

Resenhas

Nan Lin, *Social capital: a theory of social structure and action*. Cambridge, Cambridge University Press, 2001, 292 pp.

Alain Degenne

Diretor de pesquisa do CNRS no Lamas – Laboratoire d'Analyse Secondaire et de Méthodes Appliquées à la Sociologie/Institut du Longitudinal, Université de Caen, França

Tradução de Evania Guilhon

Essa obra é muito mais ambiciosa do que seu título principal faz supor. De fato, é o subtítulo que define a intenção do autor.

A noção de capital social suscitou numerosos debates no seio da comunidade sociológica: a multiplicidade das definições, sua utilização pouco rigorosa por alguns, a multiplicação dos instrumentos de mensuração, a utilização política que dela foi feita. Tudo isso explica um certo mal-estar que cerca esse conceito.

Nan Lin encara o problema de frente. Rejeita a crítica segundo a qual a utilização do termo “capital” seria ilegítima por não se adequar ao uso feito dela na teoria

econômica e particularmente nas análises de Marx. Para ele, assistimos à emergência de uma nova teoria do capital (*neo-capital theory*), que elimina a referência às classes e por meio da qual se desenvolvem os conceitos de capital humano, capital cultural e capital social. Essa nova teoria se interessa pelo jogo das ações individuais e das posições sociais no processo de capitalização.

Nan Lin define capital social como o conjunto de recursos enraizados nas redes sociais que são acessíveis e utilizados pelos indivíduos nas suas ações. Essa definição é legitimada pelo fato de esse ser o denominador comum de todas as acepções sustentadas por diferentes autores¹.

Uma vez estabelecida tal definição, o autor afirma sua postura científica: o capital social deve ser mensurável; e sua posição teórica: ele se inscreve, sem sombra de dúvidas, na teoria da escolha racional. Na demonstração, retoma termo a termo os elementos da definição.

A estrutura social é piramidal; nela existe certa congruência de *status*. Nesse sentido, o capital social de um indivíduo depende da posição dos membros da sua rede no sistema de estratificação. As trocas são mais fáceis entre pessoas com posições de *status* próximas do

que entre pessoas com *status* muito diferentes.

O sucesso da ação de um indivíduo depende antes da posição, na estrutura social, dos indivíduos aos quais ele está ligado do que da sua própria posição. E por quê? Devido a vários processos: a circulação das informações é facilitada; as redes de relações podem influenciar positivamente os tomadores de decisão; as relações aumentam a confiança, a credibilidade; as relações reforçam a identidade e o reconhecimento.

A mensuração do capital social deve, então, levar em conta (i) quão extensa é a rede em que a pessoa se insere, tendo em vista o sistema de estratificação social, (ii) qual o nível mais elevado nele alcançado e (iii) como se distribuem as relações nesse intervalo.

A natureza dos laços intervém igualmente na capacidade de obter o recurso necessário para a ação. Nan Lin ultrapassa o debate sobre a força dos elos fortes e a força dos elos fracos, tal como proposto por Granovetter. Ele resume sua tese em seis postulados (p. 75), aos quais acresce depois doze proposições (p. 76). São eles:

1. Quanto melhor a posição de um indivíduo na estrutura social, maiores serão suas chances de ter acesso e de poder utilizar-se do capital social eficaz.
2. Quanto mais forte o elo à rede, mais oportunidades há de que o capital social correspondente afete positivamente o sucesso da ação considerada.
3. Quanto mais fraco o elo, melhor é o capital social ao qual ele dá acesso.
4. Quanto mais os indivíduos estiverem próximos de pontes – entendidas como o elo que liga diferentes meios sociais –, em uma rede, melhor será seu capital social.
5. O poder de uma posição (em termos de sua proximidade a uma ponte) depende do diferencial de nível, dentro da estrutura social, entre as extremidades dessa ponte.
6. Os efeitos do capital social são limitados às extremidades da hierarquia social (o topo e a base).

Nan Lin concretiza esses princípios e proposições

por meio de uma pesquisa empírica, realizada na China, em que entrevistou 3.050 pessoas. Ali, em especial, ele nos apresenta seu instrumento de mensuração do capital social, no qual os elos estão classificados em capital social geral e capital social político.

Se a primeira parte do livro pode ser considerada uma construção teórica de alcance limitado, que desemboca em instrumentos de mensuração e de validação empírica, a segunda parte é, de acordo com o próprio autor, muito mais ensaísta e ambiciosa. Trata-se de definir o lugar do conceito de capital social numa teoria sociológica geral, que articule a explicação dos comportamentos individuais assim como a emergência das normas e das estruturas sociais. Não se trata, contudo, de uma teoria construtivista. Nan Lin não minimiza a importância da estrutura social, e seu argumento flui incessantemente entre como a estrutura social influencia os comportamentos dos indivíduos, por um lado, e como as ações desses últimos transformam a estrutura social, por outro.

Nan Lin funda seu raciocínio sobre cinco proposições, que ligam o princípio da escolha racional ao capital social; mas o primeiro princípio é, de fato, a chave de sua construção. Ele enuncia que todo ator calcula suas ações de maneira a minimizar qualquer perda de recursos. Esse princípio antecede o da maximização dos ganhos.

O princípio de minimização das perdas traduz-se num jogo de dois atores, já que a melhor solução para os dois é o reconhecimento dos recursos que o outro possui. É sobre esse reconhecimento necessário que Nan Lin estabelece a articulação com o capital social, que é, com efeito, a garantia do reconhecimento. A rede é o conjunto formado pelos atores que compartilham um mesmo interesse, num processo de reconhecimento mútuo. O conjunto dos recursos individuais é, assim, transformado em recurso coletivo. Do princípio de reconhecimento resulta, então, a necessidade da lealdade para com a coletividade, que se torna um conjunto de atores e de grupos primários que compartilham um capital social.

Esse é o cerne da teoria, do qual derivam todos os outros aspectos, em particular o caráter desigual da estrutura social. O princípio de maximização dos ganhos é também mobilizado pelo autor, mas é preciso destacar o privilégio por ele atribuído ao princípio de minimização das perdas na otimização das decisões. A conservação dos recursos adquiridos, por um lado, e os esforços de controle de suas relações, despendidos pelos atores para assegurarem essa conservação, por outro, fundamentam a teoria de Nan Lin, muito mais que a maximização, ou mesmo o simples incremento, dos recursos.

A obra de Nan Lin tem um duplo mérito. Esclarece o conceito de capital social, construindo-o como característica da rede pessoal e propondo-lhe uma instrumentação rigorosa. Confere ao conceito um estatuto central numa teoria da ação social e da emergência das normas e das estruturas. Procura assim preencher o fosso, apontado por numerosos autores, entre a definição microsociológica e individualista do capital social e a definição macrosociológica. Nan Lin assume, dessa forma, um lugar original na longa tradição dos autores² que procuram fundar uma teoria sociológica geral sobre os axiomas da escolha racional.

Notas

1. Bourdieu, Coleman, Lin, Falp, Burt, Erickson, Portes e outros, todos compartilham o entendimento de que o capital social consiste em recursos que se encontram enraizados nas relações e na estrutura sociais, os quais podem ser mobilizados quando um ator deseja aumentar a probabilidade de sucesso em ações intencionadas.

2. J. S. Coleman, *Foundations of social theory*, Harvard, Harvard University Press, 1990; J. S. Coleman e T. J. Fararo (eds.), *Rational choice theory: advocacy and critique*, Newbury Park, Sage, 1992; A. Bouvier e P. Steiner (eds.), "La theorie du choix rationnel", *Revue Française de Sociologie*, número especial, 44-42, 2003.

J. Rogers Hollingsworth & Robert Boyer (orgs.), *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions*. Cambridge, Cambridge University Press, 1997, 492pp.

Guilherme G. de F. Xavier Sobrinho

Doutorando em sociologia na USP, bolsista do CNPq e sociólogo da Fundação de Economia e Estatística (RS)

Lançada em 1997, esta obra se constitui em um rico e diversificado conjunto de contribuições teórico-analíticas a algumas das discussões centrais que estão na agenda da chamada nova sociologia econômica. O tempo transcorrido desde sua publicação impõe, hoje, certo distanciamento em face de aspectos circunstanciais que deixaram sua marca em muitos dos artigos. É o caso das preocupações com a recente dissolução do bloco do Leste ou com o iminente aprofundamento da integração européia. O aspecto mais relevante, entretanto, sob esse prisma, é a construção, pelos autores, do campo teórico e político antagonista. Interpela-se, com proporcional radicalidade e, até por isso, com alguma simplificação, uma geração de *free-marketers* – como são evocados os apólogos do primado absoluto do mercado como mecanismo de coordenação da atividade econômica –, a qual, certamente, era bem menos sofisticada do que a que a sucedeu. Cabe destacar que o alvo dessa investida se encontra, sobretudo, em personagens do debate público – elites políticas de diferentes nações, quadros de instituições multilaterais etc. –, já que, no plano teórico, os organizadores destacam que boa parte dos argumentos mobilizados no livro para expor os limites das abordagens neoclássicas de racionalidade econômica e de equilíbrio de mercado provém de avanços da própria teoria microeconômica neoclássica ou encontra apoio neles.

Composta com o aporte de quinze estudiosos, a obra tem sua fisionomia fortemente marcada pela dupla de organizadores, os quais, juntos ou separadamente, assinam seis dos textos, entre os quais merecem des-