

## TÁJÉKOZÓDÁS

### TŐKE-E A KAPCSOLATI TŐKE, S HA IGEN, MENNYIBEN NEM?

SIK Endre

TÁRKI

H-1112 Budapest, Budaörsi út 45.; email: sik@tarki.hu

A címben szereplő két kérdés a társadalmi tőke szakirodalmában gyakran nem csupán együtt, hanem egymásba gabalyodva jelenik meg. Ez a gabalyodás sokszor azt jelenti, hogy az első kérdésre adott (általában nagyon óvatos) választ a második kérdéssel kapcsolatos kételyek megfogalmazásával elegyítik. Ezzel a gyakorlattal szöveg ellentétben ebben a tanulmányban a következő gondolatmenetet követem: Mi a társadalmi tőke? Miért kell a társadalmi tőke fogalmát a kapcsolati tőke fogalmával felcserélni? Alkalmazható-e a kapcsolatok esetében a közgazdaságtani konvencióknak megfelelő tőkefogalom? Ha igen, akkor a kapcsolati tőke egy a „normális” tőkék közül, vagy azok valamilyen különös (csak korlátozottan tőkének tekinthető) fajtája? Mint látható, a válaszadást két másik, a társadalmi tőkére vonatkozó kérdéssel vezetem fel. Miért tartom fontosnak a gondolatsort a társadalmi tőke elemzésével kezdeni? Egyfelől azért, mert a társadalmi tőke fogalma szinte megkerülhetetlen egy mai gazdaszociológus számára. Noha a fogalom nem új,<sup>1</sup> abszurdan gyors elterjedésére csak Putnam (1993, 2000) műveit követően került sor. A társadalmi tőke fogalomra alapozó elemzés terjed, mint a bozóttűz. Manapság nehéz olyan antropológiai vagy gazdaszociológiai elemzést végezni, amely során ne kényszerülne a szerző a társadalmi tőke fogalmát használni.<sup>2</sup>

Ugyanakkor sok gond van ezzel az igen agresszíven terjedő fogalommal: a társadalmi tőke definiálása gyerekcipőben jár, még hozzá egy túlsúlyos és olykor enyhén értelmi fogyatékosnak tűnő gyerek cipőjében. Azért vetemedek ilyen gonosz szavakra,

- 1 A társadalmi tőke fogalmát első ízben egy 20. század elei szövegben használták (Hanifan 1920). Ezt követően közgazdasági elemzésekben mint az emberi tőke érvényesülésének katalizátora, városzociológiai fejtegetésekben mint a városrehabilitáció alfája és ómegája (idézi Putnam–Gross 2002; Ostrom–Ahn 2003) jelent meg a hatvanas-hetvenes években, de nem lett belőle olyan csodagyógyszer, mint manapság.
- 2 Ilyen kikényszerített, s ezért kényszeredett társadalmi tőke fogalomhasználatra példa: két olyan szerzőt, mint Mary Douglast és Polányi Károlyt lelkes követői a társadalmi tőke előfutáraként próbálnak beilleszteni a társadalmi tőke katekizmusába, csak hogy átmentsék őket a mai korszakba (Coulkins–Peters, 2003; Carroll–Stanfield 2003). De a mai cseh mezőgazdasági átalakulás során is a társadalmi tőkét fedezi fel a Világbank társadalmi tőke-konceptiójának két tranzitológiai bajnoka, Chloupkova és Bjornskov (2002), mint ami nélkül nem lehet sikeres a szövetkezetesítés.

mert sok-sok tanulmányon átrágva magam azt találtam, hogy a társadalmi tőkével foglalkozó cikkek zömében korrekt definíció helyett mindenki a maga társadalmi tőke-definícióját vezeti elő, ami lehetőleg minden más szerzőétől eltér, miközben mindenki ugyanarra a két-három klasszikus „ősatyára” (Putnam, Coleman és olykor Bourdieu) hivatkozik.<sup>3</sup>

Az elmondottak miatt lehetetlen a kapcsolati tőkét a társadalmi tőke fogalmának mellőzésével definiálni. A kapcsolati tőke tőkejellegének tárgyalása előtt a társadalmi tőke fogalmából kell kiindulni<sup>4</sup>, hogy ennek hibáit feltárva értelmezhesük (vagy sem) tőkeként a kapcsolati tőkét.

### BAJOK A TÁRSADALMI TŐKE FOGALMÁVAL

A társadalmi tőke fogalma alatt mindenki mást ért. Manski (2000) szerint a társadalmi tőke „aluldefiniáltsága” miatt olyan, mint a légyapír, bármilyen megközelítés, ami „társadalmi” tartalmú, megragad rajta. Ennélfogva az elméleti igényű szociológusok és közgazdászok számára a társadalmi tőke olyan állatorvosi ló, amivel azt lehet demonstrálni, hogy a szavakkal való felelőtlen játszadozás, a definícióval való visszaélés milyen destruktív hatású. Schuller és szerzőtársai megértőbbek, mondván, hogy ez csupán a tudomány „mai állása”, s a pontos definíció hiánya hosszú távon hasznosabb, mint egy túl korán jött „tisztá” definíció (Schuller et al. 2000). Szerintük a teljes egyetértés egy fogalom használata során gyanús. Például az emberi tőke esetében arra gyanakszanak, hogy az elfogadott definíció létrejöttének fő oka az volt, hogy a definíciót a lehetséges méréshez igazították (lévén az iskolai végzettség szintje, illetve az iskolázottság megszerzésével eltöltött idő hossza nagyon jól mérhető). Csakhogy ez a szabványosítás a fogalom elméleti lényegének feláldozásával járt. Az így definiált emberitőke-fogalomból ugyanis kimarad az informális úton megszerzett tudás, a testbeszéd, a tudás iskolai dokumentumokkal nem mért minőségi eltérései stb. Mint azt Dolfsma (2001) is bemutatja, az emberi tőke eme felfogásából a tudás mérésének látyszata marad csupán: amit mérünk, az csupán a teljes tudástőke egy kis halmaza. Schuller és szerzőtársai szerint „a társadalmi tőke a kamaszkor sajátosságait viseli magán: már nem ártalmatlan kicsike, de nem is felnőtt, könnyű visszaélni vele, a jövője bizonytalan, de a benne rejlő lehetőségek nagyok” (Schuller et al. 2000: 35). Éppen ezért meg kell adni neki a módot, hogy „kiforrja magát”, s nem is lenne jó, ha túl hamar

3 A ritka és üdítő kivételek egyikeként Angelusz és Tardos tudatosan kerülik e fogalom használatát (Angelusz–Tardos 1998). A szerzőpáros a társadalmi tőkét divatjelenségnek tekinti, s úgy véli, hogy „a metaforikus-publicisztikai és a tudományos elemek sokszor nehezen választhatók szét egymástól” (uo. 238). A tőkefogalom helyett az erőforrás fogalmát használják, a társadalmi jelzöt pedig a némileg redundánsnak tetsző „kapcsolathálózati” fogalommal helyettesítik. Az ily módon kidolgozott kapcsolat-hálózati erőforrás fogalmat semlegesebbnek, kevesebb elméleti előfeltevéstől terheltnek látják, mint a társadalmi tőke fogalmát. Utóbbi a kapcsolatoknak a „személyes társadalmi státus valamilyen módon történő emeléséhez” (uo.) való hozzájárulása esetében tartják hasznosnak (mint befektetés, hozadék, átváltás vagy akkumuláció). Egy ízben engem is meggyőzött egy szerkesztő, hogy a tőkefogalmat jobb elkerülni. Ennek eredménye a hálózati erőforrás hangzású szörmyszülemény lett, ami szerencsére csak egyszer, s akkor is csak angolul jelent meg (Czakó–Sik 1995).

4 Az alapító atyák és a kismesterek társadalmi tőke definícióinak ismertetésétől eltekintek, mivel ezek részben olvashatók magyarul, részben mások (Csizmadia, 2004) már megtették.

leegyszerűsített definíciót alkalmaznának a kutatók. Az pedig, hogy a közgazdászok a fogalom bizonytalansága miatt elvetik egy fogalom használatát,<sup>5</sup> nem jelent semmit, mert ha a közgazdászok nem tudnak valamit a haszonmaximalizálás elvével magyarázni, azt elvetik, ha össze tudják hangolni azzal, akkor monopolizálják.

A kritikák egy másik vonulata azt tartja a létező társadalmitőke-meghatározási kísérletek legnagyobb hibájának, hogy a társadalmi tőke fogalma nem több mint sokféle elemből összerakott zagyvalék, ami azért nem alkalmas komoly elemzésre, mert sem az egyes definíciós elemek (hálózat, bizalom, norma, civil tevékenység stb.) pontos jelentése, sem ezek egymáshoz való viszonya nem tisztázódik a definiálás során. Van, aki szerint a fogalom pontatlansága miatt a kauzális modellekben szereplő társadalmitőke-változók megbízhatósága erősen kérdéses (Durlauf 2002). Schuller és szerzőtársai szerint a társadalmi tőke mérési gondjának lényege a bizonytalan proxik használata, ami miatt az időbeli és országok közötti összehasonlítás nem megbízható, a kapott adatok aggregálhatósága korlátozott. Márpedig a rossz mérés veszélyét nem szabad lebecsülni. Egyfelől, mert a hiteltelen, életidegen proxik használata elijeszti a mérés igényességére érzékeny olvasót, másfelől a gyanús adatokra alapozott, nagyon szofisztikált statisztikai modellezés még a modellezéstől is elriaszthatja az arra egyébként hajlamos kutatót.<sup>6</sup> A megoldás a kutatói önkorlátozás, óvatosság és elegancia, de semmiképpen nem a „közgazdaságtan arroganciája, amely szerint ami nem elemezhető a neoklasszikus modellezéssel, az értelmetlen” (Schuller et al. 2000: 34).

A tőkefogalom félrevezető használatának egy más szempontú kritikáját adja Smith és Kulynych (2002), amikor a társadalmi tőke kifejezésben a tőke szó használatának veszélyességét abban látják, hogy ily módon legitimálható, sőt piedesztálra emelhető a (végrelegesen?) győztes kapitalizmus, amelyben mindenkinek lehetősége van arra, hogy (társadalmi) tőkésé váljon. A társadalmi tőke fogalma alkalmas arra is, hogy általa lecserélhető legyen a társadalmi gondok megoldásának hagyományos (pl. a szakszervezetek és a munkásmozgalom által használt) diskurzusa. A „Világ proletárijai, egyesüljetek!” jelszó nem a társadalmi tőke közös felhalmozására irányuló felszólítás, de legalább olyan életszerű (lásd Kropotkin 1924), mint a „Világ kapitalistái, menjetek együtt tekézni!” hangzatú putnami jelszó. Összességében a szerzők azt állítják: a társadalmitőke-fogalom népszerűségének az az oka, hogy igen alkalmas az értékelvű politizálásnak egy lebutított, az aktuális bürokratikus-jóléti igazgatást fricskázó, a jólét-gazdagodás megvédésénél többre nem törő diskurzussal való lecserélésére. A társadalmi tőke fogalmának népszerűsége a politika, az újságírók és a dilettánsok köreiben azért veszélyes, mert szinte vonzza a könnyű megoldásokat kedvelő, a fogalmi tisztázásra érzéketlen „felhasználókat”, akik nem érzékenyek a társadalmitőke-fogalom használatát fenyegető kettős veszélyre: a túl- és az alulbeágyazottság fenyegetésére. Az óvatlan szociológus ugyanis a társadalmi tőke elemzése során nagyon hamar túlbeágyazott következtetésekre juthat. Az ilyen túlbeágyazott modellekben a kultúra és a történelem mindent (eleve s örökre) meghatároz azzal, hogy a társadalmi tőke

5 Itt a Világbank társadalmitőke-projektjének sokszor hivatkozott összefoglaló kötetére (Dasgupta 1999) utalnak, amely Nobel-díjas közgazdászok (Solow, Stiglitz, Arrow) felvonultatásával fokozza a társadalmi tőke definíciója körüli helyzetet.

6 Példájuk a gazdasági fejlődés okaival foglalkozó klasszikus Knack–Keefer-tanulmány (1997), amelyre nagyon primitív mérés és sok tizedesponitig terjedő modellszámítás jellemző.

meglétét vagy annak hiányát adottnak tekinti [lásd Putnam Olaszországot<sup>7</sup> (Putnam 1993)].

Az alulbeágyazottság közgazdasági ihlettségű torzítása még várat magára – bár Becker már figyel.<sup>8</sup> A közgazdászok zöme ma még mellőzi a társadalmi tőke fogalmát, de fog még Nobel-díjat kapni közgazdász azért – mint ahogy az az emberi tőke kutatóival is történt<sup>9</sup> –, mert felrajzolja a társadalmi tőke hasznossági függvényét, és kiszámolja, hogy mennyit ér egy gyerekszoptatás vagy egy munkaerő-piaci információszerző akció.<sup>10</sup>

Véleményem szerint a társadalmi-tőke-fogalom nagy baja az is, hogy a „társadalmi” jelző több sebből vérzik. Ha azokat a jelenségeket nevezem „társadalmi”, amiket a társadalmi-tőke-fogalom által szokás egybemosni, akkor nem társadalmi jelenség a fizikai, a pénz- és az emberi tőke. Márpedig a fizikai-tőke-beruházások (pl. egy gyár vagy egy fűró<sup>11</sup>) társadalmi hatása kétségtelen, továbbá a pénznél és az emberi tőkénél nehezebb társadalmi jelenséget elképzelni.

Tudom, hogy a társadalmi tőke „társadalmi” jelzőjének előbbi kritikája nem nagyon mélyreható, mégis érdekes, hogy miért nem foglalkozott vele az egyébként kritikus kutatói közvélemény.<sup>12</sup> Oka lehet ennek a szakmai vakságnak az, hogy az angol

- 7 És nem a putnami Egyesült Államokat. Hiszen, mint azt Schuller és szerzőtársai jogosan felvetik: ha olyan lassan keletkezett az olasz társadalmi tőke, akkor hogy eshet szét egy emberöltő alatt az amerikai (Schuller et al. 2000)? E gondolatmenetet folytatva az a kérdés is feltehető, hogy a hirtelen bekövetkezett változások (a szocializmus szétesése) időbeli hatása hogyan érvényesíthető egy évszázadokat átívelő modellben? Mert a tranzitológia társadalmi tőkét hamarost felfedező változatai szerint egy évtized sem kellett ahhoz, hogy változzon a világ.
- 8 Mint később még lesz szó róla, egy az 1990-es évek közepén megjelent válogatásban (Becker 1996) a kötet második része a társadalmi tőke alcímet viseli. Noha az itt szereplő tanulmányok egyikében sincs társadalmi-tőke-elemzés (olyan témák szerepelnek itt, mint a társadalmi interakció, a hirdetés, a preferenciák kialakulása, az árképzés, a szimpátia), a bevezetőben a társadalmi tőke mint az egyén preferenciáit, gazdasági (fogyasztási) viselkedését befolyásoló tényező bekerül az egyéni haszonmaximalizálás modelljébe.
- 9 „Az 1979-ben Schultznak és az 1992-ben Beckernek adott közgazdasági Nobel-díj azt az ekkorra mindenki által elfogadott – noha eredetileg elfogadhatatlannak tűnő – megközelítést jutalmazta, mely szerint olyan egymással össze nem függőnek és „puha” társadalmi jelenségnek tűnő tevékenységek, mint az iskolai életpálya, a gyermekszülés és -nevelés, a háztartási munka, a munkahelyi képzés, a termelékenység és a karrier, illetve a földrajzi mobilitás vagy akár az egészség egyaránt emberi tőkébe történő beruházás, és ezért közgazdasági elemzés tárgyává tehetők. E megközelítés szerint – a hagyományos tőkefelfogáshoz hasonlóan – az egyén a majdani haszon érdekében fogyasztásról vagy alternatív beruházásokról mond le” (Farkas 1996).
- 10 Azt gondolom, hogy az emberi tőkével szembeni kezdeti fenntartások (szabad-e az embert tárgyként kezelni?) sokkal gyengébbek lettek volna, ha nem emberi, hanem tudástőkének nevezték volna el a fogalmat. Akkor nem tiltakoztak volna egy jó ideig ellene sokan, mondván, az ember nem válhat tőkévé, mint ahogy ezt Schultz is (felismerte az Amerikai Közgazdasági Társaságban tartott 1960-as elnöki beszédében (Schultz 1998).
- 11 Putnam és Gross (2002) szellemesen érvel azon közgazdasági kritika ellen, miszerint a társadalmi tőke fogalmának egyik alapvető baja, hogy sokfélesége miatt nem aggregálható. Eszerint az 1950–60-as években a fizikai tőke homogenitásának korlátozott volta miatt veszekedtek jó nagyot az óceán két oldalán lévő Cambridge-be való közgazdászok. A kérdés az volt, hogy összegezzet-e a nemzetijövedelem-számítás során a fizikai tőke sokféle eleme. A klasszikus példa szerint fűrója van a fogásznak, az ácsnak és az olajbányásznak is, de – gondolom, így érvelhettek az aggályoskodók – ezek igencsak eltérő (méretű, értékű, funkciójú, társadalmi hatással járó) fűrók. Nem tudom, ma mi a helyzet, de gondolom, a nemzeti vagyonszámítása során azóta is összeadják a fűrók értékét. Ha ez így van, akkor a társadalmi tőke sokféleségével csak az lehet a gond, hogy még nem telt el elég idő, hogy a közgazdászok megemésszék: ezen elemek összehatósága sem tragédia.

nyelvben a „társadalmi” jelző nem bír különösebb jelentéssel. Szóba jöhet magyarázatként a kutatók túlzott tisztelete a klasszikusok adta definíciók iránt. Marxista ihletettségű magyarázatként említhető a Világbank hegemoniája, amennyiben a finanszírozás e fogalom használatához volt kötve. Nem vethető el az a magyarázat sem, hogy a (poszt)modern kutatókat nem igazán érdekli, hogy milyen fogalommal dolgoznak. Ennek tetszetős példája Fafchapms és Minten (2002) írása. A madagaszkári terménykereskedők társadalmi tőkájének izgalmas vizsgálata során egy furcsa öszvér formájában (*social network capital*, uo. 174.) össze is kombinálják a társadalmi és a kapcsolati tőke fogalmát, hogy aztán a cikkben mindvégig társadalmi tőkéről essen szó. Mindeközben az elemzés tárgya egy korrekten operacionalizált – bár cseppnyit primitív – kapcsolati tőke változó (ti. hány kereskedőt ismer?).

Pedig a társadalmi tőke-kutatók körében sokan dolgoznak kizárólag a kapcsolatokra összpontosító definícióval, ám teszik ezt anélkül, hogy ez a fogalomalkotásban tükröződne. Például Robison és szerzőtársai szerint a társadalmi tőke „az az erőforrás, ami a szimpátián alapuló személyközi kapcsolatokból következik” (Robison et al. 2002); Palloni és szerzőtársai „a társadalmi tőke hálózatokkal kapcsolatos feltételezéseit” tesztelik (Palloni et al. 2001); Bosma és szerzőtársai modelljében a társadalmi tőke operacionalizált változó a más vállalkozókkal való információszerező kapcsolatok, illetve a rokonság-háztartás hálózataiból kapott emocionális támogatás (Bosma et al. 2002), Gould makrogazdasági modelljének társadalmi tőke-változója az országpárok közötti etnikai csoportok mérete – azon az alapon, hogy közöttük erős diaszporikus kapcsolatok működnek (Gould 1994). Csak egy lépésnyire vannak a szerzők attól, hogy ne társadalmi, hanem kapcsolati tőkéről beszéljenek, de ez a lépés nem tétetik meg. A társadalmi tőke fogalom sikerének és a „társadalmi” jelző kritikátlan alkalmazásának magyarázata az is lehet, hogy a szerzők védtelenek e fogalom érzelmi hatásával szemben. Ez az érzelmi hatás abban rejlik, hogy a társadalmi tőke fogalma nem csupán metafora (ezt sokan a korábban említett szerzők közül észrevették), hanem egyben oxymoron is. Sőt, mint azt egy szerző (Gozzi 1999) megfogalmazza oxymetaphora. Ez azt jelenti, hogy a társadalmi tőke fogalmának két eleme (a „társadalmi” és a „tőke”) nem csupán röviden összegzi jelenségek tömegét, amelyet külön-külön leírni nehézkes és értelmezhetetlen lenne, de ezt oly módon teszi, hogy a két elem a közgondolkodásban egymást kizáró tartalommal rendelkezik. Ebben a fogalomban együtt szerepel egy, a modern világ számításra alapozott, racionális, pénzügyi folyamatait magában foglaló tevékenysége és az emberi közösség hagyományos értékeket, a családot, az altruizmust és reciprocitást sugalló univerzális fogalma. Márpedig a metafora és az oxymoron külön-külön is nagy hatású művészi eszközök, s látható, hogy együttes alkalmazásuknak a társadalomtudomány krémje sem tud ellenállni.

12 Mayer (2003) az egyetlen, aki szóvá teszi a társadalmi jelző helytelenségét, vagyis hogy a társadalmi tőke fogalma az összes többi tőkefaját impliciten „társadalmiatlanítja”, de nem tiltakozik ellene.

### A KAPCSOLATI TŐKE<sup>13</sup> ÉS A KÖZGAZDASÁGTAN TŐKEFOGALMA

Induljunk ki abból a feltételezésből, hogy a tőke legszűkebb (a legfontosabb elemeket magában foglaló) definíciója tartalmát tekintve közgazdászörökben konszenzus van. Ennél többet remélni nem lenne hasznos, mert mint azt Hennings (1987) megfogalmazta: ha a közgazdászok egyet fognak érteni a tőke elméletét illetően, akkor minden másban is egyet tudnak majd érteni. Amit ló-öszvérként (Sik 1996) ebből a történeti elemzéséből megértettem, az annyi, hogy a kezdetektől nagy viták folytak a tőke fogalmának jelentése körül. Mi több, ezek a viták több tekintetben hasonlítottak a társadalmi tőke mai vitáihoz: a fogalom túl tág, és egyre tágul, illetve a fogalom alkalmazatlan a megfelelő megbízhatóságú mérésre, és gondok vannak a tőke aggregálhatóságával. Mindig is külön gond volt a pénztőkével: termelőtőke-e, vagy sem, s ha az, akkor hogyan illeszkedik a termelési folyamatba? Mindenesetre már a fizikrák (Quesney, Turgot) használták e fogalom előképeit, és Adam Smith is a mai szűk tőkefogalomnak megfelelően beszél a tőkéről (még az emberi tőkét is megemlítve) mint azon javakról, amely a munka termelékenységének növelése útján többletjövedelemhez juttathatja tulajdonosát.

Storberg (2002) tőketörténeti munkájában a közgazdaságtant, a szervezés- és a politikatudományokat tekinti át a kezdetektől napjainkig. Nan Lin később még részletesebben bemutatásra kerülő „újtőke”-konceptióját (Lin 2001) elfogadva a tőke történetét két szakaszra tagolja. Megkülönbözteti a klasszikus (ahol csak ami kézzel fogható, az tekinthető tőkének) és az újtőke korszakát, amikor olyan, kézzel nem fogható jelenségek is tőkék, mint a tudásmenedzsment, az információkezelés vagy a személyes kapcsolatok. A szerző azt is feltételezi, hogy a tudásgazdaság hegemonná válása és a megállíthatatlan (és gyorsuló) információs technológiai változások időszakában az újtőkék fontossága egyre nagyobb lesz. A klasszikus tőke korszakának áttekintése Storberg munkájában a 19. század közepén született makroszintű (politikai gazdaságtani) tőke elemzésével kezdődik. A neoklasszikus közgazdaságtant átugorva a szerző ezután az 1960-as évekre evez át, amikor Schultz és Becker mikroszintű emberitőke-fogalmát mint az újtőke elméletek őseit mutatja be. A tőke fogalmának történeti elemzéséből két következtetést von le: a makroszintű megközelítés rovására nő a mikroszintű megközelítés tere, illetve mind nagyobb súlya van a munka tőkeelemeknek. A kapcsolati tőke definiálásához megelégszem a közgazdaságtan szűk tőke-definíciójával, mivel ez elégséges ahhoz, hogy a tanulmány címében feltett kérdéspárt megválaszoljam. Eszerint a kapcsolati tőke a tőke közgazdaságtani szűk definíciója értelmében azért tekinthető tőkének, mert eleget tesz két előírt feltételnek:

- a kapcsolati tőke alkalmas termékek és szolgáltatások létrehozására, miközben maga nem alakul át; illetve
- a kapcsolati tőke előállításához a majdani haszon reményében áldozatot kell hozni (ami azonban el is maradhat, vagyis a kapcsolati tőke kockázatos beruházás).

13 Mivel valamennyi itt olvasható elemzés esetében a szerzők a társadalmi tőke fogalmát használják, de – olykor más elemekkel (hírnév, reputáció, bizalom, ismertség) együtt, olykor külön – minden esetben a kapcsolatok tőkejellegét elemzik, úgy vélem, nem erőltetett a következő összehasonlító elemzésben a társadalmi és a kapcsolati tőkét szinonimaként használni.

A definíció első állításának alátámasztására néhány olyan megközelítést ismertettek, amelyek a kapcsolati tőke tőkejellege melletti érvelésként foghatók fel. Előbb a standard közgazdaságtan eszközeit és nyelvezetét alkalmazó modelleket mutatok be, majd áttérek olyan szociológiai modellekre, amelyek a kapcsolati tőke hasznosságát és korlátait a neoklasszikus közgazdaságtani elmélet keretei között elemzik.

A kapcsolati tőke legáltalánosabb módon Becker (1996) elméletében válik az egyéni haszonmaximalizálás tárgyává. Becker a fogyasztás társadalmi beágyazottságával kezdi elemzését. Abból indul ki, hogy az emberek családjuk, barátaik, s általában a körülöttük élő emberek megbecsülését, elismerését, tekintélyét, szeretetét akarják elnyerni, amit részben oly módon érnek el, hogy fogyasztási szokásaikat az ő elvárásaikhoz igazítják. Továbbá az így megszerzett tekintélyt és hatalmat fitogtatni is kell, s ez szintén a „nyilvános” fogyasztáson keresztül lehetséges. Végül a fogyasztás sok formája eleve nyilvános, illetve másokkal közös, következésképpen természeténél fogva társadalmilag beágyazott. Mindezek következtében elméletileg jogos az egyén hasznossági függvényét kiegészíteni az egyén kapcsolatainak egyénre gyakorolt hatásával, amely azonos az egyén kapcsolati tőkéje egy adott pillanatban mért mennyiségével. A gondolatmenet alapján a kapcsolati tőkét a következő formulával azonosítja:

$$S_{t+1}^i = X^i + (1 - d_s) S_t^i$$

ahol  $S$  egy személy  $i$  kapcsolati tőke-állománya, aminek a jövőbeni ( $t+1$ ) mennyisége azonos az adott egyén hálózatába tartozó személyeknek az adott egyén kapcsolati tőkájére vonatkozó döntéseivel ( $X^i$ ) és az adott egyén kapcsolati tőkájének addig el nem használt mennyiségével  $[(1 - d_s) S^i_t]$ , ahol  $d_s$  a kapcsolati tőke elhasználódásának ütemét fejezi ki.

A szerző a fentiekből olyan neoklasszikus alapon álló hipotéziseket vezet le, mint például:

- a kapcsolati tőke növekedése növelheti, de csökkentheti is az egyén hasznosságfüggvényének értékét (pl. egy fiatal inni kezd a rossz társaság hatására, illetve a betörés veszélye csökken a szomszédok összefogása révén);
- az egyénnek rövid távon alig van hatása kapcsolati tőkéje alakulására, hiszen rajta kívül álló egyének sokaságának döntéseitől függ az egyén kapcsolati tőkéje;
- ezzel szemben az egyén hosszú távú hatása saját kapcsolati tőkájére jelentős, ha feltételezzük, hogy a racionális egyén olyan hálózatoknak lesz része, amelyekről azt feltételezi, hogy azok számára hasznosak;
- amiből viszont az következik, hogy a hálózatok endogámiára hajlamosak, ami az egyén szempontjából növeli a kapcsolati tőke hasznosságát (pl. mert könnyebb a koordináció), de magában rejti az össztársadalmi negatív externális hatás lehetőségét is (pl. a szegregálódás növekvő esélye miatt).

Elster (1997) miközben nagyra értékeli Becker újítókészségét, a közgazdaság határait folyamatosan tágító innovatív (bár gyakran leegyszerűsítő) ötleteit, úgy véli, hogy Beckernek a hagyományos tőkefogalom kitágítására irányuló kísérleteinek sorában az általa kidolgozott társadalmi tőke fogalom már nem tesz eleget a klasszikus tőkefogalom egyik elemének sem.

Elster felfogása szerint akkor beszélhetünk tőkéről, ha

- szabad elhatározáson alapuló beruházói tevékenységről beszélhetünk,
- e döntés hatására a mai hasznosságot azért csökkentjük, mert az ennek hatására a jövőben bekövetkező hasznosságnövekedés nagyobb mértékében hiszünk,
- beruházásunk romlékony, s emiatt fenntartása költséges.

Elster szerint a társadalmi tőke esetében a fenti tőkeelemek egyike sem teljesül. Mivel a kapcsolatokkal az egyén nem rendelkezik önállóan, hiszen másokkal közösen birtokolja azokat, ezért sem az önálló beruházás, sem a majdani hasznosság érdekében való lemondás szuverén döntés feltétele nem teljesül. S mivel a használat során (az emberi tőkéhez hasonlóan) a társadalmi tőke akár élvezeti forrás is lehet, illetve mivel értékét a használat során akár növelheti is, ezért nem fenntartása sem feltétlenül költséges.

Elster érvelésének gyengéje, amiben oly sok más kiválósággal osztozik, hogy egyfelől társadalmi tőkéről beszél, de eközben ő is a kapcsolatok tőkeszerűségét elemzi. Ami ennél fontosabb: a pénz- és a fizikai tőke esetében is van sok példa a tulajdon osztatlanságára, s mivel az emberi tőke esetében ő sem vonja kétségbe a tőke jelleget, noha ott sem teljesül a fenti felsorolás utolsó két eleme, ezért kritikája a kapcsolati tőke szempontjából nem perdöntő.

Arrow (1999) szerint a tőke tartós és elidegeníthető jóság, amelynek célja, hogy a jelenben meghozott önkéntes áldozat a jövőben hasznot hozzon. A tartósság és a hasznosítás feltételeinek a társadalmi tőke fogalma megfelel, amennyiben közgazdaságilag értelmes azt feltételezni, hogy az egyén ismertséget, megbecsülést szerezzen vagy bizalmat építsen, s ezáltal majdan haszonra tehessen szert. Mivel azonban Arrow szerint a tőke definíciójának szerves eleme az elidegeníthetőség is, s ez szerinte nem értelmezhető a kapcsolati tőke esetében – hiszen „a hálózat nem tagjaik gazdasági érdekei miatt jön létre, a kapcsolat értéke önmagában van” (uo. 4) –, ezért (no meg azért, mert hazug és veszélyes önáltatás, hogy e tőke mértékét valaha is mérni tudjuk) a szerző elveti a társadalmi tőke használatának ötletét. Helyette a bizalom és a hálózatok külön-külön való elemzését ajánlja, amelyekről a közgazdaságtan is értelmes elméleti tételeket tud felállítani.

Solow (1999) szerint a társadalmi tőkét többen csak azért nevezték tőkének, mert a jól bejáratott fogalom használata sikerrel kecsegtetett, s ebben nem is csalatkoztak. Solow értelmezésében – a korábban bemutatott beckeri képletnek megfelelően – a tőke jelentése: hasznos szolgáltatások előállítására alkalmas tartós erőforrás, aminek állománya növekszik, ha az új beruházások értéke meghaladja az elavuló javak értékét. Még azt is elfogadja Solow, hogy az emberi tudásnak is vannak tőkeszerű jellemzői, ezt is megtermelik valahogy, ennek értéke is növekedhet, ha az új tudás mennyisége nagyobb, mint ami elkopik, és hasznot is hajthat tulajdonosának, hiszen többlettudással magasabb jövedelem szerezhető. De hogyan lehet értelmezni a társadalmi tőke értékvesztését? Mi tekinthető a társadalmi tőkébe való beruházásnak? És mindez hogyan mérhető? Solow javaslata: felejtjük el a társadalmi tőkének nevezett csacsiságot.

Sobel (2002) egyetért Arrow (1999) érvelével: a társadalmi tőke egy része nem tudatos áldozathozatallal jön létre, hanem „magától adódik”, mint az emberi tőke (mint pl. az anyanyelv, amelyet nem szuverén döntés eredményeként tanul meg az ember) vagy az etnikum, amibe beleszületve kapcsolat- és tudásrendszert, illetve világnézetet is „készen kap” az egyén. Hozzáteszi azonban, hogy ezek a példák nem tagadják a tuda-



tosan tervezett kapcsolatépítés lehetőségét, ami költséggel jár, kockázatvállalást feltételez, s ennyiben indokoltnak tekinti a társadalmi tőke fogalmának használatát. Elfogadja Arrow azon tételét is, hogy a társadalmi tőke nem elidegeníthető (nem ajándékozható, piacon nem eladható), de aztán rögtön ellent is mond neki arra hivatkozva, hogy a hírnév továbbörökíthető<sup>14</sup> (például egy bolttal együtt el is adható<sup>15</sup>), s ez kapcsolati tőkét is magában foglal.

Glaeser és szerzőtársai a kapcsolati tőkébe való beruházás mechanizmusait és következményeit vizsgálják (Glaeser et al. 2000). Ellentétben a beckeri megközelítéssel, ők arra törekednek, hogy a neoklasszikus tételeket empirikusan is bizonyítsák. Ezt azért tartják fontosnak, mert Solow-val megegyezően vallják: ha nem mérhető a kapcsolati tőke mennyisége, akkor minden róla való gondolkodás öncélú és haszontalan játszadozás csupán.

Megkülönböztetik az egyén kapcsolati tőkébe való beruházásának piaci (a nagyobb kapcsolati tőkével rendelkező egyén magasabb bért kap vagy/és jobb munkát szerezhet magának a munkaerőpiacon) és nem piaci (a több kapcsolati tőke jobb egészség állapotot, önbizalmat vagy elégedettséget eredményezhet) hasznosságát.

Modelljük feltételezi, hogy a kapcsolati tőke

- létrehozása időigényes (ami a létrehozásához felhasznált időmennyiség határolt jövedelmével egyenlő);
- a kor előrehaladtával növekvő mértékben pusztul. Ebből következően a hálózatba tartozó személyek elhalálózása, valamint csökkenő fizikai és mentális készségei miatt a kapcsolati tőke korszpecifikus csökkenése elkerülhetetlen.
- lakóhelyspecifikus, vagyis a kapcsolati tőke nem könnyen mobilizálható, s elveszik, ha az egyén vagy hálózatának több tagja elköltözik;
- erősen függ mások kapcsolati tőkéjének mennyiségétől. Ezzel magyarázzák egyfelől, hogy a kapcsolati tőke erős kumulálódást mutat (az adott közösségre tartozó egyének kapcsolati tőkéje összeadódik), másfelől, hogy az eltérő kultúrákban eltérő kapcsolati tőke-egyensúly lehetséges. Ez megmagyarázhatja, hogy miért vannak kultúrák, ahol magas a kapcsolati tőke mennyisége és az egyének szívesen ruháznak be ebbe a tőkefajtába, illetve hogyan jöhet létre és maradhat fenn az ezzel ellentétes helyzet.

Hofferth és szerzőtársai megközelítésében nem az egyén, hanem a háztartás a kapcsolati tőke haszonmaximalizálását végző egység (Hofferth et al. 1999). Kiinduló modelljük a társadalmi tőkét az emberi tőke közeli rokonaként kezeli, melynek (pénztőkével közös) hatása meghatározó fontosságú a gyerek emberi tőkéjének alakulásában. Speciális adatbázisuk (longitudinális háztartáspanel) segítségével tesztelhető hipotéziseket fogalmaznak meg a társadalmi tőke beruházásként való működéséről. Modelljükben a rokonoknak, barátoknak pénzben és természetben adott segítség a be-

14 Itt a társadalmi tőkét párhuzamba állítja az emberi tőkével, amennyiben a tudás átadása (tanítás) során nem feltétlenül csökken az egyén emberi tőkéje. Hozzátenném, hogy még nőhet is, amennyiben egy jó tanár tanítás közben fejlesztheti saját tudását, és kaphat ötleteket a tanítványoktól is.

15 Ez a példa azért is jó, mert az ilyen transzferben a kapcsolati tőke eladása is értelmezhető: lásd a „bevezetett üzlet jó helyen eladó” hirdetési formulát. Az ilyen kapcsolati tőke a beruházás értékének megőrzése érdekében további befektetéseket feltételez a vevő részéről, és ez nem is kockázatmentes, hiszen ha nem sikerül megtartani a vevőket, elvesz a befektetés során megszerzett többi tőkeelem értéke is.

ruházott társadalmi tőke, amiből egy későbbi időpontban (elvárható segítség formájában) lehet profitálni. Feltételezésük szerint, amit empirikus elemzésük igazol is:

- akkor lehet a kapcsolatok esetében tőkéről beszélni, ha a korábbi beruházások és a későbbi profit között erős és pozitív összefüggés mutatható ki;
- ha ilyen összefüggés nem létezik, akkor a kapcsolatok nem tőkeszerűen (hanem például az altruizmus elvének megfelelően) működnek. A baráti (gyenge) kapcsolatokkal ellentétben éppen ezért a családon belüli (erős) kapcsolatok esetében nem feltételez pozitív asszociációt a segítségnyújtás és az elvárt viszonzás között.
- a migráció csökkenti a családi és növeli az új szomszédokkal való baráti kapcsolatok értékét, de ez csupán a természetbeni társadalmi tőke esetében érvényes, a pénzbelire nem.

Átérve a vállalkozók kapcsolati tőkébe történő beruházásainak közgazdasági magyarázataira, Bosma és mások (2002) érvelésének lényege az, hogy a kapcsolati tőke az emberi tőkéhez hasonlóan növeli a vállalkozás teljesítményét. Egyfelől, mert a jobban működő szervezet növeli a munkaerő termelékenységét, másfelől a jelzés (signaling) hatás miatt, vagyis a több emberi és kapcsolati tőke jó (adott esetben a valóságosnál jobb) képet fest a cégről, annak potenciális teljesítményéről a cégről keveset tudó kliensek, versenytársak, beruházók, tulajdonostársak és hitelezők számára.

Fafchamps és Minten (2002) szerint a tökéletlenül működő piac feltételei között a kapcsolati tőke hasznossága azt jelenti, hogy mások ismeretéből haszna származik a vállalkozónak. Ez kétféleképpen következhet be: a kapcsolatok mentén megnő a másokba, illetve a közösség egészébe vetett bizalom. E két elem nem zárja ki egymást – a magánhaszonra törekvő kapcsolati tőkés tevékenységének externális hatása révén nőhet a közösségben a megbízhatóak aránya. Milyen módon juthat előnyhöz a jó kapcsolatok hatására bekövetkező bizalomnövekedés révén a vállalkozó? A kapcsolatok segíthetik a vállalkozót abban, hogy olcsó és megbízható információhoz jusson (a piac állapotáról, a beszállító vagy a felveendő alkalmazott megbízhatóságáról, az új technológiák előnyeiről és hátrányairól);

- a másokkal kötött megállapodásai teljesüljenek (nem kell írott szerződésekkel – és ezért drága ügyvédekkel – bajlódnia, nem kell folytonosan ellenőrizni munkásait, beszállítóit),
- se hogy ne csak pozitív externáliáról essen szó: a kapcsolati tőke a kartellképzés, az oligopólium létrehozásának is lehet eszköze, amikor a nagykereskedők összeállnak az ár növelésére vagy a felvásárlási ár letörésére.

A kapcsolati tőke vállalkozók számára való hasznosságáról szóló harmadik példa a kereskedő és az általa megbízott ügynök közötti aszimmetrikus információon alapuló koalíció létrejöttének mechanizmusát elemzi. Greif (1989) szerint a probléma lényege, hogy vállalkozó és ügynök között hogyan lehet bizalmat építeni. Másként, hogyan lehet azt biztosítani, hogy az ügynök – aki helyzeténél fogva sokkal jobban tudja, hogy milyen áron lehet értékesíteni a kereskedő áruját az általa jól, a kereskedő által alig ismert piacon – ne egyszeri nagy haszonszerzésben, majd továbbállásban, hanem a hosszú időn keresztül sikeresen folytatott ügyletekből kapott részesedésben legyen érdekelt. Ez elérhető a közös csoportba való tartozáson keresztül, ami gyakran közös (olykor vallási, olykor etnikai) ethoszt is jelent, illetve a korábbi korrekt viselkedésen alapuló, a jövőre kiterjesztett bizalom révén. Mindkét megoldás értelemszerűen

kapcsolati-tőke-beruházást feltételez, amennyiben az előbbi például beházasodással vagy fiktív rokoni szálak szövésével, az utóbbi a kereskedők közötti információcserével, s ha kell, szankciókkal biztosítható.

A kapcsolati tőke hasznossága melletti közgazdasági érvelés sajátos módja, amikor nem a közgazdaságtan számára szokványos szereplők (egyén, háztartás, vállalkozó) és/vagy nem a megszokott (piaci, redisztributív) tranzakciók az elemzés alanyai és/vagy tárgyai. Bowles és Gintis (Bowles–Gintis 2002) szerint a 20. század bebizonyította, hogy tévedés volt az, ahogy a 18. századi közgazdászok tökéletesíteni akarták a klasszikusok elképzeléseit a „jó kormányzásról” (a jó szabályok s nem a bizalom és a közösség (tehát a jó állampolgár) a jó kormányzás alapja). Sem a piac, sem az állam nem képes hibátlan működésre, de egymás hibáinak korrigálására sem. A társadalmi tőke „felfedezését” a „piac vagy állam”-vita meddő voltának felismerésével magyarázzák. A szerzők, miközben elvetik a társadalmi tőke fogalmát (mondván, hogy nem tekinthető tőkének, amit nem lehet egyénileg birtokolni), ünneplik az abban megtestesülő gondolatot, hogy a közösség (tehát az érdekalapú kapcsolatokkal összefűzött egyének összessége) a jó kormányzás záloga.

A társadalmi tőkének ilyen „harmadikutas” használata jelenik meg Robison és szerzőtársai írásában (Robison et al. 2002). Úgy vélik, hogy a társadalmi tőke segítségével olyan javak teremődnek, amelyeket sem a piac, sem az állam nem tud előállítani. Felfogásuk szerint a társadalmi tőkének köszönhetően a haszonszerzésen alapuló csere által dominált folyamatokhoz képest többlet keletkezik, aminek forrása a társadalmi kapcsolatok sajátos minősége, a szimpátia. Ennek hatására ugyanis olyan számításmentes termelőfolyamatok indulnak be, amelyek más módon nem mentek volna végbe. Példáik az anya-gyerek közötti kapcsolat, a volt iskolatársak csoportja, az azonos célból adományozók halmaza. Ez az érvelés nagyon hasonlít ahhoz, ahogy az altruizmus és az általános reciprocitás feltételei között (és csak itt) megszülető javak és szolgáltatások folyamatát elemezték korábban a társadalmi gazdaságtan nagyjai (Boulding 1989).

Míg az eddigi megközelítések a közgazdaságtan szabályain belül maradvá érveltek a kapcsolati tőke alkalmazhatósága mellett vagy ellen, addig Biggart és Castanias (2001) összegyűjtik és elméletbe rendezik azokat a gondolatokat, amelyek szerint a közgazdasági modellek leegyszerűsítő és életidegen feltételezéseit meghaladva is be lehet mutatni a kapcsolati tőkét mint a termelés beindítását és termelékeny növekedését elősegítő mechanizmust. Megközelítésükben a kapcsolati tőke a tranzakciókban résztvevők által racionálisan tervezett és alkalmazott biztosíték, amire a tranzakcióban mint kollaterálisra (fedezetre) lehet számítani. Ez azt bizonyítja, hogy

- a kapcsolati tőke használata tudatos beruházás terméke is lehet;
- a kapcsolat – ami egy közgazdasági modellben csupán „zaj” – valójában hasznot hajtó erőforrás;
- a kapcsolati tőke alkalmas eszköz olyan, a közgazdaságtan által is modellezhető funkciók ellátására, mint a kockázat csökkentése, a meggyőzés, az ellenőrzés, a csalás;<sup>16</sup>

16 Erre három példát hoznak: a tulajdonos és a menedzser közötti információs aszimmetriából következő helyzetet elemző ügynökproblémát, a tranzakcionális költségek elméletét, illetve az eladó és a vásárló egyenlőtlen tudásán alapuló bizonytalanságból fakadó piaci helyzetet. Mindhárom modell a hetvenes

- a kapcsolat egyidejűleg lehet a gazdasági folyamat terméke, és lehet a tranzakciót megelőzően létező intézmény is.

Biggart és Castanias (2001) szerint a társadalmi viszonyok, s ennek részeként a kapcsolati tőke – mint a kultúra által kialakult „tool kit” – erősen befolyásolja, hogy a gazdaság szereplői hogyan és mire használják a kapcsolatokat. A kapcsolati tőke, dacára annak, hogy közgazdaságilag teljesen azonos funkciókat tulajdoníthatunk neki, egészen más érdekektől mozgatta és gyökeresen eltérő formában fejt ki hatását, amikor:

- az uralkodó elit használja arra, hogy uralmát megtarthassa (Bourdieu 1978);
- a vállalkozó alkalmazza profitesélyeinek javítása céljából [lásd a kereszttulajdonlást, az átfedő (interlocking) bizottsági tagságot, valamint a gazdasági és politikai vezetőket egybefonó klubokat és társaságokat, továbbá a vállalati vezetőket többé vagy kevésbé gazdasági tevékenységük során összefonó intézményeket (keiretsu, chaibol, sogho sosha, lásd Rauch 1996; Fukuyama, 1997) vagy a kartellezést támogató hálózatokat (Stark 1989, 1996)];
- a szegények, a munkások és a parasztok védekezésképpen támaszkodnak kapcsolataikra [lásd a kaláka és a kölcsönös hiteltársulások irodalmát (Sik 1988), a munkahelyi informális hálózatok szerepét (Héthy–Makó 1978)].

Végül egy olyan, nagy hatású szociológiai munkát mutatok be, amely közvetlenül – bár elnagyoltan – reflektál a közgazdaságtan tőke fogalmára. Lin (2001) a tőke szűk definícióját használja (a tőke beruházás-igényes és majdan profitot hoz). Megközelítésének újdonsága, hogy az emberi, a kulturális és a társadalmi tőke-elméleteket együttesen újkapitalista elméleteknek nevezi, amelyek közös jellemzője, hogy bennük a munkások, a dolgozók és általában a lakosság széles tömegei is kapitalisták lehetnek. A tőkefogalom ilyen kiszélesítése révén érvényét veszti a marxi [„ókapitalista” (?)] duális tőkés-munkás kapitalizmusmodell, hiszen az egész társadalom tőkésé válik. A Lin-féle tőkét a közgazdászok által elméletileg és empirikusan is jól kezelhető mechanizmusok éltetik, amelyek mindegyike ismert a szakirodalomban. Ezek szerint a társadalmi tőke azért tőke, mert:

- olcsóbbá teszi az információáramlást, és megbízhatóbbá válik általa az információ;<sup>17</sup>
- a tőkétlenül működő piacon stratégiai jól helyzetbe kerülnek általa a tőkésék, jobban „láthatóvá” válnak a vállalatok egymás és az állam szervei számára, s ezáltal csökkennek a keresés tranzakciós költségei;
- nő a kapcsolati tőkés befolyása, aminek révén bármilyen más tőkét megszerezhet, és azt bármely más erőforrássá átalakíthatja;

években született (Alchian–Demsetz 1972; Williamson 1975; Akerlof 1970), és közös jellemzőjük, hogy kimondva-kimondatlanul a probléma megoldását a kapcsolati tőkésbe való beruházásban látják.

17 Jó példa erre a kapcsolatok nélkülözhetetlensége a „felelős” beosztásban foglalkoztatottak és a speciális képzettséggel rendelkezők toborzása, illetve a nagy kockázatú vagy/és intim személyes szolgáltatások vásárlása során. Az értelmiségi és vezetői munkavégzések munkaerőpiacának toborzási jellemzőinek mechanizmusairól lásd Dornstein 1977). Az utóbbira a legjobb példa a személyes ajánlás, a kezesség meghatározó jelentősége a házicselédék és az au pair-ek munkaerőpiacán: a munkavállaló szinte a munkaadó családjának válik részévé. Az sem véletlen, hogy aki teheti, fogorvost vagy nőgyógyászt is személyes ismerősön keresztül próbál keresni.

- hírnév, megbecsültség, közismertség formájában a tőke birtokosa tekintélyre, befolyásra tesz szert a számára fontos körökben, ami mintegy közjósággként kezességet, virtuális kollaterálist jelent a számára;
- megerősíti birtoklójának önbizalmát, a számára fontos csoporthoz való tartozás tudatát, ami javítja a tőkéhez való hozzáférés esélyét.

Áttérve a fejezet elején adott szűk tőkedefiníció második elemére: a kapcsolati tőke beruházás-igényes voltát két példával szemléltetem: a kalákázás példája azt érzékelteti, hogy ez a széles körben alkalmazott kapcsolati tőke milyen jelentős (bár olykor rejtett) költségekkel jár, a korrupciós eset pedig a kapcsolati tőke alkalmazásának költséges és kockázatos voltát példázza.

A sikeres kaláka<sup>18</sup> – miközben fokozza az otthoni munka hatékonyságát és csökkenti költségigényét – gondokkal és feszültségekkel is jár a háztartások számára:

- a kaláka szükséghelyzetekben a háztartás legfontosabb külső munkaerőforrása. Hosszú távon azonban a gyakran alkalmazott zavarelhárító kaláka miatt a háztartás önállósága gyengülhet, a háztartás kliensi helyzetbe kerülhet. A kaláka mentén ugyanis elszaporodnak az egyirányú „segítségek”, amelyek munkával való viszonzásának képtelensége mindkét fél számára egy idő után nyilvánvaló lesz;
- a védekezőképpen alkalmazott kaláka (Sik 1988) sikere a hálózat kiterjedéséhez vezet. Ez hasznos a háztartás számára, amennyiben a hálózat annál hatékonyabb működésre képes, minél kiterjedtebb (jobban kihasználható a komparatív szaktudásból fakadó előny, csökken a keresés időigénye, a szervezés költsége stb.), ám egyúttal nő a háztartás kapcsolat-fenntartási költsége (a kaláka szervezése és karbantartása bonyolult, ceremóniát, időérzékenységet, gondosságot igénylő feladat), és több a lehetőség feszültségek kialakulására (a kalákázás mindig magában hordozza a félreértés, a félrekalkulálás, a felejtés, az átértékelés lehetőségét), hiszen a háztartás több háztartással kerül – olykor áttételeken keresztül – kapcsolatba, ami értelemszerűen több potenciális feszültségforrást is jelent;
- attól függően, hogy az előbbi hatások eredőjeként a hálózat lesz hatékonyabb vagy a szétfeszítő hatás lesz erősebb, javulhat, de romolhat is a háztartás kohéziója, sőt a túlságosan nagyra nőtt „belső feszültségek” a háztartás szétesését is előidézhetik;
- a viszonzás kötelessége a túlmunka mennyiségét növeli, ami zavarja az otthoni munka megszokott rendjét, és jövedelem-kiesést is okozhat, hiszen a viszonzás miatt eleshet a háztartás az azzal időben egybeeső második gazdasági lehetőségektől.

A korrupciós példából azt láthatjuk, hogy a kapcsolati tőke nem csupán a meglévő kapcsolatok tőkeszerű használatát jelenti, hanem eleve ilyen célú, tudatos beruházás eredménye is lehet. A kapcsolatok ápolása sok odafigyelést, költséget igényel, ám a siker még ekkor sem biztos.

18 Ha a kalákázás kudarccal végződik, akkor a veszteségek okozta költségek értelemszerűen magasak (elveszik a befektetett munka értékét, leépül a kapcsolat, elhúzódozó ellenségeskedés kezdődik stb.), ezért izgalmasabb feladat a sikeres kalákázás költséges voltának bizonyítása.

„...ezen a környéken ez volt az első munkám, és nem tudhattam, hogy itt hogy mennek a dolgok (román munkások sürgős alkalmazásának engedélyezése). Azt már a második elutasításnál láttam, hogy ingyen nem fogom megkapni az engedélyeket, a melósokra pedig szükségem volt. Amikor megtudtam, hogy kinek a kezében futnak össze a szálak, felhívtam az illetőt, hogy szeretnék beszélni vele az engedélyem ügyében. Három napom volt rá, hogy „felkészüljek” belőle. Mivel idegen voltam a környéken, nem igazán tudtam, hogy honnan informálódjak róla. Olyan kollégára lett volna szükségem, aki már meg tudott egyezni vele. Különböző csatornákon keresztül eljutottam egy illetőhöz. Ő megnyugtatóan, hogy ne aggódjak, nem lesz semmi probléma, megmondta azt is, hogy mennyit szánjak rá. Elkezdtem kalkulálni, hogy még mindig jobban jövök ki, mintha kapok egy-két munkavédelmi ellenőrzést, és ott megbuknak az embereim.

A megbeszélte időben felkerestem az illetékest, és elmondtam neki, hogy ezek nélkül az emberek nélkül nem tudom a határidőket teljesíteni, sokba kerül a teherautók állásdíja, és nekem sokat megérne a dolog, ha el tudnánk intézni egymást közt az engedélyeket. Többször hangsúlyoztam, hogy milyen sokat érne nekem, ha megkapnám az engedélyt. Igyekeztem nagyon kedves lenni, nehogy véletlenül is megsértsen valamilyen, vagy úgy érezze, hogy biztosra megyek. Biztató előjelnek tekintetem, hogy amikor bejöttek mások is a szobába, igyekezett gyorsan megszabadulni tőlük.

Emlékszem, hogy előszedte az anyagomat, és elmélyülten tanulmányozta. Mondott valamit arról, hogy az embereim iskolai papírjai nem igazán felelnek meg a feltételeknek, de végül is, ha nagyon akarjuk, megoldható lehet a dolog. Ekkor már biztos voltam abban, hogy sínen vagyok. Most már csak az lett volna jó, ha ő mondja meg az árat. Végül is többet vittem magammal, mint amennyit ajánlottak, de túl sokat sem akartam rászánni. Megkérdeztem, hogy mit tehetnék itt és most annak érdekében, hogy a dolgom elintéződjön. Emlékszem, hogy sokáig úgy tett, mintha elmélyülten gondolkodna, hogy ne kelljen válaszolnia. Nem akartam tovább húzni az időt, úgyhogy feltettem a dolgokat egy lapra, és megmondtam konkrétan, hogy nekem mennyit érnek az engedélyek. Továbbra sem szólt egy szót sem, elmélyülten nézegette az asztalon a papírokat. Én sem szóltam semmit, csak vártam a reakciót.

Kis idő múlva fogta a papírokat, és kiment. Kb. 10 perc múlva jött vissza, most már mosolyogva.

– Rendben van, meglesznek az engedélyek – mondta.

Távollétében én már kiszámoltam a megajánlott összeget, és köszönetem jeléül odaadtam neki, miközben mondtam, hogy akkor én mennék is, nem szeretném tovább zavarni.” (Sik 2002)

A korrupciós példában megtalálható a tőke létrehozásához szükséges beruházás valamennyi költsége: az információszerzés idő- és költségigényessége, a kockázat (ami magában foglalja a szükségesnél több kenőpénz kifizetését vagy az el nem fogadott kenőpénz elvesztését, sőt a lebukását is). A tranzakció célja a pénztőke engedélyre való konvertálása kapcsolati tőkén keresztül, hogy a vállalkozás minél jövedelmezőbb legyen. Mindezen beruházások és kockázatok az engedély megszerzése érdekében igénybe vett kapcsolati tőkéhez kötődnek, amely a sikeres tranzakció által maga is erősödött, sőt az adott kapcsolattal még bővült is. Feltételezhető továbbá, hogy a tranzakcióban szerepet vállalók emberi tőkéje is újabb tudással gyarapodott, s a hálózaton belüli tekintélyük is megnőtt.

## MENNYIBEN KÜLÖNLEGES A KAPCSOLATI TŐKE?

A társadalmi tőke szakirodalmában gyakori, hogy a közgazdaságtan szűk tőkedefiniációját valamelyest kitágítják, kibővítik, aztán vizsgálják, hogy az így fabrikált új definíció miben (nem sokban) és mennyire (nem nagyon) tér el a többi tőke típustól.

Robison és szerzőtársai például sorra veszik a fizikai tőke lényegi jellemzőit, és azt bizonyítják, hogy ezek mindegyike a társadalmi tőkére is érvényes (azt nem indokolják, hogy miért a fizikai tőke a viszonyítás alapja, s hogy miért az adott jellemzőket tartják lényegieknek) (Robison et al. 2002). A szerzők a társadalmi tőkét a többi tőkefajtaival a következő metszetekben vetik össze: átalakítóképesség és tőkék közötti átalakulási képesség, állandóság, elveszthetőség, elidegeníthetőség, továbbá rugalmasság, helyettesíthetőség és összeilleszthetőség, romlékonyság, megbízhatóság.

Ezek közül az első három jellemzőt a szűk értelemben vett tőkeként való definiálás dimenzióinak tekintem. A többi jellemző megléte nem szükséges feltétele a tőkeként való definiálásnak, legfeljebb hasznosak a tőke sajátosságainak megismerése során.

Az *átalakítóképesség* (általában, illetve a tőkék között) azt fejezi ki, hogy a termelés során az adott tőkefajta mennyiben képes arra, hogy általa a javak más javakká alakuljanak át (pl. egy acélgép a vasból acélt, egy esztergagép egy öntvényből fűrőt készít), illetve hogy az adott tőke más tőkefajttá legyen konvertálható. Egyfelől például egy géppel más gépeket lehet gyártani, az iskolai tudást új iskolai tudás megszerzésére lehet használni, másfelől a föld tehenet tart el, a géppel házat építhetünk, a tudás eladható.

Az *állandóság* a tőke azon képessége, hogy működése során eredeti állapotát megtartja. (A traktor, a tehen és a szakmunkás a termelés során is az marad, ami előtte és közben volt.) Ez a sajátossága különbözteti meg a tőkét a termelés fogyóeszközeitől, amelyek átalakulnak a termelés során (pl. a benzin, a melasz és a szén átalakul a felhasználás során.)

Az *elveszthetőség* minden tőkefajta lényege, mivel ez a jellemző teszi a tőkét kockázatos jószággá. A társadalmi tőke elveszik például, amikor a szomszédságból vagy szülői munkaközösségből sokan elköltöznek, vagy kilépnek.

Az *elidegeníthetőség* (a tőke eladható, örökölheto, ajándékozható, bérelhető) a tőke piacképességének feltétele.

A *rugalmasság* a tőke által előállítható javak és szolgáltatások sokféleségének mértéke. Lehet, hogy a tőke csak egyetlen termék előállítására alkalmas, tehát rugalmatlan (mint pl. egy célgép vagy a szanszkrit nyelvtudás), de lehet rugalmas, sokféleképpen felhasználható is (mint az elektromosság, az autó vagy az angol nyelvtudás).

A *helyettesíthetőség és az összeilleszthetőség* a tőke működtethetőségének feltételei (a traktort lehet ökörrrel helyettesíteni a szántásnál, de egy ekére mindenképpen szükség van).

A *romlékonyság* azt fejezi ki, hogy az adott tőke a használat során mennyire megy tönkre. Belátható, ha a gép, a tehen vagy a szakmunkás nagyon elhasználódik a termelés során, akkor költeni kell a felújítására (vagy újat kell szerezni helyette).

A *megbízhatóság* annak mértéke, hogy mennyire kiszámítható a tőke működése (pl. hány üzemóra után ég ki egy villanykörte, és addig ugyanazt a fényerőt adja-e, illetve a profi focista meddig focizik nagyobb sérülés nélkül, és ezalatt milyen jól teljesít).

Putnam és Gross (2002) a társadalmi tőke tőkejellege mellett a következő – a tőkék különféle formái között összehasonlításokon alapuló – érveket hozza fel:

- a munkaerő-piaci keresésben a kapcsolati tőke értéke ugyanúgy része az egyén termelékenységének, mint az emberi tőke, mindkettőnek bérben és jövedelemben kifejezhető hozadéka lehet;
- a társadalmi tőke szerepe az életkereset növelésében szintén az emberi tőke kiterjesztésének tekinthető (pl. a társadalmi tőke növeli az élettartamot, csökkenti sokfajta megbetegedés esélyét, jobb orvosi ellátáshoz segít hozzá);
- a társadalmi tőkébe történő beruházás során létrejövő biztonságos lakóhely – mint közjóság – ugyanúgy pozitív externális hatással jár, mint például a rendőrség fejlesztése;
- a társadalmi tőkének ugyanúgy lehetnek negatív externális hatásai, mint a fizikai vagy emberi tőkének.<sup>19</sup> Ha túl sok van a társadalmi tőkéből, akkor börtönné válhat. Negatív a hatása, ha növeli az egyenlőtlenséget (mint az a bourdieui rekonverziós modellből következik), vagy ha társadalmi rossz elősegítésére használják fel (pl. Ku-Klux-Klan).

Az eddig bemutatott érvelésekben közös, hogy a szerzők a közgazdaságtani tőkejellemzők összehasonlításától remélik a választ a kérdéspárosra: tőke-e a társadalmi tőke, s ha igen mennyiben az? A következő művek szerzői ugyanerre a kérdésre empirikus elemzések segítségével keresik a választ. Nagy kérdés persze, hogy elvileg helyes-e a különféle tőkék empirikus modellekben való hasonló viselkedése alapján definíciós és klasszifikációs vitában állást foglalni. Vajon egy modell „viselkedése” alapján eldönthető-e definíciós vagy taxonómiai dilemma? Nem beszélve a társadalmi tőke és a független változók mérésének gondjáról.

Glaeser és szerzőtársai, mint említettük, a Putnam-féle megközelítésből indulnak ki (Glaeser et al. 2000), részben mert tisztában vannak azzal, hogy manapság ez a társadalmi tőke-megközelítés uralja a szakirodalmat, részben mert a közgazdászokat leginkább a társadalmi tőke fejlődésre gyakorolt hatása izgatja, márpedig ennek a putnami közelítés az archetípusa. Elemzésük függő változója a civil társadalomban való aktivitás mértéke. A szerzők nem elégszenek meg az ilyen modelleknél szokásos csoportszintű elemzéssel, a társadalmi tőkét egyéni szinten mérik, s a regionális hatást kontextuálisan mérik. Azt feltételezik, hogy a társadalmi tőke akkor tekinthető tőkének, ha a többi tőke termelésére ható tényezők, amelyek hatása a standard közgazdasági modellekből jól ismert, a társadalmi tőkére is azonos módon hatnak.

Az elemzés fő megállapításai:

- a csoport (legyen az regionális, etnikai vagy vallási tartalmú) kontextuális hatása az egyéni társadalmi tőke mértékére kicsi (1-10% legfeljebb), ami arra utal, hogy a tőke egyéni szintű megközelítése jobb, mint annak aggregált formája, vagyis amit a gazdasági fejlődés elemzése során általában alkalmazni szoktak a társadalmi tőke kutatói;
- a társadalmi tőke összefüggése az életkorral fordított U alakú görbével írható le, vagyis a fiatalabbaknak és az idősebbeknek kevesebb a társadalmi tőkájük, mint

19 A fizikai és az emberi tőke esetében negatív externália például a nukleáris erőmű, ami radioaktív anyagokat sugározhat, illetve a biokémikus, aki a terroristáknak is dolgozhat.



a középkorúaknak. Ez az összefüggés azonos a fizikai, a pénz- és az emberi tőke korrall való összefüggésével;

- a mobilitás csökkenti a társadalmi tőke mértékét, ami megfelel annak a közgazdaságtani tételnek, hogy a tőke értéke csökken, ha a tulajdonlás bizonytalansága nő. Ennek a tételnek felel meg az is, hogy a háztulajdon növeli a társadalmi tőke beruházásának valószínűségét, mivel csökkenti a mobilitás esélyét. Ezzel szemben az egyén és kapcsolatai közötti nagyobb fizikai távolság csökkenti a társadalmi tőke mértékét;
- akik olyan foglalkozást űznek, amelyre nagy szociabilitás jellemző, azok több társadalmi tőkét halmoznak fel.

Összességében a szerzők úgy látják, hogy a társadalmi tőke létrejöttének egyéni szintű magyarázatára alkotott modelljük bizonyítja a társadalmi tőke tőkejellegét.

A Bosma és mások (2002) alkotta modell<sup>20</sup> azt mutatja, hogy a társadalmi tőkébe való beruházás nagyon hasonló módon járul hozzá a vállalkozás sikeres működéséhez, mint az emberi vagy a pénztőke. Modelljük mind az emberi, mind a kapcsolati tőkét három altípusra bontva mérte: megkülönböztettek általános, ágazat-specifikus és vállalkozás-specifikus tőkét, és azt találták, hogy a kapcsolati tőke szignifikánsan növeli a vállalkozás sikerének esélyét.

A kutatók igyekezete tehát arra irányul, hogy a társadalmi tőke tőkejellegét más tőkékkel való elméleti és empirikus hasonlóságok alapján határozzák meg. Mindenféle tulajdonságok mindenféle tőkékkel való összeméricskélésével érvelnek a társadalmi tőke tőkejellege mellett, vagy ellen. A következőkben az ő nyomdokaikon elindulva, de rendszeresebben vizsgálom, hogy miben tér el (ha egyáltalán eltér) a társadalmi tőke más tőkeformáktól. Eljárásom az eddig ismertektől a következőkben tér el:

- a kapcsolati tőkét tőkének tekintem, tehát az elemzésben nem keveredik a „tőke-e a kapcsolati tőke?” kérdés a „milyen sajátosságai vannak a kapcsolati tőkének?” kérdéssel;
- a közgazdászok által elfogadott tőke minden fajtáját bevonom a vizsgálatba<sup>21</sup>;
- nem esetlegesen szemezgetek az összehasonlítható dimenziók között, hanem azokra összpontosítok, amelyek tágítják a szűk definícióban szereplők körét, s relevánsak a kapcsolati tőke szociológiai elemzése szempontjából<sup>22</sup>.

Az összehasonlító elemzés eredményeit az *1. táblázatban* foglalom össze. A táblázatban kerülöm az olyan jelzőket, mint „nagyon” vagy „kicsit”, mert ennek az lenne a következménye, hogy minden tőkefajtára valamennyi sajátosság valamennyire jellemző lenne (lásd Robison és szerzőtársai kudarcát), továbbá nem élek irodalmi hivatkozásokkal (mint tette azt Lin 2001), mert úgy vélem, hogy autoritásokra hivatkozni

20 A kutatást ezer, 1994–1997 között indult vállalkozás paneladatain végezték. A vállalkozás sikerességének mérőszáma a túlélés ténye, a profit és a foglalkoztatás mértéke volt.

21 Ezért nem foglalkozom az olyan tőkefajtákkal (kulturális, szimbolikus, etnikai stb.), amelyeket a közgazdaságtan nem tekint vitathatatlanul tőkének

22 Nem vontam be az elemzésbe a helyettesíthetőség és összeilleszthetőség dimenzióit, mert egyértelmű, hogy minden tőke kombinálható más tőkével, továbbá a megbízhatóságot, mert nem hiszem, hogy ez a tőke jellemzéséhez fontos lenne (és a fizikai tőke millió formájának megbízhatóságáról sincs tudásunk).

túl egyszerű lenne, ráadásul gyakran találkozni ellentétes véleményekkel.<sup>23</sup> A legjobb megoldásnak azt tartottam, hogy ahol nem kézenfekvő a megoldás, ott józanésszel<sup>24</sup> belátható és egyszerű példákkal illusztrálom az egyes jellemzőknek az adott tőkefajta-ra kifejtett hatását.

A kapcsolati tőke esetében a táblázatban szereplő jellemzőkön felül végiggondolandó néhány további szempont is, ami e tőkeforma szociológiai jellemzőinek elemzése során hasznos lehet.

Így például a kapcsolati tőke az elidegeníthetőség szemszögéből nézve a közjavak egy speciális esetének tekinthető, mivel nem tisztán egyéni tulajdonban lévő erőforrásról van szó. A kapcsolat emberek közötti viszonyokba, egész hálózatokba van ágyazva. A kapcsolati tőkének nincs egyetlen és kizárólagos tulajdonosa, illetve valamilyen mértékben minden hálózattag birtokosa e közös tőkeállománynak. Mint korábban láttuk, van olyan közgazdász, aki éppen a kapcsolati tőke korlátozott vagy sajátos elidegeníthetősége miatt nem is tekinti a kapcsolatokat tőkének. A bemutatott táblázat alapján úgy vélem, hogy mivel a kapcsolati tőke esetében is értelmezhetők mindazon folyamatok, amelyek a többi tőkék esetében az elidegeníthetőséget biztosítják, ezért a kapcsolati tőke nem is olyan különleges.

23 Hogy csak a Világbank Social Capital-projektjének végeredményeire és annak kötetbe szerkesztett tanulmányaira hivatkozzak: ebben mindenki mást tekint társadalmi tőkének (Sobel 1999; Dasgupta 1999; Arrow 1999; Solow 1999; Stiglitz 1999), és nem okoz gondot a kötet szerkesztőinek, hogy Nobel-díjasok és más autoritások ugyanabból a gondolatmenetből ellentétes következtetésekre jutnak. Összességében 3:1 arányban elvetni hajlamosak a társadalmi tőke koncepcióját (Arrow, Solow és Dasgupta ellenzi, Stiglitz aggódik).

24 A józanész kultúrafüggetlenségétől eltekintve képzeljünk el egy „átlagos/normális” mai modern világot (pénzpiaccal, infrastruktúrával és „nyugati” társadalmi intézményekkel), ezen belül értékeljük a táblázatban szereplő példák igaz vagy hamis voltát.

1. táblázat A különböző tőkefajták jellemzői

	Pénztőke	Fizikai tőke	Emberi tőke	Kapcsolati tőke
Elidegeníthetőség	Eladható (valutaátváltás), elcserélhető, adományozható (1%-os adó), örökölhető, kollaterálisként használható (letét)	Eladható, elcserélhető (lakás), adományozható (pl. az önkormányzat földet ad egy beruházás részére), örökölhető	Megvehető (iskolai bizonyítvány, oklevél), elcserélhető (tankör, közös tanulás), adományozható (gyerekeknevelés, önkéntesek oktatása), örökölhető (bourdieu-i rekonverzióval <sup>25</sup> )	Megvehető (korrupció, klientúraépítés), elcserélhető (kaláka), adományozható (segítés), örökölhető (intergenerációs kaláka, szülő üzlete <sup>26</sup> )
Mérhetőség	Teljes mértékű, specializált szakmák mérik minden rezdülését (pl. alkusz, bróker, pénzváltó, kockázattertkelő)	Teljes mértékű értékelését speciális szakmák képviselői végzik (pl. vagyoneértékelés, amortizáció, ingatlanértékelés)	Csak becslhető, de léteznek már standard mérési módok (elvégzett osztályszám, iskola értékelés pl. a továbbtanulók aránya alapján, PISA)	Csak becslhető, kísérletek standard mérési technikák kialakítására (Fisher-féle névgenerátor)
Romlékonyság	Devalváció, infláció, fizikai pusztulás	Hosszú ideig tartós (fizikailag még akkor is, amikor a könyvelés már leírta)	Hosszú ideig tartós <sup>27</sup> (szakmai ismeretek, nyelvtudás, etikett)	Hosszú ideig tartós (rokonság beleszületve, barátság örök), de vannak rövid távú formái is <sup>28</sup>
Rugalmasság	„mindent” (a szerelem kivételével) meg lehet szerezni általa	Van, ami csak arra jó, amire létrehozták (célgép), van, ami mindenre alkalmas (föld)	Van, ami csak arra jó, amire létrehozták (nyelvtudás), van, ami mindenre alkalmas (testbeszéd)	Van, ami csak arra jó, amire létrehozták (szavazatszerzés), van, ami mindenre alkalmas (tejttestvér) <sup>29</sup>

- 25 Mint például a gyerekek dolgozva tanítása a paraszti gazdaságban (Szabó 1968), illetve ugyanez az ügyvédek, iparosok körében, vagy a Harvardon, a Princetonon végzetek informális és formális alumni-ai (lásd a Doktor Szósi vagy a Kaliforniából jöttem „esettanulmányait”).
- 26 Az előző lábjegyzetben szereplő mechanizmusok mindegyikére igaz, hogy a kapcsolatkezelő készség, mint az emberi tőke része, de maga a klientúra is átadható, és a házépítő kaláka is lehet generációkon átívelő.
- 27 Noha feltételezhető, hogy manapság az emberi tőke minden formája gyorsabban évvül el, mint régebben. Tehát gyorsul a Jánossy-féle szakmaváltás üteme, relativizálódnak a kulturális szabályok, lazul az etikett stb.
- 28 A kapcsolati tőke romlékonysága nemcsak a tulajdonosok közötti kapcsolat hosszától, hanem működése sikerességétől is függ. Ha egy barátot sosem hívunk fel, akkor nehéz lesz a bajban hozzá fordulni, illetve a kereskedők és ügynökeik között a gyakorlat alapján dől el, kivel szemben tűnik el, illetve nő a bizalom (Greif 1989, 1993). A kalákázás során egy „kipróbált kapcsolat” feltételezi, hogy újra meg újra használják (Sik 1988).
- 29 Szerintem a kapcsolati tőke a többi tőkénél – a pénztőke kivételével – rugalmasabb. Nem csupán azért, mert egy adott kapcsolat is átalakulhat, de a korábban már említett romlékonyság és korlátozott nyilvántarthatóság miatt minden kapcsolatban elvben benne van a sokféleképpen való alkalmazhatóság lehetősége (aminek az adott kultúra által az adott kapcsolat működési módja szab határt, illetve ad keretet).

A kapcsolati tőke sajátos közösségi jellege abban is megnyilvánul, hogy a tőke értéke a tőketársak közötti „minitörténelmekbe” beágyazottan értelmezhető csupán. Noha a többi tőkefajta értéke is függ a többi tőkés viselkedésétől, a tulajdonból fakadó jogok érvényesítésében ez ritkán akadály.<sup>30</sup> Ezzel szemben a kapcsolati tőke esetében a közös tulajdonlás általános volta miatt e tőkefajta értékének becslését, valamint az egyénnek ebből való részesedése mértékének megítélését, s ennek következtében a tulajdon konvertálhatóságát nagyon megnehezíti. Egy kívülállónak pedig szinte végképp lehetetlen megítélni a kapcsolati tőke nagyságát.<sup>31</sup> Ellentétben azonban az olyan nézetekkel, hogy emiatt a kapcsolati tőke nem is tekinthető tőkének, én úgy vélem, hogy itt olyan jelenségről van szó, ami sajátos intézményeket hív életre (pl. a jó hír a házassági piacon, az ismertség figyelembevétel a tv-bemondó bérének megállapításában, a vevőkör nagyságának beszámítása a vállalatok értékbecslésében), hogy az elidegenítés lehetővé váljon. Ezek ugyan talán más tőkefajtákhoz képest nehezebbé, lassabbá, költségesebbé teszik az elidegenítés folyamatát, de nem lehetetlenítik el azt.

Vannak, akik szerint a tartósság szempontjából a kapcsolati tőke a többi tőkétől eltérően viselkedik, a kapcsolati tőke értéke a használat során nem csupán nem amortizálódik vagy kopik, hanem akár nőhet is (Ostrom 1999; Nielsen 2003). Míg egy épület, egy gép, a szaktudás, a hagyományos illetan avul, kopik, romlik, addig a régebbi, sokszor kipróbált kapcsolatok egyre erősebbé válnak valamennyi tulajdonos számára. Ha ez valóban csak a kapcsolati tőke esetében lenne így, akkor ismét arra a következtetésre juthatnánk, hogy a kapcsolati tőke nagyon különleges (illetve esetleg arra, hogy nem is tőke). Ám a kapcsolatok esetében is létezik a használat okozta avulás jelensége (lásd a sikertelen tranzakciókat, vagy ha valamelyik tulajdonostárs számára túl gyakori, esetleg nem is megfelelő módon használt a kapcsolat), illetve a többi tőkefajta esetében is létezik a használat során való felértékelődés (a nyelvtudás elmélyül, a szakmai ismeretek csiszolódnak, a munkaeszköz „kézre áll”, a szeretők összeszoknak stb.).

A táblázatban nem elemzem a kiegészíthetőség dimenzióját, de érdemesnek tartom leszögezni, hogy a kapcsolati tőke általában csak a többi tőkefajta mellett, azok kiegészítőjeként alkalmas a termelési folyamatok befolyásolására. Ahogy a Polányi-féle integrációs formák (Polányi 1976) esetében a reciprocitás nem tud önmagában egy társadalmat integrálni, de minden más integrációs forma mellett valamilyen mértékben és módon előfordul, ugyanúgy a kapcsolati tőke önmagában nem elég a tranzakciók kivitelezésére, de általánosan kiegészítője a többi tőkefajtának. Természetesen kultúrafüggő az a feltételezés, miszerint egy kapcsolat-érzékeny kultúra arról ismerhető fel, hogy ott mindenféle termelési folyamathoz hozzáadódik egy szekénderéknyi kapcsolati tőke, addig a kapcsolat-érzéketlen kultúrában is kell a kapcsolati tőke, de ezekben a kultúrákban csak egy csipetnyi adódik a többi tőkéhez.

Végül a kapcsolati tőke tőkejellegét vitatók olykor azzal érvelnek, hogy más tőkékkel ellentétben a kapcsolati tőkét nem a tőkeként való működtetés végett hozzák létre, hanem az mintegy „természetes” közege az emberi létnek (Arrow 1999). Erre nézvést

30 Bár az ilyen akadály olykor igen erős is lehet, amennyiben a pénztőke vagy a fizikai tőke több tulajdonos között oszlik szét, vagy amikor az emberi tőke értékének fenntartásában a tulajdonosok nem azonos mértékben érdekeltek (pl. egy szubkultúra egybetartásában, a régi hagyományok megőrzésében).

31 Ezért tudja a Revizorban Hlesztakov vagy a Vaczak Szálló magát lordnak kiadó családja megjárni az ismeretlenek előtt, hogy hatalmas mennyiségű kapcsolati tőke birtokosa.

kétféle válasz lehetséges: egyfelől a pénz-, a fizikai és az emberi tőke sem feltétlenül tőkeként születik, másfelől olykor a kapcsolati tőkét eleve tőkejószággként hozzák létre. Az első ellenérvet támasztják alá a következő példák:

- pénzt azért is kereshetünk, hogy feléljük, és legfeljebb akkor kezdünk el takarékoskodni, s ezen belül a pénzt tőkeként fialtatni, ha „túl sok van belőle”, vagy félelemből, hogy magunk vagy utódaink elszegényedhetnek;
- a fizikai tőkét megtestesítő lakásban élünk, a megvásárolt műalkotást anélkül élvezzük, hogy tőkének tekintenénk, tehát egyik sem elsődlegesen tőkeként kerül a birtokunkba. Továbbá a taxisnak sem csupán a jövedelemszerzéshez szükséges tartós beruházás az autó, hanem saját fogyasztási, kényelmi és presztízst adó jóság is. A szállítóeszközöket, gépeket természeti katasztrófa idején ingyen adják oda tulajdonosaik;
- az emberi tőkét is élvezhetjük öncélúan: egy művészettörténész magánélvezet céljából is eljárhat a múzeumba, illetve egy tanár is taníthatja ingyen az arra rászoruló tehetséges gyerekeket, az orvos gyógyíthatja ingyen a szegényeket.

Ugyanezt fogalmazza meg Lin, amikor a hálózat tőkeként való felhasználásáról ír: „A társadalomba beágyazott erőforrások akkor válnak társadalmi tőkévé, amikor valaki kapcsolatainak egy láncát aktivizálja, mobilizálja egy meghatározott cél elérése érdekében, például állásszerzés céljából” (Lin 2001: 193).

## ÖSSZEFOGLALÁS ÉS EGY GONDOLAT

A társadalmi tőke rossz metafora, de nem azért, amiért szidni szokás (tudniillik, hogy nem tőke), hanem a „társadalmi” jelző miatt. Ezért szükséges a társadalmi tőke fogalmát a kapcsolati tőke fogalmával felcserélni, vagyis megőrizni, ami értékes a fogalomban (valódi „újtőkéről” van szó), de szűkíteni annak terjedelmét, hogy ily módon elméletileg koherensebb és jobban mérhető fogalomhoz jussunk.

A kapcsolati tőke a közgazdászok szűk tőkedefiníciója értelmében tőkének tekinthető, a tőke többi típusával való összehasonlítás szerint a kapcsolati tőke nem különbözik jobban a tőke többi típusától, mint azok egymástól.

Végül egy gondolat: feltételezésem szerint a kapcsolati tőke a jövőben egyre jobban elterjed. Részben mert szaporodnak azok az intézmények, amelyek a kapcsolati tőkét tőkeként alkalmazzák, részben mert a kommodifikáció általános térhódítása és a kapcsolatérzékenység kultúrájának (Sik 2001) terjedése alkalmas közege az „újtőkék” felértékelődésének. Az elsöre példa a direct marketing térhódítása, az informális pénzforgalmi ügyletek<sup>32</sup> növekvő (mértékben kényszerű) népszerűsége, a „social marketing”-nek nevezett „tudomány”<sup>33</sup> megjelenése (Gleane-Antoniadis et al. 2003), a nemzetközi terrorizmus és a szervezett bűnözés. Az utóbbira példa olyan korábban áruként elképzelhetetlen „cikkek” áruvá válása, mint az állampolgárság [lásd az olimpiai aranyérem-esélyesek „migrációját”), illetve a korrupció (Sik 2001) és a kapcsolatokra alapozó emberierőforrás-menedzsment kultúrájának terjedése (Storberg 2002)].

32 Piramisjáték, migránsok informálisan hazaküldött pénzei, kölcsönző társaságok, uzsora.

33 Amelynek lényege a potenciális vásárlók személyes kapcsolataikon keresztül elérése, informálása, vásárlásra való rábírása.

## IRODALOM

- Akerlof, G. (1970): The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488–500.
- Alchian, A.–Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs and Economic Organisation. *American Economic Review*, 57: 777–95.
- Angelusz R.–Tardos R. (1998): A kapcsolathálózati erőforrások átrendeződésének tendenciái a kilencvenes években. In Kolosi T.–Tóth I.Gy.–Vukovich Gy.: *Társadalmi Riport 1998*. Budapest: TÁRKI, 237–236.
- Arrow, K.J. (1999): Observations of Social Capital. In Dasgupta, P.–Serageldin, I. eds.: *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington: The World Bank, 3–5.
- Becker, G. (1996): *Accounting for Tastes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Biggart, N.W.–Castanias, R.P. (2001): Collateralised Social relations: The Social in Economic Calculation. *American Journal of Economics and Sociology*, 60( 2): 471–500.
- Bosma, N.–van Praag, M.–Thurik, R.–de Wit, G. (2002): The Value of Human and Social Capital Investment for the Business Performance of Start-ups. *Tinberger Institute Discussion Papers*, March: 027/3.
- Boulding, K.E. (1989): A társadalom Achilles-sarka: a háztartás. In Sik E. szerk.: *A háztartás a gazdaság „örök” intézménye*. Budapest: ELTE, Szociológiai Füzetek, 48: 75–78.
- Bourdieu, P. (1978): Rekonverziós stratégiák. In Bourdieu, P.: *A társadalmi jelenségek újratermelődése*. Budapest: Gondolat, 350–378.
- Bowles, S.–Gintis, H. (2002): Social Capital and Community Governance. *The Economic Journal*, 112: 419–346.
- Burt, R. (2000) The Network Structure of Social Capital. In Sutton, R.I.–Staw, B.M. eds.: *Research in Organisational Behaviour*. Greenwich: JAI Press, 22.  
[www.uchicago.edu/fax/ronald.burt/research/](http://www.uchicago.edu/fax/ronald.burt/research/)
- Carroll, M.C.–Stanfield, J.R. (2003): Social Capital, Karl Polanyi, and American Social and Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 37(2): 397–404.
- Charles, K.K.–Kline, P. (2002): *Relational Costs and the Production of Social Capital: Evidence from Carpooling*. NBER, Washington. /NBER Working Paper Series  
[www.nber.org/papers/w9041](http://www.nber.org/papers/w9041)
- Chloupkova, J.–Bjronskov, Ch. (2002): Could Social Capital Help Czech Agriculture? *Agricultural Economics*, 48(6): 245–249.
- Coleman, J. (1998): Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel Gy.–Szántó Z. szerk.: *Tőkefajták*. Budapest: Aula, 11–44.
- Coulkins, D.D.–Peters, Ch. (2003): Grid-Group Analysis, Social Capital, and Entrepreneurship Among North-American Ethnic groups. *Cross-Cultural Research*, 36(1): 48–72.
- Czakó, Á.–Sik, E. (1995): The Role of Network as a Resource in Economic Transactions in a Post-Communism In Mendell, M.–Nielsen, K. eds.: *Europe: Central and East*. Montreal: Black Rose Books, 224–247.
- Csizmadia Z. (2004): Társadalmi kapcsolatok – struktúra – rétegződés: A szerkezet- és az egyenlőtlenség kérdése a társadalmi tőkeelméletekben. In Némedi D.–Szabari V. szerk.: *Kötő-jelek*. Budapest: ELTE TáTK, 119–144.
- Dasgupta, P. (1999): Economic Progress and the Idea of Social Capital. In Partha, D.–Serageldin, I. eds.: *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington: The World Bank, 325–424.
- Dolfsma, W. (2001): Metaphors of Knowledge in Economics. *Review of Social Economy*, 59(1): 71–91.

- Dornstein, M. (1977): Some Imperfections in the Market Changes of Professionals and Executive services. *The American Journal of Economics and Sociology*, 36(2): 113–128.
- Durlauf, S.N. (2002): On the Empirics of Social Capital. *The Economic Journal*, 112(November): 459–479.
- Elster J. (1997) More Than Enough *The University of Chicago Law Review*, 64(2): 749–764.  
[www.geocities.com/hmelberg/elster/ar97mte.htm](http://www.geocities.com/hmelberg/elster/ar97mte.htm)
- Fafchamps, M.–Minten, B. (2002): Returns to Social Network Capital among Traders. *Oxford Economic Papers*, 54, 173–206.
- Farkas, G. (1996): *Human Capital or Cultural Capital?* New York: Aldine de Gruyter.
- Fukuyama F. (1997): *Bizalom*. Budapest: Európa.
- Glaeser, E.L.–Laibson, D.–Sacerdote, B. (2000): *The Economic Approach to Social Capital*. NBER, Washington. /NBER Working Paper Series, [www.nber.org/papers/w7728](http://www.nber.org/papers/w7728)
- Gleane-Antoniadis, A.–Whitwell, G.–Bell, S.J.–Menguc, B. eds. (2003): *Marketing Theory*. 3(3): 323–343.
- Gould, D.M. (1994): Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flows. *The Review of Economics and Statistics*, 1: 302–316.
- Gozzi Jr., R. (1999) Social Capital – Metaphor or Oxymoron. In Gozzi Jr., R. eds.: *Metaphors in Action*. 434–435.
- Greif, A. (1989): Reoputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders. *Journal of Economic History*, 49(4): 857–882.
- Greif, A. (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *The American Economic Review*, June: 525–548.
- Hanifan, L.J. (2003[1920]): Social Capital – Its Development and Use. In Ostrom, E.–Ahn, T.K. eds.: *Foundation of Social Capital*. Cheltenham: 22–35.
- Hennings, K. H. (1987): Capital as a Factor of Production.  
[www.xs4all.nl/eurodos/docu/econ/palgrave-hennings.html](http://www.xs4all.nl/eurodos/docu/econ/palgrave-hennings.html)
- Héthy L.–Makó Cs. (1978): *Munkások, érdekek, érdekegyeztetés*. Budapest: Gondolat.
- Hofferth, S.J.–Boisjoly, J.–Duncan, G. (1999): The Development of Social Capital. *Rationality and Society*, 11(1): 79–110.
- Knack, S.–Keefer, Ph. (1997): Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 11: 1251–1288.
- Kropotkin P. (1924): *A kölcsönös segítség mint természettörvény*. Budapest: Népszava.
- Lin, N. (2001): *Social Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Manski, Ch.F. (2000): Economic Analysis of Social Interactions. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3): 115–136.
- Mayer, M. (2003): The Onward Sweep of Social Capital: Causes and Consequences for Understanding Cities, Communities, and Urban Movements. *International Journal of Urban and Regional Research*, 27(1): 110–132.
- Nielsen, K. (2003): Social capital and systemic competitiveness. In Dolfsma, W.–Dannreuther, Ch.–Elgar, E. eds.: *Globalization, Social Capital, and Inequality*. Cheltenham, 33–52.
- Ostrom, E. (1999): Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept? In Dasgupta, P.–Serageldin, I. eds.: *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington: The World Bank, 172–214.
- Ostrom, E.–Ahn, T.K. (2003): Introduction In Ostrom, E.–Ahn, T.K. eds.: *Foundation of Social Capital*. Cheltenham, 1–21.
- Palloni A.–Massey, D.S.–Ceballos, M. (2001) Social Capital and International Migration: A Test Using Information on Family Networks. *American Journal of Sociology*, 106(5): 1262–1298.
- Polányi K. (1976): A gazdaság mint intézményesített folyamat. In Polányi, K. szerk.: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Budapest: Gondolat, 228–273.

- Putnam, R.D. (1993): *Making Democracy Work*. Princeton University Press, Princeton.
- Putnam, R.D. (2000): *Bowling Alone*. Simon and Schuster, New York.
- Putnam, R.D.–Gross, K.A. (2002): Introduction. In Putnam, R.D. ed.: *Democracies in Flux*. Oxford: Oxford University Press, 3–20.
- Rauch, J.E. (1996): Trade and Search: Social Capital, Sohgo Shosha, and Spillovers. NBER, Washington. /NBER Working Paper Series, no. 5618. [www.nber.org/papers/w5618](http://www.nber.org/papers/w5618)
- Robison, L.J.A.–Schmid, A.–Siles, M.E. (2002): Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy*, 60(1): 1–21.
- Schuller, T.–Baron, S.–Field, J. (2000): Social Capital: A Review and Critique. In Baron, S.–Field, J.–Schuller, T.: *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press, 1–38.
- Schultz, Th.W. (1998): Beruházás az emberi tőkébe. In Lengyel Gy.–Szántó Z. szerk.: *Tőkefajták*. Budapest: Aula, 45–70.
- Sik E. (1988): *Az „örök” kaláka*. Budapest: Gondolat.
- Sik E. (1996): Egy ló-öszvér a lovakról és a szamarakról. *Közgazdasági Szemle*, 43: 704–725.
- Sik E. (2001): Kapcsolatérzékeny útfüggőség, 2000, 7–8: 11–24.
- Sik E. (2002): Mindennapi korrupcióink. *Szociológiai Figyelő*, 4(1–2): 131–144.
- Smith, S.S.–Kulynych, J. (2002): It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language. *Politics and Society*, 30(1): 129–186.
- Sobel, J. (2002): Can We Trust Social Capital? *Journal of Economic Literature*, 60(March): 139–154.
- Solow, R.M. (1999): Notes on Social Capital and Economic Performance. In Dasgupta, P.–Serageldin, I. eds.: *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington: The World Bank, 6–11.
- Stark, D. (1989): Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratisation and Informalisation in Capitalism and Socialism. *Sociological Forum*, 4(4): 637–664.
- Stark, D. (1996): Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*, 101(4): 993–1027.
- Stiglitz, J.E. (1999): Formal and Informal Institutions. In Dasgupta, P.–Serageldin, I. eds.: *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington: The World Bank, 59–69.
- Storberg, J. (2002): The Evolution of Capital Theory: A Critique of a Theory of Social Capital and Implications for HRD. *Human Resource Development Review*, 1(4): 468–499.
- Szabó L. (1968): *Munkaszervezet és termelékenység a magyar parasztságnál a XIX–XX században*. Szolnok: Damjanich Múzeum.
- Williamson, O. (1975): *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.