

# A força dos “laços fracos” de Mark Granovetter no ambiente do ciberespaço

Dora Kaufman

**Resumo:** Este artigo aborda a pertinência das teses de sociologia dos anos 1980 de Mark Granovetter sobre a função das relações sociais de “Laços Fortes” e “Laços Fracos” no ambiente do ciberespaço. Nas redes de Laços Fortes há uma identidade comum, e lá procuramos referências para a tomada de decisão (relações com alto nível de credibilidade e influência); as redes de Laços Fracos são importantes porque nos conectam com vários grupos, rompendo a configuração de *clusters*, e funcionando como *bridges* pelas quais circulam as inovações. A Internet conecta com mais frequência e, por vezes, mais intensidade, as relações de Laços Fracos e Laços Fortes, preservando e expandindo os conceitos de Granovetter.

**Palavras-chave:** redes sociais; ciberespaço; laços fracos; laços fortes; capital social

**Abstract:** **The strenght of Mark Granovetter’s ‘weak ties’ in cyberspace environment.** This article explores the pertinence of 1980’s sociology thesis from Mark Granovetter on the role of “Strong Ties” and “Weak Ties” social relations in Cyberspace. In Strong Ties networks there is a common identity where we seek references for the decision-making process (relationships of high credibility and influence levels); Weak Ties networks are important because they connect us with various groups, breaking the *cluster* configuration and acting as *bridges* through which innovations circulate. Internet connects more often and sometimes more intensely Weak Ties and Strong Ties relations, preserving and expanding Granovetter’s concepts.

**Keywords:** social networking; cyberspace; weak ties; strong ties; social capital

## Introdução

Em 1990, quase duas décadas depois da publicação de suas primeiras considerações sobre a força dos “Laços Fracos”, Mark Granovetter ironiza sua situação de ter

que reafirmar durante dezessete anos não ser um analista de rede<sup>1</sup>. Apesar de se dedicar a novos temas sociológicos a partir de 1976, ele nunca conseguiu dissociar seu nome do estudo da interconexão entre os indivíduos. As novas arquiteturas informativas geraram um novo campo de investigação, com base no qual propomos a reflexão de como suas teses sobre os “Laços Fortes” e os “Laços Fracos” se comportam nas redes sociais virtuais, e no ambiente do ciberespaço em geral.

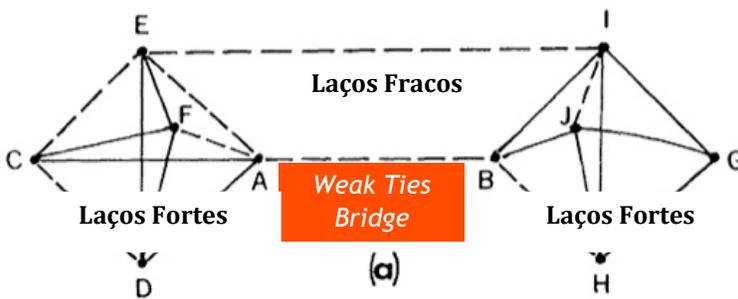
Em 1974, Granovetter escreveu o artigo intitulado *The Strength of Weak Ties*, rompendo com a sociologia tradicional ao propor a análise do padrão de conexão existente entre os indivíduos (grau de coesão das redes, fluxo de recursos entre os indivíduos como dinheiro, afeto, informação). Para o sociólogo, apenas faz sentido aprofundar os critérios da sociologia depois de conhecido o grau de coesão social desses grupos. Sua tese é a de que os indivíduos tomam decisões mais consistentes quanto mais fortes são os vínculos em suas redes.

Em seu artigo posterior *The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited* (1983), Granovetter revê alguns dos conceitos de 1974, observando que os chamados “Laços Fracos” são fundamentais para a disseminação da inovação, por serem redes constituídas de indivíduos com experiências e formações diversas. Nas redes de “Laços Fortes” há uma identidade comum, as dinâmicas geradas nessas interações não se estendem além dos *clusters*, por isso mesmo, nas referidas redes procuramos referências para a tomada de decisão; são relações com alto nível de credibilidade e influência. Indivíduos que compartilham “Laços Fortes” comumente participam de um mesmo círculo social, ao passo que os indivíduos com os quais temos relações de “Laços Fracos” são importantes porque nos conectam com vários outros grupos, rompendo a configuração de “ilhas isoladas” dos *clusters* e assumindo a configuração de rede social. Nesse sentido, as relações baseadas em “Laços Fortes” levam a uma topologia da rede, isto é, definem a configuração dos nós da rede de conexões entre os indivíduos no ciberespaço, no qual as relações de “Laços Fracos” funcionam como *bridges* desses *clusters*. Quanto menos relações de “Laços Fracos” existirem numa sociedade estruturada em *clusters* (“Laços Fortes”), menos *bridges* e menos inovação.

Granovetter constata que os indivíduos com poucos “Laços Fracos” serão privados de informações de partes mais distantes de seu próprio sistema social, conseqüentemente, estarão limitados ao conhecimento ou às informações originadas pelos seus amigos íntimos. Sem as conexões de “Laços Fracos”, a tendência é a maioria da população permanecer isolada, confinada em seus *clusters*. Nesse sentido, os “Laços Fracos” são vitais para a integração dos indivíduos à sociedade, e os sistemas sociais carentes de “Laços Fracos” serão fragmentados e incoerentes, novas ideias vão se espalhar lentamente, esforços científicos ficarão em desvantagem, e subgrupos separados por raça, etnia, geografia ou outras características terão dificuldade em chegar a um *modus vivendi*.

<sup>1</sup> *The Myth of Social Network Analysis as a Special Method in the Social Sciences*, Sunbelt Social Network Conference, San Diego, February 15, 1990.

No entanto, apesar de enfatizar a relevância dos “Laços Fracos” na difusão de inovações, Granovetter alerta para o fato de que não há uma aceitação direta e imediata das mesmas. Para que os indivíduos adotem as inovações é necessário que haja sentimentos de identificação e confiança entre os membros da comunidade, o que remete ao papel das redes de “Laços Fortes”. Em síntese, podemos supor que através das relações de “Laços Fracos” os mesmos são expostos à inovação, mas para abraçá-la dependem do aval de suas relações de “Laços Fortes”; ou pensar os “Laços Fracos” como redes eficientes no transporte de informação, mas não tão eficientes para provocar uma decisão (ibidem).



Esq. 1. Diagrama de Granovetter: Laços Fortes e Laços Fracos

## Redes conectivas digitais

A nova arquitetura informativa digital propiciou um crescimento exponencial das redes de “Laços Fracos”, com a formação das chamadas “Comunidades Virtuais”, em torno dos anos 1985, que se expandiram a partir de 1994 com o advento da *web* e explodiram depois de 2004 com as redes sociais. Observando os perfis dos membros das principais comunidades, encontramos participantes com mais de mil “amigos” sem, no entanto, aparentemente, apresentar qualquer tipo de interação social entre os envolvidos. Assemelham-se mais a uma “coleção de perfis”, gerados por uma relação puramente aditiva, já que basta aceitar a inclusão da rede social em seu perfil sem qualquer relacionamento prévio. Trata-se de um vínculo que não demanda interações para ser mantido, é uma relação mais fluida e menos conectada, na qual não há intimidade, reciprocidade ou mesmo confiança. Essas conexões ou “coleções de perfis” guardam semelhança com a definição de “Laços Fracos” de Granovetter, ao desempenharem o papel de propagadores de inovações, difundindo referências e experiências, facilitadas pela tecnologia que amplia o acesso e acelera as interações com um número maior de pontos de contato. Todavia,

as decisões importantes dos indivíduos continuam sendo compartilhadas com suas relações de “Laços Fortes”, com as quais têm implicitamente firmado contratos de fidúcia. Sumarizando, por um lado temos as relações de *Weak Ties* que facultam um maior acesso à informação, em que a inovação “cruza fronteiras”, isto é, se propaga por uma malha extensa e diversificada de redes, mesmo que com pontos de comunicação relativamente esporádicos. Por outro lado, temos as relações de *Strong Ties* caracterizadas por conexões de maior intensidade, intimidade e frequência, e pelas quais o fluxo de informação se difunde a uma velocidade maior impulsionado pela credibilidade e confiança (os membros da comunidade aceitam e repassam mais rápido as informações).

Adam Smith (1723-1790) – economista e filósofo, considerado o pai da economia moderna e o mais importante teórico do liberalismo econômico – defendia que a riqueza das nações provinha da atuação de indivíduos que, movidos pelo seu próprio interesse, promoviam a inovação tecnológica e o crescimento econômico. Ilustrando seu pensamento, Smith disse que não é da benevolência do padeiro, do açougueiro ou do cervejeiro que se espera que saia o jantar, mas sim do empenho deles em promover seu autointeresse. Uma de suas frases mais famosas é emblemática na defesa de seu ponto de vista: “Assim, o mercador ou comerciante, movido apenas pelo seu próprio interesse egoísta, é levado por uma ‘mão invisível’ a promover algo que nunca fez parte do interesse dele: o bem-estar da sociedade” (1776, p. 26-27). A partir dos anos 1980, Granovetter contrapõe-se, de certa forma, a Smith, ao defender o princípio de que os indivíduos tomam decisões numa ação coletiva, motivados por fatores que não se reduzem aos seus próprios interesses e preferências, mas influenciados pelas respectivas redes sociais que constituem o coletivo social. Como notado anteriormente, o surgimento das comunidades virtuais potencializou esse fenômeno ao expandir as conexões sociais de cada indivíduo. Fatores como acesso imediato à informação, sensação de pertencimento e tempo escasso têm levado os indivíduos a expandirem sua “coleção de amigos” nas redes sociais, por vezes percebida como símbolo de *status* e falso indicador de popularidade e reconhecimento.

Sobre o tema, Rogério da Costa comenta:

[...] apontam para uma espécie de assimetria entre a dimensão do indivíduo (com suas preferências, interesses, inteligência) e aquela do coletivo, onde os indivíduos são convocados a agir, decidir, adotar comportamentos não apenas em função de si mesmos, mas também conjuntamente. (COSTA, 2004, p. 1)

Supostamente, não é mais possível pensar a lógica da ação coletiva sem ser à luz dos impactos das redes sociais. Rheingold (2000) crê que, dependendo do projeto em que o indivíduo esteja envolvido, sua sinergia pode se multiplicar com enorme sucesso. Outra contribuição a ser considerada é a de Thomas W. Valente (1996) em seu texto “Social Network Threshold in the Diffusion of Innovation”. O autor mostra o impacto da influência externa e de opinião de líderes no processo de difusão de inovações. Seus modelos são

utilizados para observar o chamado “comportamento de contágio”, para prever o padrão de difusão e para identificar seus líderes e seguidores. Segundo ele, diante de incerteza ou percepção de risco, a tendência é buscar referências com os indivíduos que tenham tido experiência prévia com o tema ou objeto. Valente (ibidem) acredita também que vários fatores tornam os indivíduos cientes de uma inovação (geralmente, via relações de “Laços Fracos”), mas para adotá-la é necessária a persuasão pessoal por relações interpessoais num processo de duas etapas: *awareness* e *adoption* (consciência e adoção). A aderência dos indivíduos às inovações não dependeria exclusivamente de suas necessidades e preferências individuais, mas de vetores resultantes das negociações dentro da dinâmica do coletivo em que estão inseridos. Assim como Granovetter (1978), Valente trabalha com o conceito de *threshold* como sendo o limiar quando um estímulo tem intensidade suficiente para começar a produzir efeito, ou quando as preferências individuais interferem nas negociações coletivas. A qualidade desse estímulo está associada à força das relações influenciadoras, nas quais os “Laços Fortes” desempenham papel relevante.

Essas conexões decorrem da nova morfologia da sociedade contemporânea, caracterizada como uma sociedade em rede, em que a Internet é a base tecnológica, como argumenta Manuel Castells (2009). Há fortes indicadores de que, dadas interconexões atuais com o advento das redes sociais, os processos de decisão, individuais e coletivos, estejam mais estreitamente relacionados. Nos anos 1980, surge o conceito de capital social como um ativo social oriundo da virtude e da força da conexão entre os indivíduos, inserido numa visão de sociedade como estrutura de redes (dimensão de interconexão entre as pessoas). Sendo esse capital visto como a força da relação/conexão entre os atores, o acesso aos recursos decorrentes gera benefícios, denominados de ativo social. Para ter retorno, cada um tem que participar da rede de conexões doando algo (reciprocidade), pois se não contribuir para a rede não terá acesso real aos seus benefícios. Surge, em decorrência, o conceito de cooperação/colaboração, contrapondo indivíduo solitário *versus* indivíduo coletivo.

Há uma multiplicidade de definições para o termo capital social; as de teor econômico referem-se à promoção de confiança e reciprocidade na economia, atribuindo um valor implícito às conexões internas e externas de uma rede social. O elemento comum entre tais definições é a convergência para a ideia de que as redes sociais têm valor econômico, porque podem aumentar a produtividade dos indivíduos e das organizações, a partir da percepção de que os contatos sociais e as inter-relações são fatores de desenvolvimento econômico.

Para Robert David Putnam, cientista político e professor da Universidade de Harvard, o conceito de capital social reporta-se a práticas sociais, normas e relações de confiança entre os cidadãos. Quanto maior o grau de confiança entre os membros de uma sociedade,

maior o volume de capital acumulado. Raquel Recuero (2010), em suas reflexões sobre as redes sociais na Internet, com base nas definições de Bourdieu (1983), de Coleman (1988) e de Putman (2000), resume sua percepção para capital social:

Como um conjunto de recursos de um determinado grupo (recursos variados e dependentes de sua função, como afirma Coleman) que pode ser usufruído por todos os membros do grupo, ainda que apropriados individualmente, e que está baseado na reciprocidade (de acordo com Putman). Ele está embutido nas relações sociais (como explica Bourdieu) e é determinado pelo conteúdo delas. Portanto, para que se estude o capital social dessas redes, é preciso estudar não apenas suas relações, mas, igualmente, o conteúdo das mensagens que são trocadas através delas. (RECUERO, 2010, p. 50)

Podemos admitir que o conceito de capital social esteja associado às redes de relacionamento baseadas na confiança, cooperação e inovação desenvolvidas pelos indivíduos, facilitando o acesso à informação e ao conhecimento. Do ponto de vista da característica, podem ser relações formais, determinadas por laços hierárquicos ou informais, constituídas por laços horizontais entre pares semelhantes; em ambas há uma rica e diversificada colaboração entre seus membros. Nesse sentido, podemos considerar também que o capital social é a amálgama que interconecta as várias formas do capital humano, gerando um ativo intangível valioso na sociedade e em suas organizações. Por sua vez, esse capital social deriva de relações de “Laços Fortes” e “Laços Fracos”, conforme conceituado por Granovetter (1974, 1983).

## Comunidades Virtuais

A Internet forneceu as bases para o surgimento das comunidades virtuais ou redes sociais, ampliando as possibilidades dos indivíduos que, em vez de contar – e confiar – em uma única comunidade para construir seu capital social, dispõem de uma variedade de contatos e recursos mais apropriados para atender a necessidades diversas. Com isso aumenta a sensação de proteção social e de pertencimento. Para Castells (2003, p. 102), “Se alguma coisa pode ser dita, é que a Internet parece ter um efeito positivo sobre a interação social e tende a aumentar a exposição a outras fontes de informação”.

Além da diversidade na composição de seu ativo social, a comunicação via Internet e celular responde à dinâmica atual da sociedade contemporânea que impõe aos indivíduos uma rotina de vida em que o tempo tornou-se o ativo mais escasso. As pessoas não têm tempo disponível para se dedicar aos relacionamentos com os amigos e familiares através de encontros presenciais e mesmo pelo telefone. A estrutura reticular proporciona o acesso ao cotidiano dessas relações íntimas, nos mantendo conectados. Ao contrário da percepção inicial, há fortes indícios de que a facilidade de conexão

dada pelas novas tecnologias de comunicação aproxima as pessoas com as quais mantemos “Laços Fortes”, segundo conceito de Granovetter. Para Manuel Castells (2003, p. 108), estudos realizados por Barry Wellman e pelo *Internet and American Life Project* do *Pew Institute*,

[...] parecem indicar que a Internet é eficaz na manutenção de laços fracos, que de outra forma seriam perdidos. Sob certas condições, a Internet pode criar novos tipos de laços fracos como nas comunidades de interesse. Parece também desempenhar um papel positivo na manutenção de laços fortes à distância.

Para Barry Wellman (1999, 2006, 2009), comunidades são redes de laços interpessoais que proporcionam sociabilidade, apoio, informação, caracterizando-se como um centro de integração e identidade social. Wellman (ibidem) considera que a socialização entre os indivíduos, numa sociedade ocorre além da vizinhança, em que a comunidade não está atrelada à localização (geográfica), se e quando a rede social de laços pessoais provém da socialização e/ou suporte/apoio, informação, sensação de pertencimento e identidade social. Para o autor, no passado recente, as conexões entre os indivíduos ocorriam via *connected places*, como os telefones, carros, aviões, e hoje temos *connected people*, em que cada indivíduo tem seu próprio número de telefone (celular) e endereço único na Internet. Cada indivíduo, portanto, tornou-se um “quadro de distribuição” entre laços e redes, permanecendo conectado, e ao mesmo tempo disponível para outros contatos em qualquer lugar e a qualquer hora, desde que tenha acesso à Internet.

Com propriedade, tendo ele cunhado a expressão “Comunidade Virtual”, em 1993 em seu livro *Virtual Communities*, Howard Rheingold defende enfaticamente o nascimento de um novo conceito de comunidade, que reúne os indivíduos em torno de interesses e valores em comum. Para ele, a forte afinidade entre seus membros é fundamental para dar sustentabilidade à própria comunidade, além de uma massa crítica de usuários debatendo temas tão interessantes que sejam capazes de atrair outros usuários garantindo renovação e perpetuação. Rheingold define comunidade virtual a partir de seu próprio entendimento de comunidade, como sendo uma teia de relacionamentos mantida ao longo do tempo entre pessoas que se preocupam umas com as outras. Os recursos da tecnologia digital capacitam, melhoram ou amplificam essa rede de relacionamentos.

A discussão entre pesquisadores e especialistas sobre os impactos do advento da Internet na sociabilização dos indivíduos, segundo Wellman (1999, 2006, 2009), converge para três grandes visões: a Internet transformou o capital social de grupos locais e solidários em grupos dispersos geograficamente e de baixa coesão, agrupados em torno de interesses específicos; a Internet diminuiu o capital social porque com sua capacidade em gerar informações e entretenimento afastou os indivíduos do convívio social com a família e os amigos, e com a comunidade local em geral; a Internet complementa

o capital social na medida em que os indivíduos a usam para manter atualizados os contatos sociais existentes, sem excluir os encontros pessoais e telefonemas, apenas adicionando contatos digitais.

Para o autor e sua equipe de pesquisadores, há evidências de que a Internet ocupa um importante espaço no cotidiano dos indivíduos, conectando com mais frequência e, por vezes, mais intensidade, relações de “Laços Fracos” e “Laços Fortes”. Assim, eles corroboram a visão da complementaridade entre o capital social e a Internet, conforme a terceira visão defendida por Wellman (ibidem) e explicitada acima. Argumenta que o fato de os indivíduos não estarem interagindo em lugares públicos visíveis, não significa que eles estão isolados; como os indicadores tradicionais de capital social não captam as interações privadas ou virtuais, as conclusões sobre a evolução da sociabilização em décadas mais recentes podem estar equivocadas. A Internet estaria demandando uma redefinição do conceito de capital social, ao deslocar o contato de “porta a porta” para “lugar a lugar” e individualizando as relações entre “pessoa a pessoa”. A Internet tornou possível – mas não necessário – aos indivíduos se comunicarem mais rapidamente e a um custo menor, sem restrições de espaço e tempo.

Seguindo com Wellman (ibidem), ele lembra que não é necessário opor comunidades virtuais a comunidades físicas porque, na verdade, são formas diferentes de comunidade, nas quais seus membros interagem entre si através de diferentes equipamentos, linguagens e meios. Antes mesmo do advento das tecnologias de comunicação digital, que alavancaram as relações sociais, Wellman (ibidem) proclamou que a rede social de um indivíduo vai de meia dúzia de amigos íntimos a centenas de relações de “Laços Fracos”.

Castells (2009, p. 445) nos fornece uma definição de “Laços Fortes” e “Laços Fracos” que os indivíduos mantêm com seus contatos sociais:

Uma distinção fundamental na análise da sociabilidade é entre os laços fracos e os laços fortes. A Rede é especialmente apropriada para a geração de laços fracos múltiplos. Os laços fracos são úteis no fornecimento de informações e na abertura de novas oportunidades a baixo custo [...]. De fato, tanto off-line quanto on-line, os laços fracos facilitam a ligação de pessoas com diversas características sociais, expandindo assim a sociabilidade para além dos limites socialmente definidos do auto-reconhecimento.

Concluindo, Castells<sup>2</sup> defende que com os meios digitais a comunicação entre os indivíduos é muito mais intensa porque estão disponíveis muito mais oportunidades de contato. Para o autor, contrariamente ao que propaga a mídia, quanto mais sociável é o indivíduo mais ele usa a Internet, quanto mais utiliza a Internet mais desenvolve sua sociabilização. Estudos recentes, em particular o *World's Internet Services*, indicam o mesmo sentido: a Internet é uma tecnologia para combater a solidão, e não aumentá-la (ibidem). Castells reconhece que a comunicação mais completa é a interpessoal,

<sup>2</sup> Entrevista concedida por Manuel Castells a Juan Cruz: Madrid/El Pais.com, 17/06/2009.

face a face, porque cria a possibilidade de outros níveis de conexões além das palavras – como o gesto, o olhar – mas acredita que não se pode opor uma forma a outras, mas sim se deve adicioná-las, principalmente para as situações em que não podemos contar com a presença física. Aparentemente, só os novos usuários de Internet tendem a se tornar alienados com o seu uso, consequência de um deslumbramento inicial. No entanto, os mais antigos usuários usam a Internet para reforçar seus “Laços Fortes”, preenchendo as lacunas entre os intervalos de contatos pessoais (KRAUT; et all, 1998).

## Considerações finais

Nesse ambiente do ciberespaço, a essência do pensamento de Granovetter sobre as conexões dos indivíduos – “Laços Fortes” e “Laços Fracos” – nos parece válida, porém em outra dimensão e com mais complexidade. A formação das redes sociais e sua continuidade é a base para entender esse novo cenário de comunicação, pelo seu papel como estruturas alavancadoras dessas interconexões.

A sociedade em rede, nos termos propostos por Castells (2009), introduz a coletivização das decisões, nas quais as comunidades virtuais fornecem *inputs* para o processo de decisão dos indivíduos, que passam a exercer suas preferências sobre consumo de produtos e serviços (novo apartamento, escola, plano de saúde etc.) ou a praticar uma inovação de qualquer natureza, com base na experiência de um conjunto muito mais amplo de referências (“Laços Fracos”). Essas novas comunidades, ao agregar os indivíduos segundo seus interesses, têm o potencial de gerar um acesso mais seletivo a informações e referências, base dos processos de tomada de decisão. Segundo Pierre Lévy (2002, p. 1010):

Uma rede de pessoas interessadas pelos mesmos temas é não só mais eficiente do que qualquer mecanismo de busca, mas, sobretudo, mais eficiente do que a intermediação cultural tradicional, que sempre filtra demais, sem conhecer em detalhes as situações e necessidades de cada um.

As redes sociais virtuais atuam como “filtros humanos inteligentes”, organizando o excesso de informação e facilitando o processo de escolha dos indivíduos. A Sophia Mind<sup>3</sup> constatou que a Internet é fonte de informação sobre produtos e serviços para 67% das mulheres. Reproduzindo o comportamento feminino no chamado “mundo real”, as internautas usam as redes sociais para comentar, recomendar ou criticar produtos e serviços, compartilhando suas experiências. A maioria das entrevistadas já comprou algum produto por sugestão de seus relacionamentos nas comunidades virtuais; o dado se torna mais significativo pelo fato das mulheres serem responsáveis por cerca de 80% das compras familiares.

<sup>3</sup> Empresa de pesquisa de mercado do grupo Bolsa de Mulher. Matéria publicada no Jornal Valor Econômico em 2010. Disponível em: <<http://www.midiassociais.net/2010/04/redes-sociais-criam-novos-instrumentos-e-possibilidades-para-a-orientacao-das-decisoes-de-consumo/>>.

Complementando, Rogério da Costa (2002) cita a pesquisa da Forrester Research pela qual foi averiguado que 30% dos usuários participantes de comunidades declaram que seu engajamento ocorreu pelo fato de que elas – as comunidades virtuais – os ajudam a decidir suas preferências. A dimensão e relevância dessas conexões têm atraído o interesse dos agentes econômicos, que tentam cooptar a atenção e preferência do internauta introduzindo-se nesse ambiente. Segundo pesquisa realizada pelo Ibope Nielsen *Online* (fev. 2010) com 500 empresas paulistas, 75% estão conectadas à rede social Orkut, comunidade líder no Brasil à época, 36% estão no Twitter, seguido de 26% no Facebook e 11% no YouTube.

A questão pode ser analisada por outro aspecto: as conexões geradas pelos meios digitais são importantes pelo potencial (e velocidade) de reduzir o grau de incerteza do indivíduo, a partir do fortalecimento de seu capital social quanto maior e mais consistentes suas conexões com outros indivíduos, maior seu acesso a informações qualificadas e, portanto, melhor sua capacidade potencial de escolha. O conceito de capital social foi colonizado pela economia: quanto mais informações, em geral maior a probabilidade de conter informações qualificadas; quanto mais informações qualificadas, menor a incerteza e menor o risco no processo de decisão; quanto mais conexões – capital social – mais informações, logo conexão é o vetor relevante do processo. O capital social expandido pelo fenômeno das comunidades virtuais amplia a exposição à informação e gera “filtros” que a qualificam, apurando o processo de decisão dos indivíduos. Segundo Rogério da Costa:

O capital social de uma comunidade pode ser entendido como a capacidade de interação dos indivíduos, seu potencial para interagir com os que estão a sua volta [...] quanto mais um indivíduo interage com outros, mais ele está apto a reconhecer comportamentos, intenções, valores, competências e conhecimentos que compõem o meio. (2004, p. 4)

Por fim, além da pertinência dos conceitos de “Laços Fortes” e “Laços Fracos” no contexto das comunidades virtuais, destacamos outros dois fenômenos centrais das teses dos anos 1980: 1) a tese de Granovetter de que os indivíduos tomam decisões numa ação coletiva influenciados pelas redes sociais, que constituem seu “coletivo social”, e não motivados pelos seus próprios interesses e preferências; e 2) o efeito *threshold* descrito por Granovetter e Valente, que é o limiar quando um estímulo tem intensidade suficiente para produzir efeito, é impulsionado pela força das ações de um coletivo, em que as conexões das estruturas reticulares digitais têm relevância na sociedade contemporânea.

Dora Kaufman é doutoranda na ECA-USP e mestre pela PUC-SP.

dorakaufman@uol.com.br

## Bibliografia

BOURDIEU, P. (1986). The forms of capital. In: J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (New York, Greenwood), 241-258. Disponível em: <http://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm>.

CASTELLS, M. (2009). *A sociedade em rede*. 2º vol. 12ª ed. São Paulo: Paz e Terra.

\_\_\_\_\_. (2003). *A galáxia da Internet: reflexões sobre a Internet, os negócios e a sociedade*. Rio de Janeiro: Zahar.

COSTA, R. (2002). *A cultura digital*. São Paulo: Publifolha.

\_\_\_\_\_. (2005). Por um novo conceito de comunidade: redes sociais, comunidades pessoais, inteligência coletiva. *Interface*. In: *Comunicação, saúde e educação*. Botucatu v. 9, n. 17, mar/ago. p. 235-248.

\_\_\_\_\_. (2008). Inteligência coletiva. In: *B2B Magazine*. São Paulo, dez. p. 30-32.

COLEMAN, J. S. (2008). Social capital and the creation of human capital. In: *American Journal of Sociology*, nº 94, p.95-120.

DI FELICE, M. (org.). (2008). *Do público para as redes: a comunicação digital e as novas formas de participação social*. São Caetano do Sul: Difusão.

\_\_\_\_\_. (2009). *Paisagens pós-urbanas: o fim da experiência urbana e as formas comunicativas do habitar*. Coleção Atopos. São Paulo: Annablume.

FOUCAULT, M. (2008). *Nascimento da biopolítica*. São Paulo. Martins Fortes.

GRANOVETTER, M. (1973). The strength of weak ties. In: *American Journal of Sociology*, University Chicago Press, Chicago, v. 78, Issue 6, p.1930-1938.

\_\_\_\_\_. (1983). The strength of weak ties: a network theory revisited. In: *Sociological Theory*. Ed. Randall Collins. San Francisco, Califórnia, série Jossey-Bass, v.1. p.2001-2233.

\_\_\_\_\_. (1978). Threshold models of collective behavior. In: *American Journal of Sociology*. University Chicago Press. Chicago, v. 83, n. 6, p. 1420-1443.

KRUPEL, D. (2004). The global village: Internet and community. In: *Ide&as: Arts & Science*. Review. Universidade de Toronto, v.1, n.1, mar.

KRAUT, R.; PATTERSON, M.; LUNDMARK, V.; KIESLER, S.; MUKOPHADHYAY, T.; SHCERLIS, W. (1998). Internet paradox: A social technology that reduces social involvement and psychological well-being?. In: *American Psychologist*. Vol 53 (9), p.1017-1031.

LÉVY, P. (1998). *A inteligência coletiva: por uma antropologia do ciberespaço*. São Paulo: Loyola.

\_\_\_\_\_. (2002). *Ciberdemocracia*. Col. Epistemologia e sociedade. Lisboa: Inst.Piaget.

\_\_\_\_\_. (2010). *As tecnologias da inteligência: o futuro do pensamento na era da informática*. São Paulo: Editora 34.

\_\_\_\_\_; LEMOS, A. (2010). *O futuro da Internet: em direção a uma ciberdemocracia planetária*. São Paulo: Paulus.

PUTNAM, R.D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. NY: Simon e Schuster.

RECUERO, R. (2010). *Redes sociais na Internet*. Col. Cibercultura. Porto Alegre: Sulina.

RHEINGOLD, H. (2002). *Smart Mobs: The Next Social Revolution*. Nova York: Basic Books.

\_\_\_\_\_. (2000). *The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier Revised*. Edition Cambridge, Mass: MIT University Press.

SMITH, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Reimpresso em CAMPBELL, R.H. & SKINNER, A.S. (eds.) Oxford, Clarendon Press.

VALENTE, W.T. (1996). Social network thresholds in the diffusion of innovations. In: *School of Hygiene and Public Health*, the Johns Hopkins University, Baltimore: Elsevier Science.

WELLMAN, B. (2009). Studying Internet studies through the ages. In: BURNETT, R.; CONSALVO, M.; ESS, C. (Eds.). *The Handbook of Internet Studies*. Oxford: Wiley-Blackwell, .

\_\_\_\_\_; HAMPTON, K. (1999). Living network in a wired world. In: *Contemporary Sociology*, University of Toronto, v. 28, nº 6, p.648-54.

\_\_\_\_\_; RAINIE, L.; HERRIGAN, J.; BOASE, J. (2006). The strength of Internet ties. In: *Pen Internet & American Life Project*. 26 jan. Disponível em: <http://www.pewInternet.org/Reports/2006/The-Strength-of-Internet-Ties.aspx> <<http://www.pewInternet.org/Reports/2006/The-Strength-of-Internet-Ties.aspx>> . Acesso em jan. 2012.

*Artigo recebido em maio  
e aprovado em dezembro de 2011.*