura vezi pa ugodna, zato pride do realizacije izposoje, a z večjimi stroški (posredništva),

C - količina socialnega kapitala je visoka, medtem ko je struktura vezi taka, da ovira njegovo aktiviranje, zato je realizacija izposoje mogoča le s kompenzacijo, kar ta tip storitve približa oz. izenači s trgovsko transakcijo,

D - količina socialnega kapitala je nizka in tudi struktura vezi je šibka, zato izposoja ni mogoča.

sheme je jasno, da celo takrat, ko imamo ugodno strukturo vezi, kakršna je npr. ponazorjena v kvadrantu A, ne more priti do realizacije namena (izposoje slike), če bi bil predmet transakcije obema partnerjema nedosegljiv. Jasno je, da je obstoj slike prvi pogoj vsakega posojanja. To banalno opozorilo je pomembno zlasti, ko razmišljamo o realnih problemih, recimo o povezavi med količino socialnega kapitala in socialno neenakostjo. Tudi tu velja, da je socialni kapital na mikro ravneh zelo pomemben olajševalni ali zaviralni dejavnik družbene neenakosti, saj se nanaša na strukturo socialnih mrež, ki kreirajo dostopnost do virov in pogoje njihove uporabe (gl. Lin 2000). Ob tej povezavi s problemom neenakosti pa ne smemo zanemariti, da je po drugi strani tudi družbena makro regulativa tista, ki prek zgodovinskih in institucionalnih procesov ustvarja različnim skupinam različne priložnosti glede mobilnosti. Vemo, da so te priložnosti

navadno vezane na raso, spol, premoženjski, izobrazbeni status, na družinsko, etnični izvor itn. Učinki te makro družbene regulacije se na mikro ravneh kombinirajo s splošno (empirično potrjeno) tendenco tvorbe socialnih mrež, ki je v tem, da smo posamezniki bolj nagnjeni k interakcij s tistimi drugimi, ki imajo podobne karakteristike kot mi, saj z njimi lažje delimo skupne vrednote, mnenja, občutke. In ko ta dva principa družbene regulacije - makro družbeni in mrežni na mikro ravni - delujeta v tandemu, se s tem ustvarjajo različni pogoji dostopnosti različnih skupin do socialnega kapitala. Pripadnikom, ki npr. gravitirajo k skupinam z relativno inferiornim socialnoekonomskim položajem in se povezujejo z drugimi člani iz primerljivih socialnih skupin, se poveča verjetnost, da bodo opremljeni z revnejšimi socialnimi mrežami tako v smislu strukture kot obstoječih virov (materialnih in nematerialnih: manjša pestrost informacij, manjši vpliv itn.).

Iz tega izhaja, da so vprašanja lokacije socialnega kapitala (kje in kako nastaja) odločilnega pomena za njegovo razumevanje. Prejšnji primer z izposojo slike nas opozarja, da socialni kapital vključuje dve dimenziji. Prva zajema *stvarne* značilnosti mrežnih povezav, druga pa *subjektivne*. Med stvarne lahko uvrstimo tiste lastnosti mrež, ki se nanašajo na interese, mnenja, cilje akterjev in na način vzpostavljanja medsbojnih vezi. Način povezav je lahko bolj univerzalen ali bolj specializiran, čvrst ali ohlapen, pogost ali redkejši (občasen), bolj neposreden ali posreden (vzdrževan prek posrednikov), bližnji ali bolj oddaljen v časovnem in prostorskem smislu - vse to so lastnosti, iz katerih lahko razberemo stopnjo intenzivnosti povezovanja med akterji. S subjektivnimi značilnostmi mrež pa so mišljena njihova kakovostna obeležja (odnosov): pripravljenost akterjev na bolj ali manj recipročne odnose, vzajemnost ali enosmernost zaupanja, stopnja podobnosti v stališčih oz. prepričanjih, večja ali manjša čustvena bližina.

V tem smislu lahko socialni kapital opredelimo kot kombinacijo stvarnih in subjektivnih lastnosti socialnih omrežij. Torej je od načina obstoja te kombinacije odvisen potencial za mobiliziranje akterjev v smeri realizacije določenih ciljev. Zato lahko o socialnem kapitalu v določenem okolju govorimo kot o neizkoriščenem potencialu, ki ga je treba z ustreznimi mehanizmi le aktivirati. Takrat, ko je ta mrežni potencial aktiviran, pa govorimo o socialnem kapitalu kot dobrini oz. pripomočku, ki akterjem olajšuje prakticirano dejavnost. Razlika med latentnim in manifestnim stanjem nas opozarja na verjetnost socialnega kapitala v obeh primerih, pa tudi na možnost, da niti v latentni obliki ne dosega kritične mase. S tem imamo pogosto opraviti v dolgotrajno marginaliziranih okoljih z visoko stopnjo deprivacije in demoralizacije (o tem govorijo npr. teoretske razlage revščine kot kulture, ki opozarjajo, da se lahko revščina tudi socializacijsko producira prek vrednot, kar je bistveno težja situacija kot v primerih, ko je ključni problem le v redistribuciji dobrin). Skratka, zaloga socialnega kapitala mora biti tudi v latentni fazi dovolj velika, če jo hočemo aktivirati. Na primer, med daljnimi sorodniki vzpostavimo ponovne stike in s tem omogočimo (re)aktiviranje naklonjenosti, ki med njimi še obstaja, kar poveča verjetnost konkretne pomoči, ko je potrebna. Podobno velja za družbeno raven, kjer lahko državna vlada z vzpostavitvijo raznih mediacijskih struktur ustvari pogoje za rast socialnega kapitala, npr. s podporo instituciji tripartitnega sistema za reševanje delovnosocialnih vprašanj (več o vlogi lokalnih in državnih struktur pri aktiviranju socialnega kapitala gl. Warner 1999; Adam *et al.* 2001).

PROBLEMI S FUNKCIONALNOSTJO

Iz prikazanega smo videli, da je socialni kapital pomembna dobrina. Vprašanje pa je, ali je vselej tudi koristna. Ali ne gre tudi tu za podobnost socialnega kapitala z drugimi kapitalskimi oblikimi, ki lahko učinkujejo funkcionalno ali pa disfunkcionalno, odvisno od tega, na kakšne relacije mislimo in na katerem nivoju zaznavamo njihove učinke. Ni vseeno, ali se dana količina socialnega kapitala nahaja v zaprtih ali v odprtih socialnih mrežah. Mrežna zaprtost oz. odprtost se definira z deležem mrežnih povezav, ki jih njihovi akterji vzdržujejo s pripadniki iste skupine oz. z akterji, ki so člani drugih skupin (Stark, Bainbridge 1996: 61). Če je bolj verjetno, da se socialni kapital generira v skupnostih z močnim občutkom za interno identiteto (s katero se vzdržuje povezanost znotraj meja skupnosti), potem lahko upravičeno pričakujemo, da bodo tiste skupnosti, ki so bolj izolirane in ruralne, izkazovale večji socialno-kapitalski potencial od visoko urbaniziranih skupnosti. Vendar pa lahko ravno v takih segmentiranih, navznoter kohezivnih in navzven izoliranih

skupnostih, kjer so pogostejše zaprte mreže, pričakujemo tudi večje pomanjkanje tolerance med člani, večjo socialno distanco do drugih, ki ne pripadajo skupnosti, večjo nestrpnost do drugačnosti, večji odpor do neustaljenih navad, stališč, življenjskih stilov (npr. do manjšin znotraj skupnosti) in manjšo frustracijsko toleranco do nenadnih sprememb - ravno to pa so značilnosti, ki so povezane z nižjo stopnjo socialnega kapitala. Dodatna komplikacija so tudi sodobne razmere, v katerih - kot rečeno - običajna dihotomna tipologija med ruralnim in urbanim, tradicionalnim in modernim odpove. Postmoderne razmere so kompleksne zato, ker se tipični modernizacijski procesi kombinirajo s predmodernimi in narobe, medtem ko lahko nemodernizirane skupnosti ostajajo take kljub temu, da izdatno uporabljajo nekatere moderne dobrine. Najekstremnejši primer komplikacij te vrste so npr. teroristični fundamentalizmi, ki kombinirajo ultrakonservativno mentaliteto z najsodobnejšimi dosežki (internet, borzne špekulacije, najnovejše vrste orožij) in delujejo v hipermoderniziranih okoljih. Navsezadnje vemo, da je tudi fenomen terористične mreže Al Kaida internacionalen in da ni nastal v Afganistanu; oziroma, kot pravi Osama bin Laden: »Povsod na Zemlji so območja, kjer so zelo močno navzoče sile džihada, od Indonezije do Alžirije, od Kabula do Čečenije, od Bosne do Sudana, od Burme do Kašmirja« (*Delo* 2001: 4). Prav tako je že dolgo znano, da najdemo socialni kapital močno prisoten tudi znotraj tradicionalnih mafijskih združb, ki so težko razpoznavne ravno zaradi načina povezav med pripadniki (zaprtost, zaupanje, recipročnost, neformalnost).

Kakšna je torej funkcija socialnega kapitala, vselej pozitivna ali tudi negativna in v katerih primerih? Tem težavam se nekateri teoretiki poskušajo izogniti z razlikovanjem dveh vrst socialnega kapitala:

• če socialni kapital ljudem olajšuje povezave navznoter in tudi izven okvirov dane skupnosti in če ima pozitiven vpliv na toleranco do različnih drugih, to obliko opredelijo kot povezovalni (*bridging*) socialni kapital;

• kjer pa neformalne norme generirajo socialni kapital v močni zvezi s sankcijami (npr. v zaprtih skupnostih) in kjer je učinek takih povezav na okolje bolj negativen kot pozitiven, govorijo o utesnjujočem (*bonding*) socialnem kapitalu.

Ideja je torej v tem, da ne moremo avtomatično vnaprej predpostavljati pozitivne posledice, ko v nekem okolju izsledimo socialni kapital. Narobe, najprej moramo preučiti njegove dejanske vplive na notranje in zunanje okolje, šele potem lahko sklepamo, ali je funkcija socialnega kapitala povezujoča ali razdvajajoča. Če tega ne upoštevamo in sledimo rigidnemu funkcionalističnemu avtomatizmu, ki so ga v sociologiji že pred dobrega pol stoletja zavrgli sami funkcionalisti (najprej z Robertom K. Mertonom), potem lahko sprožamo usodne in dolgoročne zaplete. Tipična neumnost te vrste je npr. tista okrog vračila fevdalne lastnine rimskokatoliški cerkvi na Slovenskem. Spomnimo se, da je v tej odločitvi ustavnega sodišča prevladalo stališče, da je Cerkev do te lastnine upravičena zato, ker da je »obče koristna ustanova«, kot pravi odločba ustavnega sodišča, kar je problematično vsaj zaradi šestih razlogov:

• ker ni dorečen izvor, kaj naj bi sploh spadalo pod to vrsto lastnine (za gozdove, ki se uvrščajo v »fevdalni« fond, nikakor ni povsem jasno, od kdaj naprej se jih lahko šteje za cerkveno last in kolikokrat jih je Cerkev že preprodala; tu so zgodovinski argumenti pokojnega akademika Boga Grafenauerja povsem različni od argumentov ustavnega sodišča in interesov cerkvenih funkcionarjev);

• ker fevdalne lastnine ni odpravil komunistični režim, ampak že meščanski pred njim, zakon o denacionalizaciji pa popravlja krivice komunistične nacionalizacije;

• ker ni logično, da država, ki mora biti »socialna država« (ustavno določilo), rehabilitira lastnino fevdalnega izvora;

• ker je diskriminatorno, če se ta fevdalna pravica podeljuje samo eni civilnodružbeni instituciji, drugim pa ne;

• ker je realizacija take pravice prepovedana celo po samih cerkvenih dokumentih (gl. Dragoš 2001: 27);

• ker ni *nobene* institucije, ki bi ji lahko vnaprej (avtomatično, za vse čase, z dekretom) priznali »občo koristnost«: nobena ustanova ne more biti *apriori* obče koristna niti *apriori* obče škodljiva, niti parlament niti gasilsko društvo niti univerza niti društvo zbirateljev znamk niti Akademija znanosti in umetnosti niti nobena verska organizacija. Sleherna oblika organiziranja je lahko bodisi eno ali drugo ali pa najprej eno in potem drugo ali pa oboje hkrati, odvisno od različnih dejavnosti, ki jih izvaja in kakor jih izvaja. Vedno je treba najprej konkretno preučiti, kakšne učinke

ima neka dejavnost in jih potem kvalificirati, nikoli pa jih posploševati na prihodnost in jih predpostaviti kot nespremenljive.

Zadnje opozorilo je v neposredni zvezi s poenostavljenim razumevanjem tega, kar tu označujemo za socialni kapital organizacije ali skupnosti. Ustavno sodišče je očitno nasedlo predpostavki (uveljavljeni s tesnim preglasovanjem), da je socialni kapital RKC na Slovenskem samoumevna in trajna dobrina, ki naj bi vselej imela, ima in bo imela vedno samo pozitivne učinke tako navznoter med samimi verniki kot navzven do celotne družbe. To je funkcionalistična dogma najslabše vrste, pred katero svarijo vsi osnovni sociološki učbeniki, tako tuji kot domači. In posledice te odločitve bomo še dolgo čutili, medtem ko jo Cerkev plačuje že zdaj (z nižanjem ugleda in zaupanja v to institucijo, kar je bistven vidik njenega socialnega kapitala).

S kakšno količino socialnega kapitala razpolagajo posamezna okolja in v katero smer gredo njegovi učinki, ni nazorski, temveč je empirični in teoretski problem, ki ga je treba najprej raziskati, da bi ga lahko ovrednotili. Zadnja temeljitejša raziskava, ki je poskušala konkretno preveriti zgornje dileme, prihaja iz Avstralije (Onyx 2000). Šlo je za primerjavo 1.211 odraslih respondentov iz petih različnih lokalnih skupnosti, ki so jih testirali z vprašalnikom, sestavljenim iz 68 vprašanj, o katerih so menili, da utegnejo biti pomembno povezana s socialnim kapitalom. Odgovore so merili s štiristopenjsko Likertovo lestvico. Osrednji problem raziskave se je nanašal na samo *razpoznavanje* socialnega kapitala (preveriti, kaj konkretno sploh pomeni oz. kaj ga spodbuja), na njegovo *lokacijo* (je večji v bolj ruralnih ali v bolj urbanih okoljih) in na *funkcionalnost* (dilema o učinkih *bonding/bridging*). Anketiranje so izvedli v dveh ruralnih in dveh primestnih skupnostih in v eni močno urbanizirani skupnosti (osrednje območje Sydneya). Poglejmo ključne ugotovitve.

Prva zanimivost je že sam seznam vprašanj, za katere se je potrdilo, da so povezana s socialnim kapitalom. Iz začetnega vprašalnika, sestavljenega na podlagi literature in predpostavk raziskovalcev (prvotnih 68 vprašanj), je po obdelavi rezultatov izpadla polovica vprašanj, ker se je pokazalo, da niso imela razvidne povezave s socialnim kapitalom. Odgovori na ostala vprašanja pa so se razvrstili v osem splošnih neodvisnih sklopov, ki so se potrdili kot indikatorji socialnega kapitala. Najprej si poglejmo ta reduciran seznam vprašanj, ker so nazorna ilustracija različnih aktivnosti, ki pomembno vplivajo na količino socialnega kapitala (splošnejše sklope označujem s črkami, vprašanja znotraj njih pa s številkami):

A. Sodelovanje v lokalni skupnosti

1. Ali pomagate v kakšni lokalni skupini kot prostovoljec/ka?
2. Ste se v preteklih šestih mesecih udeležili kakšnega dogodka v lokalni skupnosti (npr. cerkvene slovesnosti, šolskega koncerta, rokodelske razstave)?
3. Ste aktiven član, aktivna članica kakšne lokalne organizacije ali kluba (npr. športnega, rokodelskega, družabnega)?
4 Ste član, članica upravnega odbora ali organizacijskega odbora kakšne lokalne skupine ali organizacije?
5. Ste v preteklih 3 letih kdaj sodelovali v akciji lokalne skupnosti za reševanje kakšnega nujnega primera?
6. Ste v preteklih 3 letih kdaj sodelovali v projektu ali delovnem krožku lokalne skupnosti?
7. Ste kdaj sodelovali v projektu za organizacijo nove dejavnosti v svoji soseski (npr. mladinskega kluba, tabornikov, otroškega varstva, rekreacije za invalide)?

B. Družbena (pro)aktivnost v socialnem kontekstu

8. Ste kdaj pobrali smeti za drugimi na javnem kraju?
9. Greste kdaj na obisk k svoji družini zunaj lokalne skupnosti?
10. Če potrebujete informacije za življenjsko odločitev, ali veste, kje jih boste našli?
11. Si upate glasno izraziti svoje mnenje, če se ne strinjate s tistim, s čimer se strinjajo drugi?
12. Ste se pripravljeni pogajati prek posrednika, če se sprete s sosedi (npr. glede ograje ali psa)?
13. V službi kdaj prevzamete pobudo in naredite, kar je potrebno, tudi če tega nihče ne zahteva od vas? (Vprašanje se zastavi samo tistim s plačano zaposlitvijo.)
14. Ste v preteklem tednu v službi pomagali sodelavcu, sodelavki, čeprav tega ni v opisu del in nalog za vaše delovno mesto? (Vprašanje se zastavi samo tistim s plačano zaposlitvijo.)

C. Občutki zaupanja in varnosti

15. Se počutite varne, ko ponoči hodite po ulici?
16. Se strinjate, da lahko zaupate večini ljudem?
17. Če se neznani osebi pokvari avto pred vašo hišo, ji ponudite, da lahko uporabi vaš telefon?
18. Je soseska, kjer stanujete, znana po tem, da je varna?
19. Se v svoji lokalni skupnosti počutite doma?

D. Medsosedska povezanost

20. Lahko dobite pomoč od prijateljev, prijateljic, kadar jo potrebujete?
21. Če bi skrbeli za otroka in bi morali za trenutek skočiti ven, bi prosili soseda ali sosedo za pomoč?
22. Ste v prejšnjem tednu obiskali kakšnega soseda ali sosedo?
23. Ali velikokrat srečate prijatelje, prijateljice in znance, znanke, ko greste po nakupih v lokalni soseski?
24. Ste v preteklih 6 mesecih naredili uslugo bolnemu sosedu ali bolni sosedi?

E. Povezanost z družino in prijatelji

25. Kolikokrat ste se v preteklem tednu po telefonu pogovarjali s prijatelji, prijateljicami?
26. S koliko ljudmi ste se pogovarjali včeraj?
27. Imate med vikendi kosilo/večerjo z drugimi zunaj vašega gospodinjstva?

F. Strpnost do drugačnih

28. Menite, da multikulturnost izboljšuje življenje v vaši soseski?
29. Radi živite med ljudmi z različnimi življenjskimi slogi?

G. Vrednost življenja

30. Se vam zdi, da vas družba ceni?
31. Če bi jutri umrli, bi menili, da je bilo vredno živeti?

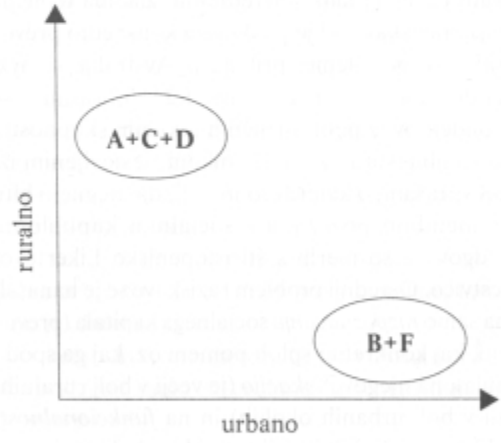
H. Povezanost na delu

(Vprašanja so zastavili samo ljudem s plačano zaposlitvijo.)

32. Se v soseski, kjer delate, čutite del lokalne geografske skupnosti?
33. So vaši sodelavci, sodelavke tudi vaši prijatelji, prijateljice?
34. Ali čutite, da ste del delovnega tima?

Ugotovljeno je, da so aktivnosti, povezane z zgornjimi vprašanji, ustvarile različno količino socialnega kapitala v proučevanih skupnostih. Nobena od njih ni bila brez socialnega kapitala, a ta ni bil enak v vseh okoljih. Potrdilo se je, da je – splošno rečeno – več socialnega kapitala v ruralnih skupnostih in manj v urbanih. To pomeni, da so ruralne skupnosti v primerjavi z urbanimi izstopale po višjih vrednostih (odgovorov) na vprašanja iz treh sklopov: iz sklopa *A* (večje sodelovanje v lokalni skupnosti), iz sklopa *C* (močnejši občutki zaupanja in varnosti) in iz sklopa *D* (večja medsosedska povezanost). Po drugi strani pa so bile v urbanih področjih ter zlasti v visoko urbanizirani mestni metropoli izmerjene večje vrednosti kakor v ruralnih skupnostih na dveh sklopih: *B* (družbena aktivnost v socialnem kontekstu) in na sklopu *F* (večja strpnost do drugačnih). Ta primerjava je shematsko pokazana v shemi 2.

Shema 2: Glavne razlike v socialnem kapitalu posameznih skupnosti (po sklopih)



Kot vidimo, se je potrdila predpostavka, da so tradicionalne skupnosti pomemben generator socialnega kapitala: njihovi pripadniki so bolj pripravljeni participirati v skupnostnih projektih, bolj si zaupajo, bolj se počutijo varne in v večji meri vzdržujejo medsebojne mreže. Po drugi strani pa se z večjo urbanizacijo krepijo avtonomija posameznikov, njihova samoiniciativnost, pogoji multikulturnega sožitja in naklonjenost oz. (vsaj) toleranca do različnih življenjskih stilov. Naslednja zanimivost raziskave pa je, da je kljub empirični evidenci ostalo odprto vprašanje, katero od teh dveh oblik skupnostnih vezi je smiselno

kvalificirati za povezovalni (*bridging*) in katero za utesnjujoč (*bonding*) socialni kapital. Torej:

• Katera oblika socialnega kapitala je bolj utesnjujoča in katera bolj povezujoča: ruralna oblika *A+C+D* (brez *B+F*) ali urbana oblika *B+F* (brez *A+C+D*)?

• Je razlikovanje med utesnjujočim in povezujočim kapitalom sploh teoretsko uporabno, če pa odpove takoj, ko od blizu pogledamo konkretne podatke o tako kompleksni temi?

• Mogoče pa je ta zadrega zgolj še ena potrditev znane neizbrisne razlike med empirično evidenco in njenim vrednotenjem, kjer lahko iste podatke ocenjujemo različno, odvisno od hierarhije naših vrednot, ki je ključna tudi pri osebnih izbirah o tem, kje želimo živeti, ali v pogojih večje avtonomije in zato v bolj »razsutih«, ozko specializiranih, fleksibilnih, negotovih mrežah, ali pa v ozračju večje zanesljivosti, enostavnosti, predvidljivosti, varnosti, kjer je cena za to prilagajanje in izpostavljenost neformalnemu nadzoru.

• Je mogoče v skupnostih z utesnjujočim socialnim kapitalom kreirati tudi povezujočo obliko tega kapitala ali pa se lahko druga oblika okrepi samo na račun prve? In narobe, ali se z morebitnim izginevanjem povezujočega socialnega kapitala v istem okolju krepijo značilnosti utesnjujočega kapitala (npr. ko v dominantnih ali pa v marginaliziranih etničnih skupnostih poraste ksenofobija)?

• Kako lahko oblastne strukture na formalnih, lokalnih, državnih ravneh kreirajo skupnostni socialni kapital z ustrezno politiko, če pa smo videli, da so iz končnega merskega instrumenta (vprašalnika) v omenjeni raziskavi izpadla vsa tista vprašanja, ki sprašujejo o splošnem zaupanju do vladnih institucij, saj se je pokazalo, da niso pomembna? Lahko iz tega sklepamo, da so za socialni kapital odločilna bolj neposredna in osebna razmerja med ljudmi in dogodki, ne pa formalne relacije do institucionalnih struktur in mehanizmov? In če je to res, se ni smiselno vprašati, ali so za skupnostni socialni kapital pomembnejše npr. intervencije socialnega dela kot pa socialne politike, saj se slednja v manjši meri odraža v vsakdanjem življenju ljudi, medtem ko socialna profesija neposredno posega v mikro razmerja?

• Ali pa je omenjena dilema o utesnjujočem in povezujočem kapitalu zgolj dokaz, kako lahko na podlagi abstraktnih terminov (kjer je empirična evidenca skrajno posplošena ali odmišljena) produciramo irelevantna vprašanja?

SKLEP

Socialni kapital je dragocena, premalo jasna in težko vidna dobrina. Dragocena zato, ker so s količino te dobrine povezane mnoge spremembe na najrazličnejših področjih in nivojih družbene strukture. Od socialnega kapitala so odvisni dogodki na socialnem, civilnodružbenem, političnem, ekonomskem področju, pa tudi trendi na vseh ravneh, od mikro in mezo do makro družbene in internacionalne ravni. Z množico raziskav, ki odkrivajo te povezave, se kopčijo tudi zadrege. Te so pogoste že pri samem razumevanju socialnega kapitala (kaj spada vanj in kaj sploh pomeni), pri opredelitvi ključnih terminov (definicije!), pri razlikovanju vzrokov od učinkov (so uporabnejši kavzalni ali hermenevtični pristopi?), pri lokaciji ključnih dejavnikov socialnega kapitala (kje in kako nastaja?) in pri evalvaciji njegove koristnosti (kdaj je dis/funkcionalen in za koga?). Mislim, da so prav to ključni razlogi za meglenost oz. premajhno jasnost socialnega kapitala, ki ga je zato težko razlikovati od drugih družbenih pojavov. Dodatna težava pa je z njegovo vidnostjo (transparentnostjo), ki bo ostala resen metodološki izziv tudi v primeru, če bomo razrešili druge naštete probleme. Ker socialni kapital nastaja in se obnavlja v socialnih omrežjih, je njegova količina zelo težko ugotovljiva že zaradi kompleksnosti tega interakcijskega medija.

Kljub omenjenim zadregam na teoretski in empirični ravni, ki se množijo z neprimerljivostjo raziskav, pa velja poudariti, da večina kritikov ne zavrača koncepta socialnega kapitala, ampak le pomanjkljivosti tega koncepta. V tem smislu gre razumeti tudi ta prispevek: na slabosti je treba opozarjati zato, da bodo prednosti koncepta bolj preverljive. Socialni kapital je namreč pomemben zlasti za profesijo socialnega dela, ki ima – še bolj kot druge vede – neposredno opraviti s horizontalnimi in vertikalnimi vezmi, z razmerji recipročnosti, z (ne)zaupanjem med ljudmi in z regulacijo omrežij po neformalnih socialnih normah. To pa so hkrati najpomembnejši dejavniki socialnega kapitala. Kjer omrežja nastajajo s prevlado vertikalnih (subordinacijskih) relacij, se priložnost za aktiviranje posameznikov nadomesti z dolžnostjo reagiranja, kar sproža pomembne učinke na vseh ravneh in znotraj vsake stopnje formaliziranosti odnosov. Tudi recipročnost lahko pomembno krepi ali pa slabi socialni kapital, a ne zaradi bilance tega, kaj kdo dá in kaj dobi nazaj, ampak zaradi

kombinacije kratkoročnega altruizma z dolgoročno sebičnostjo, kar se lahko preigrava na vseh ravneh in na različne načine. Podobno je z zaupanjem. Prej sem opozoril na težave z definicijami in učinki zaupljivosti, a ne glede na te probleme lahko trdimo, da je zaupanje osrednjega pomena za socialni kapital. Kakor koli ga opredelimo, gre pri zaupanju vselej za načrtovanje odnosov na način, ki v večji meri od vseh drugih mogočih načinov ohranja nam in drugim svobodo odzivanj na sproženo ravnanje - to pa je zelo pomembna okoliščina, od katere je odvisno sodelovanje ravno takrat, ko nimamo nobene druge garancije za njegovo uspešnost in smiselnost. Enako težo imajo za socialni kapital tudi neformalne norme in vrednote: te lahko v socialnih mrežah posameznikom bodisi olajšujejo ali pa otežujejo svobodo in dostopnost do življenjsko pomembnih virov, v vsakem primeru pa jih socializirajo. Neformalne vrednote in norme posamezniku sugerirajo hierarhijo med individualnimi in skupinskimi cilji, določajo razmerja moči med njimi ter s tem krepijo ali pa dušijo socialni kapital vsega omrežja; po njihovi zaslugi se ohranjajo in izginjajo celotne skupnosti.

Prav to pa so ključni poudarki, brez katerih ne moremo razumeti niti koncepta socialnega kapitala niti koncepta socialnega dela.

LITERATURA

F. Adam *et al.* (2001), *Socio-kulturni dejavniki razvojne uspešnosti: Slovenija v evropski perspektivi.* Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

D. Baer, J. Curtis, E. Grabb (2001), Has voluntary association activity declined? Cross-national analyses for fifteen countries. *The Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 38, 3: 249-274.

A. Bebbington, T. Perreault (1999), Social capital, development, and access to resources in highland Ecuador. *Economic Geography*, 75, 4: 395-418.

S. Callahan (1996), The capital that counts. *Commonweal*, 123, 20: 7-8.

A. Caspi, B. R. E. Wright, T. E. Moffitt (1998), Early failure in the labor market: childhood and adolescent predictors of unemployment in the transition to adulthood. *American Sociological Review*, 63, 3: 424-451.

M. Casson, S. M. Lundan (1999), Explaining international differences in economic institutions. *International Studies of Management & Organization*, 29, 2: 25-42.

V. Cattell (2001), Poor people, poor places, and poor health: the mediating role of social networks and social capital. *Social Science & Medicine*, 52, 10: 1501-1516.

Delo (2001), 15. novembra: 4.

S. Dragoš (1999), Zgolj družba in država - je mera res prava? *Časopis za kritiko znanosti*, XXVII, 195/196: 255-264.

- (2000), Staranje v luči socialnega kapitala (na Slovenskem). *Socialno delo*, 39, 4/5: 241-252.

- (2000), Socialne mreže in starost. *Socialno delo*, 39, 4-5: 293-314.

- (2001), Politizacija Rimskokatoliške cerkve (poročilo o raziskavi). *Socialno delo* 40, 1: 13-28.

F. Fukuyama (1996), Trust: social capital and the global economy. *Current*, 379: 12-18.

- (1999), *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. New York: The Free Press.

A. Greeley (1997), Coleman revisited: religius structures as a source of social capital. *The American Behavioral Scientist*, 40, 5: 587-594.

T. Hunt (2001), Robert Putnam: his firm belief that bowling leagues can save democracy has taken America by storm. *New Statesman*, 130, 12: 18-19.

I. Kawachi, B. P. Kennedy, K. Lochner (1997), Long live community, social capital as public health. *American Prospect*, 35: 56-59.

M. Levi (1996), Social and unsocial capital: A review essay of Robert Putnam's »Making Democracy Work«. *Politics & Society*, 24, 1: 45-55.

N. Lin (2000), Inequality in social capital. *Contemporary Sociology*, 29, 6: 785-795.

K. Marx (1961), *Kapital, kritika politične ekonomije*. I. del. Ljubljana: Cankarjeva založba.

- (1973), *Kapital, kritika politične ekonomije;* III. del. Ljubljana: Cankarjeva založba.

Mirska (1930), Mož umetnice. *Ženski svet*, VII, 12: 380-383.

B. Nauck (2001), Social capital, intergenerational transmission and intercurtural contact in immigrant families. *Journal of Comparative Family Studies*, 32, 4: 465-488.

J. Onyx, P. Bullen (2000), Measuring social capital in five communities. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36, 1: 23-42.

P. Paxton (1999), Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *The American Journal of Sociology*, 105, 1: 88-127.

G. M. Perry, L. J. Robison (2001), Evaluating the influence of personal relationships on land sale prices: a case study in Oregon. *Land Economics*, 77, 3: 385-398.

R. D. Putnam (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

- (1995), Bowling alone: America's declining social capital (An interview with Robert Putnam). *Journal of Democracy*, 6, 1: 65-78.

P. Rich (1999), American voluntarism, social capital, and political culture. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 565: 15-34.

R. Rosenfeld, S. F. Messner, E. P. Baumer (2001), Social capital and homicide. *Social Forces*, 80, 1: 283-310.

A. Rus (1999), *Social Capital, Corporate Governance and Managerial Discretion*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

G. Simmel (1993), *Temeljna vprašanja sociologije (Individuum in družba)*. Ljubljana: ŠKUC, FF.

R. Stark, W. S. Bainbridge (1996), *A Theory of Religion*. New Jersey: Rutgers University Press.

M. Warner (1999), Social capital construction and the role of the local state. *Rural Sociology*, 64, 3: 373-393.