

Orbán Annamária–Szántó Zoltán

Társadalmi tőke

A tanulmány a társadalmi tőke fogalmának történeti jelentésváltozatait mutatja be, majd egyfajta szintézisen alapuló meghatározását adja. Tisztázza a fogalom individuumhoz és kollektívumhoz kötődő jellegét, működési mechanizmusait, hatásait, a mérésével kapcsolatos eltérő szemléletmódokat. A társadalmi tőke genézisét a szerzők a közjavak fogalmával és a fogolydilemma-játék segítségével modellezhető ismétlődő kooperációs helyzetekre vezetik vissza. Végül, a társadalmi tőke növelésének lehetőségeit vizsgálva, a mérsékelt állami beavatkozás mellett érvelnek. Szántó Zoltán egyetemi docens a Budapesti Corvinus Egyetemen, a Társadalomtudományi Karán, a Szociológia és Szociálpolitikai Intézetben, e-mail címe: zoltan.szanto@uni-corvinus.hu. Orbán Annamária a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Szociológia és Kommunikáció Tanszékének adjunktusa, e-mail címe: aorban@bkf.hu.

AZ EMBERI KAPCSOLATOK SZÁMÍTANAK...

Tanulmányunk¹ mottója tömören kifejezi mondanivalónk lényegét, miután a társadalmi tőke koncepciója mindenekelőtt az emberi/társadalmi kapcsolatokról, azok hálózatáról szól. Az utóbbi évtizedben a társadalomtudományok sok területén reneszánszát éli a társadalmi tőke kutatása. Nem véletlenül: elméletileg és empirikusan egyaránt bizonyítottnak látszik, hogy mind a modern piacgazdaságok, mind a stabil és demokratikus politikai rendszerek, mind pedig az integrált társadalmak működésének nélkülözhetetlen eleme a társadalmi tőke. Ugyanakkor az már nem olyan egyértelmű, hogy mit is jelent egyáltalán. Sokan és sokféleképpen próbálták meghatározni, ám olykor csak a társadalmi tőke megjelenési formáit sikerült megragadni, azt viszont, hogy hogy mit is rejt magában, már kevésbé. Az is vitatott kérdés, nevezhetjük-e egyáltalán tőkének? Tanulmányunkban kísérletet teszünk a társadalmi tőke fogalmának – egyfajta szintézisen alapuló – meghatározására, majd bemutatjuk milyen megjelenési formái, dimenziói és hatásai vannak, hogyan lehet mérni, növelésének milyen lehetőségei és korlátai vannak. Gondolatmenetünket rövid összegzés zárja.

1. A tanulmány korábbi változata a Budapesti Szociális Forrásközpont megrendelésére készült, s megjelenés alatt áll. A tanulmány jelen változatát az OTKA (T16, 046381) is támogatta. Köszönettel tartozunk Bartus Tamásnak, Janky Bélának, Kuczi Tibornak és Takács Károlynak, valamint a kutatás többi résztvevőjének észrevételeikért. Itt jegyezzük meg, hogy jelen írásunkban nem foglalkozunk a gazdasági cselekvések/intézmények társadalmi és kulturális beágyazottságának problematikájával, valamint a társadalmi tőkének a gazdasági és más szervezetek működésében játszott szerepével. Mindkét kérdéskör szorosan kapcsolódik a társadalmi tőke koncepciójához, de meghaladja jelen gondolatmenetünk kereteit. (Az elsőként említett problémakörhöz lásd: Szántó 1994.)

A TÁRSADALMI TŐKE FOGALMA

A társadalmi tőke fogalmát valószínűleg Hanifan használta elsőként (Hanifan 1916, 1920) a vidéki iskolaközösség-központok elemzése során. Azon emberek mindennapi életével kapcsolatos interakciók, szimpátiák és baráti kötődések leírására használta, akik valamilyen társadalmi egységet alkotnak. Szerinte társadalmi tőkének tekinthető mindaz, ami fontos az emberek mindennapjaiban: jóakarát, barátság, egymás iránti kölcsönös érzékenység. A társadalmi tőke koncepciója hosszú szünet után a hatvanas évek elején bukkant fel ismét: Jacobs (1961) a városi élet és a szomszédsági kapcsolatok elemzésére használta. A fogalom szélesebb körű alkalmazására mindazonáltal a hetvenes és nyolcvanas évekig kellett várni. Loury (1977, 1987) az egyének bizonyos erőforrásait nevezte társadalmi tőkének. Szerinte a társadalmi tőke az erőforrásoknak a családi kapcsolatokban és a közösségi/társadalmi szervezetben rejlő készlete, amely mindenekelőtt a gyermekek fejlődése, a szocializáció szempontjából hasznos. Ben-Porath (1980) olyan gazdaságelméletet dolgozott ki, amely a gazdasági csere rendszerein belüli úgynevezett F-kapcsolatok működésére vonatkozik: az F-kapcsolatok – családok (families), barátok (friends) és vállalatok (firms) – hatását vizsgálta a hatékony csere kialakulása szempontjából. Bourdieu 1983-ban a gazdasági, a kulturális és a társadalmi tőke fogalmát, valamint az egyes tőkefajták egymásra történő átváltásának (*rekonverziójának*) folyamatait definiálta általánosabb társadalomelméleti szempontból (Bourdieu 1998). Bourdieu, túllépve a közgazdaságtan tőkefogalmán, kulturális, társadalmi és szimbolikus tőkéről értekezett. A közvetlenül anyagi tőkévé válható gazdasági tőke, valamint a bizonyos feltételek mellett gazdasági tőkévé konvertálható társadalmi és kulturális tőke fogalmából kiindulva jut el a tőkeátváltások elemzéséhez. Felfogásában a társadalmi tőke azokat az erőfeszítéseket foglalja magában, amelyeket az egyének a társadalmi kapcsolatháló kialakítása céljából fejtenek ki. A társadalmi tőke magánvagyon, amely révén az érintettek erősíthetik társadalmi státusukat, sőt hatalomra tehetnek szert.

Coleman az oktatás társadalmi kontextusának vizsgálatába vonta be a társadalmi tőke fogalmát (Coleman 1998), miután az emberi viszonyok széles körére kiterjesztette. Szerinte a társadalmi tőke a személyek közötti viszonyokban testesül meg, és akkor keletkezik, amikor „... az emberek közötti viszonyok úgy változnak meg, hogy elősegítsék a cselekvést” (Coleman 1998:17). A társadalmi tőke erőforrásként hasznosítható kapcsolatrendszer, amelynek három alaptípusa létezik: a kötelezettségek/elvárások, az információs csatornák és a normák/szankciók. A társadalmi tőke megteremtésének, megőrzésének és megváltozásának feltételeit a kapcsolatháló zártságát és stabilitását biztosító társadalomszerkezeti sajátosságok, ideológiák és társadalmi szervezetek alkotják. A szülők és a gyermekek közti viszonyok, valamint az iskolát övező közösségek egyaránt meghatározó jelentőségűek az oktatás eredményessége, vagyis az emberi tőke felhalmozása szempontjából. Coleman (1994) a társadalmi tőke koncepcióját tovább finomította és a társadalomelmélet egyik központi fogalmává tette. A korábbi típusok mellett társadalmi tőkét alkotnak a hatalmi viszonyok, valamint a kisajátítható és szándékosan kialakított szervezetek is. Coleman felfogásában a hangsúly továbbra is a társadalmi tőke egyéni cselekvést előnyösen előmozdító vonatkozásán van, habár megjelenik nála a társadalmi tőke közjószág jellege is: bizonyos típusainak előnyeit nem csak azok élvezhetik, akik létrehozzák, mivel nehéz kizárni másokat a „fogyasztásából”.

A társadalmi tőke közjószág-felfogása, valamint az ebből kinövő kollektivistikus koncepciója Putnam (1993, 2000) munkáiban teljesebbé válik. Szerinte ugyanis míg a fizikai tőke fogalma

tárgyak és az emberi tőke fogalma emberek *egyedi* sajátosságaira utal, addig a társadalmi tőke inkább *kollektív* ismérv: egyének közti kapcsolatokat, szoros társadalmi kapcsolathálókat, erős civil szervezeteket, valamint a kölcsönösség, a szolidaritás és a bizalom ezekből fakadó normáit, a különböző társadalmi csoportok problémamegoldó-potenciálját jelenti. A társadalmi tőke szorosan kapcsolódik a „civil kurázi” fogalmához, felhívja a figyelmet arra, hogy a civil kurázi sokkal hatékonyabb, ha a kölcsönös társadalmi kapcsolatok sűrű, intenzív és kiterjedt hálózatába ágyazódik (Putnam 2000:19). Putnam szerint a társadalmi tőke kulturális jelenség – egyszerre jelenti a kollektív cselekvésre való készséget és a közintézményekbe vetett bizalmat – és nagy közösségek (akár nemzetek vagy régiók) jellemzője.

A társadalmi tőke fogalmát Fukuyama (1997, 1999, 2000) nyomán a társadalmi együttműködés összefüggésében a következőképpen határozhatjuk meg: *az emberek közti társadalmi együttműködést (kooperációt) elősegítő, „mozgósított” informális társadalmi normák és értékek együttese*, kezdve a reciprocitástól a bizalmon át egészen a valláserkölcsig. A hangsúly két kulcsszón van, ezek az együttműködés és a mozgósítás. Társadalmi tőkéről, vagyis felhasználható és bővíthető erőforrásról ugyanis csak akkor beszélhetünk, ha a potenciális társadalmi normákat adott társadalmi kapcsolatban (legyen az mondjuk a kölcsönösség normája egy baráti kapcsolatban) életre hívjuk, mozgósítjuk a kölcsönösen előnyös együttműködés céljából. A közgazdasági szakkifejezés, a tőke használata azért lehet indokolt, mert a társadalmi kapcsolatokban rejlő, majd az együttműködéshez életre hívott társadalmi normák segítségével a társadalmat ugyanúgy lehet építeni és rombolni, mint az anyagi/fizikai vagy az emberi tőke segítségével. Az anyagi/fizikai tőkével éppúgy lehet például kórházakat vagy iskolákat építeni, mint nukleáris fegyvereket gyártani. Egy zseniális tudós éppúgy felhasználhatja tudását a rákbetegségek gyógyítására, mint vegyi fegyverek kifejlesztésére. Ehhez hasonlóan a társadalmi tőke kiaknázása is történhet a társadalmi fejlődés előmozdítása céljából, de más esetekben etnikai konfliktusok vagy „törzsi” háborúk kitörését, kirekesztést, korrupciót, bűnözést és egyéb káros társadalmi jelenségeket idézhet elő. Ezzel pusztán azt hangsúlyozzuk, hogy a társadalmi tőke önmagában nem feltétlenül előnyös, nem biztos, hogy a közjót szolgálja. Példaként említhetjük az olasz mafia ténykedését, ahol egyértelműen létezik a csoporton belül, a csoport tagjai között társadalmi tőke és együttműködés, jóllehet ennek kihatása a társadalom többi tagjára egyértelműen káros. Éppen ezért, amikor a társadalmi tőke működését és mértékét vizsgáljuk, fontos kérdés annak társadalmi „összhasznossága”.

A kilencvenes évektől az akadémiai jellegű érdeklődés mellett megjelent és jelentősen megalónkult a társadalmi tőke koncepciója iránti gyakorlati/közpolitikai érdeklődés. Nemzeti és nemzetközi fejlesztési ügynökségek, gazdasági, pénzügyi és politikai szervezetek egyre fontosabb felismerésévé vált, hogy mind a szűkebb értelemben vett gazdasági növekedésnek, mind pedig a széles értelemben vett fenntartható társadalmi fejlődésnek nélkülözhetetlen feltétele a társadalmi tőke. Ennek következtében sorra jelentek meg a „hivatalos” társadalmi tőkedefiníciók, amelyek alapján széles körben folytak és folynak alkalmazott kutatások világszerte. Vegyük például a Világbank meghatározását: *„A társadalmi tőke azokra az intézményekre, kapcsolatokra és normákra utal, amelyek adott társadalom társas interakcióinak mennyiségét és minőségét alakítják”* (World Bank 1999). Az Európai Bizottság foglalkoztatási, szociális és esélyegyenlőségi testületének meghatározása szerint pedig: *„A társadalmi tőke ... egy közösség vagy társadalom kooperációs és kollektív cselekvési képessége”* (Europäische Kommission 2005).

A társadalmi tőke fogalmának átfogó, a fent ismertetett meghatározások elemeit szintetizáló meghatározásával zárjuk gondolatmenetünket. Narayan definíciója szerint – mely szintén a Világbank támogatásával zajló, a tanzániai szegénység és társadalmi tőke összefüggéseit vizsgáló alkalmazott kutatást alapozta meg – a társadalmi tőke: „... azon szabályok, normák, kötelezettségek, kölcsönösségek és bizalom készlete, amelyek társadalmi viszonyokba/struktúrákba és a társadalom intézményrendszerébe ágyazódva lehetővé teszik a társadalom tagjai számára egyéni és közösségi céljaik elérését” (idézi Hobbs 2000:1). Ebben a meghatározásban egyszerre jelennek meg a korábbi definíciók legfontosabb elemei, valamint a nyitottság az egyéni és kollektív szempontok együttes érvényesítése irányába.

A TÁRSADALMI TŐKE JELLEGE ÉS MECHANIZMUSAI

Amint láthattuk a társadalmi tőke fent körvonalazott koncepciójának több mozzanata van, kezdve a kölcsönöségtől a bizalmon át az együttműködést előmozdító társadalmi normáig és kapcsolathálókig. Mielőtt szemügyre vennénk a társadalmi tőke mechanizmusait, áttekintjük, hogy az egyes szerzők mit hangsúlyoznak erőteljesebben: egyéni vagy társadalmi jellegét. A társadalmi tőke fogalmának kialakításában meghatározó kutatók nézőpontja ugyanis nem egységes a tekintetben, hogy a társadalmi tőke inkább az individuumokhoz vagy a kollektívumokhoz kötődik, hogy inkább egyéni vagy társadalmi jellege dominál.

Mint az már a fenti definíciókból is kiderült, például Putnam (2000) szerint a társadalmi tőke elsődlegesen kollektív/társadalmi jellemző, bizalmon és átláthatóságon alapuló közjószág, mely elősegíti a kollektív cselekvési problémák megoldását, az egyéneket együttműködésre és a közös célok elérésére sarkallja. E szerint a felfogás szerint a társadalmi tőke az egyének közötti, valamint a köz- és politikai intézmények iránti magas bizalmi szinten nyugszik, ahol a legtöbb érintkezés, társadalmi kapcsolat átlátható és biztonságos. Ezáltal olyan közjószág jön létre, amely nemcsak a gazdaság termelékenységét, hanem az egész társadalom hatékonysági szintjét növeli.

Ezzel szemben például Bourdieu (1998) a társadalmi tőke magánjellegét hangsúlyozza, olyan egyéni jellemzőként határozza meg, mely képessé teszi az embereket a kölcsönöségen és viszonzáson alapuló társadalmi összeköttetések hatékony kiaknázására, mozgósítására. Magánjószágjellege azért domináns, mert az érintettek elsősorban egyéni célok eléréséhez halmozzák fel és használják (Field 2003:13–20.). Bourdieu először úgy határozza meg, mint a társadalmi kapcsolatok tőkéje, mely szükség esetén hasznos segítség lehet: becsületen és tisztességen alapuló tőke, mely elengedhetetlen akkor, amikor társadalmilag fontos pozíció betöltése vagy éppen politikai karrier elérése a cél. Mindazonáltal a későbbekben Bourdieu a kapcsolatokban rejlő tőke mozgósítóképességet emeli ki, mely egyénenként változó és ezáltal társadalmi egyenlőtlenségekhez vezet. Sőt, szerinte a társadalmi tőke elsősorban a társadalmi elitet jellemzi, mely többnyire megszerzett pozíciójának megtartására használja fel. Bourdieu elsősorban a társadalmi szerkezet és a társadalmi hierarchia kialakulását elemezte, ebből a szemszögből vizsgálta a társadalmi tőkét, mely kiegészíti a másik két tőkefajtat, a gazdaságit és kulturálist. Szerinte e három tőkefajta nemcsak kiegészíti egymást, hanem egymásra átváltható és becserélhető zseton a „*társadalmi élet kaszinójában*” (idézi Field 2003:15). Az ő felfogásában is fontos azonban

a társadalmi kapcsolatok kiterjedtsége, mélysége és időbeli hosszúsága, mely végső soron a társadalmi tőke nagyságát és értékét határozza meg.

Szintén a társadalmi tőke egyéni erőforrásjellegét hangsúlyozza Coleman, amint ez a korábban bemutatott definícióból és tipológiából kiderül. Ehhez több szempontból is hasonló álláspontot képvisel Burt, Lin és Flap. A gazdaságszociológia és a társadalmi kapcsolatháló-elemzés találkozásából született „strukturális lyukak” (*structural holes*) elméletében Burt az egyéni célok elérése szempontjából sajátos társadalmi tőke helyzeteket határoz meg. A társadalmi kapcsolathálóban keletkező strukturális lyukakat közvetítőként vagy vállalkozóként áthidaló cselekvő – a „nevető harmadik” – egyéni előnyökhöz juthat (Burt 1992).² Lin (2001) a társadalmi tőke fogalmát egyértelműen a piachoz kapcsolja. Szerinte a társadalmi tőke olyan beruházás a társadalmi kapcsolatokba, amely megtérül a piacon, várható hozama felülmúlja a beruházás költségeit. Hasonlóképpen fejezi ki a társadalmi tőke egyéni jellegét Flap (2002), aki a várható haszon fogalmának analógiájaként fejt ki definícióját. A társadalmi tőke értékét („hasznát”) az egyén számára több tényező adja. Egyrészt, hogy mennyi és milyen társadalmi kapcsolattal rendelkezik, másrészt, hogy mekkora a szubjektív valószínűsége az egyes kapcsolatok mozgósíthatóságának, harmadrészt, hogy mekkora hasznot jelentenek az egyes kapcsolatokon keresztül megszerezhető erőforrások („segítségek”). Így a társadalmi tőke értéke az egyén számára a kapcsolatain keresztül elérhető erőforrások értékének a mozgósíthatóság valószínűségével súlyozott összegeként kalkulálható.

A társadalmi tőke többféle mechanizmuson keresztül működhet, mint társadalmi kapcsolathálókon alapuló:

- információáramlás (például munkahelykeresés vagy munkaerő-felvétel során);
- kölcsönösségi/kölcsönös segítségi norma;
- közösségi fejlődés és versenyképesség;
- kollektív cselekvés és társadalmi együttműködés, vagy
- kollektív/közösségi tudat, bizalom és szolidaritás (Putnam 2000, Flap 2002).

Azonban mindegyik esetben jelen van a formális és informális társadalmi kapcsolatok valamilyen hálózata, melyek révén az egyének kölcsönhatásba lépnek egymással: a szűkebb és tágabb családban, rokoni és baráti/ismeretségi körben, munkahelyen, iskolában, lakóhelyen, társaságokban, klubokban stb.

Attól függően, hogy milyen minőségű, irányultságú és erősségű társadalmi kapcsolat jellemzi, megkülönböztetjük a társadalmi tőke egy további dimenzióját. E szerint beszélünk:

- Összekötő (vagy kizáró) társadalmi tőkéről, melyet erős kötések (például családon vagy etnikai közösségen belüli kapcsolatok) jellemeznek. A társadalmi tőkének ez a formája hajlamos másokat kizáró, homogén csoport- és közösségi tudat kialakítására.

2. Coleman és Burt társadalmi tőke felfogásából kiinduló empirikus szervezetszociológiai kutatásában Kratzer és Takács (2004) arra a kérdésre keresi a választ, hogy milyen tényezők adnak magyarázatot a vállalatok kutató-fejlesztő részlegeinek fluktuációjára. Empirikus elemzésük szerint a társadalmi kapcsolatháló sűrűsége és zárttsága (Coleman) jobban magyarázza a kutató-fejlesztő csoportokban a tagok hosszabb távú elköteleződését, mint a strukturális lyukakban megmutatkozó töredezettsége (Burt). Másképpen: a sűrű és zárt egyéni kapcsolatháló jobb karrierkilátásokat biztosít a csoporton belül, mint a kapcsolatok hiányából fakadó társadalmi tőke.

- Áthidaló (vagy befogadó) társadalmi tőkéről, melyet gyengébb, kevésbé sűrű de áthidaló, csoporthatárokat áttörő kötődések jellemeznek. Ez a forma inkább alkalmas a különböző társadalmi csoportok, rétegek közötti kapcsolatteremtésre és integrációra (Putnam 2000).

Az összekötő (vagy kizáró) társadalmi tőke megítélése össztársadalmi szempontból nem egyértelmű. Az összekötő társadalmi tőke a családon, rokonságon, nemzetiségen belüli kölcsönös segítséget, szolidaritást is erősítheti mint egyfajta erős társadalmi ragasztóanyag, de forrása lehet a kirekesztő, másik családdal, népcsoporttal, nemzetiséggel szembeni ellenséges magatartásnak is. Az efféle belső kohézió kialakulásához hozzájárulhat a megbízhatatlan külső környezet is.³ Innen ered a korábban már említett „közrossz” jellege. Ezzel szemben az áthidaló társadalmi tőke alkalmas a különböző társadalmi csoportokhoz tartozó egyének erőforrásainak egyesítésére, a kölcsönös információáramoltatásra és -megosztásra, illetve egy nyitott, másokat elfogadó közösségi tudat kialakítására. Azonban e két kategória nem vagy-vagy jellegű, melyekbe az összes társadalmi kapcsolat egyértelműen besorolható, hanem inkább „többé-kevésbé” jellegű, melyek mentén könnyebb összehasonlítani a társadalmi tőke különböző megnyilvánulási formáit (Putnam 2000).

A TÁRSADALMI TŐKE HATÁSAI

Egyre több kutatás erősíti meg, hogy a megfelelő társadalmi tőke-készlettel rendelkező közösségek élvezik a magasabb gazdasági növekedés, az alacsonyabb szintű bűnözés, a kiterjedt szocializáció, a jobb lelki/egészségi állapot vagy a jobb iskolai teljesítmény előnyeit (Putnam 2000, 2003). Egyre több adat támasztja alá, hogy azok az iskolák hatékonyak, amelyekhez a szülők és a helyi közösség szorosan kapcsolódik (World Bank 1999). A sok ilyen és hasonló konkrét hasznos hatás kimutatása mellett a társadalmi tőkének három átfogó – egy gazdasági, egy politikai és egy társadalmi – funkcióját tárgyalja a szakirodalom (Fukuyama 1999:13–14., 2000).

A társadalmi tőke legfontosabb gazdasági funkciója a piaci és hierarchikus koordináció során felmerülő ún. tranzakciós – keresési és információs, alku- és döntési, ellenőrzési és kikényszerítési – költségek csökkentése. Szerződések vagy bürokratikus szabályok révén olyan csoportokban is lehetséges összehangolt cselekvés, amelyek nem rendelkeznek társadalmi tőkével. Ezekben az esetekben azonban a formális megegyezések, tárgyalások, alkuk, szerződések ellenőrzése és foganatosítása, valamint a szükséges információk beszerzése tetemes tranzakciós költségekkel jár. A piacok és a hierarchiák egyaránt kudarcot vallhatnak a tranzakciós költségek minimalizálásában, s ezért tág tere van a modern gazdaságokban is az informális, azaz társadalmi tőkén alapuló gazdasági koordinációnak (Miller 2002, Thompson 2003). Sőt megkockáztatjuk: ahogy a gazdasági folyamatok egyre összetettebbé és technológiai szempontból egyre bonyolultabbá válnak (ami a tranzakciós költségek növekedéséhez vezet), úgy nőhet az informális koordináció és a társadalmi tőke szerepe a modern gazdaságokban. Sok bonyolult szolgáltatás formális el-

3. Fukuyama (1997:103–122.) például az alacsony bizalom szintű társadalmak elemzése során a kínai családi vállalkozásokat úgy mutatja be, mint amelyek magas társadalmi tőkét halmoznak fel a vállalkozáson belül, de bizalmatlanok a kívülállókkal szemben. A külső környezet bizonytalansága pedig megerősíti a családi vállalkozások belső kohézióját.

lenőrzése túl költséges, ezért ezeket könnyebben lehet internalizált szakmai normák révén nyomon követni. Egy magasan képzett informatikus gyakran sokkal többet tud teljesítményéről, mint a főnöke. A magas szintű kutatásfejlesztés sokszor intellektuális tulajdonjogok informális cseréjén, nem pedig formális szabályokon múlik. A Taylor-féle tudományos munkaszervezés, amely centralizált és bürokratikus eszközökkel ellenőrizte a munkafolyamatot, szintén sok negatív hatást eredményezett (például teljesítménytaktikázást, normamanipulációt). A kevésbé formális munkaszervezet, mely a beosztottak közti kapcsolatokra és kölcsönös felelősségre épül, részben képes kiküszöbölni ezeket a negatív hatásokat.

A társadalmi tőke legfontosabb politikai funkciója a civil társadalom kiterjesztésében és megerősítésében jelölhető meg (Fukuyama 1999). A bőséges társadalmi tőke feltétele az aktív civil társadalomnak, ami viszont nélkülözhetetlen a demokratikus politikai rendszer hatékony működéséhez. A civil társadalom ellensúlyozó szerepet játszik az állammal szemben és megvédi az állampolgárokat az állam hatalmával szemben. Ha nincs civil társadalom, nincs demokrácia: a társadalom atomizálódik, individualizálódik, az állam jótevő diktátorként kezelheti alattvalóit. A társadalmi tőke a formális közintézmények és hivatalok hatékony működését is elősegítheti. Alacsony szintű társadalmi tőke mellett viszont politikai diszfunkciók alakulhatnak ki: centralizált igazgatás, bürokratizálódás, nem hatékony helyi önkormányzatok, korrupció, kettős morál. Ez utóbbi azt jelenti, hogy más viselkedési szabályok érvényesülnek a családon és a baráti körön belül, mint azon kívül. Más esetekben előfordulhat, hogy a civil társadalom a járadékszerzés melegágyává válik: a civil társadalom szereplői (például az NGO-k) idővel olyan érdekcsoportokká alakulhatnak, amelyek a közösségi forrásokat magáncélokra hasznosítják. Nincs tehát tőkéletes garancia arra, hogy a civil társadalom valóban a közérdeket, ne pedig saját érdekeit szolgálja.

A társadalmi tőke átfogó társadalmi funkciója mindenekelőtt a társadalmi integrációt és kohéziót előmozdító hatásaiban jelölhető meg. Azok a csoportok vagy társadalmak, amelyek a „nagy szétbomlás” (Fukuyama 2000) állapotába kerülnek, többek között éppen sajátos társadalmi tőke-elemeiket veszítik el: a bűnözés és más devianciák növekedése, a családok felbomlása, a termékenység csökkenése, az általános bizalom szintjének csökkenése, a civil társadalom visszaszorulása egyaránt a társadalmi integráció hiányát mutatja. Megfordítva, a társadalmi tőke különböző elemei nélkülözhetetlenek a csoportszintű társadalmi kohézió előidézésében (Fukuyama 1997). Granovetter vizsgálta az úgynevezett hídszerű gyenge kötések szerepét a társadalom makrointegrációja szempontjából (Granovetter 1973). Granovetter alapelve azon az intuitív elképzelésen nyugszik, hogy az interperszonális kapcsolatok („kötések”) erőssége a minimális ismeretségtől az elmélyült barátságig, illetve a szoros rokoni szálakig terjedhet. A kapcsolatok efféle intenzitása az együttesen eltöltött idő hosszában, a kapcsolatok érzelmi erősségében és intimitásában, valamint a kölcsönös szolgálatok cseréjében ragadható meg. Leegyszerűsítve a kérdést, a gyenge és erős kötések az ismerősi és a baráti/rokon kapcsolatoknak felelnek meg. Az elmélet kiinduló megállapítása szerint amikor két személyt – B-t és C-t – erős kapcsolatok fűznek egy harmadikhoz – A-hoz –, akkor nagyon valószínű, hogy B és C vagy ismerősei vagy szintén barátai egymásnak. A legfontosabb következtetés, melyet Granovetter részletesen kidolgozott és amelyet később több empirikus vizsgálat is megerősített és/vagy finomított (Granovetter 1988), így összegezhető: A gyenge kötések sokkal nagyobb valószínűséggel létesítenek kapcsolatot (képeznek hidat) az egymáshoz erős szálakkal kötődő személyek lokális csoportjai között, mint az erős kötések. A gyenge kötések ereje tehát abban rejlik, hogy az

efféle relációk a társadalmak egyébként fragmentált részei között teremtenek kapcsolatot, azaz *integrálják* azokat. Továbbá megállapítható, hogy minél több hídszerű gyenge kötés létezik egy adott csoportban, annál magasabb lesz a kohéziója és annál inkább képes lesz a csoport közös célokra irányuló összehangolt cselekvésre. A társadalmi egységek makrointegrációján túl a gyenge kötések jelentősége az egyének szempontjából abban áll, hogy ezek a – túlnyomórészt ismerősi kapcsolatok – többnyire fontos szerepet játszanak a különböző mobilitási lehetőségek kiaknázásában (például a munkahelykeresés során, Granovetter 1974).

HOGYAN MÉRJÜK A TÁRSADALMI TŐKÉT?

A társadalmi tőke koncepciójának egyik gyenge pontja, hogy nincs egyetértés abban, hogyan mérhető. Két átfogó szemléletmód létezik a társadalmi tőke mérését illetően. Az első a társadalmi csoportok és csoporttagok számán, míg a második a társadalmi szintű bizalom és a civil szerveződések kiterjedtségén alapul (Fukuyama 1999:6–9).

Putnam (2000) tett kísérletet arra, hogy a társadalmi tőkét a civil társadalomhoz tartozó csoportok, illetve azok tagjainak számával mérje. Ha n -nel jelöljük a tagok számát, s feltesszük, hogy t számú csoport (például sportkör, önkéntes szervezet, politikai klub, társaskör, stb.) létezik az adott társadalomban, akkor a társadalmi tőke (TT) kézenfekvő mérőszáma:

$$(1) TT = \sum_{1...t} n$$

Mind n , mind pedig t fontos mérőszáma a civil társadalomnak. Az alacsony létszám korlátozhatja a csoport által elérhető célok: egy kis csoport jól működtethet egy kisvállalkozást, de mondjuk politikai nyomásgyakorlásban vélhetően nem hatékony. A t önmagában is jó mutatója lehet a civil társadalom kiterjedésének, azonban a rendelkezésre álló adatok korlátozottsága és megbízhatatlansága nagyban csökkenti ennek a mutatónak a használhatóságát. Fordított arányosság állhat fenn n és t között (minél nagyobb a csoportok átlagos létszáma, annál kevesebb csoport van), habár ezt enyhítheti, ha az egyének több csoportnak is tagjai egyszerre.

A szóban forgó csoportok belső kohéziója és kollektív cselekvési képessége lényeges eltéréseket mutathat. Ezt a problémát egy olyan k koefficiens bevezetésével kezelhetjük, amely kifejezi az egyes csoportok kohézióját. Habár nincs általánosan elfogadott módszer a csoportkohézió mérésére – vagyis a k nagymértékben szubjektív, mivel külső megfigyelő határozhatja meg az értékét –, mégis fontos mérőszáma a társadalmi tőkének. Világos, hogy k értéke csoportról csoportra változik, s a társadalmi tőke mennyisége mindezt figyelembe véve az alábbi módon fejezhető ki:

$$(2) TT = \sum_{1...t} (kn)$$

Ahogy arról már korábban is volt szó, a társadalmi tőke az egyéb tőkefajtákhoz képest jelentős pozitív és negatív külső hatásokat idéz elő, ezért a mérés során ezeket az externáliákat is figyelembe kell venni. A bizalom kisugárzása lehet az egyik példa a pozitív külső hatásokra, mivel az kialakulhat függetlenül attól, hogy a csoport milyen közös célok elérésére törekszik. Egy vallási szekta például, amely tagjait becsületes és megbízható viselkedésre bátorítja, hatékonyabb üzleti

kapcsolatokat ápolhat a csoporton belül. A társadalmi tőkével rendelkező csoportok mindegyikére jellemző egy meghatározott „bizalomsugár” (*radius of trust*). A bizalomsugár azon emberek körét jelöli, akikre az adott csoport kooperációs normái kiterjednek. Ha a csoport társadalmi tőkéje pozitív külső hatásokat eredményez, akkor a bizalom a csoporton kívülre is kisugárzódik, a bizalomsugár meghaladja a csoport nagyságát ($r_p > 1$). Az iménti példánál maradvá: ha az említett vallási szekta tagjai nemcsak egymással, de másokkal is becsületesen és megbízhatóan viselkednek az üzleti életben, akkor ez egy pozitív túlcsoportulási hatás a nagyobb üzleti közösség számára. Ellenkező esetben, ha a bizalomsugár kisebb mint a csoportnagyság ($r_p < 1$), akkor a kooperációs normák csak a csoport belső részalmazában érvényesülnek. Ide tartoznak többnyire a nagyméretű csoportok vagy az úgynevezett „tagsági csoportok”. Például az Amerikai Nyugdíjasok Szövetségének több mint 33 millió tagja van (n nagy), de a kohéziója és a bizalomsugara vélhetően igen alacsony (k és r_p kicsi). Sok csoport esetében (például családok) viszont a bizalomsugár pontosan a csoportra terjed ki ($r_p = 1$). Ebben az esetben nem beszélhetünk külső hatásról. Ha a pozitív externáliát jelentő bizalomsugár jelölésére bevezetjük az r_p jelölést, akkor a társadalmi tőke mennyiségét kifejező képletet az alábbi módon bővíthetjük:

$$(3) \quad TT = \sum (r_p k n)_{1...t}$$

A társadalmi tőke mennyiségét befolyásoló utolsó tényező azt veszi tekintetbe, hogyan viszonyulnak ez egyes csoportok a kívülállókhoz. Az erős csoportbeli kohéziót jelentő összekötő (vagy kizáró) kapcsolatok esetenként csökkenthetik a kívülállókba vetett bizalmat és ezen keresztül a velük kialakítandó kooperáció esélyét. Például az erős családi-rokoni kötelékeken alapuló társadalmakban (mint például Kína vagy Dél-Olaszország) valószínűbb, hogy hiányzik a családokon túlmutató, általánosított társadalmi bizalom. Szélsőséges esetben ez az állapot mély bizalmatlansághoz, intoleranciához, sőt a kívülállókkal szembeni erőszakos fellépéshez vezethet. Bizonyos csoportok, melyek képesek hatékonyan megszervezni a belső kooperációt, egyenesen károsak és veszélyesek lehetnek a társadalom egésze számára (mint például a maffia, a Ku-Klux-Klan vagy akár a szélsőséges és fanatikus vallási/etnikai csoportok). Az ilyen csoportok tehát negatív külső hatásokat eredményezhetnek, amit a továbbiakban a „bizalmatlanságsugár” (*radius of distrust*) kifejezéssel illetünk és r_n -nel jelölünk. Minél nagyobb r_n értéke, annál nagyobb veszélyt jelent az ilyen csoport a külső társadalom számára. Ha tehát a negatív externáliákat is figyelembe kívánjuk venni adott csoportra jutó társadalmi tőke mennyiségének mérésekor, akkor $r_p k n$ értékét meg kell szorozni az r_n értékének reciprokával. Mindezek fényében adott társadalom társadalmi tőke mennyiségének kínálatát az alábbi formulával ragadhatjuk meg:

$$(4) \quad TT = \sum [(1/r_n)(r_p k n)]_{1...t}$$

Várható, hogy k és r_n gyakran pozitív korrelációban áll egymással: a belső csoportkohézió gyakran olyan erős, megkötő és kizáró kapcsolatokon, s ennek megfelelően közös értékeken és normákon alapul, amelyek negatív külső hatásokkal járnak. Ez persze nem törvényszerű. Ideális esetben viszont k maximalizálása és r_n minimalizálása lehet a cél. Erre példát jelenthetnek olyan szakmai szervezetek, melyek tagjaikat erősen a saját professziójuk értékeire szocializálják, de ugyanakkor széles körű társadalmi bizalmat élveznek (például az orvosi kamarák, környezetvédő szervezetek).

A fenti gondolatmenet alapján nyilvánvaló, hogy a társadalmi tőke készletének pontos mérése szinte lehetetlen vállalkozás, mert részben szubjektív, becsült vagy akár nem létező adatok nehezen megvalósítható összegyűjtésén alapul. Ez vezet el a másik széles körben használt mérési eljáráshoz, amelyet a társadalmi tőke mennyiségének becslésére használnak: az általánosított bizalom mértékének és a civil társadalom kiterjedtségének kérdőíves adatfelvételek útján történő feltérképezéséhez. A szóban forgó kérdőívek a különböző gazdasági, jogi, politikai, társadalmi és vallási intézményekbe vetett bizalom szintjére, a politikai ismeretekre, a toleranciára, a politikusok teljesítményére, az állampolgárok aktivitására, valamint az önkéntes szerveződésekben való részvétel mértékére vonatkozó kérdéssorokat tartalmaznak. Természetesen a kérdőíves adatfelvétel is számos problémát vet fel: „*Ön szerint a legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy az ember nem lehet elég óvatos másokkal?*” típusú kérdésekre adott válaszok pontossága és érvényessége sok szempontból megkérdőjelezhető. Valójában nem sokat tudhatunk meg belőlük a válaszadók közti bizalomsugárrol, a családtagokkal, rokonokkal, barátokkal, az azonos felekezethez vagy etnikai csoporthoz tartozókkal vagy akár az idegenekkel való kooperációs hajlandóságról.

HONNAN ERED A TÁRSADALMI TŐKE?

Ha Fukuyama nyomán a társadalmi tőkét kooperációt előmozdító informális normaként definiáljuk, akkor rendelkezünk egy széles körben elfogadott magyarázattal annak kialakulására: a társadalmi tőke spontán módon alakul ki, az ismétlődő kooperációs helyzetek termékeként (Fukuyama 1999:13–14.). A kooperációs helyzeteket a közjavak fogalmával és a fogolydilemma-játék segítségével modellezhetjük.⁴

A tiszta közjavak – a közgazdasági meghatározás szerint (Olson 1997) – olyan javak (vagy szolgáltatások), amelyeket ha előállítottak, akkor fogyasztásukból nem lehet vagy nem érdemes senkit sem kizárni, továbbá egy újabb fogyasztó megjelenése nem csökkenti – sem mennyiségi, sem minőségi értelemben – a többiek fogyasztását. A közjavak fogalma nemcsak a fogyasztásra érvényes, hanem az előállításra is. Közjóság például a tankönyvekben sokat emlegetett világtórtorony, amit ha egyszer felállítottak, akkor minden hajósnak utat mutat, tekintet nélkül arra, hogy fizetett-e a szolgáltatásért vagy sem. Ugyanígy ide tartoznak a közparkok, a közutak, az (állami) egészségügy, az (állami) oktatás, a közbiztonság és a honvédelem, de tágabb értelemben környezetünk, a tiszta levegő és víz, az erdő, és ezek megóvása is. A közjavak fogalma mindazonáltal parabola: szimbolikus megfogalmazása az úgynevezett kollektív cselekvési problémáknak (társadalmi csapdáknak), amelyek szorosan összefüggnek a látens, nagy létszámú csoportok együttműködésével és a „potyautas” problémával. Az előbbi azt jelenti, hogy nagyméretű csoportokban az egyén elvész, bármilyen tevékenysége, esetleges hozzájárulása a közösség ügyeinek megoldásához „marginális”, vagyis észrevehetetlen. Az utóbbi pedig azt jelenti, hogy a racionális, vagyis ebben az esetben – rövid távon gondolkodó, önérdekkövető, haszonmaximalizáló – egyének szerint nem érdemes hozzájárulni a közjóság előállításához,

4. Persze léteznek olyan társadalmi csoportok, amelyek *eleve* magas szintű társadalmi tőkével rendelkeznek. Családi, rokon, nemzeti, vallási, vagy más – többnyire értékeken, hagyományokon, vagy indulat-érzelmi – alapokon szerveződő csoportokra gondolunk. Ezekre értelemszerűen nem terjed ki a társadalmi tőke keletkezésének kifejthető modellje, amely inkább célracionális motívumok feltevésén alapul.

mert azt mások úgyszólván megteszik. Ha viszont mások előteremtik a közjóságot, a fogyasztásából senkit sem lehet kizárni.

A kollektív cselekvés problémáját legjobban – egy, a társadalomtudományokban széleskörűen alkalmazott játékelméleti modell – az úgynevezett fogoly-dilemma világítja meg (Hardin 1998). A fogolydilemma a játékelmélet egyik klasszikus példája, a konfliktus és kooperáció problémája. A legegyszerűbb változatban két játékos választhat: együttműködik vagy cserbenhagyja a másikat. Jutalmukat/büntetésüket kölcsönösen függő döntéseik függvényeként nyerik el. A játékelmélet szerint a végső megoldás (az úgynevezett Nash-egyensúly) az, ha az egyes játékosok a számukra lehető legjobb választ adják partnerük lehetséges lépéseire. Vagyis ebben az esetben az egyes ember számára a lehető legjobb *egyéni* stratégia, ha cserbenhagyja a másikat. Ha ugyanis a másik kooperál, ő akkor jár jobban, ha nem kooperál. Ekkor ő lesz a potyautas. Ha viszont a másik nem kooperál, ő akkor jár jobban, ha ő sem kooperál. Így kizárja annak veszélyét, hogy balek legyen, vagyis egyedül kooperáljon, és a másik kapjon azért jutalmat, hogy ő együttműködött. Ennek ellenére, hogy egyénileg valóban ez a legjobb stratégia, kettőjük „*közössége*” szempontjából azonban már nem: kétoldalú kooperálás esetén ugyanis együttesen jobban jártak volna, tehát ez lett volna a közösségi/társadalmi szempontból optimális döntés. Így válik érthetővé például, hogy az önkormányzatok és a civil szervezetek közti együttműködés miért akadózhat, ha nincs köztük hosszú távú kölcsönös elköteleződés, bizalom, szolidaritás, azaz társadalmi tőke.

A kétszereplős fogolydilemma-játékot általánosíthatjuk egyén és közösség közti játékre, helyesebben valamely közjóság előállítására. Akkor szembesülünk ilyen problémával, amikor adott közösség minden tagja számára nyilvánvalóan az a legjobb, ha a „probléma megoldódik”, a „feladatot elvégzik”. Ezzel szemben a „csak ne nekem kelljen megcsinálni” hozzáállás a tipikus, jobban mondva kifizetődő. Így tehát olyan társadalmi csapdához jutottunk, ahol az egyén és a közösség érdeke között ellentét feszül, mert abban az esetben, ha mindenki csak a saját, rövid távú önértékét veszi figyelembe, és ráadásul az egyén hozzájárulása elenyésző, a közjóság előállítása igencsak kérdéses. Ilyen széles értelemben vett társadalmi csapda például a szavazás, ahol az egyes egyén szavazata elvész a nagy tömegben és „úgysem befolyásol semmit”, tehát feleslegesen tűnik szavazni. Igen ám, de ha mindenki ugyanígy gondolkodik, végül senki se (vagy csak néhány ember) megy el szavazni például az éppen esedékes önkormányzati vagy parlamenti választáson. Ezért a szavazásra jogosult polgárok csekély hányada fogja eldönteni a közösség vagy az egész ország sorsát. Hasonló példákat lehet sorolni a környezetvédelem területéről is: mivel egy favágó vagy egy halász ugyanúgy gondolkodik, mint az előző példánkban a választópolgár. A favágó úgy látja, hogy az erdő olyan nagy, az ő mostani kitermelése pedig olyan csekély mértékű, hogy az nem okoz kárt az erdőben. A halász úgy érvel, hogy az a kis fogás a hálóban nem számít a tenger bőséges halállományát tekintve. A példákat sorolhatnánk a természeti kincsek évszázadok óta tartó kiaknázásától kezdve egészen a vizek és a levegő szennyezéséig, az egyéni gazdálkodó szintjétől a nemzetállamokon keresztül egészen a globális társadalomig.

A kérdés adott: hogyan lehet ezekből a társadalmi csapdákból kimenekülni? Először tegyük fel, hogy a fogolydilemma-játék két szereplője nem egyszer találkozik a játékban, hanem többször: kölcsönösen kenyeret visz. Ha kiderül, hogy az egyik cserbenhagyta a másikat, szankcióra számíthat. A legkézenfekvőbb szankció pedig a cserbenhagyás. Azonban kitérítjük a kört és ennek mintájára felhozhatjuk az ügyeskedő sarki zöldséges esetét, aki ránk akarja sózni a romlott almáját, beteszi a zacskó aljára, mi meg jóhiszeműen hazavisszük. Ezt a „játékot” azonban

a zöltség csak egyszer játszhatja el velünk, mert bizalmunkat elvesztette, és a következő alkalommal már nem megyünk hozzá. Így – bár rövid távon jól járt, mert megszabadult a romlott árujától – hosszú távon nem ért célt, mert elvesztette egyik vevőjét. Tehát a kooperációs probléma egyik lehetséges megoldását a játék ismétlődése kínálja (Axelrod 1984). Mert ha tudom, hogy tartósan együtt élek vagy együtt dolgozom ugyanazokkal az emberekkel, akik emlékezni fognak arra, hogy becsaptam őket, akárcsak egyszer is, bizony elgondolkodom, mi is áll jól fel fogott érdekemben: kölcsön kenyér visszajár alapon végül én is pórul járhatok. Hosszú távon pedig mindannyian rosszul járunk. Axelrod szerint az ismétlődő kooperációs helyzetekben a racionális játékosok az úgynevezett *TIT FOR TAT* stratégiát játszhatják: az első fordulóban kooperálnak, majd a további fordulókból azt teszik, amit a partnerük tett korábban: amilyen az adonisten, olyan a fogadjistén. Ennek feltétele, hogy a felek nagy valószínűséggel a játék ismétlődésére számítsanak, valamint kölcsönösen azt várják egymástól, hogy *TIT FOR TAT* stratégiát játszanak. Ezt támogathatja a kooperáció ismétlődése során kialakuló és felhalmozódó társadalmi tőke: a felek között folyamatosan alakuló társadalmi kapcsolatok elmélyülhetnek, stabilizálódhatnak, a kölcsönös tapasztalatszerzés során kooperációs normák alakulhatnak ki. A folyamatos együttműködés során tehát az érintettek mintegy keresletet támasztanak a társadalmi tőke iránt, mivel hosszú távon csak így érhetik el közös céljaikat. Visszatérve korábbi példánkhoz: ha az önkormányzatok és a civil társadalom közti együttműködés akadozik, akkor vélhetően a társadalmi tőke szintje alacsony. Ebből már szinte automatikusan adódik a kérdés: Van-e lehetőség valamilyen módon befolyásolni a társadalmi tőke mennyiségét adott közösségben?

MILYEN LEHETŐSÉGEI ÉS KORLÁTAI VANNAK A TÁRSADALMI TŐKE NÖVELÉSÉNEK?

Az előző részben feltett kérdésre adandó válasz fontos lehet, ha a politikusok, politikai döntéshozók növelni vagy befolyásolni szeretnék a társadalmi tőke mennyiségét. Az állami vezetők kezében alapvetően kétféle eszköz van: egyrészt jótékony hatással lehetnek a társadalmi tőke kialakulására/kialakítására, másrészt megakadályozhatják, hogy a társadalom közvagyonát, közösségi forrásait kifosszák (Fukuyama 1999:10–11.).

Ami az állam – értsd legfelsőbb politikai döntéshozók – szerepét illeti a társadalmi tőke kialakulásában, több szempontot is figyelembe kell vennünk. Elsőként ki kell emelni, hogy a kormányzatnak igen korlátozott a közvetlen ráhatása, miután a társadalmi tőke kialakulása általában nem szándékolt mellékterméke, következménye a hagyományoknak, a történelmi együttélésnek, a közös történelmi tapasztalatoknak, a vallásnak és hasonló társadalmi tényezőknek, melyek többnyire kívül esnek a kormányzat cselekvési hatókörén. Azonban nagyon fontos, hogy a politikai vezetők tisztában legyenek a már meglévő társadalmi kapcsolathálókkal, feltérképezzék azokat, és tudatában legyenek például annak, hogy a csekély bizalomsugarú társadalmi csoportok akár károsak is lehetnek az egész társadalomra nézve.

Ezzel szemben az oktatás az a terület, ahol a leginkább hatással lehet a kormányzat a társadalmi tőkére, mert az oktatás nemcsak az emberi tőke „termelésének”, hanem a társadalmi tőke áthagyományozásának, a társadalmi viselkedési szabályok, normák átadásának is fontos színter-

re (Coleman 1998). Mindez egyaránt igaz az alap-, a közép- és a felsőfokú oktatásra. Példának okáért vegyük az orvostanhallgatókat, akik nemcsak a különböző gyógymódokat és gyógyszereket tanulják meg az évek során, hanem a hippokratészi esküt is leteszik diplomájuk kézhez vételekor. Vagy garancia lehet a korrupció ellen a legmagasabb állami, kormányzati hivatalokat betöltő tisztviselők kiemelkedő javadalmazása, folyamatos továbbképzése, ami biztosíthatja számukra a nagy presztízszű „testületi szellemet”.

Ahol még pozitív szerepe lehet az államnak, az a különböző közjavak – mint például a magántulajdon védelme és a közbiztonság – „előállítás”, jobban mondva szavatolása. Gambetta (1993) hívta fel a figyelmet arra, hogy az állami szerepvállalás hiányában, illetve kudarc miatt a maffia – mint vállalkozó – biztosíthatja a tulajdonjogok védelmét Szicíliában. Hasonló történt/történik a rendszerváltozás idején Oroszországban, ahol a magánszféra vette kezébe a tulajdonjogok szavatolását, de ezzel olyan hatalomra és befolyásra tett szert, amely illegális tevékenységek folytatását is lehetővé teszi. Ezáltal sokkal rosszabb megoldást kínál, mint a törvényes rend állami fenntartása. Továbbá sok esetben alacsonyabb hatékonysággal és kevésbé gazdaságosan működik a magánvállalkozásokon alapuló szavatolása a tulajdonjogoknak. Végül nem véletlen az összefüggés biztonság és bizalom kialakulása között. Ahol az emberek pusztán élete is veszélyben forog, ha kilépnek az utcára, ahol félnek embertársaiktól, ott nemigen akarnak társas életet élni, de még szavazni sem mennek el. Ellenben ahol az emberek biztonságban érzik mind életüket, mind pedig tulajdonukat, ott a racionálisan gondolkodó egyének ismételt találkozásai nem szándékolt következményeként kialakulhat a társadalmi tőkét megalapozó bizalom.

Az államnak azonban csak mértékkel és bizonyos területeken – lásd közbiztonság – szabad beavatkoznia, átvenni a magánszféra szerepét, mert a túlzott központosítás, bürokratizálódás megölelheti a magánkezdeményezéseket, a civil szférát. Franciaországban a középkor végén még nagyon kiterjedt társadalmi kapcsolatháló, horizontális bizalmi rendszer működött, ám később a túlzott állami központosítás, a különféle állami privilégiumok, társadalmi státuszt növelő adományok szétrombolták. Hasonló rombolás történt a volt kommunista/szocialista rendszerekben is, ahol a vezető pártok igyekeztek a horizontális társadalmi kapcsolatokat megszüntetni a vertikális, erősen hierarchikus és bürokratikus, az egyén ellenőrzését és egyben párthoz kötését jobban biztosító rendszer érdekében.

Végül két további tényezőt említenénk. A társadalmi tőke növelésének eszköze, illetve forrása lehet a vallás, mely Európa kivételével az egész világon erősen tartja magát, sőt terjed, elsősorban a fejlődő latin-amerikai, afrikai és ázsiai országokban. A vallás azonban lehet káros hatással is egyes társadalmakra vagy akár az egész világra nézve, ha a különféle vallási szektákat és a terrorizmustól sem visszariadó fanatikusokat nézzük. Mindazonáltal a kultúra és a kulturális hagyományok átörökítésének máig egyik legfontosabb forrása a vallás maradt. Hasonlóan kétarcú a globalizáció folyamata: mely egyszerre áldás és átok. Például a fejlődő országokban a globalizáció nemcsak tőkebevitt, a fejlett ipari technológiák és menedzsmenttechnikák átültetését jelenti, hanem új eszmék, ideák, kultúrák átvételét is, mely az ottani hagyományokat nem szétveri, elnyomja, hanem éppen ellenkezőleg, gazdagítja. A kulcskérdés éppen az, hogy az egyes országok a társadalmi tőke szempontjából nettó nyertesei vagy vesztesei lesznek ennek a folyamatnak, a globalizáció jótékony és hasznos oldalát ismerik meg azáltal, hogy a megrögzült, korlátozó és a fejlődést visszafogó hagyományok és társadalmi csoportok eltűnnek és helyébe a világra nyitottabb, a modernizációt és gazdasági-társadalmi fejlődést elősegítő globális kapcsolatok lépnek.

ÖSSZEGZÉS

A társadalmi tőke vizsgálatának kezdetén a kutatók elsősorban gazdasági és politikai hatásait vették tekintetbe. Az elmúlt időkben azonban már az egészségügy, az oktatás és a szociális ellátás képviselői is érdeklődést mutatnak az emberei/társadalmi kapcsolathálókból rejlő egyéni és kollektív erőforrások iránt. A hazai társadalomtudományi vizsgálódásokban és közpolitikai gyakorlatban is meghonosodni látszik a társadalmi tőke koncepciója. A gazdaság-szociológiában például a kisvállalkozói sikerek (Lengyel 2002), a privatizáció (Gyukits–Szántó 1998), valamint az informális álláskeresés és a kereseti különbségek (Bartus 2001) magyarázatára használták. De megjelentek olyan kutatási beszámolók is, amelyek az oktatásra, a továbbtanulásra, az egészségügyre, az egészségi állapotra, a társadalmi beállítottságra, valamint a civil szférára gyakorolt hatásait tárják fel hazai viszonyok között (Skrabski–Kopp 1999, Pusztai–Verdes 2002, Skrabski 2003, Szakál 2004a), sőt nemzetközi összehasonlításban (Szakál 2004b). Történt empirikus kísérlet a társadalmi tőke mérésére is magyarországi településeken (Vercseg 2004). A nemzetközi és hazai kutatási tapasztalatok mindenesetre egyre inkább megerősítik, hogy a gazdasági, társadalmi, politikai és intézményi reformok újabb generációiban megkerülhetetlen a társadalmi tőke figyelembe vétele.

FORRÁSJEGYZÉK

- Axelrod, R.: *The Evolution of Cooperation*. New York, 1984, Basic Books.
- Bartus, T.: *Social Capital and Earnings Inequalities. The Role of Informal Job Search in Hungary*. 2001, University of Groningen.
- Ben-Porath, Y.: The F-connections: Families, Friends, and Firms, and the Organization of Exchange. In *Population and Development Review*, 1980, 6.
- Bourdieu, P.: Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Lengyel Gy.–Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*, Budapest, 1998, AULA Kiadó.
- Burt, R. S.: The Social Structure of Competition. In Nohria, N.–Eccles, R.G. (eds.). *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action*, Boston, 1992, Harvard Business School Press.
- Coleman, J. S.: Társadalmi tőke. In Lengyel Gy.–Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest, 1994, AULA Kiadó.
- Coleman, J. S.: A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel Gy.–Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, 1998, AULA Kiadó.
- Europäische Kommission: GB Beschäftigung, Soziales und Chancenleichheit: Analyse der Sozialen und Demografischen Lage. 2005, www.europa.eu.int/employment_social/calls/2005_012/guidelines_de.pdf
- Field, J.: *Social Capital*. London–New York, 2003, Routledge.
- Flap, H.: No Man is an Island: The Research Programme of a Social Capital Theory. In Favereau, O.–E. Lazega (eds.): *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Organizations*. Oxford, 2002, Oxford University Press.

Fukuyama, F.: *Bizalom. A társadalmi erények és a jólét megteremtése*. Budapest, 1997, Európa Könyvkiadó.

Fukuyama, F.: Social Capital and Civil Society. 1999, www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm

Fukuyama, F.: *A nagy szétbomlás. Az emberi természet és a társadalmi rend újjászervezése*. Budapest, 2000, Európa Könyvkiadó.

Gambetta, D.: *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge, 1993, Cambridge University Press.

Granovetter, M.: The Strength of Weak Ties. In *American Journal of Sociology*. 1973, 78.

Granovetter, M.: *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, 1974, Mass., Harvard University Press.

Granovetter, M.: A gyenge kötések ereje. A hálózatelemzés felülvizsgálata. In Angelusz R.–Tardos R. (szerk.): Válogatás a kapcsolathálózati elemzés irodalmából, *Szociológiai Figyelő*. 1988.

Gyukits Gy.–Szántó Z.: Privatizáció és társadalmi tőke. In *Szociológiai Szemle*, 1998, 3.

Hardin, R.: A kollektív cselekvés mint megegyezéses, N-szereplős fogolydilemma. In Csontos L. (vál.): *A racionális döntések elmélete*. Budapest, 1998, Osiris–Láthatatlan Kollégium.

Hanifan, L. J.: The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1916, 67.

Hanifan, L. J.: *The Community Center*. Boston, 1920, Silver Burdett.

Hobbs, G.: What is Social Capital? A Brief Literature Overview. 2000, www.caledonia.org.uk/hobbs.pdf

Jacobs, J.: *The Death and Life of Great American Cities*. New York, 1961, Random.

Kratzer, J.–Takács K.: Staying or Leaving? Social Structure and Age as Determinants of Intra-Organizational Perspectives. 2004, www.uni-corvinus.hu/~tkaroly/kratzertakacs.pdf

Lengyel Gy.: Social Capital and Entrepreneurial Success. Hungarian Small Enterprises between 1993–96. In Bonell, V. E.–Gold, T. B. (eds.): *The New Entrepreneurs of Europe and Asia. Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. London, 2002, M. E. Sharpe, Armonk.

Lengyel Gy.–Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest, 1994, AULA Kiadó.

Lengyel Gy.–Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, 1998, AULA Kiadó.

Lin, N.: *Social capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, 2001, Cambridge University Press.

Loury, G.: A Dynamic Theory of Racial Income Difference. In Wallace, P.A.–LeMund, A. (eds.): *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, 1977, Lexington Press.

Loury, G.: Why Should We Care about Group Inequality? In *Social Philosophy and Policy*, 1987, 5.

Miller, G. J.: *Menedzserdilemmák. A hierarchia politikai gazdaságtana*. Budapest, 2002, AULA Kiadó.

Olson, M.: *A kollektív cselekvés logikája. Közjavak és csoportelmélet*. Budapest, 1997, Osiris.

Pusztai G.–Verdes E.: A társadalmi tőke hatása a felekezeti gimnazisták továbbtanulási terveire. In *Szociológiai Szemle*, 2002, 1.

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

Putnam, R. D.: *Bowling Alone. The Collapse and revival of American community*. New York, 2000, Simon and Schuster.

Putnam, R. D. (ed.): *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Societies*. New York, 2002, Oxford University Press.

Skrabski Á.: *Társadalmi tőke és egészségi állapot az átalakuló magyar társadalomban*. Budapest, 2003, Corvinus Kiadó.

Skrabski Á.–Kopp M.: Társadalmi beállítottság, társadalmi tőke. In *Századvég*, 1999, 12.

Szakál Gy. 2004a: A társadalmi tőke hatása az oktatásra, egészségügyre és a civil szférára. In Szakál Á.–A. Gergely A.: *Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedési minták*. In *Budapest: MTA Politikai Tudományok Intézete, Etnoregionális Kutatóközpont*.

Szakál Gy. 2004b: A társadalmi tőke működése magyar és orosz összehasonlításban. In Szakál Á.–A. Gergely A.: *Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedési minták*. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete, Etnoregionális Kutatóközpont.

Szakál Gy.–A. Gergely A.: *Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedési minták*. Budapest, 2004, MTA Politikai Tudományok Intézete, Etnoregionális Kutatóközpont.

Szántó Z.: A gazdaság társadalmi beágyazottsága. In *Szociológiai Szemle*, 1994, 3.

Thompson, G. F.: *Between Markets and Hierarchy. The Logic and Limits of Network Forms of Organization*. New York, 2003, Oxford University Press.

Vercseg I.: A társadalmi tőke mérése magyarországi településeken. In *Parola*, 2004, 3. www.kozossejfejleszt.es.hu World Bank: What is Social Capital? 1999, www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm