

سرمایه اجتماعی در نظریات جدید

دکتر نیر پیراهری^۱

چکیده

در سال اخیر شاهد ورود واژه سرمایه اجتماعی در گفتمان های جامعه شناسی، علوم اجتماعی، اقتصاد و علوم سیاسی بوده ایم. تمرکز بر مقوله سرمایه اجتماعی به دلیل نقشی است که سرمایه اجتماعی در تولید و افزایش سرمایه های انسانی و اقتصادی ایفا می کند. به همین دلیل امروزه در بررسی و تدوین شاخص های اجتماعی توسعه توسط سازمان های معتبر جهانی، سرمایه اجتماعی پایگاه خاصی را به خود اختصاص داده است. نظر به چنین اهمیتی در این مقاله سعی می شود به بررسی نظریات جدید در مورد سرمایه اجتماعی پرداخته شود.

کلید واژه: سرمایه اجتماعی، سرمایه اجتماعی درون گروهی، سرمایه اجتماعی بین گروهی، اعتماد اجتماعی، روابط اجتماعی، شبکه های اجتماعی و هنجار عمل متقابل.

تاریخ پذیرش مقاله: ۱۳۸۹/۳/۲۰

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۸۹/۲/۹

^۱ عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد گرمسار n_pirahari@yahoo.com

مقدمه

دغدغه تنزل روابط اجتماعی از جمله موضوعاتی است که به کرات در جامعه شناسی کلاسیک به چشم می خورد. شاید بتوان به تعبیری گفت که تولد جامعه شناسی معلول نگرانی مربوط به روند رو به تنزل روابط اجتماعی در نتیجه صنعتی شدن و آغاز مدرنیته است. جامعه شناسان اولیه درباره انتقال از گمانشافت به گزل شافت یا تاثیر زندگی شهری بر حیات انسانی نظرات فراوانی ابراز داشته اند. به نظر زیمل، فرایندهایی نظیر تقسیم کار فزاینده، عقلانیت مفرط و نظایر آن سبب پیدایش دزدگی و احتیاط در روابط اجتماعی موجود در کلان شهرها شده است. به اعتقاد زیمل، نتیجه چنین شرایطی ناپایداری روابط و کاهش اعتماد اجتماعی است. این ایده تنزل روابط اجتماعی نخستین، همچنان در کانون توجه جامعه شناسان قرار دارد. جامعه شناسان معاصر برای بررسی کمیت و کیفیت روابط اجتماعی در جامعه از مفهوم سرمایه اجتماعی بهره جسته اند (شارع پور، ۱۳۸۰: ۱۲۰).

اصل این مفهوم در مقاله‌ای توسط شخصی به نام هانی فن^۱ که در آموزش و پرورش ایالت ویرجینیای امریکا خدمت می کرد به کار گرفته شد (woolcock, 1998). از نظر هانی فن سرمایه اجتماعی شامل دارایی‌هایی است که در زندگی روزانه افراد وجود دارند، مانند حسن تفاهم (goodwill)، رفاقت و دوستی، احساس همدردی (sympathy) و روابط اجتماعی در بین افراد و خانواده‌هایی که یک واحد اجتماعی را تشکیل می دهند. نظریه هانی فن برای نیم قرن مسکوت ماند تا در سال ۱۹۶۱ جاکوب^۲ در اثر خود به نام «زندگی و مرگ شهرهای بزرگ امریکایی»، از سرمایه اجتماعی بحث کرد و نقش آن را در ارتباط با حفظ نظافت، برخورد با جرم و جنایت خیابانی در محدوده‌های حومه و قدیمی شهری مطرح کرد (شریفیان ثانی، ۱۳۸۰: ۱۱). گلن لوری^۳ اقتصاددان و ایوان لایت^۴ جامعه شناس، اصطلاح سرمایه اجتماعی را در دهه ۱۹۷۰ برای توصیف مشکل توسعه اقتصاد درون شهری به کار بردند (فوکویاما، ۱۳۸۵: ۱۰).

اولین توضیح و تفسیر یکپارچه این اصطلاح توسط پیورديو در ۱۹۷۲ انجام شد. بوردیو سرمایه اجتماعی را بعنوان «مجموع منابع بالقوه و بالفعل که به عضویت در یک گروه مرتبط می شود، تعریف می کند، که هر یک از اعضا با پشتیبانی از سرمایه اجتماعی فراهم می کنند» (Bourdieu, 1986: 243). بنابراین در تعریف بوردیو تأکید روی شبکه‌های اجتماعی است که

دسترسی به منابع گروهی را فراهم می‌کند. نتایج این سرمایه اجتماعی، نهایتاً پاداش اقتصادی است که از طریق مشارکت مداوم در شبکه به وجود می‌آید (فاین، ۱۳۸۵: ۱۰۳).

در دهه ۱۹۸۰ جیمز کلمن فصل مهمی از کتاب «بنیان‌های نظریه اجتماعی» خود را به بحث سرمایه اجتماعی اختصاص داد و در سراسر کتاب نیز به توضیح عناصر و اجزای آن پرداخت. کلمن سرمایه اجتماعی را از طریق کارکردش تعریف کرد. از نظر ایشان «سرمایه اجتماعی منبعی اجتماعی - ساختاری است که دارایی و سرمایه افراد محسوب می‌شود. این دارایی شی واحدی نیست، بلکه ویژگی‌هایی است که در ساختار اجتماعی وجود دارد و باعث می‌شود افراد با سهولت بیشتری وارد کنش اجتماعی شوند» (کلمن، ۱۳۷۷: ۴۶۲). بنابراین از نظر کلمن سرمایه اجتماعی جنبه‌ای از ساختار اجتماعی برای کنشگران است که کنشگران می‌توانند از آنها برای کسب منافعشان استفاده کنند (Coleman, 1988: S101).

در دهه ۱۹۹۰ مفهوم سرمایه اجتماعی توسط بانک جهانی (که یک برنامه تحقیقاتی را به آن اختصاص داد) و کتاب بولینگ تنهای^۵ رابرت پاتنام معروف شد (Wikipedia, 2007:2). از نظر رابرت پاتنام «سرمایه اجتماعی به ارتباطات بین افراد - شبکه‌های اجتماعی، هنجارها و اعتماد - اشاره دارد که هماهنگی و همکاری برای کسب منافع متقابل را تسهیل می‌کند» (Putnam, 2000: 19). سرمایه اجتماعی سود سرمایه‌گذاری در زمینه سرمایه فیزیکی و سرمایه انسانی را افزایش می‌دهد (پاتنام، ۱۳۸۴: ۹۵).

در چند سال اخیر نیز سرمایه اجتماعی به طور گسترده در علوم اجتماعی مورد بحث قرار گرفته است. به طوری که تعداد مقالات علمی مربوط به سرمایه اجتماعی قبل از سال ۱۹۸۱ به ۲۰ مقاله، از سال ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۵ به ۱۰۹ مقاله و از ۱۹۹۶ تا مارس ۱۹۹۹ به ۱۰۰۳ مقاله رسیده است. در سال ۲۰۰۰ هم سرمایه اجتماعی یک چهارم از نقل قول‌ها را به خود اختصاص داده است (فیلد، ۱۳۸۶: ۱۱). با توجه به چنین اهمیتی، در این مقاله سعی می‌شود تعدادی از نظریات جدید در مورد سرمایه اجتماعی مورد بحث قرار گیرد.

ولکوک

ولکوک سرمایه اجتماعی را به سه نوع تقسیم نموده است:

- ۱- سرمایه اجتماعی درون گروهی^۶، با پیوستگی قوی شناخته می‌شود، مانند پیوستگی‌های میان اعضای خانواده یا میان اعضای یک گروه قومی.

۱۱۲ پژوهش نامه علوم اجتماعی ، سال سوم، شماره سوم، پاییز ۱۳۸۸

- ۲- سرمایه اجتماعی بین گروهی^۷، با پیوندهای ضعیف و کم عمق تر شناخته می شود که پیوندهای بین گروهی را موجب می شود، مانند همکاری های تجاری، دولتی با گروه های قومی مختلف.
- ۳- سرمایه اجتماعی اتصالی^۸، این سرمایه به روابط عمودی اشاره دارد که به افراد کمک می کند به منابع نهادهای رسمی برای توسعه اقتصادی و اجتماعی دسترسی داشته باشند (woolcock, 2003).

ایمر فال و نارایان

ایمر فال در بررسی سرمایه اجتماعی سه سطح متفاوت را مشخص کرد:

- ۱- سطح روابط میان فردی مانند خانواده، دوستان و همسایگان.
- ۲- سطح اجتماعات و سازمان های واسطه ای مانند کلوپ ها، شرکت ها و احزاب.
- ۳- سطح کلان نهادهای اجتماعی.

نارایان بین سه تا سطح سرمایه اجتماعی تمایز قائل شد:

- ۱- سرمایه اجتماعی در درون گروه های ابتدایی که او آن را سرمایه اجتماعی Bonding می نامد.
- ۲- پیوندهایی (cross-cutting) که گروه های اجتماعی را به هم پیوند می دهد، که سرمایه اجتماعی Bridging نامیده می شود.

۳- کارکرد نهادهای رسمی دولتی (Narayan, ۱۹۹۹)

برگر - اشمیت

برگر - اشمیت سرمایه اجتماعی را دارای عناصر زیر می داند:

- وجود روابط اجتماعی
- فعالیت ها و مشارکت های سیاسی و اجتماعی
- کیفیت روابط اجتماعی
- کیفیت نهادهای اجتماعی (Berger-Schmitt, 2000: 8)

در جدول ذیل این عناصر با جزئیات مشخص شده‌اند:

عناصر اصلی سرمایه اجتماعی

ابعاد حوزه زندگی	وجود روابط اجتماعی	فعالیت‌ها، مشارکت سیاسی و اجتماعی	کیفیت روابط اجتماعی	کیفیت نهادهای اجتماعی
جمعیت	-	-	-	-
خانواده	روابط اجتماعی در درون خانواده	- مراقبت از اعضای مسن خانواده	- بین اعضای خانواده	-
مسکن	-	-	-	-
اوقات فراغت، رسانه و فرهنگ	عضویت در سازمان‌های مربوط به اوقات فراغت	- فعالیت در سازمانهای مربوط به اوقات فراغت	-	-
مشارکت سیاسی، اجتماعی و انسجام	- وجود روابط شخصی - عضویت در سازمانهای اجتماعی و سیاسی	- تعداد تماسهای شخصی - حمایت در درون شبکه‌های غیر رسمی - مشارکت مدنی در حوزه‌های عمومی	- بیرون از خانه	- نهادهای سیاسی - نهادهای مذهبی - نهادهای اجتماعی
آموزش حرفه‌ای و تحصیلی	-	-	-	- نهادهای آموزشی
بازار کار و شرایط کار	-	- مشارکت در حوزه زندگی کاری	- در محل کار	- اتحادیه‌های کارگری - اداره کار
درآمد، استاندارد زندگی و الگوهای مصرف	-	-	-	-
سلامتی	-	-	-	- نظام مراقبت بهداشتی
محیط	-	-	-	-
تأمین اجتماعی	-	-	-	- سازمان تأمین اجتماعی
جرم و امنیت عمومی	-	-	-	- سیستم قانونی

(Berger-schmitt, 2000: 10)

Archive SID

عناصر فرعی سرمایه اجتماعی

وجود روابط شخصی	روابط با خویشاوندان	وجود خویشاوندان نزدیک
عضویت در سازمانها	عضویت در سازمانهای سیاسی	وجود حداقل یک دوست نزدیک
فراوانی تماس های شخصی	تماس با خویشاوندان	عضویت در احزاب سیاسی
حمایت در شبکه های غیررسمی	حمایت در فعالیت ها	عضویت در سازمان های خیریه
مشارکت مدنی در حوزه عمومی	مشارکت در سازمانهای سیاسی	عضویت در سازمان های مذهبی / کلیسا
کیفیت ذهنی روابط اجتماعی بیرون از خانواده	کیفیت روابط شخصی	تماس های هفتگی با خویشاوندان نزدیک
کیفیت نهادهای سیاسی	-	تماس های هفتگی با بهترین دوست
کیفیت نهادهای اجتماعی	-	وجود حمایت در کارهای خانوادگی
کیفیت نهادهای مذهبی	-	وجود حمایت در زمان احساس ناراحتی
		وجود حمایت در مورد گرفتاری مادی
		مشارکت سیاسی
		مشارکت در سازمانهای سیاسی
		فعالیت های مذهبی / کلیسا
		حضور مرتب در کلیسا
		روابط خوب با همسایگان
		اعتماد عمومی به مردم
		تضادهای بین نسل ها
		- اعتماد به احزاب سیاسی
		- رضایت از دموکراسی
		اعتماد به سازمانهای خیریه
		اعتماد به سازمان های مذهبی

(Berger-schmitt, 2000: 13)

استون

استون معرف های سرمایه اجتماعی را به معرف های دور و نزدیک طبقه بندی می کند. معرف های نزدیک سرمایه اجتماعی، نتایج سرمایه اجتماعی هستند که شامل اجزایی مانند اعتماد، عمل متقابل و شبکه های اجتماعی هستند. فعالیت های مدنی به عنوان معرف شبکه های اجتماعی مثالی از معرف نزدیک سرمایه اجتماعی هستند. این رویکرد در تحلیل پاتنام (۱۹۹۵) مشهور شد که از کاهش مشارکت مدنی در امریکا صحبت کرد. معرف های دور، نتایج سرمایه اجتماعی هستند که به طور مستقیم به اجزای کلیدی مربوط نیستند. مثال هایی از معرف های دور عبارتند از امید به زندگی، وضعیت سلامتی، نرخ های خودکشی، بارداری در سنین نوجوانی، نرخ جرم، نرخ بیکاری، درآمد خانواده، طلاق (Spellerberg, 1997: 43-4).

تعدادی از مطالعات سرمایه اجتماعی را به عنوان متغیر مستقل در نظر می گیرند و به بحث درباره اینکه چطور سرمایه اجتماعی بر متغیرهای دیگر تأثیر می گذارد، می پردازند مانند تأثیر سرمایه اجتماعی بر رفاه کودک، توسعه جامعه. در مطالعات دیگر به سرمایه اجتماعی به عنوان متغیر

وابسته نگاه می‌شود و این سؤال مطرح است که چه چیزی به کاهش یا افزایش سرمایه اجتماعی کمک می‌کند. برخی دیگر سرمایه اجتماعی را هم به عنوان متغیر مستقل و هم به عنوان متغیر وابسته در مدلشان در نظر می‌گیرند. سؤالی که آنان مطرح می‌کنند این است که چه چیزی سرمایه اجتماعی را می‌سازد و خود سرمایه اجتماعی چه تأثیری روی نتیجه معین دارد. بنابراین می‌توان گفت سرمایه اجتماعی یک مفهوم چند بعدی است که شبکه‌های اجتماعی، هنجارهای اعتماد و هنجارهای عمل متقابل را در بر می‌گیرد (Stone, 2001: 6). در جدول ذیل اجزای قابل اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی ذکر شده است:

ابعاد اصلی سرمایه اجتماعی و ویژگی‌های آنها

الف) ساختار روابط اجتماعی: شبکه‌ها	ب) کیفیت روابط اجتماعی: هنجارها
* انواع شبکه‌ها: غیررسمی / رسمی	* هنجار اعتماد
* اندازه/ ظرفیت: محدود/ نامحدود	▪ اعتماد اجتماعی
* فاصله: محلی / جهانی	- شخصی / آشناها
* ساختار:	- تعمیم یافته
- باز/ بسته	▪ اعتماد نهادها/ مدنی
- متراکم/ پراکنده	* هنجار عمل متقابل
- متجانس / نامتجانس	- مستقیم / غیرمستقیم
* روابط: افقی / عمودی	- فوری/ با تأخیر

(stone,2001: 7)

الف) ساختار روابط اجتماعی: شبکه‌ها

- انواع شبکه‌ها

در هر تحقیق سرمایه اجتماعی باید انواع شبکه‌ها مشخص شوند. پاتنام دو نوع شبکه غیررسمی و رسمی (یا چیزی که او تعهد مدنی می‌نامد) را از هم متمایز کرد (putnam, 1998: Vi). پیوندهای غیررسمی شامل پیوندهایی است که بین خانواده، خویشاوند، دوستان و همسایگان وجود دارد، در حالیکه پیوندهای رسمی شامل پیوندهایی است که در اجتماعات داوطلبانه وجود دارد. شبکه‌های غیررسمی به دو بخش شبکه‌های درون خانواده و شبکه‌های ماورای خانواده، تقسیم می‌شود (Finch and Mason, 1993). اجتماعات غیررسمی ماورای خانواده و خویشاوند شامل روابط دوستانه و صمیمی و نیز پیوندهای میان همسایگان است. جدول ذیل انواع شبکه‌های غیررسمی و رسمی را نشان می‌دهد:

انواع شبکه‌های رسمی و غیررسمی

شبکه‌های رسمی روابط اجتماعی	شبکه‌های غیررسمی
* روابط مبتنی بر گروه / اجتماعات	* خانواده
- مراقبت از کودک	* خویشاوند
- آموزشی	* دوستان
- ورزشی / اوقات فراغت	* همسایگان
- موسیقی / هنر	
- دینی	
- خیریه	
- داوطلبانه	
* روابط مبتنی بر کار	
- همکاران	
- شرکت‌ها	
* نهادی	
- دولت	

(stone,2001:9)

اندازه شبکه‌ها

تحقیقات اخیر بین سرمایه اجتماعی درون گروهی، بین گروهی و اتصالی تمایز قائل شده‌اند (Putnam, 1998; Narayan 1999, woolcock, 2000)
 انواع متفاوت سرمایه اجتماعی به ویژگی‌های شبکه مربوط است. اولین ویژگی شبکه اندازه شبکه است. اندازه شبکه‌های اجتماعی بر ذخایر سرمایه اجتماعی تأثیر می‌گذارد. افراد و خانواده‌ها با تعداد زیادی از پیوندهای اجتماعی به ذخایر بزرگی از سرمایه اجتماعی دسترسی دارند و با پیوندهای اجتماعی کمتر دسترسی یا فرصت‌های کمی برای سرمایه گذاری در سرمایه اجتماعی دارند. به عنوان مثال اونیکس و بولن (Onyx and Bullen 1997, 2000) مثال‌هایی را برای این مورد آورده‌اند:

- در هفته گذشته، چند تا مکالمه تلفنی با دوستانتان داشته‌اید؟

- دیروز با چند نفر صحبت کرده‌اید؟

- در تعطیلات گذشته آیا با افراد بیرون از خانواده نهار یا شام خورده‌اید؟ (onyx and Bullen, 2000: 113)

اما این نوع سؤالها کمتر درباره روابط اجتماعی به ما اطلاعات می‌دهند. بنابراین دومین رویکرد در اندازه‌گیری شبکه اجتماعی، بر وجود روابط اجتماعی متمرکز شده است. سؤالات زیر سرمایه اجتماعی کیفی را مطالعه می‌کنند:

- اگر به کار نیاز داشته باشید، آیا دنبال کار می‌روید؟

- اگر شما آشفتگی و مضطرب باشید و نیاز به کمک و حمایت کسی داشته باشید کجا می‌روید؟

(stewart-weeks and Richardson, 1998: 132)

شبکه‌های محلی / جهانی

تعدادی از مطالعات، سرمایه اجتماعی مبتنی بر خانواده را مطالعه کرده‌اند، اما بیشترین تحقیقات سرمایه اجتماعی بر ارتباطات همسایگی و اجتماعات محلی متمرکز شده‌اند و روی روابط فرافردی این اجتماعات توجه کمی شده است (stone, 2001: 18). مطالعات سرمایه اجتماعی در سطح اجتماع محلی، مشارکت همسایگی و اجتماعات محلی را اندازه‌گیری می‌کنند یا مشارکت در یک منطقه را با مناطق دیگر مقایسه می‌کنند. اونیکس و بالز (onyx and Bullen, 2000) مثال خوبی از این رویکرد ارائه داده‌اند:

* مشارکت در اجتماع محلی

- آیا شما داوطلبانه به گروه محلی کمک می‌کنید؟

- آیا شما عضو فعال یک سازمان محلی (کلوپ ورزشی و ...) هستید؟

- آیا شما در سه سال گذشته بخشی از پروژه اجتماع محلی را کار کرده‌اید؟

* ارتباطات همسایگی

- آیا شما از دوستانتان کمک گرفته‌اید، زمانی که نیاز داشته‌اید؟

- اگر شما نیاز داشته باشید بیرون بروید، آیا از همسایه برای نگهداری کودک کمک می‌گیرید؟

- آیا در ۶ ماه گذشته شما به همسایه مریض کمک کرده‌اید؟ (onyx and Bullen, 2000: 112-113)

- شبکه‌های متجانس / نامتجانس

نامتجانس بودن گروهها یا شبکه‌های اجتماعی بر میزان اعتماد درون شبکه‌ها تأثیر می‌گذارد. کریشنا و شرادر (Krishna & Shrader, 1999) به طور مستقیم متجانس بودن شبکه‌ها را با سؤالات زیر مورد سنجش قرار داده‌اند:

- آیا آنها اغلب از یک مذهب هستند؟

- آیا آنها اغلب از یک جنس هستند؟

- آیا آنها اغلب از یک شغل هستند؟

- آیا آنها از یک گروه سنی هستند؟

- آیا آنها اغلب از یک سطح تحصیلات برخوردارند؟ (Krishna & Shrader, 1999)

ب) کیفیت روابط اجتماعی: هنجارها

هنجار اعتماد

هنجار اعتماد جزء کلیدی سرمایه اجتماعی است. تئوری‌های سرمایه اجتماعی بر اعتماد به دلیل تأثیری که روی جامعه مدنی و دموکراسی دارد، تأکید می‌کنند (uslaner, 1999). سه نوع اعتماد وجود دارد:

۱- اعتماد به آشناها که اعتماد شخصی (personalized trust) یا اعتماد اجتماعی خانواده‌ها نامیده می‌شود.

۲- اعتماد تعمیم یافته (generalized trust). این اعتماد، اعتماد به غریبه‌ها را در بر می‌گیرد.

۳- اعتماد مدنی و نهادی (civic or institutional trust). این اعتماد، اعتماد به نهادهای رسمی دولتی را در بر می‌گیرد. اعتماد نهادی با اعتماد مدنی متفاوت است. اعتماد نهادی به سیستم‌های تخصصی (مثلاً سیستم حمل و نقل و...) مربوط است (Giddens, 1990, Black, Hughes, 2000). در حالیکه اعتماد مدنی به روابط اجتماعی که بین مردم و شهروندان، مشتریان و فروشندگان وجود دارد، مربوط است. (stone, 2001: 25-6)

هنجار عمل متقابل^{۱۰}

عمل متقابل یک فرایند مبادله در درون روابط اجتماعی است که به وسیله آن کالاها و خدمات داده شده به طرفین توسط طرفی که کالا و خدمات اولیه را دریافت کرده تکرار می‌شود. برای سنجش هنجار عمل متقابل از سؤالاتی نظیر:

- در یکسال گذشته هر چند وقت یکبار شما و همسایگانتان به همدیگر در کارهای کوچک مثل خرید از بقالی و... کمک کرده‌اید (stone, 2001: 31)

- آیا در شش ماه گذشته به همسایه مریض کمک کرده‌اید؟ (onyx & Bullen, 2000)

- آیا در یک سال گذشته به همسایه یا دوست خود در فعالیت‌های زیر کمک کرده‌اید؟

- گوش دادن به مسائل دوستان و همسایگان.

- قرض دادن وسایل خانه به دوستان و همسایگان.

- مراقبت از خانه دوستان و همسایگان، زمانی که آنها حضور ندارند.

- قرض دادن پول به دوستان و همسایگان (Baum et al, 1998).

جانانان اچ ترنر

از نظر ترنر سرمایه اجتماعی عبارت است از:

«نیروهایی که پتانسیل توسعه اقتصادی در یک جامعه را با ایجاد و تقویت روابط اجتماعی و الگوهای سازماندهی اجتماعی افزایش می‌دهند». این نیروها در سطوح تحلیل خرد، میانه و کلان کار می‌کنند (Turner, 2000:95).

ترنر برای ساختن مفهومی که عملکرد این نیروها و تأثیراتشان در شکل‌گیری سرمایه اجتماعی را کنترل می‌کند، در هر سطح تحلیل نوع مثالی ساخت. نوع مثالی بعنوان نوعی فهرست تصور می‌شود که با ویژگی‌های تجربی هر جامعه می‌تواند مقایسه شود. همچنین وی یک فهرست واقعی از شکل‌های قدیمی سرمایه اجتماعی تهیه کرد. شکل‌های قدیمی سرمایه اجتماعی می‌توانند تشکیل شکل‌های جدید سرمایه اجتماعی را - که برای توسعه ملی پایدار ضروری هستند - تضعیف کنند. سرمایه اجتماعی قدیمی چیزی هست که معمولاً در یک جامعه در حال توسعه وجود دارد و می‌تواند برای توسعه محلی سرمایه اجتماعی ایجاد کند، اما برای توسعه ملی پایدار، نیاز به این است که شکل‌های جدید سرمایه اجتماعی جایگزین سرمایه اجتماعی قدیمی شوند. در اینجا سرمایه اجتماعی موجود در سه سطح تحلیلی ترنر مورد بررسی قرار می‌گیرد:

الف - تحلیل سطح کلان:

۱- تمایز حوزه‌های نهادی

اولین عنصر در تصویر نوع مثالی ترنر از جامعه تمایز میان پنج نهاد اساسی است. این پنج نهاد عبارتند از: ۱- خویشاوندی، ۲- مذهب، ۳- اقتصاد، ۴- سیاست، ۵- قانون
تا زمانی که یک جامعه نهادهای مجزایی نداشته باشد، توسعه اقتصادی متوقف خواهد شد. چرا که اگر سیستم‌های فرهنگی و ساختاری درونی نهادها مستقل نباشند، عوامل بیرونی مانند واحدهای رده‌ای (categoric)، صنفی (corporate) و اقتصادی نهادهای دیگر، توأم با سیستم‌های فرهنگی این نهادها، فعالیت‌های متعدد و اغلب تمایلات متناقض را جذب خواهند کرد.
کماکان استقلال نهادی به تنهایی برای افزایش توسعه اقتصادی ناکافی است. درجه‌ای که در آن تمایز به تمام لایه‌ها و قلمروهای نهادها نفوذ می‌کند، نیز مهم است (Turner, 2000:98-9).

۲- درجه نفوذ متوالی تمایز نهادی

اگر الگوی تمایز نهادی - برای نمونه میان اقتصاد، سیاست و قانون - تنها در سطح ملی سازمان اجتماع وجود داشته باشد، اما به سطوح محلی نفوذ نکند، سرمایه اجتماعی که به وسیله چنین تمایزی تولید می‌شود، در ارتقاء توسعه اقتصادی خیلی کمتر مؤثر خواهد بود. به عنوان مثال اگر مردم در شهرستان‌ها و روستاهای مناطق دور افتاده یک جامعه به ثبات و قدرت خرید پول اعتماد نکنند، رژیم سیاسی را به عنوان رژیم مشروع یا قابل اعتماد نبینند و تصور نکنند که حاکمیت واقعی و بیطرفی در نظام قانونی وجود دارد، کنار گذاشتن شیوه‌های سنتی سازماندهی فعالیت اقتصادی می‌تواند مشکل باشد. تحت این شرایط شکل‌های قدیمی سازماندهی فعالیت‌های اقتصادی مورد استفاده قرار خواهند گرفت. زمانی که چنین اتفاقی می‌افتد، شکل‌های جدید و قدیمی سرمایه اجتماعی در اهداف متقاطع (cross purposes) کار می‌کنند. اگر شبکه‌های محلی برای پروژه‌های توسعه‌ای کوچک مورد استفاده قرار گیرند، تأثیر این پروژه‌ها افزایش درآمد سرانه و تقویت مجدد همان تنظیم‌های نهادی است که توسعه طولانی مدت مجبور به توقف، تغییر و براستی حذف آنها خواهد بود. در مقابل، سرمایه گذاری‌ها در اقتصاد ملی، رژیم سیاسی جاری و سیستم قانونی ممکن است تأثیر فوری کمی روی بهبود زندگی فقیران روستایی داشته باشد. در نتیجه اعتماد مردم روی شکل‌های قدیمی سرمایه اجتماعی افزایش می‌یابد. این مساله امکان دارد انواع جدید سرمایه اجتماعی را به تأخیر اندازد یا در آن اختلال ایجاد کند (Turner, 2000: 99-100).

۳- سیما و ساختار نهادهای کلیدی

برای اینکه توسعه اقتصادی به حداکثر برسد، باید هر نهادی ویژگی خاص داشته باشد. تعدادی از این نهادها برحسب ویژگی‌های نوع مثالی شان بررسی می‌شوند:

۳-۱- خویشاوندی:

خانواده‌های گسترده و ساختارهای خویشاوندی بزرگتر، سرمایه اجتماعی ای را تشکیل می‌دهند که تقریباً همیشه محلی و خاص است. به این معنی که آن سرمایه به مکان جغرافیایی پیوند می‌خورد که فعالیت خانواده را سازمان می‌دهد. علاوه بر این، این چنین سرمایه‌ای از هنجارهای خانواده گسترده مانند عشق، وفاداری و وظیفه خویشاوندی استفاده می‌کند. بنابراین در نهایت، توسعه ملی به وسیله واحدهای خویشاوندی هسته‌ای دور از هم همراه با اعضای بزرگسالی تسهیل می‌شود که این اعضا به فروش نیروهای کارشان در بازار آزاد و ارتقاء مهارت‌هایشان برای ورود به

بازار کار تمایل دارند. تا مرحله‌ای که اینگونه هسته‌ای شدن اتفاق نیفتد، موانع فرهنگی و ساختاری برای توسعه طولانی مدت ایجاد می‌شود. هر چند که این موانع برای فعالیت‌های اقتصادی کوتاه مدت و محلی سرمایه اجتماعی ایجاد می‌کند. هسته‌ای شدن خانواده و تغییرات همراه آن، منابع مهم سرمایه اجتماعی هستند (ibid:100-101).

۲-۳ اقتصاد:

کوشش‌ها در توسعه اغلب روی نیازهای زیر ساختی متمرکز می‌شود، به دلیل این که سرمایه گذاری‌های مادی می‌تواند سیستم بازار را گسترش دهد. این مطلب تا حدودی درست است، اما توسعه زیر ساختارها بطور مستقل به گسترش و تمایز بازار منجر نمی‌شود. تمایز بازار به مجموعه پیچیده‌ای از عوامل وابسته است که مهم‌ترین آنها عبارتند از:

۱- برای اینکه توسعه اتفاق بیفتد، پول باید بعنوان یک وسیله تعمیم یافته مبادله مورد اعتماد باشد. بنابراین اگر تورم بالاست، برای کنشگران فردی و جمعی مشکل هست که به پول به عنوان وسیله‌ای که توسط آن ارزش انتقال داده می‌شود اعتماد کنند. و تا زمانی که این بی‌اعتمادی کنشگران را به استفاده از جایگزین‌هایی برای پول یا برای استفاده از پول جوامع دیگر هدایت می‌کند، توسعه بازارها به تأخیر خواهد افتاد. علاوه بر این کنشگران بایستی در بسیاری از معاملاتشان به رها کردن وسایل تعمیم یافته دیگر مبادله (برای مثال عشق، وفاداری، اقتدار سنتی و نظایر آن) و پذیرش گریزناپذیری کالایی شدن (inevitability of commodification) متمایل شوند. البته چنین کالایی شدن به ثبات پول به عنوان یک وسیله مبادله وابسته است. همچنین کالایی شدن به جدایی وسایل جایگزین مبادله از محاسبات ارزشی (calculations of value) وابسته است.

۲- اگر حکومت فقط از مردمش مالیات بگیرد، به حدی که سرمایه اضافی بسیار کمی برای سرمایه گذاری خارج از نیازهای رژیم سیاسی در دسترس باشد، در آن صورت پول نمی‌تواند یک منبع مهم سرمایه اجتماعی باشد. اگر حکومت پول بیشتری را چاپ کند، در نتیجه ارزشها را دچار بی‌ثباتی کند، در آن صورت شرط لازم اعتماد به پول (و همچنین اعتماد به حکومت) نمی‌تواند یک منبع سرمایه اجتماعی باشد. در مقابل اگر حکومت تشخیص دهد که مشروعیت خود او به دسترسی و ثبات پول وابسته است، در آن صورت این تشخیص یک منبع مهم سرمایه اجتماعی می‌شود، بخاطر این که حکومت خودش را ملزم می‌کند قدرت خرید پول را به عنوان نمادی مهم در تنظیم جامعه ببیند.

۳- هرگاه پول به طور دائم به کار گرفته شود واجناس متنوع بازارهای ملی (و جهانی) برای مردم دور از مرکز در دسترس باشد، یک فعالیت بیرون از الگوهای سنتی مبادله به طرف مبادلات خنثی و غیر شخصی (impersonal and neutral exchange) شروع می‌شود. در نتیجه این فعالیت، اعتماد بطور فزاینده از کنشگران در شبکه‌های محلی به خودی خود به قدرت خرید پول، و به حوزه‌های نهادهای دیگر، مانند قانون و سیاست منتقل می‌شود که به وسیله آنها احساس جهانی اعتماد حفظ می‌شود. چنین مفهومی از اعتماد، افراد را متمایل می‌سازد تا پول، زمان و تعهدات احساسی‌شان را در فعالیت‌هایی که فراسوی خویشاوندی و شبکه‌های محلی هست، سرمایه گذاری کنند. بنابراین در حوزه اقتصاد، اعتماد جهت رونق بخشیدن به تقاضای بازار اهمیت پیدا می‌کند. رونق تقاضای بازار نیز برای توسعه اقتصاد در سطح ملی ضروری است. بنابراین الگوی تمایز بازار در تولید سرمایه اجتماعی مهم می‌شود.

۳-۳ سیاست:

چهار مبنای قدرت وجود دارد که همه اشکال دولت به آنها وابسته‌اند:

۱- زور یا استفاده از نیروی فیزیکی برای مجبور ساختن کنشگران دیگر به اطاعت از دستورات کارگزاران حکومتی.

۲- اداری یا استفاده از ساختارهای نظارتی برای اجرای دستورات کارگزاران حکومتی.

۳- انگیزه‌های مادی یا استفاده و بهره برداری از منابع مادی با ارزش، مانند پول، برای تشویق کنشگران به اطاعت از دستورات کارگزاران حکومتی.

۴- نمادین یا استفاده و بهره برداری از سمبل‌های فرهنگی، شامل وسایل تعمیم یافته مبادله برای متقاعد کردن کنشگران به اطاعت از دستورات کارگزاران حکومت. دولت‌ها برحسب استفاده نسبی از این چهار مبنای قدرت تفاوت دارند و بر حسب ترکیب این مبناها، انواع متفاوتی از نظام‌های دولتی ظهور می‌کند. اگر همه یا دو مبنای نامتناسب استفاده شود، حکومت در طولانی مدت دوام نخواهد یافت و در ارتقا توسعه اقتصادی غیر مؤثر خواهد بود. بنابراین شیوه‌ای که این مبناها قدرت ادغام می‌شوند در تشکیل سرمایه اجتماعی مهم است. علاوه بر ترکیب‌های متفاوت چهار مبنای قدرت، تمرکز قدرت یعنی تمرکز تصمیم‌گیری میان مجموعه کوچکی از کارگزاران درون حکومت نیز متفاوت خواهد بود (Turner, 1996: 75-102).

سوال این است که چه حدی از تمرکز و چه الگویی از یکپارچگی میان مبناهای قدرت امکان توسعه یک جامعه را افزایش می‌دهد؟

زمانی که قدرت در دستان تعداد نسبتاً کمی کارگزاران تصمیم‌گیرنده قرار دارد، حتی جایی که گزینش دموکراتیک تصمیم‌گیرندگان وجود ندارد یا تنها یک مراسم تشریفاتی (ritual) است، توسعه می‌تواند تحقق یابد. اما در طولانی مدت - حتی در کوتاه مدت در جوامع در حال توسعه با تاریخ پیشین قواعد استبدادی - تمرکز قدرت به همراه گزینش دموکراتیک حداقل تعدادی از تصمیم‌گیرندگان اصلی، دولت را در ایجاد توسعه کارآمدتر می‌سازد. بنابراین الگوی آرمانی تمرکز درباره حکومت شامل موارد زیر است:

- ۱- داشتن انحصار استفاده از قدرت زور، اما استفاده نادر آن مگر در موارد راهبردی کوتاه مدت.
- ۲- آشکار کردن درجه نسبتاً بالایی از تمرکز اداری.
- ۳- داشتن تصمیم‌گیرندگانی که از حوزه سیاست انتخاب می‌شوند یا حداقل از میان کسانی که به این حوزه راغب هستند.
- ۴- اتکای زیاد به استفاده از مشوق‌های مادی از طریق یارانه‌های مستقیم برای ترغیب فعالیت‌های معین توسط افراد و کنشگران جمعی در اقتصاد.
- ۵- تکیه روی قانون تا تهدید به زور. دموکراسی‌های سیاسی غربی در زمینه تمرکز بسیار موفق بوده‌اند. بنابراین می‌توان استدلال نمود که این یکی از دلایل پویایی اقتصاد آنها در بیش از یکصد سال گذشته بوده است.

در مورد مسئله انسجام میان چهار مبنای قدرت باید گفت که آرمانی‌ترین شکل، تعادل میان مبناها است. در این سناریوی آرمانی، اجبار به ندرت و تنها در مواقع لزوم به کار گرفته می‌شود. انگیزه‌های مادی به طرز وسیعی استفاده می‌شود اما کماکان بسیار راهبردی و عمدتاً برای ترغیب توسعه فیزیکی، اجتماعی و تشکیل سرمایه انسانی بکار گرفته می‌شود (Turner, 2000: 107-9).

۴-۳ قانون:

سیستم قانونی از قوانینی که اقتدار اجباری و اخلاقی (moral and coercive) را با خود دارد استفاده می‌کند که این قوانین کنش‌ها، معاملات و مبادلات میان کارگزاران نهادهای دیگر را تنظیم و هماهنگ می‌کنند (parsons and smelser, 1956). بدون توسعه نظام قانونی که این توانایی‌ها را برای

هماهنگی ضروری دارد، توسعه محدود می‌شود. به خاطر این که هیچ مکانیزمی خارج از نهادهای دیگر برای هماهنگ کردن فعالیت‌ها وجود ندارد.

همچنین توسعه اقتصادی به سیستم قانونی پوزیتیویستی (positivistic) وابسته است. لازم است که قوانین و تصمیم گیرندگان در نظام دادگاهها از سیاست استقلال داشته باشند. تا زمانی که چنین استقلالی وجود نداشته باشد، قانون به عنوان جهان شمول، دادگاهها به عنوان میانجیان بی طرفانه عدالت و کارگزاران دادگاهها به عنوان بی طرف دیده نخواهند شد (Turner, 2000: 109).

ب- نیروهای سطح میانه: پویایی‌های واحدهای رده‌ای و صنفی

در ابتدا انواع اساسی واحدهای رده‌ای و صنفی مرور می‌شوند که توسعه اقتصادی را تسهیل می‌کنند.

۱- واحدهای صنفی

دو نوع اساسی واحدهای صنفی عبارتند از:

۱-۱- واحدهای سازمانی (organizational units)، که در میان افراد تقسیم کار را به منظور پی‌گیری نتایج و اهداف ایجاد می‌کنند. مانند شرکت‌ها، گروههای خویشاوندی و انجمن‌های داوطلبانه

۱-۲- واحدهای فضایی (spatial units)، که مردم و واحدهای سازمانی را در فضا توزیع می‌کنند. مانند شهر، ناحیه، روستا، استان

۱-۱- واحدهای صنفی سازمانی

برای اینکه توسعه تداوم پیدا کند، واحدهای خویشاندی باید به طرف هسته‌ای شدن حرکت کنند. در رابطه با این مساله، تنها شرط اصلی این است که این اشکال سازمانی از ساختارهای سازمانی قانونی، سیاسی و اقتصادی کنار گذاشته شوند. پس شرط مهم برای توسعه واحدهای سازمانی درون نظام قانونی، سیاسی و اقتصادی داشتن استقلال قابل توجه از نهادهای دیگر است (Turner, 2000: 109).

۱-۲- واحدهای صنفی فضایی

جمعیت در فضا توزیع می‌شود، در نتیجه مرزهای جغرافیایی ایجاد می‌شود که در آن خود حکومتی (self-governance) اتفاق می‌افتد. بنابراین چیزی که در هر جامعه ظاهر می‌شود، یک نظامی از روستاها، شهرستان‌ها، شهرها و کلان شهرها (metropolitan areas) هست که در سرتاسر واحدهای فضایی بزرگتر مانند ایالت‌ها، استانها، بخش‌ها، نواحی و مناطق گسترده شده‌اند. سوال این است که چه ویژگی‌هایی از این سیستم توسعه را آسان می‌کند؟

اول واحدهای جغرافیایی به تشکیل یک نظام منسجم و هماهنگ نیاز دارند که در آن:

۱- در میان واحدهای فضایی، مرزهای قانونی مشخص شده اند و توسط قانون حمایت می شوند.

۲- ساختارهای اجرایی در درون مرزها در اشکال سازمانی شان قانونی - عقلانی هستند.

۳- حقوق اداری (administrative rights) و تعهدات توسط قانون مشخص می شوند.

۴- حکومت تحت نفوذ گروههای ذی نفع (vested interests) و افکار عمومی (public opinion) هست.

۵- زیر ساختارهای لازم برای جابجایی نسبتاً آسان اطلاعات، مواد و مردم میان واحدهای فضایی وجود دارد. زمانی که این ویژگیها ایجاد می شوند، واحدهای فضایی یک سیستم را تشکیل می دهند. مشابهت ساختار و ارتباطات میان آنها باعث می شود کنشهای اقتصادی، قانونی و سیاسی به سرعت از جایی به جایی حرکت کنند و توسط نیروهای فرهنگی محلی، کارگزاران قدرت محلی و مجموعه‌ای از قوانین و سنتهای محلی دچار وقفه نشوند. بنابراین، این نوع یکپارچگی و انسجام یک شکل مهم سرمایه اجتماعی را نشان می دهد.

دوم در واحدهای جغرافیایی میزانی از تنوع در اندازه ها وجود دارد، به گونه‌ای که علاوه بر شهرهای بزرگ یا کلان شهرها، شهرهای با اندازه متوسط نیز وجود دارند که به شهرهای کوچکتر متصل می شوند. طبقه بندی شهرها از نظر اندازه، نظام روابطی را از کوچک به میانه و خیلی بزرگ و برعکس تهیه می کند. تحت این شرایط جابجایی کالا و خدمات از طریق بازارها و جابجایی افراد سریع تر اتفاق می افتد. به خاطر این که شکاف کمتری بین اجتماعات کوچکتر و بزرگتر وجود دارد.

زمانی که در یک جامعه فقط یک یا دو شهر بزرگ رشد می کند، این شکاف مسائلی را در ارتباط دادن حوادث در شهرهای بزرگ به جمعیت دور از مرکز ایجاد می کند. به خاطر این شکاف، توده‌های بزرگ و آلونک نشین در اطراف شهرهای مرکزی به وجود می آیند. این توده‌ها به جستجوی فرصتهایی آمده‌اند که وجود ندارد. اما اگر شهرهای اندازه متوسط در نزدیکی شهرستان و روستاها وجود داشته باشد، این فرصتها می تواند برای مهاجرین فراهم باشد. زمانی که مهاجرت از روستاها و شهرستانهایی که در انزوا قرار گرفته‌اند به طرف نواحی شهری بزرگ صورت می گیرد، مهاجران با خودشان نظام فرهنگی را می آورند که آنها را برای زندگی در شهر بزرگتر آماده نکرده است. بنابراین سرمایه فیزیکی صرف کنترل اجتماعی و

خدمات اجتماعی این مهاجران می شود. اگر چنین اتفاقی نمی افتاد این سرمایه فیزیکی می توانست برای توسعه اقتصادی صرف شود.

سوم، الگوهای تمایز نهادی در شهرهای اندازه متوسط و بزرگتر نیاز دارند به روستاها و شهرستان‌های کوچک‌تر نفوذ کنند و در نتیجه شکاف را در فرایندهای قانونی، سیاسی و اقتصادی بین واحدهای فضایی کوچک و بزرگ کاهش دهند. تا زمانی که شکاف وجود دارد، ساختارهای اجتماعی کوچک‌تر موانعی را برای توسعه ملی ایجاد خواهند کرد، اگر چه چنین اجتماعی می تواند برای پروژه‌های توسعه محلی موفقیت آمیز باشد.

پس توسعه توسط یک سیستم واحدهای فضایی متفاوت در اندازه اتفاق می افتد. تحت این شرایط سرمایه اجتماعی تولید شده می تواند آسان‌تر به نواحی دور از مرکز نفوذ کند و در نتیجه باعث تسریع توسعه در این نواحی شود. در همان زمان، توسعه در نواحی دور از مرکز می تواند پایه زیر ساختاری و اقتصادی توسعه در سطح ملی را تأمین کند (Turner, 2000: 109).

۲- واحدهای رده‌ای

در یک دنیای آرمانی که تنها با توسعه اقتصادی هماهنگ شده، تمایزات رده‌ای با تقسیم کار عمده مطابقت دارد. این تفاوت در مهارت‌ها توسط حوزه آموزش و پرورش ایجاد می شود که سرمایه انسانی را برحسب انواع و سطوح متفاوت طبقه بندی می کند.

زمانی که خانواده، پیشینه طبقاتی، جنسیت و قومیت دسترسی به موقعیت‌ها را در نهادهای اصلی تعیین می کنند، افراد در این مقولات از پول، احترام، پرستیژ، اقتدار و قدرت محروم می شوند. این نابرابری‌ها جلوی رشد سرمایه انسانی را می گیرد. تبعیض گاهی می تواند باعث توسعه سرمایه اجتماعی و انسانی طبقات محروم شود، مثل کارآفرینان قومی (ethnic entrepreneurs). اما این نوع فعالیت به ندرت به توسعه سطح کلان منتهی می شود، به خاطر این که سرمایه اجتماعی و انسانی موجود در این فعالیت‌های اقتصادی تا حدودی از اقتصاد مرکز جدا هستند. در نتیجه سرمایه گذاری روی فعالیت های اقتصادی که برای توسعه پایدار ضروری است، انجام نمی شود.

نابرابری‌هایی که از تمایزات رده‌ای و تبعیض اجتماعی ناشی می شوند، بین افرادی که به این منابع دسترسی دارند و افرادی که به این منابع دسترسی ندارند، تنش ایجاد می کند. این تنش‌ها باعث افزایش حوادث خشونت بار، نرخ‌های جرم و انحراف و در نتیجه افزایش هزینه‌های نظام حکومتی و قانون برای کنترل اجتماعی می شوند. زمانی که نظام حکومتی و کارگزاران در سیستم قانونی

برای کاهش یا توقف تضادهای میان طبقات یا اعمال انحرافی که بر اثر ناخرسندی از تبعیض به وجود می‌آیند، بسیج می‌شوند، نه تنها سرمایه‌گذاری روی سرمایه انسانی و مادی کاهش می‌یابد، بلکه میزان منابع سازمانی و یا سرمایه اجتماعی موجود برای سرمایه‌گذاری در توسعه اقتصادی نیز کاهش می‌یابد (Turner, 2000: 109).

۳- نیروهای اجتماعی سطح خرد:

۳-۱ سرمایه اجتماعی احساسی در رویارویی‌ها

اگر کنش متقابل به آرامی پیش برود، احساسات مثبت مانند رضایت و سعادت فعال می‌شود و اگر کنش متقابل شدید و ناسازگار باشند، احساسات منفی مانند نفرت، ترس، عصبانیت، یأس و دل‌تنگی فعال می‌شود. احساسات مثبت زمانی فعال می‌شود که افراد احساس کنند که پاداش‌های درونی و بیرونی را متناسب با سرمایه‌گذاری‌ها و موفقیت‌هایشان دریافت کرده‌اند و می‌توانند به دیگران اعتماد داشته باشند.

سرمایه اجتماعی احساسی زمانی تولید می‌شود که افراد به زمینه‌هایی وابسته می‌شوند که در آن رویارویی‌ها اتفاق می‌افتند. زمانی که شبکه‌ی چهره به چهره روابط متراکم است، این وابستگی افزایش می‌یابد. در نتیجه هزینه‌های ترک واحدهای سازمانی که در آن رویارویی‌های احساسی ایجاد می‌شود، بالا می‌رود. فایده بزرگ چنین رویارویی‌های تکراری و احساسی این است که اگر احساسات تولید شده با اهداف سازمان جامع در یک راستا باشد، هزینه‌های مجازات و کنترل رسمی کاهش می‌یابد. زمانی که تقویت‌کننده‌های درونی خیلی با ارزش می‌شوند، مشارکت‌کنندگان در رویارویی‌ها همدیگر را از طریق همنوایی با انتظارات هنجاری غیر رسمی کنترل و مجازات می‌کنند. در نتیجه افراد ترغیب خواهند شد تا نقش خود را به شیوه‌ای انجام دهند که با هنجارهای رسمی همخوانی داشته باشد.

سرمایه اجتماعی احساسی یک ویژگی منحصر به فرد دارد: مصرف آن به معنی تولید آن است، یعنی زمانی که افراد احساسات مثبت دیگران را مصرف می‌کنند، دوباره آن را تولید می‌کنند. به خاطر این که فرایندهای پذیرش تأیید، دوستی و ... احساسات مثبت را تولید می‌کنند. اما اگر احساس‌های منفی مانند عصبانیت، ترس و یأس فعال شوند، آنها سرمایه احساسی را از بین می‌برند. بنابراین کالاهای مشترک با مصرف تمام نمی‌شود بلکه زیاد می‌شود.

بنابراین در یک دنیای آرمانی که تنها به سوی کارآمدی تولید جهت داده شده، سرمایه اجتماعی احساسی به شیوه‌ای تولید و مصرف می‌شود که هنجارهای رسمی، نظام‌های اقتدار و اهداف سازمانی را تقویت کند. علاوه بر این در چنین دنیای آرمانی موارد خشم، ترس و یأس به سرعت اصلاح می‌شوند تا باعث فرسایش سرمایه احساسی مثبت نشوند. تحت این شرایط، سرمایه انسانی تمایل پیدا می‌کند نقش خود را با حداکثر تعهدات احساسی اجرا کند، که این مساله خود باعث کارآمدی سازمان می‌شود (Turner, 2000: 109).

۲-۳ آگاهی به عنوان سرمایه اجتماعی در رویارویی‌ها

مقدار زیادی از کنش‌های متقابل ما، آگاهی درباره نقش‌ها، هنجارها، رده‌ها، چارچوب‌ها (frames) و ... را در بر می‌گیرد. توافق روی چنین موضوعات آگاهی خودش یک تقویت کننده مثبت است که انرژی‌های احساسی مثبت را فعال می‌کند. برعکس اگر توافق حاصل نشود، کنش متقابل از نیروی احساسی گسسته (dissociative emotional) پر خواهد شد، اما این آگاهی خودش یک شکل مهم سرمایه اجتماعی است.

برای توسعه پویا و گسترده، باید سرمایه گذاری روی سرمایه اجتماعی میان شخصی تعمیم یافته (generalized interpersonal)، یا مهارت‌های میان شخصی انجام شود که می‌تواند در واحدهای سازمانی استفاده شود که در آنها:

- ۱- قوانین رسمی و نظام اقتدار عقلانی، تقسیم کار را سازمان می‌دهند.
- ۲- بازارهای کار میان شخصی، سرمایه انسانی را انتخاب می‌کنند و به کار می‌گیرند.
- ۳- تقویت کننده‌های درونی (extrinsic reinforcers) مانند پول، سرمایه انسانی را جذب و حفظ می‌کنند. چنین سرمایه گذاری‌هایی در پی آن خواهند بود تا سرمایه اجتماعی میان شخصی را در امتداد چندین مسیر توسعه دهند. اول، افراد باید به فروش نیروی خودشان در یک بازار کار متمایل باشند و در این فرایند خودشان را بر حسب یک وسیله مبادله خنثی مانند پول دوباره تعریف کنند. دوم افراد باید تعلقات احساسی و آگاهی رارها کنند و بجای آن تعلقات احساسی غیر جمعی، غیر خویشاوندی و آگاهی جدید رادنبال کنند. سوم آنها باید تجربه احساسی و نیز آگاهی درباره چگونگی مشارکت در رویارویی‌هایی را داشته باشند که توسط نظام‌های قواعد رسمی و اقتداری سازمان داده می‌شوند. چهارم، آنها باید به توسعه و مصرف سرمایه اجتماعی میان شخصی متمایل باشند که سازگار و در عین حال محدود به نظام رسمی قواعد و اقتدار است. اگر این شرایط ایجاد

شوند، در آن صورت حداقل ممکن است که نیروهای اجتماعی سطح خرد با نیروهایی که در سطح میانه و کلان هستند، همراه شوند (Turner, 2000: 109).

خلاصه و نتیجه گیری

همان طور که ملاحظه شد در نظریات جدید سرمایه اجتماعی به انواع مختلفی تقسیم می شود. به عنوان مثال ولکوک به سه نوع سرمایه اجتماعی درون گروهی، سرمایه اجتماعی بین گروهی و سرمایه اجتماعی اتصالی اشاره می کند، نارایان و سرمایه اجتماعی را به دو نوع سرمایه اجتماعی درون گروهی و سرمایه اجتماعی بین گروهی و کارکرد نهادهای رسمی دولتی تقسیم می کند. به غیر از تقسیم بندی سرمایه اجتماعی ایمرفال برای سرمایه اجتماعی سه سطح مشخص کرد: سطح روابط میان فردی، سطح اجتماعات و سازمان های واسطه ای سطح کلان نهادهای اجتماعی. برگر-اشمیت و استون برای سرمایه اجتماعی شاخص های مختلفی مشخص کرده اند که مصداق این شاخص ها در تمام حوزه های زندگی مشخص شده اند که می تواند برای پژوهشگرانی که در مورد سرمایه اجتماعی پژوهش می کنند بسیار مفید باشد. کامل ترین دیدگاه توسط ترنر مطرح شده که از نظر ایشان دیدگاه هایی که سرمایه اجتماعی را به عنوان شبکه های اجتماعی یا به عنوان انجمن های مدنی در نظر می گیرند شاید برای اهداف خاصی مفید باشند، اما اگر بینش های جامعه شناختی به طور صحیح به کار برده شوند، به مفهوم گسترده سرمایه اجتماعی نیاز است. بنابراین به نظر ترنر برای افزایش سرمایه اجتماعی راههای مختلفی وجود دارد. استراتژی اول سرمایه گذاری در سطح خرد است. در این استراتژی پروژه های توسعه به وسیله شبکه های اجتماعی، وسایل مبادله، هنجارها، نظام های اقتدار سنتی، ساختارهای خویشاوندی، ارزش ها و اعتقادات نظام های محلی ساخته می شود. این استراتژی، مادامی که اهداف توسعه نسبتاً محدود باشند، می تواند کار کند و می تواند درآمدهای سرانه و استانداردهای زندگی را برای کسانی که درگیر آن هستند، افزایش دهد. اما سرمایه اجتماعی در این سطح سازمان اجتماعی به فراسوی زمینه های محلی تعمیم داده نمی شود. در نتیجه احتمال ندارد که در توسعه اقتصادی سطح ملی و طولانی مدت مفید باشد. به غیر از این که پروژه های محلی و کوتاه مدت می توانند مبنای زیر ساختاری را برای ادغام نواحی دور از مرکز یک جامعه در داخل اقتصاد ملی تهیه کنند.

استراتژی دیگر سرمایه گذاری در واحدهای سطح میانه سازمان مانند روستاها، شهرک ها و شهرها و نیز واحدهای سازمان است که در درون این واحدهای فضایی عمل می کنند. بسیاری از مسائل

مشابه که در سرمایه گذاری های سطح خرد رخ می دهند، در سرمایه گذاری های سطح میانه تکرار خواهند شد. چون سرمایه اجتماعی سازمانی و واحدهای فضایی معمولاً خاص هستند و به سهولت به اهداف توسعه ملی قابل تعمیم نیستند. اگر استراتژی های سطح خرد دنبال شوند، باید یک تلاش هماهنگ برای جایگزینی سرمایه اجتماعی خاص با اشکال سازمانی قانونی - عقلانی صورت گیرد. چنین سرمایه ای می تواند مبنای مناسب را برای یکی کردن اقتصادهای محلی و ملی فراهم کند. اگر سرمایه گذاری های سطح میانه بر روی سرمایه اجتماعی خاص ساخته شود، در آن صورت درآمدهای سرانه و استانداردهای زندگی ممکن است افزایش پیدا کند، اما باعث توسعه اقتصادی سطح ملی نمی شود.

استراتژی سوم سرمایه گذاری در سطح کلان است، اما این نوع از سرمایه گذاری گران و اغلب جامع تر از آن است که بتوان آن را اجرا نمود. بنابراین سرمایه گذاری ها در این سطح مشکل هستند، علیرغم این واقعیت که می توانند تأثیرات وسیع روی توسعه اقتصادی داشته باشند. بنابراین استراتژی عملی تر، سرمایه گذاری در واحدهای سازمانی خاص درون نظام های قانونی، سیاسی و اقتصادی است (Turner, 2000: 109).

پی نوشت ها

- | | |
|-----------------|---------------------------|
| 1.Hanifan | 6.Bonding social capital |
| 2.Jacobs | 7.Bridging social capital |
| 3.Glenn Loury | 8.Linking social capital |
| 4.Ivan Light | 9.Immerfall |
| 5.Bowling Alone | 10.Norms of reciprocity |

منابع

۱. پاتنام، رابرت (۱۳۸۴). **جامعه برخوردار، سرمایه اجتماعی و زندگی عمومی**. در تاجبخش، کیان. سرمایه اجتماعی، اعتماد، دموکراسی و توسعه. ترجمه افشین خاکباز، حسن پویان، تهران، نشر شیرازه.
۲. شارع پور، محمود (۱۳۸۰). «فرسایش سرمایه اجتماعی و پیامدهای آن». **نامه علوم اجتماعی**. شماره ۳.
۳. شریفیان ثانی، مریم (۱۳۸۰). «سرمایه اجتماعی: مفاهیم اصلی و چارچوب نظری». **رفاه اجتماعی**. شماره ۲.
۴. فاین، بن (۱۳۸۵). **سرمایه اجتماعی و نظریه اجتماعی: اقتصاد سیاسی و دانش اجتماعی در طلیعه هزاره سوم**. ترجمه محمد کمال سروریان. تهران، پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۵. فوکویاما، فرانسیس (۱۳۸۵). **پایان نظم، سرمایه اجتماعی و حفظ آن**. مترجم غلامعباس توسلی. تهران: حکایت قلم نوین.
۶. فیلد، جان (۱۳۸۶). **سرمایه اجتماعی**. ترجمه غلامرضا غفاری. تهران: کویر.
۷. کلنن، جیمز (۱۳۷۷). **بنیادهای نظریه اجتماعی**. ترجمه منوچهر صبوری. تهران: نشر نی.

8. Baum, F. Cooke, R and Murray, C (1998). **Community- Baseds Health promotion: Evaluation and development**. south Australian community Health Research unit, Adelaide.
9. Berger- Schmitt, Regina (2000). **Social cohesion as an Aspect of the Quality of societies: concept and Measurement**. Center for Survey Research and Methodology (ZUMA).
10. Bourdieu, p. (1986). "**The forms of capital**", in J. G. Richardson(ed). Handbook of Theory and Research for the sociology of Education, New York: landon: Greenwood press.
11. Coleman, J. (1988). "**social capital in the creation of human capital**" , American journal of sociology, Vol. 94: S 95-120
12. Finch, j.and mason, j. (1993) **Negotiating family Responsibilites**, Tavistock Routledge, London.
13. Krishna, A. and shrader, E (1999). **Social capital Assessment Tool, social capital Initiative**. working paper No.22, The world Bank, Washington DC.
14. Narayan, D (1999): **Bonds and Bridges: social capital and poverty**. Washington, D.C: World Bank, poverty Group ([http:// www. Worldbank. Org/ poverty/ scaital/ library](http://www.Worldbank.Org/poverty/scaital/library)) Narayan. Htm
15. Onyx, j. and Bullen, p. (2000) "**sources of social capital**" , in I.winter (ed) social capital and public policy in Australia, Australian Institute of family studies, Melbourne
16. Putnam, R.D (1998) "**Foreword, Housing policy Debate**", Vol. 9.NO.1
17. Spellerberg, A. (1997) "**Towards a framework for the measurement of social capital**". In D. Robinson (ed). Social capital and policy Development, Institute of policy studies, Victoria university of wellington, wellington NZ.
18. Stewart- weeks nad C.Richardson (eds)(1998). **Social capital stories: How 12 Australian gousegolds live their lives**, policy Monograph 42, The center for Independent studies, Sydney.
19. Stone, wendy (2001). "**Measuring social capital**". Research paper No. 24. Australian Institute of Family studies.
20. Turner. Janathan H. (2000). "**The formation of social capital**" in social capital, A multifaceted perspective. Edited by partha dasgupta, Ismail seragedin. World Bnak.
21. Uslaner, E.M. (1999). "**Trust but verify: social capital and moral behavior**", social science Information, Vol. 38, March, pp: 29-56.
22. Wikipedia (2007). Robert Putnam. [http://en.wikipedia.org/wiki/Robert putnam](http://en.wikipedia.org/wiki/Robert_putnam).
23. Woolcock, M (2000). "**social capital: implications for development theory, research, and policy**". world Bank Research observer 15, 2: 225-249.
24. Woolcoke (2003) "**Diversity as oppoutunity and challenge: the role of social capital theory, evidence and policy**" , presentation to the policy Research Initiative conference, Monereal.