

## A KAPCSOLATI TŐKE

A címben szereplő fogalom elemzéséhez csak némi után foghatunk hozzá. Ez a fogalom ugyanis a társadalmi tőke fogalom – látni fogjuk részleges – alternatívája. Ezért az elemzés annak a sokak által feltett kérdésnek a megválaszolásával kell, hogy kezdődjön, hogy mi a társadalmi tőke?

Ám erre a kérdésre válaszolni távolról sem egyszerű. A társadalmi tőke definiálása ugyanis gyerekcipőben jár, méghozzá egy túlsúlyos és olykor enyhén értelmi fogyatékosnak tűnő gyerek cipőjében. Azért vetemedek ilyen gonosz szavakra, mert sok-sok tanulmányon rágtuk át magunkat, hogy a társadalmi tőke fogalmáról megírjuk az itt szükséges néhány bekezdést, és simán kudarcot vallottam. A társadalmi tőkével foglalkozó cikkek zöme ugyanis a következő kaptafára van húzva: alkossd meg a magad társadalmi tőke-definícióját, amely különbözzön minden más szerzőétől, de eredetként hivatkozz ugyanarra a két-három klasszikusra (Putnam, Coleman és olykor Bourdieu), akire mindenki más hivatkozik.

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 o.). A tőkefogalom helyett az erőforrás fogalmát használják, a társadalmi jelzőt pedig a némileg redundánsnak tetsző „kapcsolathálózati” fogalommal helyettesítik. Az ily módon kidolgozott kapcsolathálózati erőforrás fogalmat semlegesebbnek, kevesebb elméleti előfeltevéstől terheltnek látják, mint a társadalmi tőke fogalmát. Utóbbit a kapcsolatoknak a „személyes társadalmi státus valamilyen módon történő emeléséhez” (uo.) való hozzájárulása esetében tartják hasznosnak (mint befektetés, hozadék, átváltás vagy akkumuláció).

Mármost ahhoz, hogy elvessem a társadalmi tőke fogalmát túl nagy ár lett volna a rengeteg egyedi definíció áttanulmányozása<sup>1</sup>, viszont nem lett volna elegendő a három „alapdefiníció” bemutatása. Ezért a következő megoldást választottam: a pre-klasszikusok társadalmi tőke

---

<sup>1</sup> Ilyen hősi tette vállalkozott például Csizmadia (2004), akinek munkája végén tetszetősen elrendezett (aszerint, hogy a definíció alkotója egyéni vagy kollektív, illetve erőforrás- vagy strukturális jelleggel ruházza fel a társadalmi tőke fogalmát) definíciógyűjteményt lelhet az erre kíváncsi olvasó.

fogalmainak rövid áttekintése után ismertetem a három klasszikus (és másik három születőfélben lévő klasszikus) társadalmi tőke definícióját, majd a társadalmi tőke fogalmának legjobb kritikái közül válogatok. Ezután bemutatok néhány definiálási próbálkozást, amelyek a kapcsolati tőke által le nem fedett, de a társadalmi tőke fogalmába beleértett társadalmi jelenségeket lehetnek képesek tőkeként megragadni. A következő két lépés főszereplője már a „társadalmiatlanított” kapcsolati tőke. Előbb a kapcsolati tőke és a közgazdaság tőke fogalmának viszonyát tisztázom, majd arra a kérdésre keresek választ, hogy mennyiben tekinthető a tőke valamilyen különleges fajtájának a kapcsolati tőke.

### *A társadalmi tőke fogalma*

Kezdjük a társadalmi tőke fogalom előéletével. A továbbiakban majd klasszikusként bemutatott megközelítések első (mint Bourdieu esetében látni fogjuk, fontos hangsúlyozni, hogy angol nyelvű) megjelenése a korai 1980-as és 1990-es években történt. A klasszikusokat részben piederstáljukról lerángatni igyekvő, részben a melléjük állni törekvő kismesterek, sőt maguk a klasszikusok is hamar felfedezték elődeiket, a társadalmi tőke fogalmát használó ősatyákat<sup>2</sup>.

Putnam és Gross (2000) egy 1916-ban keletkezett szöveget (Hanifan, 1920) idéz (amelyik egy későbbi szemelvénygyűjteményben (Ostrom – Ahn, 2003) el is olvasható). Ebben egy nyugat-virginiai protestáns tanító és reformátor azt panaszolja, hogy a társadalmi tőke fogyása miatt romlik a világ. A társadalmi tőke fogalmának bevezetésekor az ősatya a „valódi tőke” egyes formáitól indít, mondván, hogy ő a tőke fogalmát csak képletesen használja, amikor nem „birtokról vagy személyes tulajdonról vagy pénzről ... hanem jóakaratról, összetartozásról, vonzalomról és társadalmi kapcsolatokról van szó...” (idézi Putnam és Gross 4. o.). Márpedig ezek olyan közjavak, amik nélkül nincs szomszédság, szétesik a közösség, romlik az erkölcs.

Schuller egy 1957-ből származó „ősi” társadalmi tőke használatra lelt. Egy „Lakáskérdés és társadalmi tőke” című kanadai kormányzati elemzés szerint a közösségi beruházásokat olyan tőkének kell tekinteni, amelyek a társadalom egészének jobblétét (s nem csupán a termelést) szolgálják, ezért többet érnek, mint amennyit a bennük megtestesülő tárgyak összessége ér (Schuller et al, 2000).

---

<sup>2</sup> Itt most azokra a szerzőkre gondolunk, akik a mi klasszikusainknál sokkal korábban „feltalálták” a társadalmi tőke fogalmát, de akik kísérlete e fogalom elfogadtatására kudarcot vallott. Ettől teljes mértékben eltérő elemzés lenne az, amikor a ma használatos társadalmi tőke fogalom eszmetörténeti előzményeit akarnánk kideríteni. Farr (2004) részben a mai társadalmi tőke definíciók szövegszerű előképeinek felderítésével, részben a társadalmi tőke fogalom mai alapkérdései előtörténetének elemzésével mutat utat az ilyen típusú vizsgálatok számára.

Mink egy, az 1960-as évek elején kiadott, de az 1950-es években készült gazdaságantropológiai válogatásban találtunk rá a társadalmi tőke egy „ősi” használati módjára. A válogatás (Firth és Yamey, 1964) arra hoz számos példát, hogy a „legközgazdaságibb” két tőkeforma (a pénztőke és a fizikai tőke) csakis a társadalomba beágyazottan képzelhető el. A fő érv, hogy a háztartások és a kisvállalkozások döntéseit nem egy személy hozza, hanem azok a közösség normarendjébe beágyazottan születnek (Firth, 1964, 23. o.)<sup>3</sup>

Firth tőke fogalma a közgazdászok által használt minimál definícióhoz áll közel: a tőke a majdani fogyasztás növelése érdekében elhalasztott (megtakarított, beruházott) javak és szolgáltatások állománya. (Firth, 1964, 18. o.). Azt is kifejti, hogy ez a tőke részben nemanyagi, hanem technikai és szakmai tudás – ami persze kissé nehezen mérhető és ezért nehezen adható hozzá az egyébként szintén nehezen összemérhető anyagi tőkejavak értékéhez.

A kötet több tanulmányában is megjelenik a társadalmi tőke fogalma (Firth, 1964, 29.o., Bailey, 1964, 115.o.), mégpedig a putnami közjószág-felfogásnak megfelelő módon: a társadalmi tőke a feudális, közösségi köztulajdonhoz (vagy a szocializmus társadalmi munkájához) hasonlítható. Így például társadalmi munkáról esik szó, amikor a közösség munka, adó vagy adomány formájában közjavakat hoz létre. A közjószág lehet például víztartály, árnyékot adó fa, öntözőcsatorna, templom vagy családi mauzóleum (utóbbit közösségi, illetve nemzeti rizstárolásra lehet használni, eső hozó pap alkalmazása, közös rizsalap vásárlása, amiből alacsony kamatra lehet kölcsönvenni, út, orvosi lakás).

A hatástalan ösatyákkal ellentétben társadalmi tőke termékeny ösatyjainak száma három (Coleman, Bourdieu, Putnam) és születőfélben van másik három (Fukuyama, Lin, illetve Burt) is.

Bourdieu a „Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke” című művében az egyes tőkefajták egymásra történő átváltásának („rekonverziójának”) folyamatait vizsgálta (Bourdieu 1983/1998). Bourdieu, túllépve a közgazdaságtan tőkefogalmán, kulturális, társadalmi és szimbolikus tőkéről értekezett. A közvetlenül anyagi tőkévé váltható gazdasági

---

<sup>3</sup> Hozzátehetjük, hogy a multinacionális vállalatok döntései sem kevésbé beágyazott társadalmilag a döntés folyamata, csak ott a beruházási döntéseket a tulajdonosok, az alapkezelők, a managerek közössége hozza meg, nagyon is figyelembe véve a külső normarendszert (és ennek jogi formában intézményesedett változatát).

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 1988/1988), miután az emberi viszonyok széles körére kiterjesztette azt. 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.” (17 old.). A társadalmi tőke erőforrásként hasznosítható kapcsolatrendszer, amelynek három alaptípusa: kötelezettségek/elvárások, információs csatornák és 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.

Később Coleman (1990/1994) a társadalmi tőke fogalmát tovább finomította, és a társadalomelmélet egyik központi fogalmává emelte. A korábbi típusok mellett társadalmi tőkét alkotnak a hatalmi viszonyok, valamint a kisajátítható és szándékosan kialakított szervezetek. 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 Putnam (1993, 1993a, 1995, 2000) munkáiban teljesebbé válik. Szerinte 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 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 hálózatába ágyazódik (Putnam 2000:19). Putnam szerint a társadalmi tőke kulturális jelenség, egyszerre jelenti a kollektív cselekvésre való készséget és a közintézményekbe vetett bizalmat, nagy közösségek (akár nemzetek vagy régiók) jellemzője.

A társadalmi tőke fogalmát Fukuyama „Bizalom” című munkája (Fukuyama, 1997) nyomán 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: együttműködés és 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 maffia ténykedését, ahol egyértelműen létezik a csoporton belül, a csoport tagjai között társadalmi tőke és együttműködés, de ennek kihatása a társadalom többi tagjára egyértelműen káros. Éppen ezért, amikor a társadalmi tőke működését és mértékét vizsgáljuk, fontos kérdés annak társadalmi „összhasznossága”.

Lin szerint (Lin, 2001/a és 2001/b)

„a társadalmi tőke elméletének és kutatásának alapja az a felismerés, hogy a társadalmi tőke a hálózatokba beágyazott erőforrásokból születik. Minden más kiindulópont csak zavarhoz és mérési ellehetetlenüléshez vezet” (Lin 2001/a, 3.o.).

Lin tehát axiómának tekinti a társadalmi tőke kapcsolati alapjait, ám ennek tőkejellegével külön fejezetben foglalkozik. Ebben nem nyúl vissza a klasszikus vagy neoklasszikus közgazdászokig, a tőkeelméletek összehasonlító elemzésében Marx elméletét tartja klasszikusnak, az emberitőke-elméletet neoklasszikusnak, s ezekhez viszonyítja Bourdieu kulturálistőke-elméletét, illetve a társadalmi tőke kétféle megközelítését, miszerint az egyéni kapcsolatokra (Lin, Marsden, Burt, Flap, Coleman), a másik a csoportra teszi a hangsúlyt (Coleman, Putnam, Bourdieu).

Burt sok művében alkalmazza a társadalmi tőke koncepcióját (Burt, 1998, 1999, 2000, 2001), s vérbeli hálózatkutatóként már a meghatározás folyamatában a hálózat morfológiai jellemvonásaira teszi a hangsúlyt. A klasszikusok közül Coleman és Bourdieu társadalmi tőke megközelítését fogadja el, mivel ezek hangsúlyozzák legjobban e tőkefajta összefüggését az egyén társadalmi struktúrában elfoglalt helyével, s azt, hogy a több társadalmi tőke tulajdonlása előnyt jelent tulajdonosának. Ennyiben a társadalmi tőke fogalmát azonban csupán olyan metaforának tekinti, amelyben jól megragadható, hogy a társadalmi helyzetből fakadó előny ténye. Ami őt izgatja, az inkább az, hogy mit tud a hálózat-elemzés ebből a metaforából kibontani azzal, hogy az előny realizálásának kapcsolatépítési, kezelési, alkalmazási módjainak részleteit és folyamatát elemzi. Kutatásának legizgalmasabb mozzanata amikor a különféle hálózati struktúrák (szerkezeti lyuk (és az ezt kihasználni képes bróker), klikkszerű csoport) eltérő előnyöket biztosító működését (információ vagy biztonság) mutatja be.

Mivel nem célom a társadalmi tőke klasszikus definícióinak kritikai összehasonlító elemzése, ezért az eddigiéről összefoglalóan csak annyit: sok gond van e megközelítések elméleti konzisztenciájával, politikai következményeivel, empirikus használhatóságával.

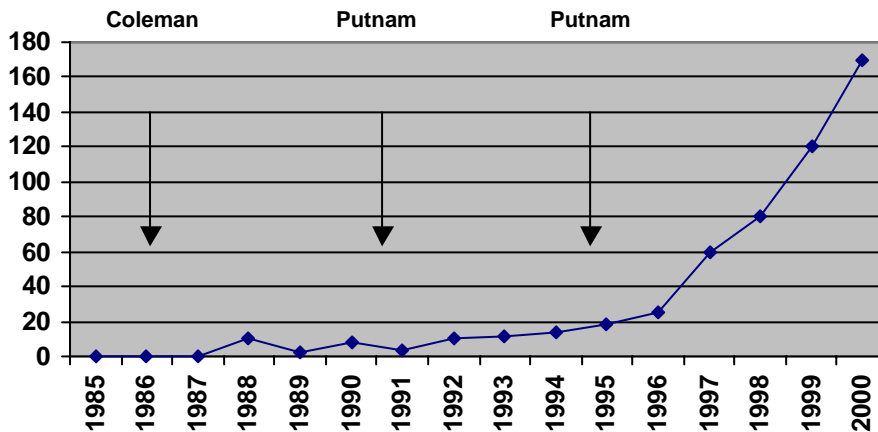
A fogalom problematikus volta ide, mérési nehézsége oda, a társadalmi tőke hatalmas és gyorsan szélesedő kutatási terület. A fogalom abszurdan gyors elterjedésére jellemző, hogy míg 1981 előtt mindössze húsz, 1996 és 1999 között 1003 alkalommal fordult elő társadalomtudományi hivatkozásokban a társadalmi tőke fogalma (Winter, 2000). Ostrom és Ahn (2003) bevezetője adatai szerint 1990 előtt a Web of Science csupán két, 1996-ban 37 találatot jelez a társadalmi tőke-fogalomra való rákeresés során, 2000-ben a találatok száma 220 volt. Az eredmény tehát mindkét idézetselemezés esetében ugyanaz: a társadalmi tőke irodalma terjed, mint a bozóttűz.

Manapság nehéz olyan antropológiai vagy gazdaságszociológiai elemzést végezni, amely során ne kényszerülne a szerző a társadalmi tőke fogalmát használni. Ilyen kikényszerített, s ezért kényszeredett társadalmi tőke használatra példa, amikor két olyan szerzőt, mint Mary Douglas és Polányi Károly lelkes követői a társadalmi tőke előfutáraként próbálnak beilleszteni a társadalmi tőke katekizmusába, csak hogy átmentsék őket a mai korszakba (Coulkins – Peters, 2003, illetve Carroll – Stanfield, 2003). De a mai cseh mezőgazdasági átalakulás során is a társadalmi tőkét fedezi fel a Világbank társadalmi tőke-koncepciójának

két tranzitológiai bajnoka, Chloupkova és Bjornkov (2002), mint ami nélkül nem lehet sikeres a szövetkezesítés.

Ha a fogalom hosszú távú történetét akarjuk megismerni, akkor a legjobb kiindulás a következő ábra.

1. ábra A társadalmi tőke fogalom előfordulása 1985 és 2000 között (esetszám)



Forrás: Social Capital, 2002 9. old.

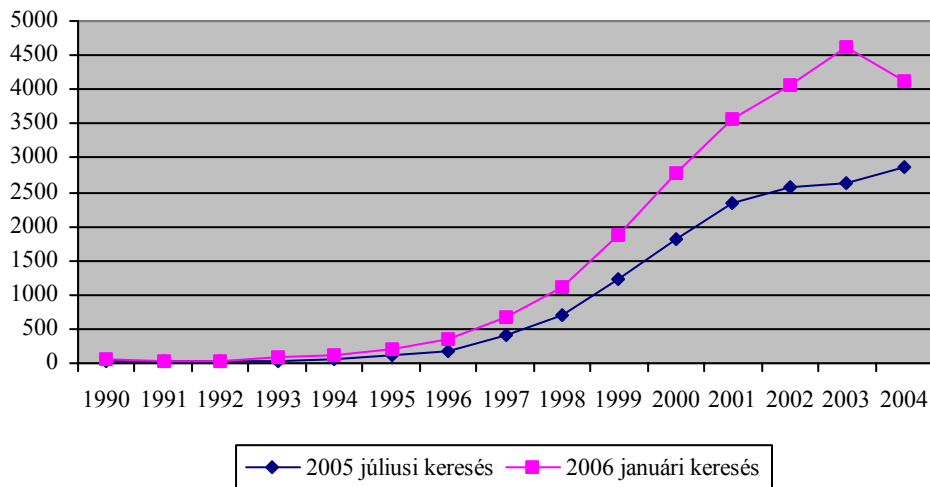
Látható, hogy a társadalmi tőkére gyakorlatilag nem történt hivatkozás a Coleman cikk (1988) előtt, illetve, hogy Putnam olasz, de különösen amerikai társadalmi tőkéről szóló művei (1993 és 1995) hatására megszaporodott a társadalmi tőke fogalom használata, s ez a trend azóta sem változott<sup>4</sup>.

Tanulságos rápillantani, hogy e könyv születésének pillanatában mit láthat egy kutató, ha a társadalmi tőkét a Google-on történő hivatkozásokon keresztül akarja kutatni. Ha a „social capital” szókombinációra<sup>5</sup> keresünk rá 1.040.000 találatot lelünk, melyek közül első helyen a Putnam névvel fémjelzett [www.bowlingalone.com](http://www.bowlingalone.com) site jeleskedik. Ha a társadalmi tőke fogalmának elterjedtségének trendvonalát akarjuk felvázolni, akkor a következő ábrához jutunk.

<sup>4</sup> Izgalmas feladat lehet a társadalmi tőke fogalom divatossá válásának eszmetörténeti elemzése, de mivel ehhez nem értek csak idézek egy e tárgyban született munkát (Farr, 2004), amely alkalmas lehet az eszmetörténet iránt érdeklődő olvasónak a további információ kereséséhez. Ebben a tanulmányban a szerző a világkapitalizmus sikereit, s ennek a tőke fogalom felértékelődésére gyakorolt hatását, illetve a társadalomtudományi gondolkodásnak a közgondolkodásban való megjelenését említi.

<sup>5</sup> A keresés olvasáskori megisméltéséhez a paraméterek: különleges keresési módban oly módon kell keresni, hogy csak akkor jelezzen találatot a kereső, ha a két szó együtt fordul elő, bárhol a weblapon belül és időbeli megkötés nélkül.

2. ábra A társadalmi tőke („social+capital”) fogalom évenkénti előfordulása a Google Scholar keresőgép segítségével 1990 és 2004 között (esetszám)



Forrás: A szerző saját keresése

Látható, hogy az 1994 és 1996 között kialakuló trendhez képest az 1998-2001 közötti trend sokkal meredekebb növekedést mutat. A keresés időpontjától függően – nyilván a Google Scholar „feltöltődése miatt” – a hivatkozások gyakorisága alacsonyabb és a trend meredeksége laposabb volt 2005 közepén, mint 2006 elején. 2001 és 2004 között ellaposodik a görbe, sőt az újabb keresés esetében csökken a hivatkozások gyakorisága. Ez jelezheti a fogalom beérését, a divat múlását, ami számunkra fontos, hogy – ha csökkenő mértékben is – a társadalmi tőke fogalma ma igen gyakran jelenik meg a hivatkozásokban.

### *Bajok a társadalmi tőkével*

A társadalmi tőke annak ellenére – ha nem éppen azért - elterjedt ilyen széles körben, amiért a szakirodalomban gyakran szapulják ezt a fogalmat. Abban például szinte közmegegyezés van a szakirodalomban, hogy a társadalmi tőke egyik nagy baja az, hogy a társadalmi tőke fogalma alatt mindenki mást ért (Sobel, 2002, Durlauf, 1999). Manski (2000) szerint a társadalmi tőke-fogalom „aluldefiniáltsága” miatt olyan, mint a légyapír, bármilyen megközelítés megragad rajta. Ez viszont azt a veszélyt hordozza magában, hogy az elméleti igényű szociológusok és közgazdászok számára a társadalmi tőke tanulmányozása olyan állatorvosi ló, amivel azt lehet demonstrálni, hogy a szavakkal való felelőtlen játszadozás, a definícióval való visszaélés milyen destruktív hatású.



Sokan hivatkoznak Portes-Landolt (1998) kritikájára is, mely szerint a társadalmitőke-fogalom nagy népszerűségét azzal magyarázza, hogy egyszerű diagnózist, olcsó és kész megoldást látszik nyújtani olyan problémák megoldására, amelyekkel régóta nem tudnak mit kezdeni a világ fejlesztői (lásd elsősorban a szegénység és az elmaradottság jelenségét).

Vannak, akik megértőbbek a társadalmi tőke fogalom burjánzásával szemben, mondván, hogy ez csupán a tudomány „mai állása”, amit kinő. Mi több, egy baráti kritika a pontos definíció hiányának lehetséges hasznára hívja fel a szakma figyelmét (Schuller et al, 2000). E megközelítés szerint egy fogalom használata a teljes egyetértés is gyanús. Példaként az emberi tőkét említik. Ebben az esetben arra gyanakszanak: az egyendefiníció létrejöttének fő oka az, hogy a definíciót a lehetséges méréshez igazították a közgazdászok (lévén az iskolai bizonyítvány szintje, illetve az iskolázottság megszerzésével eltöltött idő hossza nagyon jól mérhető). Csakhogy ez az 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 Dolfma (2001) is bemutatja, az emberi tőke eme felfogásából a tudás mérésének látszata marad csupán: amit mérünk, az csupán az teljes tudástőke egy kis halmaza.

Schuller és szerzőtársai szerint a társadalmi tőke sokféleségének oka a fogalom „fiatalsága”: „a társadalmi tőke a kamaszkor jellemvonásait 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.o.). Éppen ezért meg kell adni neki a módot, hogy „kiforjra magát”, s nem is lenne jó, ha túl hamar leegyszerűsített definíciót alkalmaznának a kutatók. Az pedig, hogy a közgazdászok<sup>6</sup> a fogalom bizonytalansága miatt elvetik egy fogalom használatát, nem jelent semmit, mert ha a közgazdászok nem tudnak valamit a haszonmaximalizálás elvével magyarázni, azt el (meg)vetik, ha össze tudják hangolni azzal, akkor monopolizálják. Szerintük a társadalmi tőke fogalom értéke – s egyben nagy népszerűsége is – azzal függ össze, hogy a fogalom számos jellemzője hasznos a mai társadalomtudomány számára. Így a módszertani individualizmus rovására az intézményi elemzés felé tereli a kutatók figyelmét, a mikro-, a mezo- és a makroszintű elemzés összekapcsolásának egy lehetséges modelljét kínálja, lényege szerint multidiszciplináris, és nem utolsó sorban rákényszeríti a kutatói társadalmat, hogy elemzéseik gyakorlati felhasználásának kérdésével is foglalkozzanak.

---

<sup>6</sup> Itt a Világbank társadalmi tőke projektjének sokszor hivatkozott összefoglaló kötetére (Dasgupta-Serageldin, 1999) utalnak, amely Nobel díjas közgazdászok (Solow, Stiglitz, Arrow) felvonultatásával fokozza a társadalmi tőke definíciója körüli helyzetet.

A kritikák egy másik vonulata, azt tartja a létező társadalmitőke-meghatározási kísérletek legnagyobb hibájának, hogy a társadalmi tőke fogalma 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. Emiatt egyfelől a kauzális modellekben szereplő társadalmitőke-változók megbízhatósága erősen kérdéses (Durlauf, 2002), másfelől a bizonytalan tartalmú közelítő változók használata miatt a társadalmi tőke mértékének és szerkezetének időbeli és országok közötti összehasonlítása megbízhatatlan és az így kapott adatok aggregálhatóság is erősen korlátozott (Schuller et al, 2000).

Márpedig a rossz mérés veszélyét nem szabad lebecsülni, mert a hiteltelen, életidegen proxik használata elijeszti a jóízű olvasót, a gyanús adatokra alapozott nagyon szofisztikált statisztikai modellezés pedig még a modellezést is megutáltathatja az arra egyébként hajlamos kutatóval és olvasóval<sup>7</sup>. A megoldás önkorlátozás, óvatosság, elegancia, s nem az „közgazdaságtan arroganciája, amely szerint ami nem elemezhető a neoklasszikus modellezéssel, az értelmetlen” (Schuller et al, 2000, 34.o.), miközben csak arról van szó, hogy a közgazdaságtan apparátusa alkalmatlan a jelenség megértésére.

Többen a fogalom dinamizmusának hiányát kritizálják. Például Bankston és Zhou (2002) cikkük alcímében olyan metaforaként kezelik a társadalmi tőke fogalmát, amelynek fő baja az, hogy csupán statikus egybegereblyézése olyan szociológiai jelenségeknek, amelyek sokféleképpen kapcsolódhatnak egymáshoz és kölcsönös egymásrahatásuk is többféleképpen lehetséges. Az ő megközelítésükben ez azt jelenti, hogy a társadalmi tőke főszereplője van a kapcsolat, ami a szereplők közötti lojalitás, a generációk közös szocializációja, illetve a reciprocitás elvének működése hatására normákat képez, s ezekből a normákból vezethető le a társadalmi cselekvés (itt a jó iskolai teljesítményt). Mindez a sokszálú folyamat kulturálisan is meghatározott. Eszerint a társadalmi tőke olyan folyamatként fogható fel, amely beágyazott folyamat lévén, nem azonos módon megy végbe a különböző (szub)kultúrákban. Lehetnek olyan tényezők, amelyek egy adott kultúra vagy etnikum esetében erősen hatnak a társadalmi tőke folyamatára, ugyanakkor másutt e tényezők nem játszanak szerepet. De lehetséges az is, hogy a társadalmi tőke létrejöttének és működésének folyamatát alkotó egyes lépésekre a különböző kultúrákban eltérő módon kerülhet sor, illetve a rájuk ható tényezők eltérő módon függhetnek össze egymással.

---

<sup>7</sup> Példáuk a gazdasági fejlődés okaival foglalkozó klasszikus Knack-Keefe tanulmány (1997), amelyre nagyon primitív mérés és sok tizedesponitig terjedő modellszámítás jellemző.

A tőke fogalom félrevezető használatának egy más szempontú kritikáját adja Smith és Kulynych (2002), amikor a társadalmi tőke fogalmán belül a tőke szó használatának veszélyességét (inkább a Putnam és Coleman által használt értelemben és a legkevésbé úgy, ahogy azt Bourdieu használta<sup>8</sup>) abban látják, hogy ily módon legitimálni, sőt piedesztálra emelni lehet a (véglegesen?) győztes kapitalizmust, 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 (például a szakszervezetek és a munkásmozgalom által használt) diskurzusa. A „Világ proletárjai egyesüljetek!” jelszó nem a társadalmi tőke közös felhalmozására irányuló felszólítás, de legalább olyan életszerű, mint a „Világ kapitalistái menjetek együtt tekézni!” hangzatú putnami jelszó. Összességében a szerzők azt állítják, hogy a társadalmi tőke-fogalom népszerűségének az az oka, hogy igen alkalmas az értékelt politikizálásnak egy lebutított, az aktuális bürokratikus-jóléti igazgatást fricskázó, a jólét-gazdagodás megvédésénél többre nem törő álpolitikai diskurzussal való lecserélésére.

Nem lebecsülve az eddig bemutatott kritikák érvényességét, a továbbiakban a társadalmi tőkét illető kritikák két olyan vonulatát mutatjuk be részletesebben, amelyeket a kapcsolati tőke fogalmának bevezetéséhez a leghasznosabbnak ítélünk. Ezek egyfelől azt hangsúlyozzák, hogy a társadalmi tőke definiálatlansága miatt szinte lehetetlen elkerülni az alul- vagy a túlbeágyazottság hibáját, másfelől azt, hogy a „társadalmi” jelző növeli a fogalom semmitmondó és normatív alkalmazásának esélyét.

Az alul- és túlbeágyazottság kettős fenyegetésével a társadalmi tőke-fogalom egyik atyja, Coleman olyannyira tisztában volt, hogy már alapműve legelején figyelmeztette az olvasót e kettős (az intézményi-kulturális hatásoktól mentesen racionális döntéseket hozó egyének, illetve a kultúra és az intézmények által teljes mértékben determinált döntéshozók) leegyszerűsítés veszélyére (Coleman, 1998, 12-13. o.).

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

---

<sup>8</sup> S – szemben a közkeletű magyarázattal, hogy Bourdieu szövegének angol fordítása viszonylag későn, s akkor is egy oktatásszociológiai kötetben jelent meg az angol szakirodalomban – ebben látják annak magyarázatát is, hogy miért a putnami, illetve a colemani, s nem a bourdieu-i társadalmi tőke-meghatározás vált népszerűvé.

érzékletlen felhasználókat<sup>9</sup>, akik az előzőkből következően nem érzékenyek az alul- és túlbeágyazottság fenyegetésére. Márpedig a fogalom divatos volta – amit a nemzetközi szervezetek és neves politikusok érdeklődése is szépen bizonyít – óhatatlanul ahhoz vezet, hogy boldog-boldogtalan használja a társadalmi tőke fogalmát, semmibe véve a colemani figyelmeztetést.

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 meglétét vagy annak hiányát adottnak tekinti (lásd Putnam Olaszországot<sup>10</sup> (Putnam, 1993a)).

A túlbeágyazottsággal nem csupán az a baj, hogy torzít, mert hamis, tautologikus, leegyszerűsített, és sokszor a szaktörténészek által részleteiben is tévesnek ítélt képet rajzol a társadalomfejlődésről, hanem az is, hogy rontja az intézmények és a kultúra dinamikus elemzésének hitelét. Márpedig a kultúra és az intézmények történeti alakulásának (és változatlanóságának!) nagy tehetetlenségi erejű folyamatait alaposan vizsgálva jól megérthetők egyfelől az emberek és csoportjaik racionális (és politikai) cselekvései, másfelől bemutathatók azok a mechanizmusok, amelyek segítségével a társadalom szereplői (emberek, háztartások, munka- vagy lakóhelyi társadalmak, kultúrák vagy szubkultúrák) társadalmi tőkét hoznak létre vagy semmisítenek meg. De ez csak akkor lehetséges (például a komolyan vett útfüggőség elmélete segítségével), ha nem helyettesítjük az elemzést azzal, hogy „a történelem fontos” vagy „ilyenek a japánok”. Sajnos azonban a társadalmi tőke túlbeágyazott és nagyhatású művei könnyen épp ezt sugallják.

Az alulbeágyazottság közgazdasági ihletettségű torzítása még várat magára – bár Becker már figyel. Mint később még lesz szó róla, egy kilencvenes évek közepén megjelent válogatásban (Becker, 1996) a kötet második része a társadalmi tőke alcímet viseli. Noha az itt szereplő

---

<sup>9</sup>Nagyon javasoljuk mellőzni azt a szociológusi zsigerekben rejtőző ösztönös reakciót, hogy e két veszély a szociológia és a közgazdaságtan diszciplináris különbségeiből fakad. Inkább gondoljunk arra, hogy ez ugyanaz a pálya, amelynek mindkét térfelén fociznak értelmes és invenciózus játékosok, akik értelmes kérdésekre alkalmas módszerekkel keresnek választ, s így nem követik el egyik hibát sem. De persze a legtöbb focista másod- és harmadosztályú, akik arra rúgják a labdát, amerre állnak.

<sup>10</sup> És nem a putnami Egyesült Államokét. Mint azt Schuller és szerzőtársai jogosan felvetik, ha olyan lassan keletkezett az olasz társadalmi tőke, akkor hogy esne szét egy emberöltő alatt az amerikai? (Schuller et al, 2000) E gondolatmenetet folytatva az a kérdés is feltehető, hogy a hirtelen bekövetkezett változások (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.

tanulmányok egyikében sincs társadalmitőke-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. A társadalmi tőke ebben a megközelítésben mások – elsősorban az egyén számára fontos személyes kapcsolatok – hatása az egyén döntéseire. A társadalmi tőke növelheti (a szomszédok elűzik a betörőt) és csökkentheti (a barátok miatt az egyén rászokik a cigizésre) is a hasznosságot.

A közgazdászok zöme még nem tekinti méltónak ezt a fogalmat arra, hogy a számítógépét bepiszkolja vele. De majd eljön ennek is az ideje – mint ahogy az az emberi tőkével is történt<sup>11</sup> – és fog még Nobel díjat kapni közgazdász azért, mert felrajzolja a társadalmi tőke hasznossági függvényét és kiszámolja, hogy mennyit érne ma egy gyerekszoptatás vagy egy munkaerő-piaci információszerző akció a következő húsz év megnövekedett jövedelmével számolva.<sup>12</sup>

Az én felfogásom szerint a társadalmi tőke fogalom egyik igen jelentős baja az, hogy a „társadalmi” jelző több sebből vérzik. Először is, ha azokat a jelenségeket nevezzük „társadalminak”, amiket a társadalmitőke-fogalom által szokás egybemosni, akkor azt feltételezzük, hogy e jelenségalmaz körébe nem tartozó tőkejavak NEM társadalmiak. Következésképpen nem társadalmi jelenség a fizikai, a pénz- és az emberi tőke. Márpedig még egyes közgazdászok is tudják, hogy a fizikai tőke beruházásai (például egy gyár vagy egy fűrő<sup>13</sup>)

---

<sup>11</sup> Így például 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)

<sup>12</sup> Azt gondolom, hogy az emberi tőkével szembeni kezdeti közgazdasági ellenérzések, majd filozófiai 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 (f)elismerte az 1960-as Amerikai Közgazdasági Társaságban tartott elnöki beszédében.

<sup>13</sup> 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 állítólag egy jó nagyot az óceán két oldalán lévő Cambridge-be való közgazdászok. A kérdés az volt, hogy összegezhető-e a nemzeti jövedelemszámítás során a fizikai tőke sokféle eleme. A klasszikus példa szerint fűrőja van a fogásznak, az ácsnak és az olajbányásznak is, de – gondolom így érvelhettek a kekeckedők – ezek

is társadalmi hatásúak lehetnek, továbbá a pénznél és az emberi tőkénél nehezebb társadalmibb jelenséget elképzelni. Ebben az értelemben a társadalmi tőke használata semmibe veszi mindaz, amit a pénz és a tudás szociológiai elemzéséről szociológusok valaha írtak.

Tudjuk, hogy a társadalmi tőke „társadalmi” jelzőjének kritikája nem nagyon mélyreható, mégis érdekes, hogy miért nem foglalkozott vele az egyébként kritikus kutatói közvélemény<sup>14</sup>. Oka lehet ennek a szakmai vakság vagy az talán, hogy az angol 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, ha a kutatás finanszírozását 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 tőkéjének izgalmas vizsgálata során előbb jól megkritizálják, majd egy furcsa öszvér formában (uo. social network capital 174. o.) összekombinálják a társadalmi és a kapcsolati tőke fogalmakat, hogy aztán a cikkben – noha a cikk elején és a végén kapcsolati tőkét említenek (uo. 195. o.) – végig társadalmi tőkéről essen szó. Miközben persze az operacionalizált változó teljesen kapcsolati tőke (hány kereskedőt ismer?).

A fenti példa kapcsán felvethető a kérdés, hogy noha a társadalmi tőke-kutatók körében sokan dolgoznak kizárólag a kapcsolatok összpontosító definícióval, miért nem tükröződik ez a fogalomalkotásban. Például Robison és szerzőtársai szerint a társadalmi tőke „az az erőforrás, ami a szimpátián alapuló személyközi kapcsolatokból következik.” (Robison et al, 2002)<sup>15</sup>,

---

igencsak eltérő (méretű, értékű, funkciójú, társadalmi hatással járó) fűrók ám. Nem tudom ma mi a helyzet, de gondolom a nemzeti vagyon számítása 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 összeadhatósága sem tragédia.

<sup>14</sup> Mayer (2003) az egyetlen, aki szóvá teszi a társadalmi jelző helytelenségét, vagyis hogy a társadalmi tőke fogalma az összes többi tőkefajtat impliciten nemtársadalmivá teszi, de nem tiltakozik ellene.

<sup>15</sup> Felfogásuk szerint a társadalmi tőke azon folyamatait tekintendők tőkének, amelyek eredményeképpen 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 keletkeztek volna: „Társadalmi tőke egy személy vagy csoport szimpátiája egy másik személy vagy csoport iránt, aminek hatására a csereviszonyt meghaladó előny, kedvezmény vagy adomány származik e személy vagy csoport számára” (Robison et al, 2002 5. o.). Példáik az anya-gyerek közötti kapcsolat, a volt iskolatársak csoportja, az azonos célból adományozók halmaza.

Palloni és szerzőtársai „a társadalmi tőke hálózatokkal kapcsolatos feltételezéseit” tesztelik (Palloni et al, 2001), Bosma és szerzőtársai modelljében a társadalmi tőke operacionalizált változói a más vállalkozókkal való információszerző kapcsolatai, illetve a rokonság-háztartás hálózataiból kapott emocionális támogatás (Bosma et al, 2002), Gould makrogazdasági modelljének társadalmitőke-változója az országpárok közötti etnikai csoportok mérete – azon az alapon, hogy közöttük erős diaszporikus kapcsolatok működnek (Gould, 1994). Ezek a kiváló szerzők egy lépésnyire vannak attól, hogy ne társadalmi, hanem kapcsolati tőkéről beszéljenek, de ez a lépés nem tétetik meg. Noha valamennyi definíció a kapcsolatok tőkészerű működésére épít, dacára, hogy mindegyik empirikus elemzés a kapcsolatokra koncentrálna operacionalizálja a változókat, a szerzők mindvégig – de az összefoglalásban biztosan - a társadalmi tőke fogalmat használják.

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 értékekeit, 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.

#### *A kapcsolati tőkén innen, a társadalmi tőkén túl*

Természetesen nem gondoljuk, hogy minden olyan jelenséget, amit a szakirodalomban a társadalmi tőke fogalmába sorolnak azt a fenti érvek hatására át kellene sorolni a „kapcsolati

---

A gondolat nem megvetendő, bár szerintünk a kapcsolati tőke több, mint az ilyen motiváción alapuló többlettermék, mert a kapcsolati tőke a haszonelven működő folyamatok költségeire és társadalmi megvalósulásának mikéntjére is hat. A szimpátián alapuló kapcsolat által létrejövő javak, amelyeket a haszonalapú viselkedés nem tudna létrehozni (lásd Boulding, 1989) a kapcsolati tőke hatásának speciális eseteként fogható fel.

tőke” fogalom alá. Egyfelől nem állítjuk, hogy a társadalmi tőke „kapcsolattalanított” elemeit – a bizalmat, a civil társadalombeli aktivitást, a jó hírnevet stb. – értelmetlen a társadalmi tőke fogalom alatt aggregálni. Fenti kritikánk célja csak az volt, hogy rámutassunk, a kapcsolatok kritikátlan egybemosása ezekkel a fogalmakkal a társadalmi tőke részeként nem szerencsés. Úgy véljük, hogy a társadalmi tőke fogalma helyett külön-külön kell vizsgálni ezeket a jelenségeket, s csak akkor szabad az aggregálásba kezdeni, ha sokkal tudunk a kapcsolati tőke, a bizalom, stb. kialakulásának általános és fejlődés-politika-történelem-kultúraspecifikus sajátosságairól. Javaslataink lényege tehát a ma használatos társadalmi tőke fogalom dezaggregálása. Ez véleményünk szerint ma sok jó elemzést, a jövőben a társadalmi tőke fogalom szerencsésebb újraaggregálását eredményezheti.

Mielőtt figyelmünket a kapcsolatok dezaggregált elemzésére irányítanánk, bemutatunk néhány, a szakirodalomban használatos olyan tőke fogalmat – mint az etnikai, kulturális, pszichikai, intézményi tőke – amelyek alkalmasak lehetnek a társadalmi tőke fogalma alá sorolható jelenségek egy-egy halmazának értelmes megragadására. Ezek tehát olyan aggregátumok, amelyek kevésbé általánosak, mint a társadalmi tőke.

Borjas (1992) az **etnikai tőke** fogalma alatt azt a „környezetet” érti, amelyben a szülők emberi tőkébe történő beruházásaikat meghozzák. Ez elméletileg kicsit a migrációs burokhöz hasonlít, amennyiben az etnikai halmazt kiemeli a kapcsolati és emberi tőkék teljes halmazából (mint én a migrációra vonatkozó kapcsolatokat a kapcsolati tőke egészéből). Elméleti érvei is hasonlóak az enyéimhez, amennyiben az etnikai közösséget a társadalmi helyzetre erősen és hosszan ható tényezőnek tekinti, amelynek kontextuális elkülönítése az egyén egyéb tőkétől segíti a társadalmi folyamatok jobb megértését.<sup>16</sup>

Farkas (1996) felfogása szerint a **kulturális tőke** nem atomizált egyének racionális döntéseit jelenti (mennyi fogyasztási jószágról mondjak le ma azért, hogy majdan sokkal többet fogyaszthassak), hanem különböző státusz csoportoknak a hatalmuk megőrzése érdekében hozott döntéseit foglalja magában. Mindez annyiban más mint, Bourdieu elemzése a hatalmi

---

<sup>16</sup> Empirikusan az etnikai tőke Borjas megközelítésében azt jelenti, hogy a gyerek emberi tőkét a szülők emberi tőkének mértékétől függetlenül (mint kontextuális változó) nagyban meghatározza az azonos etnikumúak emberi tőkének átlagos színvonala. A nagyon korrekt és jól érthető elemzés számunkra lényeges következtetései:

- az apa iskolai végzettségét kontrollálva az etnikai tőke (az apa etnikumának átlagos iskolázottsága) erősen és pozitívan hat a gyerek iskolázottságára,
- az apa munkaerő-piaci helyzete (presztízszen keresztül mérve) még az iskolázottságnál is erősebben növeli a gyerek emberi tőkét.



tőkék konvertálásáról (kulturális,<sup>17</sup> illetve szimbolikus tőke), amennyiben Farkas nem veti el a közgazdaság emberitőke-felfogását, hanem ezt alárendeli a kulturális befolyásnak. Azt tételezi, hogy az emberi tőke alapján történő beruházásoknak kulturális meghatározottsága van. A kultúra mint az erőforrások megszerzésének és használatának módja jelenik meg a modellben, amely azt vizsgálja, hogy milyen eltérések vannak az emberi és a kulturális tőkébe történő beruházások és ezek megtérülését segítő tevékenységek során. Az emberi tőke és a kulturális tőke egyesített kezelése tehát azt jelenti, hogy az egyén egyfelől lehet erőforrásaival racionálisan gazdálkodó döntéshozó, másfelől a gazdálkodási döntések mikéntje függ az egyén preferenciáitól, szokásaitól és értékrendjétől, amelyeket olykor meg is változhatnak.

Baron és Markman (2003) elképzelése szerint a társadalmi tőke nagyon kell ahhoz, hogy a vállalkozó eljusson a számára fontos hitelezőkhöz, vásárlókhöz, munkatársakhoz, ám kevés ahhoz, hogy meg is kapja a hitelt, a megbízást és megszerezze a számára fontos munkatársakat. Ehhez a kapcsolatkezelés sajátos készsége is szükségeltetik. Ebben az értelemben a szerzők által társadalmi tőkének nevezett, de igazából kapcsolati tőkeként mért jelenségen kívül feltételezik egy olyan jelenségegyüttes hatását is, amely vagy emberi tőkének, vagy tőkehasználati képességének nevezhető. Az ő megközelítésükben ez a valami a társadalmi készség, ami olyasmiket foglal magában, mint a jó emberismeret, a kifejezőkészség, a rábeszélőkészség, az image-management (a lehető legjobb képet festeni magamról), az önkontroll, az alkalmazkodókészség, vagyis nevezhetjük akár **pszichikai tőkének** is.<sup>18</sup>

Végül meg kell említeni Lin (2001/a) **intézményi tőke** fogalmát, ami az adott intézményben specifikusan használható szabályok ismeretét jelenti,<sup>19</sup> szemben az emberi tőkével, ami az általános és a technikai tudással azonos. Ez könyvének 11. fejezetében jelenik meg, miközben könyvében végig a társadalmi tőkééről szól. A későbbiekben még lesz szó e közelítés néhány olyan jellemzőjéről, ami a kapcsolati tőke szemszögéből fontos – már csak azért is, mert a Lin-féle társadalmi tőke-fogalom is lényegében a kapcsolatokra koncentrál – itt csak utalnék arra, hogy ez a sajátos tőkefogalom is alkalmas lehet a társadalmi tőke fogalmának értelmes dekonstrukciójára.

---

<sup>17</sup> Magyarul Bourdieu, 1973/78, 158. o.

<sup>18</sup> Ez a jelenségegyüttes valahogy úgy viszonyult a kapcsolati tőkéhez, ahogy a tőzsdézés képessége a pénztőkéhez vagy az a valami, amitől – tudásának mértékétől függetlenül – jó vagy rossz tanár lesz valaki az emberi tőkéhez.

<sup>19</sup> Hasonlóan ahhoz, ahogy a munkahelyi és a munkaerő-piaci intézményekben a helyismeret, a szokások ismerete, a helyi kultúra szabályainak tudása és a kapcsolatok egybefonódva megjelennek a Mayo-féle szervezetszociológiában vagy a belső munkaerő-piaci szakirodalomban (Doeringer-Piore, 1971, Mars, 1983).

## A kapcsolati tőke és a közgazdaságtan tőke fogalma

A címbeli kérdés megválaszolásához előbb áttekintem az e téren született eddigi elemzéseket, majd megvizsgálom, hogy mit tekint a közgazdaságtan tőkének. Amennyiben meggyőzően tudom bizonyítani, hogy a kapcsolati tőke megfelel ennek a definíciónak, akkor javasolni fogom, hogy a továbbiaknak ne legyen kérdéses vajon tőkének tekinthető-e a kapcsolati tőke.

### *A kapcsolati tőke és a közgazdaságtan tőke fogalma*

Induljunk ki abból a feltételezésből, hogy a tőke legszűkebb (a legfontosabb elemeket magában foglaló) definíciója tartalmát tekintve közgazdász körökben 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 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 alkalmatlan 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 fiziokraták (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, 2001b) 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 XIX. 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 tőkeelemeinek.

A kapcsolati tőke definiálásához megelégszem a közgazdaságtan szűk tőkedefiníciójával, 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).

A definíció első állításának alátámasztására néhány olyan megközelítést ismertetek, 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  $i$  kapcsolatitőke-állománya, aminek a jövőbeni ( $t + 1$ ) mennyisége azonos az adott egyén hálózatába tartozó személyeknek az adott egyén kapcsolati tőkéjére vonatkozó döntéseivel ( $X^i$ ) és az adott egyén kapcsolati tőkéjének addig el nem használt mennyiségével  $[(1 - d_s) S^i]$ , 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 tőkéjére 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 mivel a beckeri társadalmi tőke

- nem az egyén kizárólagos tulajdona, ezért nem is rendelkezik vele szabadon, s ezért önálló beruházási döntéseket sem hozhat,
- ...

- nem feltétlenül romlékony, ezért (az emberi tőkéhez hasonlóan) nem feltétlenül igényel költséges karbantartást.

Arrow (1999) szerint a tőke tartós és elidegeníthető jószág, amelynek célja, hogy a jelenben meghozott önkéntes áldozat a jövőben hasznot hozzon. A tartósság és a haszonszerzés feltételeinek a társadalmi tőke fogalma megfelel, amennyiben közgazdaságilag értelmes azt feltételezni, hogy az egyén ismertséget, megbecsülést szerezzen vagy bizalmat építsen, s ezáltal majdan haszonra tehesen 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. o.) –, ezért (no meg azért, mert hazug és veszélyes önáltatás, hogy a 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: felejtsük el a társadalmi tőkének nevezett csacsiságot.

Sobel (2002) egyetért Arrow (1999) érvével: 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 tudatosan 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>20</sup> (például egy bolttal együtt el is adható<sup>21</sup>), s ez kapcsolati tőkét is magában foglal.

Glaeser és szerzőtársai a kapcsolati tőkébe való beruházás mechanizmusait és következményeit vizsgálják (Glaeser–Laibson–Sacerdote, 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 határaldozati 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 korspecifikus 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 közösségbe tartozó egyének kapcsolati tőkéje összeadódik), másfelől, hogy az eltérő kultúrákban eltérő kapcsolatitőke-egyensúly lehetséges. Ez megmagyarázhatja, hogy miért vannak kultúrák, ahol magas a kapcsolati tőke mennyisége és az egyének

---

<sup>20</sup> 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.

<sup>21</sup> 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.

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–Boisjoly–Duncan, 1999). Kiinduló modelljük a társadalmi tőkét az emberi tőke közeli rokonaként kezeli, melynek (pénztőkével közös) hatása meghatározó fontosságú a gyerek emberi tőkájének 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 beruházott 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.

Áttérve 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 ügynöke 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 áruit 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 kapcsolatitőke-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 (2002) szerint a XX. század bebizonyította, hogy tévedés volt az, ahogy a XVIII. 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 család;<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Erre három példát hoznak: a tulajdonos és a menedzser közötti információs aszimmetriából következő helyzetet elemző ügynökproblémát, a tranzakcionális költségek elméletét, illetve az

- 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 mozgatva és gyökeresen eltérő formában fejt ki hatását, amikor:

- az uralkodó elit használja arra, hogy uralmát megtarthassa (Bourdieu, 1973/1978);
- 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 védekezésükre támaszkodnak kapcsolataikra (lásd a kaláka és a kölcsönös hiteltársulások irodalmát, 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 (2001a) a tőke szűk definícióját használja (a tőke beruházásigényes 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:

---

eladó és a vásárló egyenlőtlen tudásán alapuló bizonytalanságból fakadó piaci helyzetet. Mindhárom modell a hetvenes években született (Alchian–Demsetz, 1972; Williamson, 1975; Akerlof, 1970), és közös jellemzőjük, hogy kimondva-kimondatlanul a probléma megoldását a kapcsolati tőkébe való beruházásban látják.

- olcsóbbá teszi az információáramlást, és megbízhatóbbá válik általa az információ,<sup>23</sup>
- a tökéletlenül működő piacon stratégiailag jó helyzetbe kerülnek általa a tőkések, 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;
- hírnév, megbecsültség, közismertség formájában a tőke birtokosa tekintélyre, befolyásra tesz szert a számára fontos körökben, ami mintegy közjósággént 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 beruházásigényes voltát két példával szemléltetjük: 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 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.

„... 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

---

<sup>23</sup> 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.

mennyit szánjak rá. Elkezdtem kalkulálni, hogy még mindig jobban jövök ki, mintha kapok egy-két munkavédelmi ellenőrzést, és ott megbuknak az embereim.

A megbeszélrt 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 megsértsem valamivel, vagy úgy érezze, hogy biztosra megyek. Biztató előjelnek tekintettem, 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 rászáni. 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 136 old.)

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 engedéllyé 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 tekinthető különlegesnek a kapcsolati tőke?*

A társadalmi tőke szakirodalmában gyakori, hogy a közgazdaságtan szűk tőkedefinícióját 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 acélgyár a vasból acélt, egy esztergagép egy öntvényből fúrót 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 tehén 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, örökölhető, 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 tehén 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>24</sup> Ha túl sok van a társadalmi tőkéből, akkor börtönné válhat. Negatív a hatása, ha növeli az egyenlőtlenséget (mint az a bourdieu-i 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 definiálási 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–Laibson–Sacerdote, 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;

---

<sup>24</sup> 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 társadalmi tőke összefüggése az életkorral fordított U alakú görbével írható le, vagyis a fiatalabbaknak és az idősebbeknek kevesebb a társadalmi tőkájük, mint a középkorúaknak. Ez az összefüggés azonos a fizikai, a pénz- és az emberi tőke korral 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 kapcsolataival 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>25</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, ágazatspecifikus és vállalkozásspecifikus 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:

- az előző fejezetben írtak alapján a kapcsolati tőkét tőkének tekintem, tehát az elemzésben nem keveredik ez a kérdés a „mennyiben tőke a kapcsolati tőke?” kérdéssel;

---

<sup>25</sup> A kutatást ezer, 1994-1997 között indult vállalkozás paneladatain végezték. A vállalkozás sikerességének mérőszáma a túlélés ténye, a profit és a foglalkoztatás mértéke volt.



- a közgazdászok által elfogadott tőke minden fajtáját bevonom a vizsgálatba<sup>26</sup>;
- nem esetlegesen szemezgetek az összehasonlítandó dimenziók között, hanem azokra összpontosítok, amelyek tágítják a szűk definícióban szereplők körét, s relevánsak a kapcsolati tőke szociológiai elemzése szempontjából<sup>27</sup>.

Az összehasonlító elemzés eredményeit az *1. táblázatban* foglaljuk össze. A cellákban – ahol kellett – józan ésszel<sup>28</sup> belátható és egyszerű példákkal illusztráljuk az egyes jellemzőknek az adott tőkefajta kifejtett hatását.

*1. táblázat. A különböző tőkefajták jellemzői*

---

<sup>26</sup> Ezért nem foglalkozunk az olyan tőkefajtákkal (kulturális, szimbolikus, etnikai stb.), amelyeket a közgazdaságtan nem tekint vitathatatlanul tőkének

<sup>27</sup> Nem vontuk 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).

<sup>28</sup> A józan ész kultúrafüggőségétől 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.

	<b>Pénztőke</b>	<b>Fizikai tőke</b>	<b>Emberi tőke</b>	<b>Kapcsolati tőke</b>
Elidegeníthe- tőség	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 (gyereknevelés, önkéntesek oktatása), örökölhető (bourdieu-i rekonverzióval <sup>29</sup> )	Megvehető (korrupció, klientúraépítés), elcserélhető (kaláka), adományozható (segítés), örökölhető (intergenerációs kaláka, szülő üzlete <sup>30</sup> )
Mérhetőség	Teljes mértékű, specializált szakmák mérik minden rezdülését (pl. alkusz, bróker, pénzváltó, kockázattértékelő)	Teljes mértékű értékelését speciális szakmák képviselői végzik (pl. vagyonértékelés, amortizáció, ingatlanértékelés)	Csak becsülhető, de léteznek már standard mérési módok (elvégzett osztályszám, iskola értékelés pl. a továbbtanulók aránya alapján, PISA)	Csak becsülhető, 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>31</sup> (szakmai ismeretek, nyelvtudás, etikett)	Hosszú ideig tartós (rokonság beleszületve, barátság örök), de vannak rövid távú formái is <sup>32</sup>
Rugalmasság	„Mindent” (a szerelem kivételével) meg	Van, ami csak arra jó, amire létrehozták (célgép), van, ami mindenre	Van, ami csak arra jó, amire létrehozták (nyelvtudás), van, ami	Van, ami csak arra jó, amire létrehozták (szavazatszerzés), van,

<sup>29</sup> 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 Szöszi vagy a „Kaliforniából jöttem” „esettanulmányait”).

<sup>30</sup> 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.

<sup>31</sup> Noha feltételezhető, hogy manapság az emberi tőke minden formája gyorsabban évül el, mint régebben. Tehát gyorsul a Jánossy-féle szakmaváltás üteme, relativizálódnak a kulturális szabályok, lazul az etikett stb.

<sup>32</sup> 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).

	<b>Pénztőke</b>	<b>Fizikai tőke</b>	<b>Emberi tőke</b>	<b>Kapcsolati tőke</b>
	lehet szerezni általa	alkalmas (föld)	mindenre alkalmas (testbeszéd)	ami mindenre alkalmas (tejttestvér) <sup>33</sup>

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 speciális esetnek 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.

Már csak azért sem, mert például a pénztőke vagy a fizikai tőke esetében is ismert az egyéni tulajdon korlátozott formája. Ilyen a szövetkezeti tulajdon, de ilyen a rendszerváltás szakirodalmában gyakran emlegetett rekombinált (Stark 1996), vagy „zavaros” (fuzzy) tulajdon (Verdery, 1997), aminek lényege, hogy a tulajdonosok között sokféle és pontosan nem tisztázott módon oszlik meg a tulajdon feletti rendelkezés joga. Igaz, hogy újabb kutatások kimutatták, hogy ezek az intézményi formák csak átmenetileg voltak olyan elterjedtek (Vedres, 2001), de az sosem merült fel, hogy az ilyen tulajdonlási formák esetében a pénz vagy a gyár ne lenne tőke.

Tény azonban, hogy a többi tőkék esetében létező, jogilag érvényesíthető, közigazgatásilag szabványosított és nyilvántartott, írott tulajdoni igazolás (mint amilyen például a pénztőke esetében a bankbetét vagy a kötvény, a fizikai tőke esetében a végrendelet vagy az ingatlan-nyilvántartás, az emberi tőke esetében az iskolai bizonyítvány vagy az oklevél) a kapcsolati tőke esetében nem létezik. Ugyanakkor léteznek olyan íratlan, olykor csak a bennfentesek

<sup>33</sup> Szerintünk 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).

által felismerhető, máskor viszont jól látható, sőt könnyen megtanulható-elleshető jelzések, amelyekkel a kapcsolati tőke résztulajdonlása igazolható. Ennek megnyilvánulása például a klánba vagy kasztba tartozás öltözettel való jelölése, az elit társaságba tartozás „kihirdetése” [milyen klubba jár valaki, melyik vadásztársaságnak tagja, kivel teniszeznek, rajta van-e valamely virtuális társaság (WIW, magyar online bridzselők hálózata, tematikus chat-group) listáján], de ilyen a kisvárosi vagy falusi kisebb, zártabb és kapcsolatérzékenyebb kultúrákra jellemző „közszej” működése is, vagy a kapcsolatok generációkon átívelő ápolásának hagyományos megoldása, a családfa. Mivel azonban ezek a közelítő, nem hivatalos és nem írott megoldások nem adnak módot sem a tulajdon jogi érvényesíthetőségére, sem pontos nyilvántartására, a kapcsolati tőke „sztochasztikus azonosíthatósága” konvertálhatóságának akadályává válik. Ez viszont nehezíti az elidegeníthetőség folyamatát, mert a tulajdonlás egyértelmű igazolhatóságának hiánya nagyfokú bizonytalanságot, bár egyszersmind nagy játékkeret jelent a tőke birtokosai (vagy a családok) számára. Ebből viszont sajátos, a bizonytalanságok csökkentésére hivatott intézmények („leinformálás”, kezesség, protekció stb.) létrejötte vezethető le. A kapcsolati tőke tulajdonának „sztochasztikus azonosíthatóságából” következik az is, hogy e tőkefajta nyilvántartása a többi tőkéhez képest nem központosítható, ilyen adatbázissal semmilyen állami vagy piaci szervezet sem rendelkezik. Ez az egyik oka annak is, hogy a kapcsolati tőke mérése sokkal bizonytalanabb,<sup>34</sup> mint amire a többi tőke esetében esélyünk lehet. Az előbbi jellemzők arra utalnak, hogy a kapcsolati tőke intézményesítettsége eltér a többi tőkéétől. Azt viszont nem tudom, hogy ez a kapcsolatokba való ágyazottság „osztatlan tulajdona” miatt van, s ezért inherens és megváltoztathatatlan jellemzője-e a kapcsolati tőkének, vagy azért csupán, mert a kapcsolatok kommodifikációja még nem jutott odáig, hogy üzlet és egyszersmind szabályozás tárgya legyen a kapcsolatok nyilvántartása, összemérése, (fel)értékelése.

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>35</sup> Ezzel szemben a kapcsolati tőke esetében a közös

---

<sup>34</sup> Olyan forrásokra, mint az e-mail-címek jegyzéke, a telefonkönyvek listája nem nagyon lehet kutatást tervezni, lévén ezek magántermészetű adatforrások. Olykor természetesen nem nyilvános adatbázisokból is lehet hálózatot elemezni – lásd a tisztiklubok, a vadásztársaságok tagjainak névsorát. Ám, még ha ezek valamilyen módon reprezentatív kutatások tárgyai lehetnének is, akkor is csak a hálózat, s nem maga a tőke (annak értéke, beruházásai, használata) lenne a kutatás tárgya.

<sup>35</sup> 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

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>36</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 nehezkesebbé, 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 elemezzük a kiegészíthetőség dimenzióját, de érdekesnek 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 tőkefajtanak. Természetesen kultúrafüggő az a feltételezés, miszerint egy kapcsolatérzékeny kultúra arról ismerhető fel, hogy ott

---

nem azonos mértékben érdekeltek (pl. egy szubkultúra egybetartásában, a régi hagyományok megőrzésében).

<sup>36</sup> Ezért tudja a Revizorban Hlesztakov vagy a Vaczak Szálló magát lordnak kiadó csalója megjátszani az ismeretlenek előtt, hogy hatalmas mennyiségű kapcsolati tőke birtokosa.

mindenféle termelési folyamathoz hozzáadódik egy szekerderéknyi kapcsolati tőke, addig a kapcsolatérzéketlen 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 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 jószág 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, 2001a, 193. o.)

A második ellenérvet, vagyis azt, hogy a kapcsolati tőke tudatosan is létrehozható már jól mutatta a vesztegetés korábban idézett példája. A fejezet zárásaképpen néhány migrációs buroknak tekinthető példával támogatjuk tovább ezt a tézist. Az első példában a nagyon alkalmas időpontban bekövetkező véletlen kapcsolatépítés, a második és harmadik példában az a mód, ahogy tudatosan keresik a korábban ismeretlenekkel a kapcsolatot az információszerzés érdekében jól mutatja, hogy itt tudatos kapcsolati tőkébe való beruházás történik.

„Egy véletlen folytán István rálelt egy régen elfeledett nagynénire, aki sokkal korábban már megtelepedett az országban. Ő volt az, aki segítette a bürokrácia által megkövetelt különböző feltételeknek való megfelelés igazolásában (lakhely, megélhetés, orvosi vizsgálatok, stb.)”

„Egykori kollégámmal futottam össze, aki mikor meghallotta sikertelen próbálkozásaim történetét, megkérdezte, miért nem megyek én is külföldre dolgozni, míg fiatal vagyok. (...) Csak később gondoltam bele, hogy ez a találkozás talán nem is volt véletlen. Az ember általában azokkal fut össze, azokat „veszi észre” akikre épp szüksége van, akitől információt, segítséget kaphat. (...) Eljátszadotam a gondolattal, de még nem szóltam senkinek, amíg én nem voltam biztos benne, hogy valóban ezt akarom... Hogy legyőzzem kétségeimet, hamarosan további ismerősöket kerestem, akik kapcsolatban álltak külföldön dolgozó magyarokkal. Közvetlen környezetemben a páromon kívül nem tudtam másról, aki dolgozott már kint, neki pedig még nem akartam szólni. Tudtam, őt biztos lelkesítené az ötlet, hiszen korábbi kinti munkájáról is szívesen beszélt, de nem akartam neki csalódást okozni, amíg magamat nem győztem meg. Így inkább a keresztanyámhoz fordultam, aki vendéglátós révén széles ismeretségi körrel rendelkezik, ő mutatott be néhány barátjának. Tőlük informálódtam, tájékoztattam, véleményeket gyűjtöttem. Beszéltem például egy fiatal lánnyal, aki Németországban gyermekfelügyelőként dolgozott két évig. Elmeséltem vele kiutazása történetét. Hogy sikerült kijutnia, milyen volt a kintiek fogadása, hogyan érezte magát, megért-e kimennie.”

„A kollégáim és ismerőseim közül néhányan hivatalos szerződéssel egy-két hónapot dolgoztak Amerikában orvosként. Amikor hazajöttek, hetekig-hónapokig mesélték élményeiket. (...) Azt gondoltam, egy évre én is megpróbálom a külföldi munkavállalást. Az, hogy éppen Amerikára esett a választásom, mindenképpen a kollégák hatására történt. Azt gondoltam, az ő tapasztalataik és ott lévő kapcsolataik nekem is kedvezőek lesznek. Azok a kollégáim, akik előttem kint dolgoztak, átadták néhány ismerősük címét és telefonszámát. Ez megnyugtatónak bizonyult számomra: ha valami problémám lenne, lesz kihez fordulni. Egyre több információt gyűjtöttem az ottani lakhatási és álláslehetőségekről”.