

## ۲-۳-۱. مبنای استفاده شده در پژوهش از تعاریف، ابعاد، عناصر و رویکردهای سرمایه

### اجتماعی

با توجه به اینکه در این پژوهش به منظور شناسایی سناریوهای آینده سرمایه اجتماعی ایرانیان در فضای مجازی از تعاریف و مؤلفه‌های مدل CRS استفاده شده است لذا ضروری است تا مدل یادشده بیشتر تشریح شده و مؤلفه‌های آن دقیق‌تر تبیین شوند. بر همین اساس ضمن تشریح کامل‌تر مؤلفه‌های سه‌گانه در مدل CRS، مبنای پژوهش حاضر بر اساس این مدل انتخاب شده و در تعامل با خبرگان پژوهش از مؤلفه‌های مدل فوق به منظور تقریب دیدگاه‌ها و شکل‌گیری چارچوب نظری تحقیق استفاده گردیده است.

## ۲-۳-۹-۱. تعریف مؤلفه‌های سرمایه اجتماعی بر اساس مدل CRS

### • مؤلفه شناختی سرمایه اجتماعی

#### ۱. اعتماد

اعتماد یکی از مؤلفه‌های شناختی سرمایه اجتماعی است که برخی آن را محصول سرمایه اجتماعی می‌دانند نه مؤلفه آن و برخی نیز سرمایه اجتماعی را مترادف با اعتماد می‌گیرند و آن را تنها مؤلفه سرمایه اجتماعی قلمداد می‌کنند.

### • مفهوم اعتماد

مفهوم اعتماد، مفهومی ساده ولی دارای ابعاد پیچیده است. هر کس می‌تواند بگوید آیا به دیگری اعتماد دارد یا نه اما بیان این رابطه دشوار است. درواقع اعتماد حسی درونی است که به سختی می‌توان آن را در قالب کلمات درآورد. در این بخش مفهوم اعتماد توسط سه صاحب‌نظر موردبررسی قرار گرفته‌اند که به ترتیب بیان می‌گردد.

### الف. اعتماد از نظر آنتونی گیدنز

گیدنز در تعریف اعتماد به عناصر زیر توجه کرده و بر اساس این عناصر، اعتماد را تعریف می‌کند:

۱- اعتماد به غیبت در زمان و مکان ارتباط دارد؛ زیرا ما چه نیاز به اعتماد به کسی داریم که فعالیتش پیوسته در معرض دید است؟

۲- اعتماد اساساً به احتمال وابسته است و برای فردی که اعتماد می‌کند عواقب روان‌شناختی دارد. اعتماد همیشه بر اعتمادپذیری در برابر پیامدهای محتمل دلالت می‌کند.

۳- اعتماد همان ایمان به اعتمادپذیری یک شخص یا نظام نیست بلکه چیزی است که از این ایمان سرچشمه می‌گیرد.

۴- اعتماد می‌تواند معطوف به نشانه‌های نمادین یا تخصصی باشد اما این نوع اعتماد نیز مبتنی بر ایمان به درستی اصول است که شخص از آن بی‌خبر است و نه مبتنی بر ایمان به اصالت اخلاقی یا خوش‌نیتی دیگران.

۵- اعتماد را می‌توان به عنوان اطمینان به اعتمادپذیری یک شخص یا نظام، با توجه به یک رشته پیامدها یا رویدادهای معین تعریف کرد، در آنجا مفهوم اعتماد، این اطمینان و ایمان به صداقت یا عشق به دیگری و یا صحت اصول انتزاعی خواهد بود.

۶- مخاطره و اعتماد در هم بافته‌اند و اعتماد معمولاً در خدمت تقلیل یا تخفیف خطرهایی کار می‌کند که انواع خاصی از فعالیت بشری با آن‌ها روبرویند، معمولاً مخاطره آگاهانه محاسبه می‌شود. در همه زمینه‌های اعتماد، مخاطره پذیرفتنی تحت عنوان «دانش استقرایی ضعیف» درمی‌آید و همیشه میان اعتماد و محاسبه مخاطره قابل قبول، تقریباً تعادلی برقرار است.

۷- امنیت را می‌توان موقعیتی خواند که در آن، با یک رشته خطرهای خاص مقابله شده و یا به حداقل رسانده شده باشند. تجربه امنیت به تعادل اعتماد و مخاطره پذیرفتنی بستگی دارد.

۸- نامنی صرفاً به معنای بی‌اعتمادی نیست (گیدنز، ۱۳۷۷).

### **ب. اعتماد از نظر کلاوس اوفه<sup>۱</sup>**

بر اساس نظر کلاوس اوفه، اعتماد عبارت است از «سنجش میزان آمادگی برای ایجاد روابط در مواردی است که نظارت توجیه‌پذیر نیست یا هزینه‌های سنگینی در بردارد، یا سنجش فراوانی آغاز این گونه روابط و مدت زمان حفظ آن توسط یک فرد است. مثلاً فردی اتومبیل خود را به دیگری قرض می‌دهد چون اعتماد دارد که او با دقت رانندگی می‌کند و آن را در زمان و محل مورد توافق بازمی‌گرداند. از سوی دیگر، بی‌اعتمادی به معنای خطرناک دانستن برقراری ارتباط با دیگران است که در ذهنیت و رفتار جلوه‌گر است. اعتماد و بی‌اعتمادی را می‌توان از نظر محدوده اجتماعی آن‌ها (اینکه یک کنشگر چه تعداد از مردم را سزاوار اعتماد بی‌اعتمادی می‌داند) و حوزه عمل آن‌ها اندازه گرفت» (تاجبخش، ۱۳۸۴).

### **پ. اعتماد از نظر کلمن**

کلمن برای توصیف رابطه اعتماد از استعاره برگه اعتباری استفاده می‌کند. در هر رابطه اعتماد، یک برگه اعتباری جابه‌جا می‌شود. کسی که مورد اعتماد قرار گرفته است یک برگه اعتباری به طرف مقابل پرداخت می‌کند، همان گونه که در یک رابطه معاملاتی، مقداری پول جابه‌جا می‌شود. به عنوان مثال، وقتی فردی به ماشین نیاز داشته باشد دو حالت متصور است. او می‌تواند با پرداخت پول یک ماشین کرایه کند و یا با پرداخت مقداری اعتبار، ماشین را از دوست خود بگیرد. زمانی پول به قدر کافی دارد که برای آن کاری انجام داده باشد و اندوخته مالی کافی داشته باشد و زمانی اعتبار به قدر کافی دارد که اعتماد طرف مقابل را قبلاً جلب کرده باشد (همان، ۱۳۸۴).

---

<sup>۱</sup> Offe

## • رابطه سرمایه اجتماعی و اعتماد

جان فیلد اعتماد را محصول سرمایه اجتماعی می‌داند: «اعتماد به‌خودی‌خود، مؤلفه سرمایه اجتماعی نیست بلکه محصول سرمایه اجتماعی است؛ بنابراین در تحلیل سرمایه اجتماعی، اعتماد به‌عنوان بخشی از سرمایه اجتماعی عمل می‌کند و نمی‌تواند گویای تمام سرمایه اجتماعی باشد» (فیلد، ۲۰۰۳).

فرانسیس فوکویاما بر اینکه اعتماد محصول سرمایه اجتماعی است به‌شدت تأکید می‌ورزد. به نظر فوکویاما اعتماد، شبکه‌های جامعه مدنی و امثالهم که با سرمایه اجتماعی مربوط‌اند، تمام محصول جانبی این پدیده‌اند که در نتیجه سرمایه اجتماعی به وجود می‌آیند ولی خود سرمایه اجتماعی را تشکیل نمی‌دهند. فوکویاما تأیید می‌کند که برای شکل‌گیری سرمایه اجتماعی، نوعی اعتماد بین غریبه‌ها لازم است؛ یعنی حداقل بخشی از سرمایه اجتماعی تحت تأثیر میزان اعتماد میان افراد شکل می‌گیرد. او با تئوری «شعاع اعتماد»<sup>۲</sup> بر وابستگی سرمایه اجتماعی به اعتماد صحنه می‌گذارد. به نظر وی گسترش سرمایه اجتماعی مستلزم میزانی اعتماد بین غریبه‌هاست. هرگاه دایره اعتماد محدود به دوستان و خانواده باشد (شعاع اعتماد کم باشد) بنیان‌های فرهنگی فساد ایجاد می‌شود. چون نظام اخلاقی دوگانه‌ای به وجود می‌آید: رفتار خوب با دوستان و خانواده، رفتاری نه‌چندان مطلوب با عموم و غریبه‌ها. هر چه این اعتماد افراد بیشتری را در برگیرد سرمایه اجتماعی بیشتری تولید می‌شود. همه گروه‌هایی که مظهر سرمایه اجتماعی‌اند دارای نوعی شعاع اعتماد می‌باشند. به معنای حلقه‌ای از کسان در هر گروه موجود است که هنجار همکاری در میان آن‌ها عمل می‌کند. یک جامعه مدرن را می‌توان همچون مجموعه‌ای از شعاع‌های اعتماد متحدالمرکز با لایه‌های روی هم قرار گرفته تصور کرد (فوکویاما، ۱۹۹۹).

## • مؤلفه‌های رابطه‌ای سرمایه اجتماعی

وجه تمایز سرمایه اجتماعی از بقیه انواع سرمایه این است که سرمایه اجتماعی در روابط وجود دارد نه در اشیاء و افراد منفرد. سرمایه اجتماعی زمانی شکل می‌گیرد که روابط میان افراد به نحو مطلوب پدید آمده باشد. در این روابط است که سرمایه اجتماعی خود را نشان می‌دهد. مؤلفه‌های رابطه‌ای سرمایه اجتماعی، شامل روابط متقابل انسانی و هنجارها است که هر دو به‌نوعی با ارتباط میان افراد مربوط هستند. اگر مؤلفه‌های ساختاری بخش ملموس و محسوس سرمایه اجتماعی را تشکیل می‌دهد، مؤلفه‌های رابطه‌ای، شبکه نامرئی میان انسان‌ها را تصویر می‌کند که سرمایه اجتماعی در آن جریان می‌یابد. هر دودسته مؤلفه، به‌عنوان بستر سرمایه اجتماعی محسوب می‌شوند اما مؤلفه‌های رابطه‌ای نامحسوس است و تجسم فیزیکی ندارد (ردادی، ۱۳۸۹).

---

<sup>۲</sup> Radius of trust

## ۱. هنجارها

هنجارها به تنظیم روابط میان انسان‌ها می‌پردازند. هنجارها می‌توانند بر اساس تصویب عده‌ای از مردم به صورت رسمی شکل بگیرند (قانون) و یا اینکه به تدریج در طول زمان با توافق ضمنی میان انسان‌ها (عُرف)، پذیرفته گردند. هنجارهای غیررسمی به مرور زمان و بر اثر عقلانیت جمعی به وجود می‌آید. فوکویاما، هنجارهای مولد سرمایه اجتماعی را حاصل تکرار همکاری‌ها میان مردم می‌داند.

### الف. تقویت همیاری

هنجار، شکل فوق‌العاده مهمی از سرمایه اجتماعی است که در داخل یک جمع تجویز می‌شود. این هنجار است که فرد را وادار می‌کند نفع خود را فروگذارد و در جهت منافع جمع عمل کند. هنجاری از این قسم که به پشتوانه حمایت اجتماعی، شأن و موقعیت، افتخار و دیگر پاداش‌ها تقویت می‌شود، سرمایه‌ای اجتماعی‌ای است که ملت‌ها را می‌سازد، اعضای خانواده را به ایثار و چشم‌پوشی از نفع شخصی به خاطر نفع خانواده وامی‌دارد و بدین ترتیب باعث تقویت خانواده‌ها می‌شود. هنجارها در بخش مؤلفه‌های رابطه‌ای قرار داده شده‌اند؛ بنابراین هنجارهای خاصی مورد نظر است. این نوع هنجارها با تقویت کار گروهی، ارتباط میان افراد را بهبود می‌بخشد و از این جهت سرمایه اجتماعی قوی‌تری پدید می‌آورد. چنین نیست که هر مجموعه‌ای از هنجارهایی با مصداق عینی، به تشکیل سرمایه اجتماعی بینجامد، این هنجارها باید به ایجاد و افزایش همکاری در گروه بینجامد (کلمن، ۱۳۸۶).

### ب. انسجام بخشی هنجارها

هنجارها موجب انسجام بیشتر افراد جامعه می‌شود؛ زیرا رفتار مردمی که هنجارهای مشترکی را پذیرفته‌اند مشابه است. از نظر بین‌المللی چهار کشور از شش کشور با سرمایه اجتماعی بالا جزء کشورهای اسکاندیناوی بوده‌اند. برعکس، ایالت‌ها و ملت‌هایی که ناهمگون‌تر بوده‌اند (مانند برزیل) سرمایه اجتماعی کمتری داشته‌اند. مردم در پیش‌بینی رفتار انسان‌های همانند خود راحت‌ترند تا پیش‌بینی رفتار افرادی که با آنان فرق دارند. همین مشابهت موجب می‌شود افراد بتوانند در روابط متقابل خود با دیگران، رفتار طرف مقابل را پیش‌بینی کنند. پیش‌بینی پذیر شدن اعمال و واکنش‌های افراد، موجب جلب اعتماد بین مردم می‌شود به همین دلیل است که افراد در میان انسان‌های مشابه خود احساس اطمینان و اعتماد بیشتری بروز می‌دهند. در صورتی که با قرار گرفتن در فرهنگ غریبه، علائم بی‌اعتمادی و ترس از خود نشان می‌دهند (همان، ۱۳۸۶).

### پ. کاهش کنترل بیرونی

در صورتی که بتوان یک هنجار را به صورت پایدار در جامعه رواج داد، می‌توان از منافع مادی سرمایه اجتماعی بهره‌مند شد. به عنوان مثال اگر در یک جامعه هنجاری وجود داشته باشد که دروغ‌گویی را به شدت منع کند و همه افراد راست‌گو باشند، چنان اعتمادی حاصل می‌گردد که نیاز به پلیس و ابزارهای بازرسی و نظارتی را از میان برمی‌دارد.

ولی باید این هنجار در جامعه درونی شده باشد. درونی شدن هنجار به این معناست که فرد، یک سیستم ضمانت اجرایی درونی پیدا کند که هرگاه کنشی را که به وسیله هنجاری منع شده انجام داد یا کنشی را که به وسیله هنجار تجویز گردیده انجام نداد، فرد را تنبیه نماید. هر جامعه، ابزارهایی را برای درونی کردن هنجارها به کار می گیرد. این ها می تواند به صورت نرم یا سخت باشد. برخی از روش های درونی کردن هنجارها ممکن است بسیار خشن و همراه با تنبیه فیزیکی باشد اما روش های دیگری نیز وجود دارد که هنجارها را به شیوه های نرم درونی می کند. یکی از مهم ترین این روش ها، اجتماعی کردن یا جامعه پذیر نمودن افراد است. جامعه پذیری از همان دوران کودکی آغاز می شود و برخی هنجارهای پذیرفته شده در درون کودک نهادینه می شود. جامعه پذیری در همه فرهنگ ها وجود دارد و معمولاً متخصصین علوم تربیتی، اهمیت زیادی به آن می دهند زیرا اگر جامعه پذیری ناقص صورت گیرد و یا اصلاً در مورد فردی انجام نشود، هزینه مادی و غیرمادی زیادی بر جامعه تحمیل می کند؛ زیرا این فرد به دلیل پیروی نکردن از هنجارهای جامعه، به سرمایه اجتماعی جامعه آسیب می زند و حس اعتماد میان افراد جامعه را مورد حمله قرار می دهد. افرادی که اجتماعی کردن در مورد آنها بی اثر بوده است، به این معنا که نتوانسته اند بسیاری از هنجارهای اجتماعی را درونی سازند، جامعه ستیز نامیده می شوند. این قبیل افراد و کودکان خردسال شاید برجسته ترین افرادی باشند که درونی گرداندن هنجارها در آنها حداقل است و کنش هایشان، اگر اصولاً تابع نظارت درونی باشد، تابع نظارت درونی اندکی است (کلمن، ۱۳۸۶).

## ۲. ارتباط متقابل انسانی (شبکه های اجتماعی)

شبکه های اجتماعی موجب همبستگی و انسجام میان مردم می شوند و همچنین همکاری میان آنها را تقویت می کنند. این برقراری ارتباط متقابل فقط به دلیل شناخت مستقیم افراد از یکدیگر نیست، بلکه در جهت به دست آوردن منافع دوطرفه است. در آغاز، ایده توصیف پیوندهای اجتماعی به عنوان یک سرمایه، به سادگی یک استعاره بود. چنانکه رابرت پاتنام می گوید سرمایه اجتماعی شش بار در طول قرن بیستم دچار جهش شد و هر بار حاوی این نکته بود که روابط، موجب بهبود زندگی مردم می گردد (فیلد، ۲۰۰۳).

شبکه های اجتماعی و ارزش آن مورد اتفاق صاحب نظران سرمایه اجتماعی است. درواقع همه محققین با اتفاق نظر شبکه های اجتماعی را مؤلفه اصلی سرمایه اجتماعی می دانند. از نظر کلمن، سرمایه اجتماعی به خود شبکه های اجتماعی بازمی گردد، پورز<sup>۳</sup> به منافع به دست آمده از شبکه ها توجه دارد. فوکویاما هنجارهای حاصل از شبکه های اجتماعی را مؤلفه اصلی سرمایه اجتماعی می داند و پاتنام سرمایه اجتماعی را حاصل هنجارها و شبکه ها می داند (گرگوری و همکاران، ۲۰۰۵).

---

<sup>۳</sup> Porz

شبکه اجتماعی، یک عنصر غیر فیزیکی است. روابطی که میان انسان‌ها برقرار می‌شود لزوماً رسمی نیست و به صورت مستقیم برقرار نمی‌شود. البته اگر روابط کاملاً روشن و به صورت مستقیم برقرار شده باشد و به صورت منظم و سلسله مراتبی قابل استخراج باشند در این صورت با یک سازمان مواجه هستیم که تجسم بخشی از شبکه اجتماعی است؛ اما شبکه‌های ارتباطی میان اعضای بازار یا میان دانشجویان یک دانشگاه و همسایگان یک محله، اگرچه وجود دارد اما رسمیت نیافته است و بر اساس سلسله مراتب برقرار نشده است. به نظر بوردیو، این شبکه‌های پیچیده می‌تواند در جاهایی که رابطه مبادله برقرار است مشاهده گردد. به نظر بوردیو سرمایه اجتماعی، جمع منابع واقعی یا بالقوه‌ای است که حاصل از شبکه‌ای بادوام از روابط کم‌وبیش نهادینه شده آشنایی و شناخت متقابل است. شبکه‌ای که هر یک از اعضای خود را از پشتیبانی سرمایه جمعی برخوردار می‌کند و آنان را مستحق اعتبار می‌سازد. این روابط ممکن است فقط در حالت عملی در مبادلات مادی و یا نمادینی که آنان را در حفظ آن روابط کمک می‌کند وجود داشته باشد. روابط مذکور را همچنین می‌توان با به کارگیری یک اسم مشترک (نام خانوادگی، طبقه، طایفه، مدرسه، حزب و غیره) به لحاظ اجتماعی برقرار و تضمین کرد و یا مجموعه کاملی از اعمالی که به طور هم‌زمان برای فرم دادن و آگاه کردن کسانی طراحی شده باشد که در معرض آن روابط قرار گرفته‌اند (تاجبخش، ۱۳۸۴).

در هر حال روابط، پیام اصلی سرمایه اجتماعی است. جان فیلد سرمایه اجتماعی را در دو کلمه خلاصه کرده است: «روابط مهم‌اند». مردم با برقراری روابط و پایدار کردن آن در طول زمان می‌توانند اهدافی را به دست آورند که هرگز در تنهایی قادر به دستیابی به آن نبوده‌اند و یا با سختی‌های بزرگی در این راه مواجه می‌شوند. مردم از طریق یک سری شبکه‌های اجتماعی تلاش می‌کنند ارزش‌های مشترکی را با دیگر اعضا به اشتراک بگذارند. این شبکه‌ها به عنوان منبعی در نظر گرفته می‌شوند که نوعی سرمایه ایجاد می‌کنند. سرمایه اجتماعی تنها در یک شبکه اجتماعی می‌تواند تولید شود و حیات داشته باشد (فیلد، ۲۰۰۳).

سرمایه اجتماعی زمانی معنا می‌یابد که فرد با دیگران ارتباط برقرار سازد. در واقع سرمایه اجتماعی را می‌توان رفتار متقابل اقتصادی و فرهنگی افراد جامعه در تمام زمینه‌های اجتماعی دانست. رابرت پاتنام تأکید زیادی بر روابط میان انسان‌ها دارد. وی میزان عضویت در شبکه‌های ارتباط اجتماعی، گروه‌ها و کیفیت مشارکت در این گروه‌ها را در مطالعات مختلف خود بسیار مهم نشان داده است. از نظر پاتنام اعتماد و ارتباط متقابل اعضا در شبکه، به عنوان منابعی هستند که در کنش‌های اعضای جامعه موجود است. وی محور اصلی در بحث سرمایه اجتماعی را ارزش‌های حاصله از شبکه‌های اجتماعی می‌داند. این ارزش‌ها جمعی است، مردم با آن آشنا هستند و تمایل دارند در روابط اجتماعی آن‌ها را به ظهور رسانده و در تعاملات، آن‌ها را به کار گیرند (اختر محقق، ۱۳۸۵).

## الف. ساختار گروه تولیدکننده سرمایه اجتماعی

---

<sup>۴</sup> Relationships matter

هر گروه مبین مجموعه افرادی است که نیازمندی‌ها و وابستگی‌های متقابل خود را به نحوی از انحاء برطرف می‌کنند و حداقل به‌طور غیرمستقیم یکدیگر را متأثر می‌کنند. افراد یک گروه به دور یکدیگر جمع می‌شوند تا نیاز مشترک خود را برآورده سازند. این افراد به‌نوعی با یکدیگر شبیه‌اند و افراد شبیه یکدیگر در یک گروه جمع می‌شوند زیرا حداقل شباهت برای کار مشترک در گروه مورد نیاز است. اصولاً «ما مردمی را دوست داریم که رفتارشان بیشترین پاداش را با کمترین خرج برایمان فراهم کند»؛ بنابراین شکل‌گیری گروه بر اساس منفعت‌طلبی و در جهت حل مشکلات مشترک است (ارونسون، ۱۳۷۱).

به عقیده پالوس<sup>۵</sup>، هر مجموعه‌ای از افراد باید پنج ویژگی داشته باشند تا گروه تشکیل دهند. گروه عبارت است از دو نفر یا بیشتر که

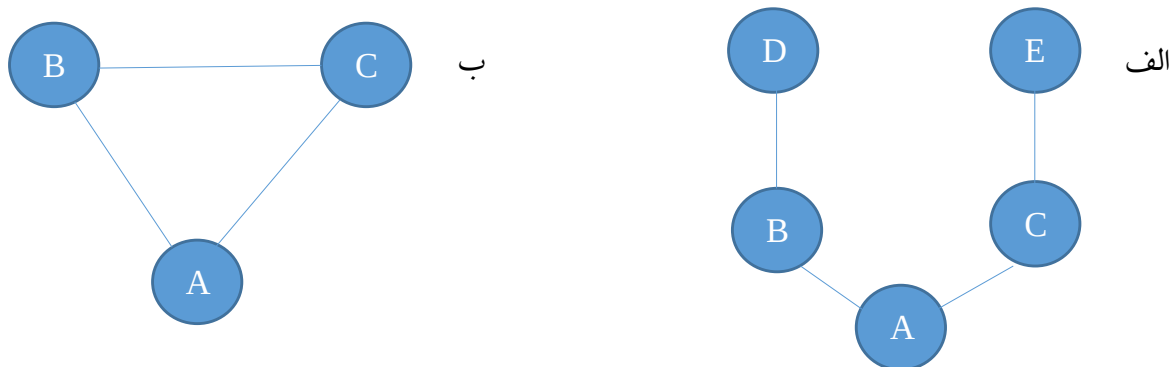
- کنش متقابل دارند؛
- هدف‌های مشترک دنبال می‌کنند؛
- رابطه نسبتاً ثابتی دارند؛
- نوعی وابستگی متقابل نشان می‌دهند؛
- خود را عضو یک گروه به حساب می‌آورند.

زمانی که گروه با ویژگی‌های بالا شکل گرفت، می‌تواند سرمایه اجتماعی تولید نماید. میزان تولید سرمایه اجتماعی، به ویژگی‌های گروه مانند میزان انسجام آن‌ها بستگی دارد. فرد در گروه، رفتاری از خود بروز می‌دهد که در جهت منافع کل گروه است؛ بنابراین هم به خود کمک می‌کند تا اهداف خود را بهتر پیگیری کند و هم دیگران را در دستیابی به منافع خودیاری می‌دهد (بدار، ۱۳۸۰).

در هر گروه مولد سرمایه اجتماعی، عنصر «همبستگی» وجود دارد؛ یعنی افراد گروه تحت تأثیر اقدامات یکدیگر هستند و به یکدیگر نیاز دارند. وجود همه اعضای گروه برای پیشبرد اهداف لازم است و هیچ فردی اضافی تلقی نمی‌شود. در این صورت می‌گوییم بستگی میان اعضا وجود دارد. در یک ساختار باز (فاقد بستگی) نظیر حالتی که در نمودار شماره ۲-۲ الف دیده می‌شود، کنشگر A که با کنشگر B و C رابطه دارد می‌تواند دست به اعمالی بزند که آثار خارجی منفی بر B و C یا هر دو تحمیل کند. از آنجا که دو کنشگر اخیر با یکدیگر رابطه ندارند، بلکه در عوض با کنشگران دیگری (D, E) رابطه دارند، لذا نمی‌توانند قوای خود را روی هم بگذارند تا جلوی A را بگیرند و اعمال او را محدود و مقید کنند اما در ساختاری که در نمودار شماره ۲-۲ ب دیده می‌شود چون بستگی وجود دارد، B و C می‌توانند دست‌به‌یکی کنند تا جلوی A را بگیرند، یا یکی از آن‌ها پاداشی به دیگری بدهد تا A را بازدارد (کلمن، ۱۳۸۶).

---

<sup>۵</sup> Palos



نمودار ۲-۲. همبستگی و عدم همبستگی در یک گروه

اگر بستگی در گروه وجود نداشته باشد، هیچ هنجاری تولید نمی‌شود که بتواند برخی اعمال را محدود کند و اعمال دیگر را مورد تشویق قرار دهد زیرا اگر نتوان روابط را تأثیرگذار تصور کرد، نمی‌توان هنجار نیز به وجود آورد. در جامعه‌ای که بستگی وجود دارد و فرد نمی‌تواند خود را از جمع جدا نماید، مجبور است به هنجارهای جمعی احترام بگذارد؛ اما اگر این بستگی از بین برود، یعنی فرد بتواند رابطه خود را با بخشی از جامعه قطع کند بدون اینکه در برآوردن نیازهایش دچار مشکل شود، در این صورت او خود را مجبور به اطاعت از هنجارهای جمعی نمی‌بیند. اتفاقی که اکنون در جوامع مدرن و جوامع در حال گذار از سنتی رخ داده است، قطع شدن این روابط و از بین رفتن بستگی است. در این حالت فرد از هنجارهای جمعی اطاعت نمی‌کند و دست به هنجارشکنی می‌زند؛ زیرا می‌داند نیاز ندارد که همه روابط خود را با همه بخش‌های جامعه حفظ کند و می‌تواند بدون جامعه نیز به اهداف خود برسد.

«پاملا پاکستون»<sup>۶</sup> ساختار شبکه روابط را با دو جزء مختلف تعریف کرده است و هر کدام ممکن است از دیگری مستقل

عمل کند. دو جزء مهم در این تعریف عبارت‌اند از:

- سطح همبستگی میان افراد یا ساختار عینی شبکه؛
- پیوندهای ذهنی میان افراد.

به نظر وی سرمایه اجتماعی زمانی تولید می‌شود که هر دو متغیر بالا موجود باشد. زمانی که همبستگی میان افراد وجود داشته باشد اما پیوندهای ذهنی میان افراد وجود نداشته باشد، بازیگران مجبورند برای تعامل با یکدیگر از راه‌های پرخارج‌تر ولی اطمینان‌بخش‌تر (مانند قانونی کردن قراردادها) استفاده کنند. اگر پیوند ذهنی میان افراد وجود داشته

<sup>۶</sup> Pamela Paxton



باشد ولی میزان همبستگی پایین باشد، نیک‌خواهی افراد توسط یکدیگر قابل درک است اما باید واسطه‌هایی فراهم کرد تا بتوان تعامل مؤثر برقرار نمود (فیلد، ۲۰۰۳).

## **ب. دوجانبه بودن (متقابل بودن) روابط**

متقابل بودن روابط در تولید سرمایه اجتماعی نقش اساسی دارد. زمانی که از روابط در سرمایه اجتماعی سخن گفته می‌شود منحصراً منظور روابط دوجانبه است. سرمایه اجتماعی بر پایه مبادله نیک‌خواهانه قرار دارد. برای حفظ رابطه دوجانبه، تلاش دوجانبه نیاز است. برای شکل‌گیری دوجانبگی<sup>۷</sup> در ابتدا اعتماد یک‌جانبه مورد نیاز است اما پس از اینکه اعتماد آغازین صورت گرفت، باید طرف قابل نیز اعتماد خود را نشان دهد و رابطه‌ای دوطرفه برقرار شود. اگر این رابطه، دوطرفه نشود، نمی‌تواند سرمایه اجتماعی به وجود آورد (برودی و لووریچ، ۲۰۰۲).

مبادله، مهم‌ترین عامل پایداری روابط دوجانبه است. افراد با مبادله منفعت‌ها، دوجانبگی را حفظ می‌کنند. به عبارت دیگر، افراد در یک شبکه اجتماعی، به یکدیگر سود می‌رسانند و چون این منفعت‌رسانی متقابل است، روابط دوجانبه پایدار به وجود می‌آید. بورديو بر «مبادله» تأکید زیادی دارد. درواقع هویت گروه‌ها و افراد در جامعه بر اثر مبادلات شکل می‌گیرد. به نظر وی «شبکه» محصول راهبردهای سرمایه‌گذاری فردی یا جمعی، آگاهانه یا ناآگاهانه، به قصد نهاد یا بازتولید روابط اجتماعی است که در کوتاه‌مدت یا درازمدت، مستقیماً قابلیت استفاده دارند؛ یعنی تبدیل روابط تصادفی<sup>۸</sup> نظیر مناسبات همسایگی و روابط در محل کار یا حتی روابط خویشاوندی، به روابطی که به‌طور هم‌زمان لازم و اختیاری‌اند و حامل تکالیف و تعهدات ماندگاری هستند که یا به‌طور ذهنی احساس می‌شوند (احساس حق‌شناسی، احترام، دوستی و...) یا به‌طور نهادی (حقوق) تضمین می‌شوند. این کار از طریق «مبادله‌ای قوام‌بخش» (مبادله هدایا، کلمات و...) و مبتنی بر آگاهی و شناخت متقابل به نحوی پایاپای بازتولید می‌شود. عمل مبادله، چیزهای مورد تبادل را تبدیل به نشانه‌های شناخت می‌کند و از طریق شناخت متقابل و شناخت عضویت گروه (که از تبعات ضمنی شناخت متقابل است) گروه را بازتولید می‌کند (تاجبخش، ۱۳۸۴).

## **پ. تحلیل نقش روابط متقابل انسانی در سرمایه اجتماعی**

در تحلیل رابطه متقابل انسانی در یک گروه که به تولید سرمایه اجتماعی می‌انجامد باید به این نکات توجه کرد:

- ۱- افراد دارای انگیزه هستند: رفتار انسان در نهایت توسط انگیزه‌های زیستی، نیازهای روانی، توجیهات عقلانی و... هدایت می‌شود. به عبارت دیگر فرد همواره به دنبال به دست آوردن منافع خود است.
- ۲- افراد به یکدیگر وابستگی متقابل دارند: به دست آوردن منافع حداقل در بخشی از آن وابسته به اقدامات دیگران است. چیزی که هر گروهی را وادار می‌کند، رفتارهای فردی را هماهنگ سازد.

<sup>۷</sup> Mutuality

<sup>۸</sup> Contingent

۳- افراد دارای استقلال هستند: علیرغم وابستگی متقابل، افراد قادرند تا مناسب‌ترین استراتژی (که در عمل ممکن است به نتایج دلخواه نینجامد) را انتخاب نمایند (لیل‌باکا، ۲۰۰۶).

رابطه سرمایه اجتماعی و شبکه اجتماعی رابطه‌ای مستقیم است. حجم سرمایه اجتماعی مورد تملک یک فرد به اندازه شبکه پیوندهایی بستگی دارد که او می‌تواند به طرز مؤثری بسیج کند. فرد دارای سرمایه اجتماعی زیاد کسی است که شبکه روابط وسیع‌تری داشته باشد. (با افراد بیشتری در تماس و ارتباط باشد)، این روابط از عمق، صمیمیت و اعتماد قابل توجهی برخوردار باشد و بالاخره افرادی که شخص با آن‌ها در ارتباط است دارای میزان قابل‌اعتنایی از سرمایه فیزیکی، انسانی و یا فرهنگی باشند (شورمن، ۲۰۰۳). سرمایه اجتماعی به افراد خارج از شبکه تعلق نمی‌گیرد. از این جهت سرمایه اجتماعی به دلیل دسترسی به انواع شبکه‌های اداری توزیع نابرابر ممکن است موجب ایجاد نابرابری شود. افراد از روابط ارزشمند یکدیگر در جهت مصالح خود سود می‌جویند. این روابط ممکن است به کنار گذاردن غیرخودی‌ها<sup>۹</sup> منجر گردد و به اعضای شبکه اجازه دهد که منافع یکدیگر را به شکل خاص مورد توجه قرار دهند (فیلد، ۲۰۰۳).

### ۳. مؤلفه‌های ساختاری سرمایه اجتماعی

#### ۱. رهبری

رهبری یکی از منابع تولید سرمایه اجتماعی است که به صورت گذرا از آن نام برده می‌شود. در صورتی که رهبری، جایگاه ویژه‌ای در تولید سرمایه اجتماعی دارد به طوری که گاه از بقیه انواع سرمایه اجتماعی که توسط ساختارهای دیگر تولید می‌شود، قدرت و شدت بیشتری دارد.

#### الف. اقتدار رهبری

همان‌طور که وبر عنوان می‌کند، اقتدار کاریزماتیک که از یک رهبر فرهمند حاصل می‌شود می‌تواند بر اقتدار بوروکراتیک یا سازمان‌یافته غلبه کند و به عنوان پادزهر آن عمل کند. در زمینه سرمایه اجتماعی نیز رهبری می‌تواند سرمایه اجتماعی بیشتری از یک سازمان گسترده تولید کند. منشأ سرمایه اجتماعی در این موارد اقتدار سلسله مراتبی است و این منابع اقتدار، هنجارهایی را مقرر می‌کنند و توقع دارند از آن هنجارها به دلایلی به کلی غیرعقلانی اطاعت شود. نه فقط هنجارهای برخاسته از این قبیل منابع، از راه چانه‌زنی غیرمتمرکز<sup>۱۰</sup> شکل نمی‌گیرند، بلکه از طریق فرایند جامعه‌پذیری که بسیار بیشتر از آنکه مستلزم تعقل باشد، متضمن عادت است، از نسلی به نسل بعد منتقل می‌شود (تاجبخش، ۱۳۸۶).

#### ب. تجمیع منابع توسط رهبر

<sup>۹</sup> Outsiders

<sup>۱۰</sup> Decentralized bargaining

رهبر دارای سرمایه‌ای اجتماعی است که می‌تواند آن را در راه رسیدن به هدف کل گروه صرف نماید. درواقع رهبر گروه، سرمایه اجتماعی خود را از تک‌تک افراد گروه کسب می‌کند و این سرمایه اجتماعی در رهبر متمرکز می‌گردد. اگر کنشگر A، حقوق کنترل کنش‌های معینی را به کنشگر دیگری، B انتقال داده باشد در آن صورت B سرمایه‌ای اجتماعی در قالب آن حقوق کنترل در اختیار دارد. اگر عده‌ای کنشگر، حقوق کنترل مشابهی را به B انتقال داده باشند، آنگاه B مقدار زیادی سرمایه اجتماعی در اختیار دارد که می‌تواند بر فعالیت‌های معینی متمرکز کند. درواقع به نظر می‌رسد این دقیقاً تمایل به ایجاد سرمایه اجتماعی لازم برای حل مسائل مشترک است که افراد را در شرایط معینی وادار می‌کند به رهبری فرهمند اقتدار واگذار کنند؛ بنابراین برخلاف آنچه در مورد رهبری گفته می‌شود و انتقادهایی که از سوی لیبرال دموکراسی بر رهبری کاریزماتیک وارد شده است، رهبر بازیگر بسیار مناسبی برای تولید سرمایه اجتماعی است و اگر دارای عنصر کاریزما نیز باشد، سرمایه اجتماعی ایجادشده مضاعف خواهد بود. عقلانی بودن و یا احساسی بودن مشروعیت رهبری در تولید سرمایه اجتماعی، اهمیتی ندارد. آنچه مهم است توانایی رهبر در به وجود آوردن سرمایه اجتماعی در عرصه عمل است (کلمن، ۱۹۸۸).

## ۲. خانواده

خانواده در آثار صاحب‌نظران سرمایه اجتماعی به‌عنوان منبع سرمایه اجتماعی جایگاه ویژه‌ای دارد. دلایل تولید سرمایه اجتماعی در این نهاد می‌تواند به شرح زیر باشد:

### الف. دگرخواهی

علت اصلی مؤثر بودن خانواده در تولید سرمایه اجتماعی وجود رابطه دگرخواهانه در بین اعضای خانواده است. چیزی که موجب می‌شود یک خانواده پایدار بماند و دچار فروپاشی نگردد، از خودگذشتگی اعضای آن است. بر اساس عقلانیت خودخواهانه و منفعت‌طلبانه، لزومی ندارد که اعضای قوی‌تر خانواده برای منفعت اعضای ضعیف‌تر تلاش کنند اما در عمل و شاید به‌صورت غریزی، همه افراد خانواده در جهت منافع یکدیگر عمل می‌کنند و هرگز روابط سودجویانه در خانواده شکل نمی‌گیرد. ممکن است تأکید زیاد بر فردگرایی و نیز منفعت‌طلبی شخصی در غرب زمینه فروپاشی خانواده را فراهم کرده باشد؛ آن چیزی که فوکویاما آن را فروپاشی بزرگ می‌نامد (اخترمحقی، ۱۳۸۵).

### ب. بازتولید روابط اجتماعی در خانواده

فوکویاما، خانواده را مهم‌ترین سرمایه اجتماعی و عامل اصلی انباشت و انتقال آن می‌داند. خانواده از طریق تعاملاتش با نظام‌های سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و مذهبی نه‌تنها منابع موجود برای افزایش را افزایش می‌دهد، بلکه به سرمایه اجتماعی موجود برای افزایش کالاها و خدمات عمومی کمک می‌کند. بورديو بیشترین بحث خود در سرمایه اجتماعی را بر روی خانواده متمرکز کرده است، چنانکه گویی به‌جز خانواده هیچ منبع دیگری برای تولید سرمایه اجتماعی وجود ندارد. اصولاً بورديو، سرمایه اجتماعی را حاصل روابط خانوادگی افراد می‌داند (همان، ۱۳۸۵).

### پ. انباشت سرمایه اجتماعی در خانواده

سرمایه اجتماعی برخی از خانواده‌ها بیش از بقیه است، اگرچه همه خانواده‌ها دارای مقداری سرمایه اجتماعی هستند. برخی خاندان‌ها که در طول تاریخ توانسته‌اند میزانی از سرمایه اجتماعی را انباشته سازند، به شکلی آشکار در اجتماع موفق‌تر می‌باشند. در کشورهای اسکاندیناوی ملاحظه می‌شود هنگامی که یک نخبه سوسیال‌دموکرات در طول چند نسل قدرت سیاسی را در اختیار دارد، سرمایه اجتماعی از نوع سیاسی، از خلال سندیکاها و احزاب و از طریق روابط فAMILI به ارث برده می‌شود و به تشکیل نوعی سلسله سیاسی می‌انجامد. سرمایه اجتماعی موجود در خانواده کاملاً قابل‌اعتماد است و اثرات اقتصادی آن در خاور دور کاملاً آشکار شده است. صنایع در کشورهای شرقی آسیا و ژاپن بر اساس نظام خانوادگی شکل گرفته‌اند و بنابراین با استفاده از سرمایه اجتماعی گسترده توانسته‌اند بازارهای جهانی را به تسخیر خود درآوردند (همان، ۱۳۸۵).

### ۳. سازمان

هر سازمان در جامعه موجب تولید سرمایه اجتماعی می‌گردد زیرا افراد عضو سازمان در جهت رسیدن به اهداف خاص به همکاری می‌پردازند و همین رابطه میان آن‌ها، سرمایه اجتماعی را به وجود می‌آورد. سازمان اجتماعی، سرمایه اجتماعی را پدید می‌آورد و دستیابی به هدف‌هایی را که در نبود آن نمی‌توانست به دست آید یا با هزینه زیادتری ممکن بود به دست آید، تسهیل می‌کند (کلمن، ۱۳۸۶). تمایل افراد برای شرکت در سازمان‌ها و عضویت در گروه‌ها به دلیل بهره‌مندی از همین سرمایه اجتماعی است. با عضویت در گروه می‌توانیم از سرمایه اجتماعی آن‌ها بهره‌برداری نماییم و با توان بیشتری به اهدافمان دست پیدا کنیم. به عقیده گرینبرگ<sup>۱۱</sup> و بارون<sup>۱۲</sup> عوامل زیادی ما را وادار می‌کنند تا به گروه‌های متفاوت ملحق شویم. در درجه اول گروه‌ها می‌توانند ما را در رسیدن به هدف‌هایی کمک کنند که اگر تنها باشیم نمی‌توانیم به آن‌ها برسیم. گروه اجازه می‌دهد که نیازهای روانی و اجتماعی مهم افراد برآورده شود و بالاخره عضو گروه شدن، هویت ما را مشخص می‌کند (بدار، ۱۳۸۰).

---

<sup>۱۱</sup> Greenberg

<sup>۱۲</sup> Baron