

VATT-TUTKIMUKSIA  
81  
VATT-RESEARCH REPORTS

Petri Ruuskanen

SOSIAALINEN PÄÄOMA –  
KÄSITTEET, SUUNTAUKSET  
JA MEKANISMIT



**STAKES**  
SOSIAALI- JA TERVEYSALAN  
TUTKIMUS- JA KEHITTÄMISKESKUS



**Kela**



Valtion taloudellinen tutkimuskeskus  
Government Institute for Economic Research  
Helsinki 2001

ISBN 951-561-382-5

ISSN 0788-5008

Valtion taloudellinen tutkimuskeskus

Government Institute for Economic Research

Hämeentie 3, 00530 Helsinki, Finland

Email: [pruuskan@dodo.jyu.fi](mailto:pruuskan@dodo.jyu.fi)

Oy Nord Print Ab

Helsinki, lokakuu 2001

RUUSKANEN PETRI: SOSIAALINEN PÄÄOMA – KÄSITTEET, SUUNTAUKSET JA MEKANISMIT. Helsinki, VATT, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus, Government Institute for Economic Research, 2001, (B, ISSN 0788-5008, No 81): ISBN 951-561-382-5.

**Tiivistelmä:** Tutkimuksessa tarkastellaan sosiaalisen pääoman käsitteen teoreettista taustaa ja eri suuntauksia. Samalla pyritään selkeyttämään sosiaalisen pääoman lähteiden ja tuotosten välisiä kytkentöjä. Työssä esitetään, että on mielekästä eritellä sosiaalinen pääoma lähteisiinsä, tuotoksiinsa ja näitä välittäviin sosiaalisiin mekanismeihin. Sosiaalisen pääoman lähteitä ovat esimerkiksi sosiaaliset verkostot, yhteisön ylläpitämät normit, yksilöiden jatkuvan vuorovaikutuksen tuottama valistunut rationaalisuus ja ryhmäidentiteetti. Sosiaalisen pääoman tuotoksia puolestaan ovat esimerkiksi vaihtosuhteissa tapahtuvan valvonnan tarpeen väheneminen, kollektiiviseen toimintaan liittyvien vapaamatkustaja-ongelmien pieneneminen sekä informaation välittymisen tehostuminen. Näitä välittävinä sosiaalisina mekanismeina työssä nostetaan esiin luottamus ja kommunikaatio. Tarkastelun mukaan erilaiset sosiaaliset rakenteet tukevat eri tavoin luottamuksen ja kommunikaation muodostumista, minkä myötä ne tuottavat taloudellista toimintaa eri tavoin rakenteistavia toimintaympäristöjä.

**Asiasanat:** Sosiaalinen pääoma, sosiaalinen rakenne, luottamus, kommunikaatio

**Abstract:** The study examines the theoretical background of the concept 'social capital'. The aim of the study is to clarify the relationship between sources and consequences of social capital. In literature it is stated that social capital, defined as networks, norms and trust, enhances economy by reducing transaction costs and improving the flow of information. The study suggests that it is reasonable to distinguish between the sources, consequences and mediating social mechanisms of social capital. The sources of social capital are, for example, social networks, norms, the shared identity within a group, formal institutions, and enlightened self-interest created in continuous interaction between individuals. These factors produce trust and communication, which are suggested to be social mechanisms that mediate between the sources and consequences of social capital. It is stated that different social structures support the functioning of trust and communication differently and hence produce different conditions for economic action.

**Key words:** Social capital, social structure, trust, communication



## Esipuhe

1990-luvun kuluessa yhteiskuntien, yritysten ja muiden organisaatioiden suorituskyvyn institutionaalisten ja sosiaalisten ehtojen tutkimus on herättänyt kasvavaa kiinnostusta talous-, yhteiskunta- ja politiikkatieteiden alueilla. Erityisesti kiinnostus on näkynyt keskustelussa sosiaalisesta pääomasta. Sosiaalisella pääomalla on viime vuosina selitetty esimerkiksi kansantalouksien ja aluetalouksien kasvueroja, työyhteisöjen ja yritysten toimintakykyä sekä sosiaalisen osallistumisen ja syrjäytymisen prosesseja.

Sosiaalisella pääomalla viitataan yleensä sosiaalisen rakenteen tiettyihin ulottuvuuksiin, kuten sosiaaliin verkostoihin, normeihin ja luottamukseen, jotka edistävät verkoston jäsenten välistä sosiaalista vuorovaikutusta ja toimintojen koordinoitua ja sen myötä tehostavat yhteiskuntien ja yhteisöjen toimintakykyä, talouden toimintaa tai yksilöiden tavoitteiden toteutumista.

Sosiaalisen pääoman käsite on tarjonnut yhteisen käsitteellisen viitekehyksen taloustieteilijöiden ja sosiaalitieteilijöiden keskinäiselle keskustelulle. Samalla käsite on jakaantunut erilaisiksi suuntauksiksi, jotka ovat painottaneet sosiaalisen pääoman lähteitä ja tuotoksia hyvin eri tavoin. Käsitteen tutkimuksellisen käytökelppoisuuden selkiyttämiseksi Valtion taloudellinen tutkimuskeskus (VATT), Kansaneläkelaitos (KELA), Sosiaali- ja terveystalouden tutkimus- ja kehittämiskeskus (STAKES) ja Työterveyslaitos toteuttivat vuoden 2001 alkupuoliskolla käsitteen eri suuntauksia ja sovelluksia kartoittavan yhteishankkeen. Työhön on sen erivaiheissa osallistunut Esko Kalimo, Katri Hellsten ja Mikael Forss KELA:sta, Jorma Rantanen ja Riku Nikkilä Työterveyslaitoksesta, Jussi Simpura ja Hannu Uusitalo STAKESista, Jouko Kajanoja VATT:sta sekä Aku Alanen Tilastokeskuksesta. Tämä tutkimusraportti esittelee hankkeen keskeiset tulokset. Haluan lämpimästi kiittää yhteistyökumppaneitamme ja hankkeeseen osallistuneita, joiden kanssa työskentely tämän projektin yhteydessä on ollut sekä erittäin innovatiivista että innostavaa.

Toivomme, että tutkimus selkeyttämällä sosiaalisen pääoman käsitteen teoreettista taustaa ja sen lähteiden ja tuotosten välisiä yhteyksiä hyödyntää aiheen parissa jatkossa tehtävää empiiristä ja teoreettista työtä.

Helsinki, 15. lokakuuta 2001

Reino Hjerppe  
Ylijohtaja



## Yhteenveto

Viime vuosina sosiaalisesta pääomasta käydyssä keskustelussa on kiinnitetty huomiota siihen, että talouskehitykseen, hyvinvointiin ja yhteiskuntien suorituskykyyn vaikuttaa fyysisen pääoman, työvoiman määrän ja työvoiman yksilökohtaisen osaamisen (ts. 'inhimillisen pääoman') lisäksi talouden sosiaalinen toimintaympäristö. Sosiaalisella pääomalla viitataan yleensä sosiaalisen rakenteen tiettyihin ulottuvuuksiin, kuten sosiaalisiin verkostoihin, normeihin ja luottamukseen, jotka edistävät verkoston jäsenten välistä sosiaalista vuorovaikutusta ja toimintojen koordinoitua ja sen myötä tehostavat yksilöiden tavoitteiden toteutumista tai talouden toimintaa.

Syitä talouden sosiaaliseen toimintaympäristöön kohdistuneeseen kiinnostukseen voidaan löytää ainakin kahtaalta. Yhtäältä sekä talous- että yhteiskuntatieteiden piirissä tapahtunut kehitys on suunnannut kiinnostusta instituutioiden, sosiaalisten verkostojen ja luottamuksen merkitykseen taloudellisessa toiminnassa. Toisaalta 1990-luvulta lähtien vilkastunut keskustelu talouden globalisaatiosta on herättänyt kysymyksiä globaalistuvan talouden paikallisista toimintaehdoista. Markkinoiden globalisaatiosta huolimatta jotkut talouden institutionaaliset toimintaympäristöt näyttävät kasvuempiristisen tutkimuksen mukaan kykenevän jatkuvasti ylläpitämään muita nopeampaa kasvua, mikä on kasvattanut talouden sosiaaliseen ulottuvuuteen kohdistunutta kiinnostusta. Yhdessä nämä ovat avanneet tilaa sosiaalista pääomaa koskevalle keskustelulle.

Sosiaalisen pääoman käsite on tarjonnut kasvualustan varsin erilaisille tavoille esittää sosiaalisen ympäristön ja taloudellisen toiminnan yhteys. Eri suuntauksissa on painotettu eri tavoin esimerkiksi sosiaalisten verkostojen rakenteen, normien, instituutioiden ja luottamuksen suhdetta. Myös empiirisessä tutkimuksessa sosiaalista pääomaa koskevat mittarit ovat olleet vaihtelevia. Usein mittarit ovat tarkastelleet samanaikaisesti sekä sosiaalisen pääoman lähteiksi että tuotoksiksi väitettyjä ilmiöitä erottelematta näitä toisistaan. Tämän myötä käsite on menettänyt selkeyttään ja loogisuuttaan. Tässä työssä eritellään käsitteen teoreettista taustaa ja samalla pyritään selkeyttämään sosiaalisen pääoman lähteiden ja tuotosten välisiä kytkentöjä. Työssä esitetään, että on mielekästä eritellä sosiaalinen pääoma lähteisiinsä, tuotoksiinsa ja näitä välittäviin sosiaalisiin mekanismeihin.

Tiivistäen sosiaalisen pääoman komponentteja ja logiikkaa koskeva yleinen argumentaatio on seuraava: Yksilöiden väliset jatkuvat sosiaaliset siteet mahdollistavat sen, että sosiaalisessa vuorovaikutuksessa toisen osapuolen toiminta muuttuu ennustettavaksi siten, ettei yhteistyön toinen osapuoli toimi lähtökohtaisen petollisesti lyhyen tähtäimen omaa etua tavoitellakseen. Ennustettavuus voi perustua siihen, että toiminnan sosiaalinen ympäristö kontrolloi osapuolten toimintaa (luo normeja tai toimintasääntöjä). Toinen vaihtoehto on, että vuorovaikutuksen myötä yksilöiden välille muodostuu yhteinen identiteetti, jolloin he kokevat etunsa yhteneväiseksi. Kolmanneksi luottamus voi perustua jatkuvan

vuorovaikutuksen synnyttämään “valistuneeseen rationaalisuuteen“, jolloin toimijat asettavat pitkän tähtäimen yhteistoiminnan edut lyhyen tähtäimen oman edun tavoittelun edelle.

Sosiaalisessa vuorovaikutuksessa sosiaalisen järjestelmän ja toisen osapuolen tulevien toimien ennustettavuutta voidaan kutsua luottamukseksi. Luottamuksen keskeinen funktio on vähentää sosiaalisiin suhteisiin liittyvää satunnaisuutta ja kompleksiteettiä, mikä vähentää vuorovaikutukseen liittyviä riskejä ja helpottaa toimijoiden välistä yhteistyötä. Kirjallisuudessa on mainittu monia luottamuksen tuottamia positiivisia seurausvaikutuksia. Tällaisia ovat esimerkiksi yritysten välisissä ja niiden sisäisissä suhteissa tapahtuvan valvonnan tarpeen ja liiketoimintakustannusten pieneneminen ja kollektiiviseen toimintaan ja julkishyödykkeisiin liittyvien vapaamatkustamisongelmien väheneminen. Toisin sanoen sosiaalisen pääoman yksi mekanismi näyttää toimivan toimijoiden vuorovaikutusta helpottavan luottamuksen välityksellä.

Toiseksi sosiaalisen pääoman esitetään nopeuttavan esimerkiksi markkinamahdollisuuksia koskevan tiedon leviämistä, uuden teknologian käyttöönottoa ja työvoiman osaamista. Näitä sosiaalisen pääoman toimintoja voidaan kutsua informaation kulkua helpottavaksi kommunikatiiviseksi mekanismiksi.

Näin sosiaalisen pääoman mekanismit voitaisiin jakaa kahteen toisiinsa liittyvään pääulottuvuuteensa: luottamukseen ja kommunikaatioon. Luottamuksen osalta on tärkeää sekä luottamus toisiin henkilöihin että formaaleihin ja informaaleihin instituutioihin. Kommunikaation osalta taas on tärkeää paitsi sosiaalisissa verkostoissa ja instituutioissa välittyvä informaatio, myös se että toimijat kykenevät ymmärtämään toisiaan. Tämä liittyy esimerkiksi kulttuurisesti jaettuun merkitysjärjestelmiin ja kognitioihin.

Sosiaaliset rakenteet, jotka tukevat eri tavoin mekanismien toimintaa synnyttävät erilaisia taloudellisen toiminnan ympäristöjä. Tarkastelemalla mekanismeja kaksiosuotteisessa kehyksessä voidaan muodostaa neljä taloudellisen toiminnan idealityypistä toimintaympäristöä. Alhainen luottamus yhdistyneenä alhaiseen kommunikaatioon johtaa ”amoraaliseen individualismiin”, hobbesilaiseen kaikkien sotaan kaikkia vastaa. Korkea paikallinen luottamus yhdistyneenä paikalliseksi rajoittuneeseen kommunikaatioon taas tuottaa ”amoraalista familismia”, joka tukee identiteettiryhmän sisäistä yhteistoimintaa, mutta samalla tukee epäluottamusta ulkopuolisiin ja ehkäisee ryhmien välistä liikkuvuutta. Äärimmillään kehittynyt kommunikaatio ja informaation kulku yhdistyneenä alhaiseen toimijoiden väliseen luottamukseen puolestaan tuottaa täydellisiä markkinoita vastaavan taloudellisen ympäristön. Korkea luottamus yhdistyneenä kehittyneeseen kommunikaatioon taas tuottaa sosiaalista sopimista tukevan toimintaympäristön. Työssä esitetään, että sosiaaliset rakenteet, jotka tukevat sosiaaliseen sopimiseen liittyvien kumppanuushyötyjen ja markkinoihin liittyvien kilpailuhyötyjen yhdistelmiä, ovat talouden ja yhteiskunnan toimintakyvyn kannalta tehokkaimpia.



# Sisällys

<b>1 Johdanto</b>	<b>1</b>
<b>2 Sosiaalisen pääoman teoreettiset resurssit</b>	<b>7</b>
<b>3 Sosiaalisen pääoman suuntaukset</b>	<b>15</b>
<b>4 Empiirisen tutkimuksen suunnat</b>	<b>37</b>
<b>5 Sosiaalisen pääoman mekanismit: kommunikaatio ja luottamus</b>	<b>45</b>
<b>Kirjallisuus</b>	<b>55</b>
<b>Liite 1.</b>	<b>63</b>
<b>Liite 2.</b>	<b>67</b>



# 1 Johdanto

## Käsitteen synty ja yleistyminen

Taloudellisen toiminnan kytkeytyminen (tai uppoutuminen) sosiaalisiin suhteisiin, sosiaaliseen rakenteeseen ja sosiaalisiin instituutioihin (*embeddedness*) on 1980-90-lukujen kuluessa muodostunut yhteiskuntatieteellisesti orientoituneen talouden tutkimuksen keskeiseksi käsitteeksi. Erityisesti talouden sosiaalinen kytkös on noussut esiin keskustelussa sosiaalisesta pääomasta. Keskustelussa on kiinnitetty huomiota siihen, että talouskehitykseen, hyvinvointiin ja yhteiskuntien suorituskykyyn vaikuttaa fyysisen pääoman sekä työvoiman määrän ja laadun lisäksi talouden sosiaalinen toimintaympäristö. Sosiaalisella pääomalla viitataan yleensä sosiaalisen rakenteen tiettyihin ulottuvuuksiin, kuten sosiaalisiin verkostoihin, normeihin ja luottamukseen, jotka edistävät verkoston jäsenten välistä sosiaalista vuorovaikutusta ja sen myötä tehostavat yksilöiden tavoitteiden toteutumista tai talouden toimintaa. (ks. esim. Bourdieu 1986; Coleman 1988; Putnam ym. 1993; Portes ym. 1993; Woolcock 1998).

Sosiaalisen pääoman käsitteen yleistyminen on yhteydessä muihin viime vuosikymmeninä esiin tulleisiin pääomakäsitteisiin, joista tunnetuimpia ovat esimerkiksi inhimillinen pääoma (*human capital*), kulttuurinen pääoma (*cultural capital*) ja osaamispääoma (*intellectual capital*). Ne kaikki ovat toistensa lähikäsitteitä ja viittaavat siihen, ettei perinteinen taloustieteen fyysistä (ja luonto-) pääomaa sekä työtä tarkasteleva talousteoria kykene selittämään yksilöiden, yritysten tai organisaatioiden havaittujen taloudellisten asemien, toimintakyvyn tai talouskehityksen eroja. Aineellisten tekijöiden lisäksi selittäjiksi onkin otettu aineettomia tekijöitä ja yksilöllisten tekijöiden lisäksi sosiaalisia tekijöitä. Työvoiman ja pääoman määrän lisäksi on viime vuosien keskustelussa korostettu esimerkiksi työvoiman osaamisen, tuotannon organisoinnin sujuvuuden ja taloudellista toimintaa tukevien sosiaalisten ja poliittisten instituutioiden merkitystä.

Sosiaaliseen pääomaan liittyvillä kysymyksillä on pitkä historia taloustieteissä ja sosiologiassa Adam Smithistä Marxiin, Marshalliin, Weberiin, Simmeliin, Durkheimiin ja Schumpeteriin. Kaikki edelliset korostivat taloudelliseen toimintaan liittyviä sosiaalisia sidoksia: moraalinen roolia taloudessa (Smith), yhteiskunnallisten ryhmien rajoittuneita sisäisiä solidaarisuussiteitä (Marx), paikallisesti rakenteistuneita tuotannollisia alueita ja niissä vallitsevaa ilmapiiriä (Marshall), sosiaalisia motivaatorakenteita (Weber, Schumpeter), sosiaalisen vaihdon ja luottamuksen yhteyksiä (Simmel) tai sopimuksen ei-sopimuksellisia elementtejä (Durkheim). Samat teemat ovat paljolti esillä nykyisessä keskustelussa sosiaalisesta pääomasta.

Myös *terminä* sosiaalisella pääomalla on pitkä historia. Se on esiintynyt satunnaisesti talous- ja yhteiskuntatieteellisessä keskustelussa ainakin 1800-luvulta

lähtien. Esimerkiksi taloustieteessä on puhuttu sosiaalisesta pääomasta, kun on tarkasteltu “tuotannon edellytysten varantoa” (*a stock of the requisites of production*) kokonaisuutena, ts. kun on haluttu muodostaa aggregaattitason tuotantofunktioita. Taloustieteen perinteen mukaisesti tällöin on viitattu yleensä yhteisön hallussa oleviin tuottoa tuoviin tai tuoton hankkimista helpottaviin aineellisiin hyödykkeisiin (ks. Marshall 1890, 78-79, 787-790). Taloustieteessä sosiaalisen pääoman käsite on siis ollut käytössä jokseenkin eri merkityksessä kuin 1980-90-luvuilla virinneessä keskustelussa, jossa sosiaalisella pääomalla viitataan sosiaalisen rakenteen aineettomiin ominaisuuksiin.

Yhteiskuntatieteellisessä keskustelussa termin historia ylettyy ainakin 1900-luvun alkupuolelle. Tuolloin L. J. Hanifan (1916) amerikkalaisen progressivismin aatteiden mukaisesti korosti sosiaalisen vuorovaikutuksen, ystävyuden, sympatian ja hyvän tahdon merkitystä sosiaalisen toiminnan resurssina ja kutsui näitä sosiaalisiksi pääomaksi. Edelleen termiä on käytetty 1950- ja 1960-luvun kaupunkitutkimuksessa kuvaamaan ryhmäjäsenyyksien merkitystä sosiaalisen nousun väylänä ja korostettaessa yhdyskuntarakenteen ja naapuruston merkitystä kaupunkien kehityksessä (esim. Jacobs 1961; termin historiasta ks. Woolcock 1998; Putnam 2000, 19-20).

1980-luvulla termin satunnainen käyttö alkoi yhteiskuntatieteiden piirissä vähitellen systematisoitua. Kehityksellä voidaan nähdä kaksi rinnakkaista kehityskuonetta. Pierre Bourdieu otti käsitteen käyttöön 1970-luvun lopulla eritellessään yksilöiden ja ryhmien sijoittumista ja kilpailua yhteiskunnan sosiaalisilla kentillä. Hänen mukaansa taloudellinen, kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma, niiden kokonaismäärä ja koostumus ovat tekijöitä, joita toimijat voivat käyttää resurssinaan kentillä tapahtuvassa kamppailussa ja erojen tekemisessä (ks. esim. Bourdieu 1990, 114; Bourdieu 1986). Toisaalla käsitettä alkoi systematisoida James Coleman (1988), joka korosti sosiaalisten suhdeverkostojen ja niiden rakenteen merkitystä normien ja luottamuksen ylläpidossa.

1990-luvulla alussa käsite alkoi levitä nopeasti: Colemania seuraten verkostanalyysin piirissä alettiin puhua yksilöiden käytössä olevista suhdeverkoista sosiaalisena pääomana (ks. Burt 1992), Robert Putnamin työryhmä (1993) selitti demokratian toimivuuden, hyvän hallinnon ja talouden toimintakyvyn alueellisia eroja institutionalisoituneella sosiaalisella pääomalla ja Portes ja Sensenbrenner (1993) kuvasivat käsitteellä etnisten ryhmien jäsenilleen tarjoamia sosiaalisia resursseja ja sosiaalista tukea, mikä osaltaan selitti eroja maahanmuuttajaryhmien välisessä taloudellisessa menestyksessä. Lopulta 1990-luvun lopulla myös talouskehitystä tutkivien ekonomistien piirissä alkoi esiintyä näkemyksiä, joiden mukaan käsitteellä on paikkansa taloustieteellisessäkin analyysissä (ks. esim. Knack & Keefer 1997; Hjerppe 1998; Temple & Johnson 1998).

Suomessa sosiaalista pääomaa koskeva keskustelu käynnistyi vilkkaammin 1990-luvun loppupuolella. Keskustelun avaajana voitaneen pitää Hjerppen (1997) Hy-

vinvointikatsauksessa julkaistua esitelmää *Sosiaalinen pääoma – tutkimisen arvoinen käsite*. Tämän jälkeen käsitettä kartoittavia tai sitä hyödyntäviä artikkeleja, tutkimuksia ja kokoomateoksia on julkaistu tasaiseen tahtiin eri aloilla (ks. esim. Kajanoja 1997 & 1998; Johansson & Uusikylä 1998; Kajanoja & Simpura (toim.) 1998 & 2000; Ruuskanen 1999; Yli-Renko 1999; Hyypä & Mäki 2000; Ilmonen (toim.) 2000; Castrén 2001; Johanson 2001).

Sosiaalisten verkostojen, paikallisyhteisöjen ja talouden suhteeseen kohdistuneelle kiinnostukselle voidaan löytää syitä sekä talouden toimintaympäristön muutoksessa että talous- ja yhteiskuntatieteiden viimeaikaisessa kehityksessä. Talouden toimintaympäristöä muovannut talouden ja kulttuurin kansainvälistyminen on nostanut esiin kysymyksen paikallisyhteisöjen merkityksestä globalisoituvassa maailmassa. Globalisaation taloudellista luonnetta painottaneissa tulkinnoissa kehityksen on nähty vaarantavan kansallisvaltioiden ja paikallisyhteisöjen elinkyvyn. Pessimistisimpien kirjoittajien mukaan taloudellinen yhdenytyminen markkinasuhteiden laajenemisenä ja syvenemisenä merkitsee päätösvoimien siirtymistä kansallisilta demokratioilta ylikansallisille suuryrityksille. Tämä voi merkitä paikallisten verkostojen ja paikallisten talouksien vähittäistä rapautumista ja korvautumista globaalilla tasolla määrittyvillä markkinasuhteilla (ks. Martin & Schuman 1998; Amin 1993). Toisaalta paikallisen sosiaalisen kontekstin merkitystä korostaneissa tulkinnoissa on esitetty, että globalisoituvassa kilpailussa kansallisten ja paikallisten institutionaalisten järjestelyjen, luottamuksen ja sosiaalisten verkostojen taloudellinen merkitys korostuu entisestään. Alueet joiden sosiaalinen rakenne tukee joustavien tuotantomallien käyttöönottoa ja soveltamista kykenevät menestymään muita paremmin uudessa kilpailutilanteessa (esim. Piore & Sabel 1984; Sabel 1992; Pyke & Sengenberger 1992). Paikallisen ja globaalien suhteesta on siis olemassa hyvin ristiriitaisia näkemyksiä, mikä on lisännyt kiinnostusta globaalien talouden paikallisten ehtojen tutkimukseen.

Toinen sosiaalisen pääoman keskustelua ruokkinut tekijä on ollut sen näennäinen helppotajaisuus. Ajatus suhdeverkostojen ja lähiyhteisön sosiaalisen tuen merkityksestä ihmisten toiminnan helpottajana sopii hyvin yhteen todellisuutta koskevan yleisen ajattelun kanssa. Samalla käsite näyttää herättävän positiivisia miellelyhtymiä varsin erilaisissa poliittisissa suuntauksissa. Niin poliittiset konservatiivit, uusliberaalit kuin yhteisöllisyyttä korostavat kommunitaristitkin ovat löytäneet sosiaaliseen pääomaan liittyvistä teemoista tukea omille valtiokriittisille näkemyksilleen. Toisaalta hyvinvointivaltiota puolustavissa puheenvuoroissa on perusteltu julkista kulutusta investointina sosiaaliseen pääomaan. Käsitteen käyttökelpoisuus hyvin monenlaisten politiikkamallien perustelijana onkin epäilemättä yksi syy käsitteen suosioon (ks. Ilmonen 2000; Kajanoja 1998, 40).

Edellisten keskustelujen lisäksi yhteiskunta- ja taloustieteiden piirissä tapahtunut kehitys on avannut tilaa talouden sosiaalisen ulottuvuuden käsitteellistämiseksi uudella tavalla. Yhteiskuntatieteiden piirissä tähän suuntaan ovat vaikuttaneet

erityisesti uuden taloussosiologian (esim. Granovetter 1985), verkostanalyysin (Burt 1992) ja peliteorian (esim. Axelrod 1984) kiinnostuksen kohdistuminen sosiaalisten suhdeverkostojen rakenteen, sosiaalisten instituutioiden ja luottamuksen taloudelliseen merkitykseen. Taloustieteiden piirissä taas uusi kasvuteoria (esim. Lucas 1988; Romer 1990; Barro 1990) ja institutionaalinen taloustiede (esim. North 1990; Williamson 1975 & 1979) ovat laajentaneet taloustieteiden näkökulmaa yleisen tasapainomallin ulkopuolelle. Täydellisten markkinoiden ja omaa etuaan maksimoivien erillisten yksilöiden rinnalla on korostettu esimerkiksi talouden institutionaalisen toimintaympäristön merkitystä inhimillisen pääoman ja uuden tiedon kasaantumisessa. Viimeaikaisen innovaatiotutkimuksen mukaan vaikuttaa siltä, ettei uuden tiedon kehittämisessä ja soveltamisessa ole kyse niinkään yksilöiden oivalluksista, kuin kehittäjien, valmistajien ja käyttäjien vuorovaikutteisesta oppimisesta ja oppimisen mahdollistavista institutionaalista ympäristöistä (ks. esim. Lundvall 1998; Castells 1998; Nahapiet & Ghoshal 1998; Miettinen ym. 2000). Erityisen keskeistä oppimisessa ja uuden luomisessa näyttää olevan verkostoon sitoutuneen vaikeasti ilmaistavissa olevan käytännön tiedon tai hiljaisen tiedon (*tacit knowledge*) esiin saaminen, mikä edellyttää toimijoiden välistä vuorovaikutusta, sosiaalisia verkostoja ja luottamusta (Nonaka & Takeuchi 1995, 222). Toimijoiden on voitava luottaa, ettei heidän muiden käyttöön antamansa tietoa käytetä toimijaa vastaan tai muuten heikentämään toimijan asemaa. Sosiaalisen pääoman ympärillä käydyssä keskustelussa onkin kiinnitetty huomiota juuri luottamuksen ja vastavuoroisuuden syntymisen sosiaalisiin edellytyksiin.

Samalla sosiaalinen pääoma, kuten uudet käsitteet yleensä, on synnyttänyt myös purevaa kritiikkiä. Eräs syy tähän on se, että eri traditioista ponnistavissa tutkimussuuntauksissa sosiaaliselle pääomalle on annettu varsin eri tasoisia merkityssisältöjä. Eri näkökulmissa käsitteen fokus vaihtelee mikrotasoisesta tai paikallisesta ilmiöstä laajoiksi yhteiskunnallisiksi selitysmalleiksi. Käsitettä taloustieteen suunnalta kritisoineet ovat arvostelleet sosiaalista pääomaa sisällöltään hämäräksi, jota on vaikeaa ellei mahdotonta mitata (Solow 1995). Yhteiskuntateorian suunnasta tullut kritiikki on puolestaan syyttänyt käsitettä tautologiseksi ja aliteoretisoiduksi "ihmekäsitteeksi", joka sotkee taloudellisen kehityksen resurssit ja tuotokset, hävittää intressiritiriitojen ja politiikan käsitteet yhteiskunnasta, ja joka pahimmillaan kolonisoii koko yhteiskuntateorian taloustieteestä omaksumallaan pääoman metaforalla (ks. esim. Foley & Edwards 1997; Fine 2001; argumenteista puolesta ja vastaan Woolcock 2000).

Kuten edellisestä lyhyestä katsauksesta käy ilmi, nykyisessä merkityksessään sosiaalisen pääoman käsite on nuori. Käsitteen parissa tehtävä tutkimus- ja julkaisu-toiminta laajenee kuitenkin hyvin nopeasti niin yhteiskunta-, talous- kuin politiikkatieteidenkin alueella. Samalla tutkimuksen eri suuntauksissa sosiaaliselle pääomalle on annettu hieman toisistaan poikkeavia merkityssisältöjä. Tässä katsauksessa tarkastelen aluksi käsitteen syntytaustaa ja sen kehittymisen kanalta keskeisiä teoreettisia suuntauksia. Tämän jälkeen käsittelem lyhyesti aiheen

parissa tehtyä empiiristä tutkimusta. Lopuksi yritän selkeyttää sosiaalisen pääoman lähteiden, mekanismien ja tuotosten välisiä suhteita sekä hahmottaa käsitteen kehittymisen kannalta keskeisiä jatkotutkimussuuntia.

[Tarkoituksella tyhjä]



## 2 Sosiaalisen pääoman teoreettiset resurssit

### Taloustiede ja sosiaaliset motiivit

Taloustieteen suhde sosiaaliin tekijöihin talouskehityksen selittämisessä on vaihdellut voimakkaasti tieteenalan historian kuluessa. Klassisen taloustieteen kehityksessä sosiaalisilla ja eettisillä tekijöillä on ollut merkittävä rooli, olihan modernin taloustieteen isänä pidetty Adam Smith taustaltaan moraalifilosofi. Taloustiede ja sosiaalitieteet kuuluivatkin paljolti samaan yhteiskuntafilosofian alaan aina 1800-luvulle asti, jolloin rajahyötyteorian kehittyminen ja uusklassisen taloustieteen läpimurto johtivat tutkimusotteiden vuoropuhelun katkeamiseen.

Uusklassisen taloustieteen läpimurron jälkeen taloudellista toimintaa suuntavana voimana on taloustieteen piirissä pidetty ensisijaisesti omaa etuaan tavoittelevia yksilöitä. Tarkastelun suuntaaminen yksilöihin johtui yhtäältä taloudellisen liberalismiin omaksumisesta eräänlaiseksi talouden ideaaliksi. Taloudellisen liberalismiin mukaan yksilöiden johdonmukainen (rationaalinen) oman edun tavoittelu mahdollisimman vapailla markkinoilla on taloudelliselle kehitykselle otollinen lähtökohta ja tuottaa niukkojen resurssien optimaalisen allokation. Tästä lähtökohdasta oli loogista suunnata tarkastelu yksilö-toimijoihin. Toisaalta tarkastelun kohdistaminen johdonmukaisesti yksilöihin mahdollisti taloudellisen toiminnan matematisoinnin. Taloustieteen metodiksi muodostui taloudellisten ilmiöiden mallintaminen, minkä myötä "todellisuus" positivismiin periaatteiden mukaisesti alistettiin ennustamiselle. Uusklassisen taloustieteen ja yleisen tasapainomallin yleistymisen jälkeen taloustieteellisessä tutkimuksessa talouskehitystä selittäville sosiaalisille tekijöille ei ole ollut juuri sijaa.

Sosiaalisten motiivien unohtaminen on rajannut monia tutkimusteemoja taloustieteellisen tarkastelun ulkopuolelle. Esimerkiksi Amartya Sen (esim. 1987; 1990) on kiinnittänyt huomiota valtavirtataloustieteen suppean rationaalisuusoletuksen rajoittavuuteen. Hänen mukaansa se sivuuttaa esimerkiksi yhteiskunnallisen tietoisuuden ja yhteistyöhalun vaikutukset yksilöiden, ihmisryhmien, instituutioiden ja valtioiden toimintaan. Samalla tarkastelusta rajautuu pois tärkeitä kysymyksiä kuten: Miksi ihmiset tekevät yhteistyötä? Miksi yhteiseen hyvään perustuva käyttäytyminen on varsin yleistä, tai miksi sääntöjen noudattaminen on yhteiskunnassa yleisempää kuin oman edun tavoittelu säännöistä välittämättä? Yksilön omaan etuun perustuva rationaalisuuskäsityksen myötä ei olla kiinnitetty huomiota esimerkiksi sosiaalisesti motivoituneeseen yhteistoimintaan tai taloudellisen tavoitteluun liittyvään sosiaaliseen identiteettiin.

Viime vuosien aikana sosiaaliin motiivien puuttuminen tarkasteluista on koettu ongelmaksi esimerkiksi kansantalouksien kasvueroja tutkittaessa. Yleensä kansantalouden pääomavarannon on ajateltu koostuvan fyysisistä tuotantovälineistä ja luonnonvaroista. Niinpä esimerkiksi uusklassinen Cobb-Douglas –tuotanto-

funktio esittää taloudellisen tuotannon fyysisen pääoman, teknologian tason ja työvoiman funktiona:

$$Y(t) = K(t)^\alpha (A[t] L[t])^{1-\alpha}$$

$$(0 < \alpha < 1)$$

Mallissa  $Y$  on kokonaistuotanto,  $K$  pääoma,  $A$  teknologian taso,  $L$  työ ja  $t$  aika. Havaitaan, että mallissa talouden kasvun keskeinen selittäjä on aika ( $t$ ): työvoiman määrä ja erityisesti teknologia kehittyvät ajan funktiona, jolloin samalla pääoman ja työn määrällä saadaan myöhempinä ajankohtina suurempi tuotantomäärä. Mallin ongelma on, että kasvua selittävät tekijät otetaan siinä talouden ulkopuolelta annettuina, eksogeenisinä tekijöinä. Toisin sanoen mallissa oletetaan, että esimerkiksi teknologia, tiedon taso ja teknologian käyttötavat määräytyvät talouden ulkopuolelta. Täydellisen kilpailun oletuksen vallitessa tiedon ja teknologian tulisi kuitenkin mallin taustalla olevan uusklassisen teorian mukaan liikkua vapaasti organisaatiosta ja maasta toiseen, jolloin maiden välillä havaittujen kasvu- ja tuottavuuserojen pitäisi vähitellen kaventua. Tämä ei kuitenkaan ns. kasvuempiristisen tutkimuksen valossa näytä pitävän paikkaansa (ks. Temple 1999).

Yleensä taloustieteessä on ajateltu, että markkinamekanismi ottaa huomioon kaikki hinnanmuodostukseen vaikuttavat tekijät. Näin esimerkiksi sosiaalisiin organisaatioihin ja luottamukseen liittyviä ongelmia ei ole tarvinnut erikseen pohtia. Toisaalta yleinen tasapainomalli ja siihen liittyvä täydellisen tietämyksen oletus ei ole kyennyt selittämään maiden tuottavuuserojen pysyvyyttä tai talouden ennakoimattomia muutoksia ja ns. ”yrittäjän voiton” mahdollisuutta. Äkilliset muutokset talouden tasapainossa on tulkittu pikemminkin ulkoisiksi shokeiksi kuin talouden omaan toimintaan liittyväksi sisäsyntyiseksi kehitykseksi.

Taloustieteen sisäinen kritiikki yksilöiden universaalia rationaalisuutta koskevaa oletusta ja yleistä tasapainoteoriaa kohtaan onkin tullut talouskasvua ja suhdannevaihteluita pohtineiden teoreetikkojen suunnasta. Eräs varhaisia kriitikoita oli Joseph Schumpeter (ks. 1911; 1939; 1942). Hän kritisoi yleisen tasapainon mallia talouskehityksen analyysin kannalta liian staattiseksi. Schumpeterin mukaan uusklassinen yleisen tasapainon malli kuvaa tilannetta, jossa taloudellista toimintaa ohjaa rutiini. Tällöin talousjärjestelmä ei vaihtelee ennakoimattomasti, vaan on koko ajan yhteydessä edeltäneeseen asioiden tilaan. Tuotanto riippuu totutusta kysynnästä ja tarjonnasta, jolloin kaikelle tuotannolle on olemassa kysyntä luonnostaan. Muutoksia järjestelmässä voi ilmetä, mutta ne johtuvat vain järjestelmän ulkoisista muutoksista, joita koskevaan tietoon järjestelmä sopeutuu hakeutuen jälleen tasapainoonsa.

Vaikka Schumpeter hyväksyi uusklassisen taloustieteen ja yleisen tasapainomallin vakaata taloutta kuvaavana mallina, ei hän ollut tyytyväinen jatkuvuuteen perustuvaan talouden kuvaukseen, jossa toiminta perustuu pelkästään traditioihin ja

kokemukseen. Hänen mukaansa jatkuvuuteen liittyy spontaaneja katkoksia ja laadullisia muutoksia, jotka johtavat kehitystä uusiin, ennalta määräämättömiin uomiin. Muutos ei ole kehämäistä tai heilurimaista vaan endogeenista ja prosessinomaista (ks. Schumpeter 1911). Keskeinen rooli Schumpeterin talouskehityksen teoriassa on innovaatioilla<sup>1</sup>, joiden syntymisessä Schumpeter painotti erityisesti institutionaalisen ja sosiaalisen ympäristön merkitystä. (ks. Schumpeter 1911; 1939; 1944).

Schumpeterin esittämä idea talouden sisäsyntyiseen kehitykseen perustuvasta kasvusta ei saanut taloustieteessä kovinkaan laajaa kannatusta hänen elinaikanaan. Myöhemmin schumpeterilaista innovaatioteoriaa on tutkittu empiirisesti lähinnä kansantaloudessa kulutettujen tutkimus- ja kehitysmenojen vaikutuksena talouskasvuun. Viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana taloustieteen kiinnostus endogeenista kasvua kohtaan on virinnyt kuitenkin uudestaan. 1980-luvulla alkoi kehittyä ns. uusi kasvuteoria, jossa teknologian kehittyminen otettiin kasvumalliin endogeenisena tekijänä. Nyt maiden välisiä kasvueroja selitettäessä selittäjiksi otetaan uusklassiselle mallille vieraita tekijöitä, kuten valtioiden politiikkaerot ja erot inhimillisen pääoman määrässä (ks. esim. Ehrlich 1990; Romer 1990; Barro & Sala-i-Martin 1999). Toisin sanoen talousteoria selittäessään maiden välisiä havaittuja kasvueroja kiinnostui myös aiemmin talouden ulkopuolisiksi määritetyistä tekijöistä.

Uuden kasvuteorian tulokset eivät kuitenkaan tähän mennessä ole kyenneet tyydyttävästi selittämään monia kasvueroihin liittyviä piirteitä. Uuden kasvuteorian mukaan esimerkiksi tiedon tuottamiseen ja soveltamiseen liittyy merkittäviä skaalaetuja, minkä myötä kasvuerojen tulisi suosia suuria kansallisvaltioita. Tämä ei kuitenkaan näytä pitävän täysin paikkaansa, vaan ilmiöön liittyy ns. “pien-ten maitten paradoksi“. Monet pienet kansallisvaltiot, kuten Pohjoismaat, Alankomaat, Sveitsi ja Belgia, ovat kyenneet monia suurempia maita nopeampan taloudelliseen kasvuun ja hyvinvoinnin lisäykseen (ks. Lundvall 1998; Maskell 1999).

Kun oman edun maksimointiin perustuva teoria ei salli yhteisöön, kulttuuriin tai kansallisuuteen perustuvaa yksilökeskeisestä rationaalisuudesta poikkeavuutta, on taloustieteellä ollut aika vähän sanottavaa siihen, mistä johtuvat uusklassiseen talousteoriaan sopimattomat erot esimerkiksi kansantalouksien säästämisalttiuksissa, tuottavuudessa tai yleisessä taloudellisessa kehityksessä (ks. Sen 1990, 7). Kasvuempiristisen tutkimuksen keskeinen tulos näyttääkin olevan se, että avaintekijä maiden välisten kasvuerojen pysyvyydelle on ero makrotalouden vakauudessa ja sitä tukevassa institutionaalisisessa toimintaympäristössä. Toisin sanoen maat, jotka kykenevät ylläpitämään taloudellista, sosiaalista ja poliittista vakaut-

---

<sup>1</sup> Schumpeterille innovaatiot merkitsevät uusia tuotteita, uusia tuotantomenetelmiä, uusien markkinoiden avaamista, uusia tuotantopanoksia, niiden uusia lähteitä tai uudenlaisen organisaatiomallin toteuttamista (Schumpeter 1911, 66).

ta, ovat otollisempia kohteita investoinneille fyysiseen ja inhimilliseen pääomaan (ks. Temple 1999). Viime vuosina onkin alettu pohtia esimerkiksi sitä olisiko löydettävissä sellaisia sosiaalisia ja yhteiskunnallisia instituutioita, jotka tehokkaasti tukevat innovaatioiden syntyä tai niiden käyttöönottoa. Samalla nousi esiin kysymys, onko esimerkiksi yhteiskunnissa vallitsevalla luottamuksella tai sosiaalisilla ja kulttuurisilla eroilla merkitystä myös taloudellisten kasvuerojen selittäjänä (ks. esim. Mankiw, Romer & Weil 1992; Knack & Keefer 1997; Temple & Johnson 1998; Whiteley 2000).

Taloustieteessä on jo hyvinkin varhain viitattu organisaatioiden ja niiden rakenteen talouden toimintaan vaikuttavaan merkitykseen esimerkiksi tiedon tuottamisessa, tiedon kulussa ja henkilöiden välisessä luottamuksessa (ks. esim. Marshall 1890, 278-285). Kuten edellä todettiin, mikäli markkinoilla vallitsee täydellinen tietämys, ei luottamukselle ole tilaa toimijoiden päätöksentekoprosesseissa. Vasta kun kiinnitetään huomio markkinoiden epätäydellisyyksiin ja hyödykemarkkinoita koskevaan epäsymmetriseen informaatioon, luottamuksen taloudellinen merkitys nousee esille (ks. Akerlof 1970). Täydellisten markkinoiden oletuksella operoivassa uusklassisessa taloustieteessä luottamuksen taloudellinen merkitys taloudessa on jäänyt varsin vähälle huomiolle, vaikka kuten Kenneth Arrow (1972, 345) on huomauttanut:

Käytännöllisesti kaikissa liiketoimissa on mukana luottamuksen elementti, varsinkin sellaisissa, jotka toteutuvat vasta jonkin aikaperiodin jälkeen. Voidaan hyvin uskottavasti väittää, että suuri osa maailman taloudellisesta takapajuisuudesta voidaan selittää molemminpuolisen luottavaisuuden puutteella.

Esimerkiksi Temple (1999, 146, 148-149) esittääkin, että talouskasvua tutkittaessa kiinnostavimmat uudet näkökulmat on löydettävissä sosiologian sekä politiikka- ja historiatieteiden suunnasta. Erityisesti Maailmanpankin piirissä tehtävässä tutkimuksessa on viime vuosina liikuttu tähän suuntaan. Maailmanpankin organisoimissa kestävä kehityksen tarkasteluissa tuottoa tuovaksi pääomaksi on alettu perinteisen ihmisten tekemän pääoman lisäksi määrittää uusiutuvat ja uusiutumattomat luonnonvarat (luontopääoma), ihmisiin sitoutunut osaaminen ja taidot (inhimillinen pääoma) ja ihmisten väliset institutionaaliset suhteet (sosiaalinen pääoma). Maailmanpankin alustavien laskelmien mukaan eri maissa vain 15-36 prosenttia koko pääomakannasta muodostuu perinteisesti ymmärretystä ihmisten tekemästä fyysisestä pääomasta. Loput 85-64 prosenttia kuuluisivat muille edellä mainituille pääomalajeille. Vaikka laskelmat ovat alustavia, ja lukuihin on sen myötä suhtauduttava varauksella, antavat ne viitteitä aineettomien tekijöiden merkityksestä talouskasvun taustalla (ks. Hjerppe 1997).

## 'Uusi' taloussosiologia

Kun uusklassinen taloustiede on tarkastellut taloutta nimenomaan yksilökeskeisesti, on sosiologian klassisessa traditiossa taloutta käsitelty leimallisesti sosiaalisena ilmiönä. Sosiologian klassikoista esimerkiksi Marx, Weber, Durkheim ja Simmel olivat keskeisissä töissään kiinnostuneita juuri talouteen liittyvistä kysymyksistä. Sosiaalisen pääoman keskustelulla onkin juuret klassisessa sosiologiassa (ks. Woolcock 1998; Portes 1998), joskin sen viime aikainen esiintyminen liittyy erityisesti ns. ”uuden taloussosiologia” (*new economic sociology*) kehittämiseen.

Klassikkojen talouteen ja taloudellisen toiminnan luonteeseen kohdistama laaja kiinnostus hiipui sosiologiassa vähitellen 1900-luvun kuluessa. Erityisesti Yhdysvalloissa taloustieteen ja sosiologian työnjako, paljolti tiedepoliittisista syistä, eriytyi 1920-luvulta lähtien. Taloustiede keskittyi tärkeimpinä pidettyjen taloudellisten ilmiöiden, kuten markkinoiden toiminnan, hinnanmuodostuksen, investointien ja talouskasvun tarkasteluun. Sosiologiasta taas muodostui talouden alueella eräänlainen jäännöstiede, joka keskittyi sellaisiin erityiskysymyksiin, joista taloustiede ei teorianmuodostuksensa puitteissa ollut kiinnostunut. Tällaisia olivat esimerkiksi teollisen tuotannon sosiologia, organisaatiososiologia, kulutuksen sosiologia, professioiden muodostuminen ja sosiaalinen liikkuvuus, jotka nekin olivat sosiologian sisällä paljolti toisistaan erillisiä tutkimussuuntauksia. (ks. Swedberg 1987, 53-65).

Vähitellen, erityisesti 1980-luvulta lähtien sosiologian piirissä alettiin uudelleen kiinnostua talouden yleisestä sosiaalisesta luonteesta. Keskeinen rooli uuden sosiologisen talouden tutkimuksen viriämisessä on ollut Mark Granovetterin vuonna 1985 ilmestyneellä artikkelilla *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. Artikkelissaan hän erittelee taloudellisen toiminnan ja sosiaalisen rakenteen välistä yhteyttä soveltaen Polanyiilta (1944) peräisin olevaa ”uppoutuneisuuden” (*embeddedness*) käsitettä. Granovetter (1985) kritisoi sekä strukturalistis-funktionalistisesti orientoituneen sosiaalitieteen ”ylisosiaalistettua” että atomistisen yksilön oletuksesta lähtevää taloustieteilijöiden ”alisosiaalistettua” toimijakäsitettä (emt., 481-487). Soveltamalla substantivistista taloustiedettä ja verkostanalyysia Granovetter päätyy painottamaan toimijoiden henkilösuhteiden, sosiaalisten verkostojen ja niiden yleisen rakenteen vaikutusta taloudelliseen toiminnan luonteeseen, toiminnan tuottamiin lopputuloihin ja taloudellisten instituutioiden muodostumiseen.

Erityisesti Granovetter korostaa henkilösuhteisiin ja sosiaalisiin verkostoihin sitoutuneen luottamuksen merkitystä taloudellisen toiminnan sujuvuuden takaajana. Hän kritisoi rationaalisen valinnan teoriassa usein esitettyä ajatusta siitä, että henkilöiden välinen luottamus voi syntyä vain riittävän usein toistuvista transaktioista, jotka lisäävät petoksen odotettuja kustannuksia. Granovetterin mukaan tämä ei riitä selittämään luottamuksen syntyä. Hänen mukaansa eräs vakiintuneen

luottamuksen keskeinen edellytys on tiheä sosiaalisten suhteiden verkosto, jossa ihmiset kykenevät tarkkailemaan toistensa toimintaa. Granovetter ottaa esimerkiksi Ben-Porathin timanttimarkkinoiden käytäntöjä koskevan tarkastelun, jossa kiinnitetään huomiota siihen, kuinka kahden osapuolen väliset suuretkin transaktiot toteutetaan epämuodollisesti ja näennäisen varomattomasti:

[S]uhteiden jatkuvuus voi synnyttää kovassa, omaa etuaan tavoittelevassa ja jopa häikäilemättömässä yksilössä käyttäytymistä, joka muuten voitaisiin tulkita tyhmäksi tai puhtaan altruistiseksi. Arvokkaat timantit siirtyvät kädestä käteen, ja kaupat vahvistetaan vain kädenpuristuksella. (Ben-Porathin 1980, 6, sit. Granovetter 1985, 492).

Ben-Porath tulkitsee esimerkissään kaupankäynnin edellyttämän luottamuksen syntyvän suhteen jatkuvasta luonteesta: toistuvat transaktiosta tuottavat rationaalisten *yksilöiden* välille jatkuvuuteen ja omaan etuun perustuvan luottamuksen. Granovetter huomauttaa kuitenkin, ettei kyseessä ole *vain* noiden kahden timanttikauppaa käyvän, omaa etuaan tavoittelevan yksilön välisestä erillisestä transaktiosta, vaan se uppoutuu osaksi timanttikauppioiden yhteisön tiheää sosiaalista verkostoa. Nimenomaan tiheä sosiaalisten suhteiden verkosto, jossa kaikki tarkkailevat toisiaan ja jossa informaatio väärinkäytöksistä leviää nopeasti, synnyttää tarkkoja käyttäytymisnormeja ja luottamusta. Granovetterin mukaan on syytä tarkastella nimenomaan sosiaalisia suhteita ja niiden yleisiä rakennetta, kun tarkastellaan talouden sosiaalisia ehtoja (ks. Granovetter 1985 & 1991).

Näkemystään perustellakseen Granovetter kritisoi uuden institutionalistisen taloustieteen piirissä kehitettyä teoriaa, joka selittää erilaisten organisaatiomuotojen esiintymistä taloudessa liiketoimintakustannusten optimointina. Williamsonin (1975 & 1979) tunnetun transaktiokustannusteorian mukaan se, toteutetaanko tietyt taloudelliset toiminnot keskitetysti hierarkkisten organisaatioiden sisällä vai hajautuvatko ne yritysten välisiin markkinasuhteisiin, riippuu erityisesti toimiin sitoutuvista liiketoimintakustannuksista. Williamsonin mukaan toistuvat, monimutkaiset ja epävarmuustekijöitä sisältävät toiminnot kannattaa toteuttaa hierarkioiden sisällä. Yksinkertaiset toiminnot, jotka edellyttäisivät ostavalta osapuolelta kertaluonteisia investointeja, taas kannattaa toteuttaa markkinaperusteisesti, organisaatioiden välisillä liiketoimintasuhteilla. Syy monimutkaisten toimien toteuttamiseen hierarkioiden sisällä on Williamsonin mukaan niihin liittyvä epävarmuus: monimutkaisiin toimintoihin liittyviä vaikeasti ennakoitavia tapahtumia on edullisempaa hallita yritysten sisäisillä johtamisjärjestelmillä kuin yritysten välisillä monenkeskisillä neuvotteluilla. Toinen syy hierarkioiden suosimiseen on Williamsonin mukaan opportunisti ja oman edun tavoittelu, joita on helpompi hallita hierarkkisilla käskyvaltajärjestelmillä kuin tasaveroisten osapuolten välisillä juridisilla sopimuksilla. Toisin sanoen osapuolten väliltä puuttuva luottamus sitoo markkina- ja yhteistyösuhteisiin liiketoimintakustannuksia, jotka syntyvät asetelman edellyttämistä sopimusteknisestä asiantuntemuksesta, neuvotteluista,

toisen osapuolen valvonnasta, oikeudenkäynneistä yms. (ks. Williamson 1975 & 1979).

Granovetter kritisoi Williamsonin näkemystä ensinnäkin siitä, että se yliarvioi organisaation sisäisen hierarkian voiman. Yksiselitteisten käskyvaltasuhteet, joihin molemmat osapuolet tyytyvät, ovat äärimmäisen harvinaisia. Myös hierarkkisiin työnjohtosuhteisiin perustuvissa yrityksissä ilmenee usein vastarintaa, epäjärjestystä ja väärinkäytöksiä. Toisaalta hän kritisoi Williamsonin teoriaa siitä, että se aliarvioi liiketoimintasuhteisiin sitoutuvien sosiaalisten siteiden vaikutuksen osapuolten väliseen toimintaan. Yritysten välillä on hyvinkin monimutkaisiin toimintoihin liittyviä järjestelyjä, jotka toimivat ilman jatkuvaa seurantaa, valvomista ja juristeriaa. Sosiaalisessa toiminnassa on vain harvoin löydettävissä puhtaita hierarkioita tai puhtaita markkinasuhteita. Yleensä kyse on erilaisista välimuodoista, joissa osapuolten väliset ystävyysuhteet ja sosiaalisten rakenteiden luomat luottamus ja odotukset soveliaista toimintamalleista (ts. normit) ehkäisevät väärinkäytöksiä ja opportunistia tehokkaammin kuin puhdas auktoriteettiasema tai markkinaratkaisu. (ks. Granovetter 1985, 493-504).

Omana näkemyksenään Granovetter esittää teesin, jonka mukaan toimijat eivät reagoi tai tee päätöksiä sosiaalisesta kontekstista irrallisina yksilöinä (valtavirtataloustieteen oletus), tai noudata orjallisesti sosiaalisesta taustastaan riippuvaa toimintamallia (struktuurilistis- funktionalistisen yhteiskuntateorian oletus), vaan heidän tarkoituksellinen toimintansa uppoutuu jatkuvasti toimivaan sosiaalisten suhteiden järjestelmään (Granovetter 1985, 487). Esimerkiksi taloudellinen toiminta kytkeytyy hänen mukaansa sosiaaliseen ympäristöön kolmitasoisien mekanismin kautta: toimintaan vaikuttavat toimijoiden väliset henkilösuhteet, henkilösuhteiden verkostot ja näiden lisäksi vakiintuneet taloudelliset toimintamallit, jotka ovat sosiaalisesti rakentuneita (ks. Granovetter 1991).

[Tarkoituksella tyhjä]



### 3 Sosiaalisen pääoman suuntaukset

Granovetter kiinnitti siis huomiota sosiaalisiin instituutioihin, verkostoihin, luottamukseen, petokseen ja näiden väliseen suhteeseen tarkastellessaan talouden uppoutumista sosiaaliseen ympäristöönsä. Näin hän oli avaamassa reittiä taloudellisen toiminnan ja sosiaalisten rakenteiden välisen kytkennän uudelle tarkastelulle. Viime vuosien aikana Granovetterin esiin tuomat teemat ovat tulleet näkyvästi esille juuri sosiaalisesta pääomasta käydyssä keskustelussa. Keskustelun virittäjinä ovat toimineet yhtäällä Granovetterin (joka itse ei käsitettä käyttänyt) jälkiä seuranneet James Coleman ja Robert Putnam. Toisaalla käsitettä ovat kehittäneet yhteiskuntien luokka- ja kerrostumarakenteita sekä erojen järjestelmää teoretisoinut Pierre Bourdieu ja etnistä yrittäjyyttä ja siirtolaisuutta tutkinut Alejandro Portesin työryhmä. Lisäksi käsitteen ovat 1990-luvulla omaksuneet käyttöönsä verkostanalyytikot, kuten Ronald Burt ja Nan Lin.

#### **Verkostot, normit ja luottamus taloudellisen toiminnan resurssina**

1990-luvulla laajalti virinnyt keskustelu sosiaalisesta pääomasta juontaa juurensa erityisesti James Colemanin (1988; 1990) tarkasteluihin. Colemanin mukaan toiminnan kuvaamisessa ja selittämässä sekä sosiologisella ja taloustieteellisellä suuntauksella on molemmissa etunsa: Sosiologia kykenee kuvamaan toimintaa sen sosiaalisessa ympäristössä ja selittämään tapaa, jolla sosiaalinen ympäristö rajoittaa ja uudelleensuuntaa yksilön toimintaa. Toisaalta taloustiede olettaessaan toimijan riippumattomaksi ja omaa etuaan tavoittelevaksi yksilöksi kykenee postuloimaan toiminnalle selkeän ja johdonmukaisen määräytymisperustan – toimijan hyödyn maksimoinnin. Tämä antaa Colemanin mukaan analyysille yksiselitteisen lähtökohdan ja vähentää tulkintaan liittyvää spekulatiivisuutta.

Granovetterin tapaan Coleman kritisoi sosiologiaa toimijan tarkoituksellisten motiivien unohtamisesta ja taloustiedettä sosiaalisen toimintakontekstin unohtamisesta. Itse hän pyrkii kehittämään sosiaalisen pääoman käsitteestä välineen, jolla voitaisiin ylittää näkökulmien välinen kuilu ja ottaa huomioon sekä toimijan kyky tarkoitukselliseen (tai rationaaliseen) toimintaan että sosiaalisen kontekstin yksilön toimintaa suuntaava luonne (ks. Coleman 1988, 96-97).

Colemanin keskeinen teoreettinen lähtökohta on rationaalisen valinnan teoria. Toimijan rationaalisen valinnan mahdollisuus merkitsee hänelle sitä, että toimijalla on käytettävissä tiettyjä resursseja, ja hänen intressinsä on hankkia lisäresursseja tai edistää tiettyjen intresseihinsä kuuluvien tapahtumien toteutumista. Oleellinen osa rationaalisen valinnan teoriaa on optimointi: toimijat pyrkivät optimoimaan resursseja ja niiden tuottamia lopputulemia esimerkiksi hyödyn maksimoimiseksi, tappion minimoimiseksi tai jollain muulla tavoin. Keskeistä

teoriassa on siis se, että toimija miettii toiminnan seurauksia ja valitsee haluamansa lopputuloksen kannalta parhaana pitämänsä toimintamallin.

Sosiaalinen pääoma, fyysisen ja inhimillisen pääoman tavoin, on Colemanin käsitteistössä toimijan käytössä oleva resurssi, jolla hän voi edistää lisäresurssien hankkimista ja/tai haluamiensa lopputulosten toteuttamista. Colemanin (1988, 98) mukaan:

Sosiaalisen pääoman määrittää sen funktio. Se ei ole yksittäinen itsenäinen kokonaisuus vaan koostuu monista kokonaisuuksista, joilla on kaksi yhteistä ominaisuutta: ne kaikki liittyvät sosiaaliseen rakenteeseen, ja ne kaikki helpottavat tuohon rakenteeseen kuuluvien toimijoiden – ovat he sitten yksittäisiä henkilöitä tai organisaatioita – toimintaa. Kuten muutkin pääoman muodot, on sosiaalinen pääoma tuottavaa, se mahdollistaa sellaisten päämäärien saavuttamisen, joiden saavuttaminen ilman sitä ei olisi mahdollista.

Coleman määrittelee sosiaalisen pääoman *funktionsa* mukaan: se on sosiaaliseen rakenteeseen liittyvä *tuottava resurssi, jonka tehtävä on helpottaa toimijoiden intentionaalista toimintaa*. Hän listaa useita sosiaaliseen rakenteeseen liittyviä ulottuvuuksia – tai sosiaalisen pääoman muotoja –, jotka helpottavat toimijoiden intressien toteutumista.

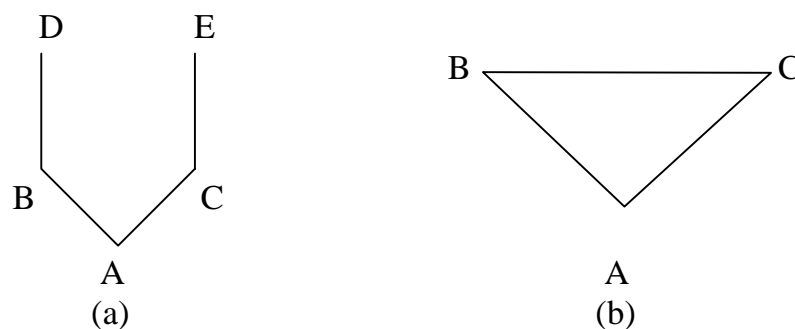
Ensimmäinen Colemanin erottama sosiaalisen pääoman muoto on sosiaaliseen rakenteeseen liittyvä yhdistelmä: *vastavuoroisuuden velvoite*, velvoitteeseen liittyvä *odotus* lunastamattomien vastapalvelusten suorittamisesta ja välittävänä tekijänä *luottamus* siihen, että odotettu velvoite todella suoritetaan tulevaisuudessa. Vastavuoroisuuden velvoite mahdollistaa palvelusten tekemisen toisille siten, että toimijalle kertyy resurssi odotettavissa olevia vastapalveluksia. Keskeinen tekijä prosessissa on luottamus: se toimii palveluksen ja vastapalveluksen välisen ajallisen viiveen ylittäjänä. Toisin sanoen sosiaalisen pääoman (tai luottamuksen) yksi funktio on mahdollistaa palveluksiin ja vastapalveluksiin perustuvan luottojärjestelmän syntyminen, mikä toimii sosiaalisen vuorovaikutuksen tehokkaana helpottajana.

Toinen Colemanin erottama sosiaalisen pääoman muoto on sosiaalisten suhteisiin sitoutuva *informaation kulku*. Informaatio on tärkeä tarkoituksellisen toiminnan perusta, mutta sen hankkiminen aiheuttaa yleensä kustannuksia. Sosiaaliset suhteet, joita ylläpidetään muutoinkin, tarjoavat edullisen väylän informaation kulle. Mitä enemmän toimijalla on kontakteja ihmisiin, joilla on toimijan intressien kannalta merkittävää tietoa, sitä paremmin toimija kykenee toteuttamaan tavoitteitaan. Sosiaalinen pääoma (verkostoina) toimii siis informaatiokanavana, joka tehostaa yksilöiden päätöksentekokykyä.

Kolmantena sosiaalisen pääoman muotona Coleman erottaa *normit*. Esimerkkinä Colemanilla ovat koulumenestystä tukevat ja palkitsevat normit, jotka helpottavat koulun tehtävää ja edistävät inhimillisen pääoman muodostumista. Erityisen tärkeinä normeina Coleman pitää sellaisia, jotka edellyttävät lyhyen tähtäimen omasta edusta luopumista kollektiivisen edun nimissä, sillä ne ehkäisevät julkishyödykkeisiin liittyvää vapaamatkustamisen ongelmaa. Normit ovat tehokkaita kuitenkin vain, mikäli niistä poikkeaminen voidaan sanktioida. Normista poikkeamisen valvonnassa ja tehokkaiden sanktioiden asettamisessa Coleman seuraa Granovetterin esimerkkiä. Colemanin mukaan normien ylläpito edellyttää sosiaalisen rakenteen sulkeutuneisuutta (*social closure*), toisin sanoen yhteisön sisäisiä tiheitä sosiaalisia verkostoja (ks. kuva 1).

Kuvassa 1 avoimeen sosiaaliseen verkostoon (a) kuuluvalla toimijalla A on yhteys sekä toimijaan B että C, mutta B:llä ja C:llä ei ole yhteyttä keskenään. Nyt A voi kohdistaa omilla toimillaan B:hen ja C:hen negatiivisia ulkoisvaikutuksia ilman, että nämä voisivat yhteistyössä asettaa A:n vahingolliselle toiminnalle kollektiivisia sanktioita. Sulkeutuneessa verkostossa (b) tieto A:n vahingollisesta toiminnasta taas kulkee muiden verkostoon kuuluvien toimijoiden välillä, jolloin he voivat yhdessä rangaista A:ta vahingollisesta toiminnasta. Tämä voi merkitä esimerkiksi maineen tai luottamuksen menettämistä ja yhteistoiminnasta vetäytymistä. Asettamalla sanktioita vahingollisesti toimiville jäsenilleen yhteisö kykenee pienentämään lyhyen tähtäimen oman edun tavoittelun odotettuja hyötyjä ja lisäämään sen odotettuja kustannuksia. (ks. Coleman 1988, 102-108).

Kuva 1. Avoin (a) ja sulkeutunut (b) sosiaalinen verkosto (Coleman 1988, 106)



Edellä käydystä keskustelusta havaitaan, että keskeisessä osassa Colemanin sosiaalisen pääoman konseptiossa on sosiaalinen rakenne verkostoina: sulkeutunut verkostorakenne mahdollistaa toimijoiden toisiinsa kohdistaman jatkuvan tarkkailun. Tarkkailun mahdollisuus on edellytys tehokkaiden normien ja pelisääntöjen syntymiselle ja niiden rikkomuksiin kohdistettavien uskottavien sanktioiden

asettamiselle. Syntyy kehä: “verkostot–tarkkailu–normit–normista poikkeamisen sanktiointi“, jonka funktio edistää luottamusta, toisten toimien ennustettavuutta.

Toinen verkostojen tehtävä Colemanin määrittelyssä on sosiaalisten verkostojen luonne uutta tietoa välittävinä informaatiöväylinä. Tältä osin sosiaalisten verkostojen rooli on Colemanilla hieman ristiriitainen. Vahvoista sosiaalisista siteistä koostuva sulkeutunut sosiaalinen rakenne, joka yksinkertaisimmillaan merkitsee sitä että verkoston kaikki jäsenet tuntevat toisensa, ei ole informaation leviämisen kannalta tehokas. Itse asiassa Granovetterin (1973) heikkojen siteiden merkitystä korostavan hypoteesin (*strength of weak ties*) mukaan nimenomaan yhteisön ulkopuolelle suuntautuvat “heikot siteet” – jotka siis avaavat paikallista verkostorakennetta ja siten myös heikentävät normikontrollia – ovat keskeisiä uuden tiedon välittymisen kannalta. Tässä mielessä verkostojen funktio uuden tiedon välittäjänä on ambivalentissa suhteessa niiden funktion normien kontrolloijina ja luottamuksen ylläpitäjinä.

Coleman teoriassa sosiaalinen pääoma on vaihtelevasti yksilön tarkoituksellisen toiminnan resurssi (yksityishyödyke) tai yhteisön yhteiskäytössä oleva resurssi, jota ei voida erottaa vain tiettyjen yksilöiden käyttöön (julkishyödyke). Yksityishyödykkeenä sosiaalinen pääoma muodostuu yksilön käytettävissä olevista informaatioverkostoista ja maksua odottavista vastavuoroisuuteen perustuvista palveluksista. Julkishyödykkeeksi se taas muodostuu, kun se koostuu yhteisön hyvinvointia edistävästä vapaamatkustamista ehkäisevistä normeista, sulkeutuneesta sosiaalisesta rakenteesta ja yleistyneestä sosiaaliseen rakenteeseen liittyvästä luottamuksesta.

Edelliseen liittyy ainakin kaksi ongelmaa: Colemanille sosiaalinen pääoma määrittyy *tuottavan funktionsa* kautta. Hän käsittelee sosiaaliseen rakenteeseen liittyviä normeja, niitä ylläpitäviä sulkeutuneita sosiaalisia verkostoja ja luottamusta lähes yksinomaan yksilön kannalta positiivisina ilmiöinä. Hän ei näytä havaitsevan sulkeutuneen sosiaalisen rakenteen kaksinaista luonnetta yksilön tavoitteita mahdollistavana, mutta myös niitä rajoittavana. Toisin sanoen Coleman jättää vähälle huomiolle sen mahdollisuuden, että yksilön tavoitteet ja yhteisön normit voivat olla keskenään ristiriitaisia<sup>2</sup>.

Toiseksi Coleman olettaa yhteisössä vallitsevan normiyhteisyyden eikä näe sosiaalisiin suhteisiin tai alaryhmiin mahdollisesti sisältyviä intressiristiriitoja ja valtaa. Tämä johtuu hänen pyrkimyksestään luoda sosiaalisen pääoman yleinen teoria, jossa verkostot, normit ja luottamus toimivat funktionaalisesti samalla tavalla kontekstista riippumatta. On kuitenkin mahdollista, että sosiaalinen pääoma voi lohkoutua yhteiskunnallisten ryhmien tai eri alakulttuurien välillä siten, ettei eri ryhmiin sitoutunutta pääomaa ole mahdollista vaihtaa ryhmien kesken. Eri ryhmien omaama spesifi sosiaalinen pääoma voi toimia poissulkevasti, jol-

---

<sup>2</sup> Hän huomauttaa ongelmasta viittauksenomaisesti. Mitään ratkaisua hän ei kuitenkaan esitä.

loin se voi synnyttää toisiaan hylkiviä klikkejä. Tällöin ryhmäspesifi sosiaalinen pääoma voi toimia kokonaisyhteiskunnan tasolla julkisen haitakkeen tavoin.

### Asema verkostorakenteessa sosiaalisena pääomana

Edellä havaittiin, että sosiaalisten verkostojen rakenteella on tärkeä rooli James Colemanin sosiaalisen pääoman käsitteessä. Varsin nopeasti käsitteen uuden esiintulon jälkeen verkostanalyysiin keskittyneet amerikkalaiset sosiologit havaitsivat sen käyttökelpoisuuden omassa tutkimusorientaatioissaan. Erityisesti Ronald Burt, joka jo 1970-luvulta asti on ollut kiinnostunut sosiaalisen toiminnan ja kilpailun rakenteellisista ulottuvuuksista, omaksui käsitteen käyttönsä (ks. Burt 1992).

Keskeinen lähtökohta Burtilla on ajatus sosiaalisesta toiminnasta kilpailuna. Oleellista on, että kilpailu ei toteudu täydellisillä markkinoilla, vaan informaatio ja kontrolli leviävät epätasaisesti markkinaosapuolten välillä. Kilpailussa pelureilla on käytettävissään tietty määrä taloudellista pääomaa (käteistä, talletuksia, erääntyviä investointeja jne.), inhimillistä pääomaa (syntymälahjoja ja opittuja kvalifikaatioita) sekä sosiaalista pääomaa.

Sosiaalinen pääoma tarkoittaa Burtin mukaan:

suhteita muihin pelaajiin. /.../ ystäviä, kollegoita ja yleisempiä kontakteja, joiden avulla saat mahdollisuuksia hyödyntää taloudellista ja inhimillistä pääomaasi. (Burt 1992, 8-9).

Burtin (emt.) mukaan sosiaalinen pääoma ei siis liity suoranaisesti toimijaan (yksilöön, organisaatioon, oikeudelliseen kokonaisuuteen tms.), vaan hänen omaamiinsa sosiaaliin suhteisiin. Tässä hän erottaa kaksi ulottuvuutta: yhtäältä kyse on siitä *keitä* henkilöitä tunnet. Tärkeämpää Burtille kuitenkin on se, missä *verkostoasemassa* sijaitset suhteessa tuntemiesi henkilöiden muodostaman sosiaalisen verkoston kokonaisrakenteeseen.

Burtin keskeinen teoreettinen käsite on “sosiaalisen rakenteen aukko“ (*the hole in social structure*) tai lyhyemmin “rakenteellinen aukko“ (*structural hole*). Esimerkiksi edellä olevassa kuvassa 1 (a) B:n ja C:n väliltä puuttuva sosiaalinen yhteys muodostaa rakenteellisen aukon, jota A hallitsee. Rakenteellisen aukon hallinta parantaa Burtin mukaan A:n kilpailukykyä suhteessa B:hen ja C:hen.

Rakenteellisia aukkoja hallitsevan toimijan kilpailuetu juontuu hänen verkostokeskeisen asemansa tuottamista informaatiohyödyistä ja kontrollihyödyistä. Informaatiohyödyt liittyvät siihen, että toimija asemaansa perustuen saa hankittua muita nopeammin informaatiota ja omaa samalla kontaktit tahoihin, jotka osaavat

tietoa hyödyntää. Samalla verkosto toimii myös toiseen suuntaan: toimijan verkosto välittää toimijaa koskevaa informaatiota ja suosituksia, jotka lisäävät hänen mahdollisuuksiaan menestyä kilpailussa. Näin verkostoasemaan liittyvät informaatiohyödyt koostuvat tiedon saannista, ajoituksesta ja suosituksista. Informaatiohyötyjen näkökulmasta toimijan kannalta optimaalinen on verkosto, joka maksimoi toisistaan riippumatonta informaatiota tarjoavat kontaktit. Yhteydet, jotka tarjoavat toimijoille saman informaation, ovat Burtin mallissa tehottomia sosiaalisen pääoman yli-investointeja. Ne vievät resursseja, mutta eivät tuota informaatiohyötyjä ja johtavat liialliseen sosiaalisuuteen. Toisin sanoen rationaalisen toimijan kannattaa maksimoida hallitsemiensa rakenteellisten aukkojen määrää sosiaalisessa verkostossaan.

Toinen verkostokeskeisen aseman tuottama hyöty liittyy aseman tuottamiin kontrollihyötyihin. Tämä tarkoittaa sitä, että sosiaalisen rakenteen aukkoa hallitsevalla toimijalla on mahdollisuus toimia välittäjänä rakenteen kahden tai useamman muun jäsenen välillä ja säädellä näiden välillä kulkevaa informaatiota. Hän on *tertius gaudens*, kolmas joka hyötyy välittäjätehtävästään. Hän voi esimerkiksi peluuttaa kahta samasta kaupasta kiinnostunutta hyödykkeiden tarjoajaa keskenään ja hyötyä siitä, että nämä eivät tunne toistensa tarjouksia. Vastaavasti hän voi kilpailuttaa kahta vaihtoehtoista, toistensa kanssa kilpailevaa hyödykettä, ja pyrkiä alentamaan näiden hintaa toisiaan vastaan (Burt 1992, 30-32).

Kun Colemanin sosiaalisen pääoman kannalta keskeinen tekijä oli sosiaalinen sulkeutuneisuus eli toimijoiden väliset tiheät toimijaverkostot, jotka estävät lyhyen tähtäimen oman edun tavoittelua, korostaa Burt päinvastaisesti sosiaalisessa verkostossa olevia aukkoja, joita keskeisissä verkostoasemissa sijaitsevat toimijat voivat käyttää omaksi hyödykseen. Burt on empiirisissä tutkimuksissaan osoittanut kiinnostavalla tavalla sen, kuinka sosiaalisen verkoston strategiaa asemia hallitsevat toimijat voivat saavuttaa muita parempaa tuottoa investoinneilleen. Näin hän on kiinnittänyt huomiota yhteen sosiaalisen rakenteen ja taloudellisen toiminnan väliseen tärkeään ulottuvuuteen. Burtin malli on leimallisesti strukturalistinen, se kiinnittää huomionsa verkoston rakenteeseen ja sen tarjoamiin mahdollisuuksiin, ei toimijoiden sosiaalisiin motiiveihin. Omien sanojensa mukaan, hän on kiinnostunut siitä "kuinka kilpailu toimii, kun pelaajilla on toistensa kanssa pysyvät, vakiintuneet suhteet". Rakenteellisten aukkojen malli edellyttää vakiintunutta sosiaalista rakennetta, jossa suhteet ovat yksiselitteisesti määrittyneitä, ja jonka pelaaja tuntee tarkasti. Kuten Burt itse kuvaa:

Pelaajilla on yhteys tiettyihin muihin pelaajiin, he luottavat tiettyihin muihin pelaajiin, ovat velvollisia tukemaan tiettyjä muita pelaajia ja ovat riippuvaisia vaihdannasta tiettyjen muiden kanssa. Paina tästä ja joku tuolla liikahdaa. (Burt 1992, 1).

Toisin sanoen Burtin mallissa sosiaalinen rakenne on suljettu systeemi. Tämä on tärkeä oletus mallin yksinkertaistamiseksi, mutta samalla se hävittää merkittä-

västi sosiaalisen toiminnan dynamiikkaa. Toimijan sekundääriset kontaktit ja tietolähteet voivat luoda keskinäisiä kontakteja toimijan tietämättä, mikä purkaa rakenteellisia aukkoja. Rakenteeseen voi myös ilmestyä uusia pelureita. Näin ollen toimija ei voi toimia olettaen verkostorakenteen säilyvän muuttumattomana ja jatkuvasti hänelle edullisena. Erilaiset sosiaaliset dynamiikat voivat tuottaa erilaisia motivaatorakenteita, jotka Burt paljolti jättää tarkastelunsa ulkopuolelle.

Toinen kysymys liittyy luottamuksen rooliin verkostossa. Burt olettaa, että verkostoissa vallitsee stabiili luottamuksen tila. Hänen perustelunsa tähän on ajatus siitä, että kompetentti toimija on kontakteissa vain niiden kanssa, joihin hän luottaa. Voidaan kuitenkin Colemanin tavoin ajatella myös päinvastaisesti. Kun kaikki toimijat tietävät, että muut pelaajat pyrkivät maksimoimaan sosiaalisen rakenteen aukot omaksi hyödykseen, voi tämä nakertaa verkoston toimijoiden välistä luottamusta. Kolmanneksi, täysin verkostorakenteeseen suuntautunut tarkastelutapa ei erottele sosiaalisten verkostojen kulttuurista kontekstia. Joissain kulttuureissa runsaasti rakenteellisia aukkoja sisältäviä vertikaalisia sosiaalisia verkostoja voidaan sietää paremmin, kun toisaalla rakenteelliset aukot koetaan hankalina kontrollivälinenä. Voi olla, että verkoston välittäjäasemia hallitsevat toimijat saavuttavat hyötyjä kaikissa kulttuurisissa konteksteissa, mutta ei ole selvää toimivatko verkostot samalla tavalla kaikkialla.

### **Kansalaishyveet ja institutionalisoitunut sosiaalinen pääoma**

Edellä mainittiin James Coleman henkilöksi, joka nosti sosiaalisen pääoman käsitteen 1980-luvulla kiinnostuksen kohteeksi. Robert Putnam sen sijaan voitaneen nimetä henkilöksi, joka teki sosiaalisesta pääomasta 1990-luvun alkupuolella laajalti sovelletun ja myös tiedeyhteisön ulkopuolella populaarin käsitteen. Putnamin työryhmä (1993) tutki laajassa projektissa Italiassa 1970-luvulla toteutettua hallinnon uudistusta, jossa keskushallinnon valtaa hajautettiin maakuntatasoiselle aluehallinnolle. Tarkastellessaan Italian eri alueiden institutionaalista toimintakykyä, Putnam havaitsi, että paikallishallinnon toimintakyky oli Pohjois-Italiassa silmiinpistävästi Etelä-Italiaa parempi. Etsiessään selitystä havaitsemilleen eroille Putnam kiinnitti huomionsa alueiden erilaiseen sosiaaliseen ympäristöön. Hänen mukaansa kansalaisyhteiskunnan aktiivisuus, asukkaiden kiinnostus yhteisiin asioihin, suurelta osin selittää instituutioiden toimintakyvyn eroja (ks. Putnam ym. 1993, luku 4).

Italiaan suuntautuneessa tutkimuksessaan Putnam ei varsinaisesti empiriansa osalta lainkaan puhu sosiaalisesta pääomasta. Sen sijaan etsiessään selitystä Italian eri osissa havaitsemilleen institutionaalisen tehokkuuden eroille, hän kiinnittää huomiota alueiden ”sivilisoitumiseen” (*civiness*). Sivilisoituneilla alueilla ihmiset Putnamin tulkinnan mukaan kuuluvat kansalaisjärjestöihin, lukevat innokkaasti päivän lehdet ja suuntautuvat politiikassa asia-, ei henkilökysymyksiin.

(ks. Putnam ym. 1993, 91-98). Edellisten kriteerien mukaisesti Putnam tarkastelee sivilisoituneisuuden asteen ja institutionaalisen toiminnan tehokkuuden väliä yhteyksiä. Hänen mukaansa sivilisoituneille alueille on tyypillistä, että ihmiset luottavat toisiinsa ja siihen että lakia yleensä noudatetaan. Myös alueiden johtavat henkilöt ovat suhteellisen rehellisiä, he uskovat osallistuvaan hallintoon ja ovat alttiita tekemään poliittisia kompromisseja. Hallinto toimii. Putnam ei väitä mitään täsmällistä hallinnon tehokkuuden ja sivilisoitumisen syy-seuraus-suhteista. Sen sijaan hän ryhtyy etsimään syitä ”sivilisoitumisen” alueellisiin eroihin. Tässä hän kääntyy institutionaalisen taloustieteen ja historian suuntaan: Putnamin mukaan erilaiset historialliset ja kulttuuriset kehityspolut ovat keskeisiä alue-erojen selittäjiä. Alueet, joiden sosiaalinen ja kulttuurinen rakenne jo 1100-luvulla tuki tasaveroisuuteen perustuvia sosiaalisia suhteita ja kansalaisten osallistumista, näyttävät edelleen kykenevän edistämään instituutioiden ja demokratian toimivuutta huolimatta alueiden kokemasta väestöllisestä, taloudellisesta ja poliittisesta muutoksesta. Vasta teoksen loppuluvussa, pohtiessaan syytä historian suureen vaikutukseen, Putnam ottaa käyttöönsä sosiaalisen pääoman käsitteen.

Colemanin tavoin myös Putnamille sosiaalinen pääoma koostuu verkostoista, sosiaalisista normeista ja luottamuksesta (Putnam ym. 1993, 167). Hän onkin omaksunut käsitteen määrittelyn Colemanilta, joskin tarkemmassa erittelyssä Putnamin käsitteen käyttö eroaa varsin selvästi Colemanin vastaavasta. Putnamille sosiaalinen pääoma on nimittäin *enemmän* kuin sulkeutuneen verkoston mahdollistama toimijoiden toistensa tarkkailu ja yksilön (tai erillisen organisaatio-toimijan) kullakin hetkellä käytettävissä oleva verkostojen, lunastamattomien palvelusten, normien ja sosiaalisella kontrollilla ylläpidetyn luottamuksen muodostama resurssi. Itse asiassa toimijan omaksi hyödykseen käyttämät henkilösuhteiden verkostot kuvaavat Putnamille kansalaisyhteiskunnan kannalta turmiollista sosiaalisten verkostojen tyyppiä (Putnam 1993, 99-101). Italia-tutkimuksessa, *Making Democracy Work*, sosiaalinen pääoma on Putnamille leimallisesti yleistynyt paikallisyhteisön tai rajatun maantieteellisen alueen ominaisuus. Se ilmenee yhteisön vakiintuneissa käytännöissä: tasaveroisuuteen perustuvia horisontaalisia verkostoja ylläpitävässä aktiivisessa yhdistystoiminnassa, paikallisten asioiden seuraamisessa ja yleisiin asioihin suuntautumisessa (ks. emt., 163-185).

Oleellista on, ettei sosiaalinen pääoma rakennu vain kunakin ajan hetkenä vaikuttavista verkostoista ja niihin liittyvistä normeista ja luottamuksesta, vaan sosiaalinen pääoma sitoutuu historiallisesti muodostuneisiin instituutioihin. Yhteisössä vallitseva sosiaalisen pääoman muodostumiseen liittyy Putnamin mu-



kaan polkuriippuva kehityskulku: se on kerrostuma pitkänä ajanjaksona vaikuttaneista, historiallisesti kehittyneistä sosiaalisista käytännöistä<sup>3</sup>.

Italia-tutkimuksensa jälkeen Putnam (1993a; 1995; 2000) siirtyi tutkimaan Yhdysvaltojen yhteiskuntaelämän muutosta. 1990-luvun projektissaan, jonka tulokset on raportoitu teoksessa *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, hän operoi alusta alkaen sosiaalisen pääoman käsitteellä. Sosiaalinen pääoma viittaa nyt ”yksilöiden välisiin yhteyksiin – sosiaalisiin verkostoihin ja niistä syntyviin vastavuoroisuuden normeihin ja luottamukseen” (Putnam 2000, 19). Putnamin mukaan sosiaalinen pääoma liittyy läheisesti ”kansalaishyveisiin” (*civic virtue*). Itse asiassa sosiaalisen pääoman tehtävä on Putnamin mukaan tehostaa kansalaishyveiden toimintaa tiheissä vastavuoroisuuteen perustuvissa sosiaalisissa verkostoissa.

*Bowling Alone* teoksen johdannossa käymässä keskustelussa Putnam (2000) myös laventaa sosiaalisen pääoman käsitettään. Hän seuraa Gittelin ja Vidalin erottelua (Gittel & Vidal 1998; vrt. Woolcock 1998) ja jakaa sosiaalisen pääoman ”yhdistävään“ (*bridging*) ja ”sitovaan“ (*bonding*) ulottuvuuteensa. Kun edellinen merkitsee yksilöiden välisiä sosiaalisia siteitä ja verkostoja, merkitsee jälkimmäinen ryhmäidentiteettiä. Tämä johtaa keskustelun edelläkin esitettyyn sosiaalisen pääoman kahtalaiseen luonteeseen: se voi olla yhteiskunnassa enemmän tai vähemmän yleistynyttä tai pienryhmiin rajautunutta ja segmentoitunutta.

Käsitteellisellä tasolla Putnam siis havaitsee sosiaalisen pääoman kahtalaisen luonteen. Yhdysvaltoihin kohdistuvissa empiirisissä tarkasteluissaan Putnam ei kuitenkaan ole kiinnostunut määritelmänsä mukaisesti yksilöiden yhteyksistä ja niihin liittyvistä sitovista ja yhdistävistä ulottuvuuksista vaan keskittyy institutionalisoituneeseen sosiaaliseen vuorovaikutukseen. Hän käyttää vaihdellen monia toistensa lähellä olevia käsitteitä, kuten sosiaalinen pääoma, kansalaisaktiivisuus, kansalaishyveet, sosiaalinen infrastruktuuri ja yhteisön infrastruktuuri. Näillä kaikilla hän viittaa samaan perusideaan: yksilöiden välisellä aktiivisella vuorovaikutuksella ja sosiaalisilla verkostoilla on kykyä luoda ja ylläpitää vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta, jotka edistävät yhteiskunnan toimintakykyä.

Putnamin mukaan 1960-luku toimi Yhdysvalloissa kansalaishyveiden kehityksen vedenjakajana. Sen jälkeen niin poliittinen osallistuminen, kansalaistoiminta, uskonnollinen osallistuminen kuin epäviralliset sosiaaliset kontaktitkin ovat vähentyneet kansalaisten keskuudessa. Työelämän rakenteelliset muutokset taas ehkäisevät työpaikan sosiaalisten suhteiden kiinteytymistä ja luovat työelämään ”yksilön kulttia”. Lyhyesti sanoen amerikkalainen kansanluonne on Putnamin

---

<sup>3</sup> Putnamin Italia-tutkimukseen ja artikkeleihin on kohdistunut paitsi valtavaa kiinnostusta, myös voimakasta kritiikkiä. Häntä on syytetty virheellisestä historian tulkinnasta, jossa hän omaksuu vain omia argumenttejaan tukevia historiallisia yksityiskohtia ja hylkää muut. Edelleen on kritisoitu hänen indikaattorivalintojaan ja hänen sokeuttaan kansalaistyhteiskunnan toimintatapojen muutokselle (ks. esim. Sabetti 1996; Foley & Edwards 1997; Shapiro 1997).

mukaan muuttumassa aktiivisesta osallistumisesta passiiviseksi sivustakatsomiseksi. Syitä kehitykseen ovat hänen mukaansa esimerkiksi korostunut urakeskeisyys sekä yhdyskuntarakenteen hajaantuminen, jotka ovat syrjäyttäneet paikallista yhteisö- ja perhe-elämää. Keskeisin selitys liittyy kuitenkin massaviihteen aiheuttamaan vapaa-ajan yksityistymiseen ja sukupolviuutukseen: kansalaisaktiivinen sotasukupolvi on vanhenemassa ja korvautumassa yksityisyyttä suosivalla tv-sukupolvella.

Tarkasteltuaan monipuolisella aineistolla amerikkalaisten kansalaishyveiden hiipumista – joita pitää merkinä sosiaalisen pääoman murenemisestä – Putnam siirtyy tarkastelemaan sosiaalisen pääoman merkitystä yhteiskuntaelämän eri osaluilla. Hän näkee sosiaalisella pääomalla merkittävän roolin mm. kollektiivisen toiminnan ongelmien ratkaisussa, sosiaalista toimintaa helpottavan luottamuksen synnyttämisessä, yhteiskunnallisen suvaitsevaisuuden laajentamisessa ja psykiologien vaikutusten kautta myös yksilöiden terveyden parantamisessa.

Putnam rakentaa viisiulotteisen sosiaalista pääomaan mittaavan indeksin, joilla mittaa “yhteisöperusteisen sosiaalisen pääoman” määrää USA:n osavaltioissa. Indeksi muodostuu mittareista, joilla tarkastellaan yhteisön organisoitumista, yhteisiin asioihin sitoutumista, yhteisössä toteutuvaa vapaaehtoistoimintaa, epävirallista sosiaalisuutta ja sosiaalista luottamusta. Indeksin osioista (ks. liite 1) havaitaan, että Putnamille sosiaalista pääomaa eivät ole mitkä tahansa luottamusta ja yhteistoiminnallisuutta synnyttävät verkostot. Sen sijaan hän painottaa perinteisiin kansalaishyveisiin liittyvään yhteistoiminnallisuuteen ja paikallisyhteisöön liittyvään sosiaalisen pääoman ulottuvuutta.

Putnam tarkastelee indeksin yhteyksiä erilaisiin yhteiskunnallisiin ilmiöihin. Hän löytää osavaltiokohtaisessa tarkastelussa positiivisen korrelaation sosiaalisen pääoman indeksin ja lasten hyvinvoinnin ja koulumenestyksen väliltä. Samoin indeksillä on positiivinen yhteys terveisiin elämäntapoihin ja terveyteen. Toisaalta indikaattorilla näyttää olevan negatiivinen yhteys väkivaltaisen käyttäytymisen yleisyyteen. Putnam keskustelee myös taloudellisen vaurauden ja sosiaalisen pääoman yhteyksistä. Tältä osin hän viittaa lähinnä muiden, esimerkiksi Ronald Burtin, tutkimuksiin. Ongelma on kuitenkin se, ettei Burtin sosiaalisen pääoman konseptio, joka korostaa yksilön sosiaalisten suhdeverkkojen rakennetta ja hänen mahdollisuuttaan käyttää sosiaalisen rakenteen aukkoja omaksi edukseen, ole mitenkään helposti sovitettavissa yhteen horisontaalisiin verkostoihin institutionalisoitunutta sosiaalista pääomaa ja yleistynyttä luottamusta korostavan putnamlaisen sosiaalisen pääoman käsitteen kanssa.

Putnamin monipuolisten tarkastelujen eräs keskeinen ongelma on, että hän ei täsmennä, mitkä ovat sosiaalisen pääoma lähteitä, mitkä taas sen tuottamia lopputuloksia. Tuottavatko ihmisten välinen vuorovaikutus ja verkostot luottamusta, mikä mahdollistaa yhteisten asioiden hoitamisen, esimerkiksi demokraattisissa vaaleissa äänestämisen? Vai onko äänestäminen itsessään sosiaalista pääomaa,

kuten Putnamin mittarivalinnoista voisi päätellä? Toisin sanoen Putnamin mallissa jää epäselväksi, tuottaako sosiaalinen pääoma osallistuvaa toimintaa vai päinvastoin. Itse asiassa Putnamin sosiaalisen pääoman indikaattorista havaitaan, ettei Putnam pysy kovinkaan uskollisena teoksen alkuosassa antamalleen käsitteen määritelmälle. Indeksi ei mittaa niinkään teoksen alussa esitetyn määritelmän mukaista sosiaalista pääomaa – yksilöiden välisistä verkostoista syntyviä vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta – kuin progressivismin aikakaudelta periytyviä amerikkalaisen “hyvän kansalaisuuden” ihanteita. Toisin sanoen Putnam palauttaa sosiaalisen pääoman perinteisiin amerikkalaisen keskiluokan hyveinä pidettyihin sosiaalisuuden muotoihin. Lisäksi Putnamin indikaattorit eivät tunnista mahdollisia alueiden sisällä vallitsevia ryhmäjakoja, alakulttuureja ja niiden jäsenten omaamaa sosiaalista pääomaa, joka voi sitoutua paljolti muuhun kuin perinteisen amerikkalaisen keskiluokan sosiaalisuuden ja kansalaisaktiiviteetin muotoihin.

On myös hieman kyseenalaista, missä määrin Putnamin keskeisenä indikaattorinaan käyttämä yhdistystoiminnan aktiivisuus kykenee kuvaamaan yhteiskunnan tai alueen horisontaalista tai vertikaalista sosiaalista jäsentymistä. Itse asiassa monet vapaaehtoisjärjestöt voivat olla varsin hierarkkisesti jäsentyneitä. Tässä mielessä ne eivät välttämättä paljonkaan eroa esimerkiksi eturyhmäjärjestöistä tai poliittisista puolueista, jotka Putnam jättää sosiaalisen pääoman tarkastelunsa ulkopuolelle. Samalla huomioimatta jäävät yhteiskunnassa mahdollisesti vallitsevat – poliittiset, järjestöjen väliset tai epäviralliset ja organisoitumattomat – intressiristiriidat ja epäluottamus. Myös valtion roolin tarkastelu puuttuu lyhyitä viittauksia lukuun ottamatta Putnamin analyysistä.

*Bowling Alone* teoksen lopussa Putnam hahmottaa “sosiaalikapitalistista” strategiaa paikallisen yhteisön ja aktiivisen kansalaisuuden uudeksi rakentamiseksi. Ohjelma koostuu kuudesta teemasta: Keskeisin on nuoriin kohdistuvan, osallistumista ja demokratiaa tukevan, kansalaiskasvatuksen lisääminen kouluissa. Toiseksi Putnam lisäisi osa-aikatyöhön siirtymisen mahdollisuuksia sosiaalista vuorovaikutusta rajoittavien urapaineiden helpottamiseksi. Kolmanneksi hän korostaa paikallista yhteisöllisyyttä tukevaa ja alueellista segregaatiota purkavaa yhdyskuntasuunnittelua. Neljänneksi hän kaipaa uskonnollista ja henkistä heräämistä, joka loisi yhteisöllisyydelle uutta merkitystä. Viidenneksi Putnam peräänkuuluttaa entistä sosiaalisempia ja aktiivisempia vapaa-ajanaktiiviteetteja. Lopuksi hän palaa poliittiseen osallistumiseen. Keinoja yhteisten asioiden palauttamiseen kansalaisten kiinnostuksen piiriin ovat hänen mukaansa esimerkiksi osallistumista korostava vaalireformi ja paikallisen hallinnon ja demokratian merkityksen kasvattaminen.

## Sosiaalinen pääoma keskinäisten arvostusryhmien rajoittuneena solidaarisuutena

Edellä havaittiin, että sekä Colemanin että Putnamin sosiaalisen pääoman käsitelyissä painottuu sosiaalisen pääoman normatiivinen ulottuvuus. Tällöin paikallinen sosiaalinen pääoma voi olla yksilön, ryhmän tai yhteisön resurssi, jotka eivät ole sellaisenaan yhteensovittavissa. Eri tilanteissa sosiaalinen pääoma voi olla yksilön kannalta hyödyke tai haitake. Edelleen se voi olla julkishyödyke tai julkishaitake. Sosiaalista pääomaa koskevassa keskustelussa onkin kiinnitettävä huomiota paitsi sosiaalisen pääoman yhteisön sisäistä koheesiota luoviin ulottuvuuksiin, myös eri yhteiskunnallisten ryhmien välisiin intressiristiriitoihin ja eroihin.

Pierre Bourdieu on lähestynyt sosiaalisen pääoman käsitettä juuri erojen järjestelmän näkökulmasta. Hänen mukaansa taloudellinen, kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma, niiden kokonaismäärä ja koostumus ovat tekijöitä, joita toimijat voivat käyttää resurssinaan kentillä tapahtuvassa kamppailussa ja erojen tekemisessä (ks. esim. Bourdieu 1990, 114; Bourdieu 1986). Bourdieu (1986) jakaa pääoman kolmeen peruslajiin: 1) suoranaisesti rahaksi vaihdettavissa olevaan *taloudelliseen pääomaan*, 2) *kulttuuriseen* (tai tiedolliseen) *pääomaan*, joka institutionalisoituu esimerkiksi oppiarvoissa ja on tietyin ehdoin muunnettavissa rahaksi, ja 3) sosiaalisiin suhteisiin kytkeytyvään *sosiaaliseen pääomaan*, joka voi institutionalisoitua yhteiskunnallisiksi statukseksi, ja jota myös tietyin ehdoin voidaan muuttaa rahaksi. Sosiaalinen pääoma on Bourdieu'n määrittelyn mukaan

niiden aktuaalisten ja potentiaalisten resurssien kokonaisuus, joka liittyy enemmän tai vähemmän institutionalisoituneiden tuttavuus- ja arvostussuhteiden omaamiseen – tai toisin sanoen ryhmäjäsennyteen – joka tarjoaa kaikille jäsenilleen yhteisesti omistettua pääomaa, 'suosituksia', jotka oikeuttavat heidät luottoon, sanan monissa merkityksissä. (Bourdieu 1986, 248-249; ks. myös Bourdieu & Wacquant 1995, 149).

Eri yhteyksissä Bourdieu painottaa sosiaalisen pääoman luonnetta hieman eri tavoin. Joissain maininnoissaan hän liittää sen lähes yksinomaan sosiaalisen *suhdeverkoston* ominaisuudeksi. Toisaalla hän taas painottaa enemmän institutionalisoitunutta ryhmäjäsennyttä. Edellä esitetyssä määritelmässä Bourdieu on kaikkein selväsanaisin: sosiaalinen pääoma liittyy yksilön jäsenyyteen samankaltaisten, toisiaan arvostavien henkilöiden tai organisaatioiden verkostossa. Jäsennyys tuo arvostusta ja luottoa, jotka voidaan tietyillä ehdoilla muuttaa taloudelliseksi pääomaksi. Bourdieu'läisessä merkityksessä yksilö (tai ryhmä) ei kuitenkaan voi kasata sosiaalista pääomaa vapaasti: jotta voisi hahmottaa ja kasata sosiaalista pääomaa, on tajuttava sosiaalisen pääoman erityinen logiikka. Tämä edellyttää Bourdieu'n käsitteistössä symbolisen pääoman hallintaa.

Sosiaalisen pääoman (kuten kaikkien pääomatyyppeiden) logiikka on Bourdieu'n mukaan mahdollista käsittää vain symbolisen pääoman muodon kautta. Ryhmä, siihen kuulumisen ja henkilöiden väliset "tuttavuus- ja arvostussuhteet" ja niiden tuottama luotettavuus ja "luotto" nimittäin tuotetaan ja ylläpidetään symbolisesti. Symbolisen pääoman hallinta taas edellyttää välittävänä tekijänä "habitusta", sosiaalisesti konstituoituja kognitiivisia kykyjä. Toisin sanoen sosiaalisen pääoman hallinta edellyttää sosiaalistumisen kautta syntyvien erojen ja samankaltaisuuksien hahmottamista sekä tietyllä kentällä toteutuvaa kunnioituksen ja maineen hankkimista – vain näiden kautta henkilöille voi muodostua hyödynnettävissä olevia lujia arvostussuhteiden verkostoja. (ks. Bourdieu 1986, 248-252). Arvostussuhteisiin liittyy kuitenkin yleensä aina paitsi 'luoton' mahdollisuus myös velvoite toimia arvostusryhmän määrittämällä tavalla. Samalla sosiaalinen (ja symbolinen) pääoma on Bourdieu'läisessä mielessä jatkuvasti sosiaalisen kamppailun kohteena, mikä merkitsee sen eriytymistä ja kerrostumista eri yhteiskunnallisten ryhmien välillä.

Bourdieu' tarkastelussa huomio kiinnittyy sosiaalisen pääoman ominaisuuteen ryhmäspesifinä, keskinäisen arvostusryhmän sisäisenä klubihyödykkeenä. Maahanmuuttajia, etnisten ryhmien sopeutumista Yhdysvaltoihin ja immigranttien taloudellista aktiviteettia tutkinut Alejandro Portesin työryhmä onkin vienyt sosiaalisen pääoman käsitettä Bourdieu'n avaamaan suuntaan. Portesin ja Sensenbrennerin (1993, 1323) mukaan sosiaalinen pääoma koostuu:

ryhmässä vaikuttavista toimintaodotuksista, jotka vaikuttavat ryhmän jäsenten taloudellisiin tavoitteisiin ja siihen kuinka tavoitteisiin pyritään.

Taloudellisen toiminnan kannalta relevantteina toimintaodotuksia suuntaavina tekijöinä he (Portes ja Sensenbrenner 1993; Portes 1995) pitävät ensiksi ryhmän sisäistämiä *arvoja* (*value introjection*), joilla he korostavat taloudellisten toimien moraalista ulottuvuutta. Arvot rajoittavat puhtaaseen ahneuteen ja omaan etuun perustuvaa toimintaa, ja velvoittavat ryhmän jäseniä jakamaan resursseja keskenään. Toiseksi sosiaalisen pääoma lähteeksi he erottavat *suoritteiden vastavuoroisuuden* (*reciprocity transactions*), joka perustuu normiin vastata palvelukseen palveluksella (emt., 1324). Esimerkiksi markkinoihin liittyviä "vihjeitä" antaessaan ryhmän jäsen voi odottaa saavansa vastaavia palveluksia muilta tulevaisuudessa. Suoritteiden vastavuoroisuus eroaa ryhmän sisäistämistä arvoista siinä mielessä, ettei vastavuoroisuus perustu arvojen tavoin ryhmämoraaliin, vaan pikemminkin oman edun tavoitteluun. Kyseessä on siis paljolti Maussin (1999) kuvaama lahjatalouden sovellus, jossa kasvojen säilyttäminen edellyttää palveluksen (lahjan) vastaanottajalta ennalta määrittämätöntä, mutta vähintään saman arvoista palvelusta tulevaisuudessa<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Lahja-teoksessaan Mauss kuvaa vertailevalla tutkimusmetodilla lahjojen vaihtoa. Hänen mukaansa pyyteettömiä lahjoja ei ole, vaan lahjoihin sisältyy vapaaehtoisuuden ohella monia oman edun teemoja sekä äänenlausumattomia velvoitteita ja pakkoja, joiden noudattamatta jättäminen saattaa lahjan saajan

Kolmanneksi sosiaalisen pääoman lähteeksi Portes ja Sensenbrenner nimeävät rajoittuneen solidaarisuuden (*bounded solidarity*). Rajoittuneen solidaarisuuden syntyminen edellyttää ryhmän erityisyyden tiedostamista, mikä synnyttää samassa asemassa olevan ryhmän sisälle solidaarisuussiteitä. Rajoittunut solidaarisuus ei edellytä ryhmältä yhtenäisesti omaksuttua arvopohjaa, vaan se syntyy tietoisuudesta yhteisten erityispiirteitten ja siihen liittyvien etujen olemassaolosta. Tietoisuus yhteisestä asemasta ja sen synnyttämä keskinäinen solidaarisuus mahdollistavat ryhmän organisoitumisen ja resurssien mobilisoinnin yhteisten etujensa ajamiseksi (emt., 1324-1325; 1327-1332).

Neljäntenä, ja viimeisenä, sosiaalisen pääoman lähteenä Portes ja Sensenbrenner erottavat *pakotetun* tai *kontrolloidun luottamuksen* (*enforceable trust*). Tällä he viittaavat yhteisössä vallitseviin tiiviisiin sosiaalisiin siteisiin, ja niiden tuottamaan yhteisön kykyyn valvoa ja vaikuttaa jäsentensä toimintaan. Kun yhteisössä vallitsee tiiviit sosiaaliset siteet, kykenee se kontrolloimaan jäsentensä toimintaa paremmin kuin yksittäiset jäsenet kykenisivät kontrolloimaan toisiaan. Kontrolli perustuu, pikemminkin kuin fyysiseen pakottamiseen, sosiaalisiin sanktioihin: maineen menettämiseen, häpäisyyn tai yhteisöstä ulossulkemiseen. Kyseessä on siis sama mekanismi, jota Coleman kuvaa sosiaalisella sulkeutuneisuudella ja Granovetter timanttimarkkinoita koskevalla esimerkillään. Kontrollimahdollisuus pienentää väärinkäytösten mahdollisuuksia, mikä lisää toisten toiminnan ennustettavuutta ja luottamusta. Luottamus taas mahdollistaa erilaisten ryhmän sisäisten yhteistyö- ja luottojärjestelmien syntymisen. Luottamuksen kontrollointi on erityisen tehokasta yhteisöissä, jotka ovat muusta yhteiskunnista erillisiä, suhteellisen suljettuja sosiaalisia systeemejä. Sulkeutuneisuus lisää kontrollimahdollisuuksia nopeuttaessaan yhteisön normien rikkomuksia koskevan informaation kulkua, erillisyyksien rajoittaessaan ryhmän jäsenten mahdollisuuksia hakea yhteistyökumppaneita tai luottoa yhteisön ulkopuolelta (ks. emt., 1332-1338).

Samalla kun kaikki edellä kuvaillut mekanismit tarjoavat yhteisölle ja sen jäsenille sosiaalisen resurssin, on helppo havaita, että sekä sosiaalinen sulkeutuneisuus että rajoittunut solidaarisuus voivat muodostua toimijoiden kannalta sosiaalisiksi rajoitteiksi. Portesin työryhmä onkin korostanut sosiaalisen pääomaan liittyviä "piiloisia kustannuksia" tai sen "kääntöpuolta" (ks. Portes & Sensenbrenner 1993, 1338-1344; Portes 1995, 14; Portes & Landolt 1996). Sosiaalisen pääoman taloudellista toimintaa rajoittuvia puolia ovat esimerkiksi yrittäjille asetettava moraalinen velvoite elättää liiketoiminnallaan laajaa yhteisön jäsenten joukkoa. Yhteisön ripustautuminen jäsentensä talouden varaan johtaa helposti "vapaamatkustamiseen" ja "moral hazard" ongelmaan, jotka lisäävät liiketoiminnan kustannuksia ja estävät yritystoiminnan kehittymistä. Samoin yhteisö voi sisäiseen kiinteyteensä ja ulkopuolisiin kohdistamansa epäluuloon perustuen rajoittaa jäsentensä yhteyksiä ulkopuolisiin. Ryhmämoraali voi pahek-

---

epäedulliseen asemaan: "Vastaanottaminen ilman vastavuoroisuutta tai suuremman lahjan antamista tarkoittaa alistumista riippuvaisuuteen, tottelevaisen klientin aseman hyväksymistä" (Mauss 1999, 124).

sua yrityksiä nousta muita parempaan taloudelliseen asemaa leimaamalla yritteliäät henkilöt nousukkaiksi. Näin juuri luottamusta ja sosiaalista pääomaa tuottavat sosiaaliset mekanismit voivat kääntyä taloudellista kehitystä vastaan. Itse asiassa Portes ja Sensenbrenner esittävät teesin, jonka mukaan mitä suurempi on rajoitetun solidaarisuuden ja yhteisön kontrollin tuottama sosiaalisen pääoman määrä, sitä enemmän yhteisö asettaa menestyville jäsenilleen vaateita ja sitä enemmän se rajoittaa poikkeavaa käyttäytymistä. Edelleen mitä kauemmin ja mitä vähäisempää ryhmän taloudellinen liikkuvuus on estynyt, sitä todennäköisemmin ryhmän sisälle kehittyä rajoittunutta solidaarisuutta, joka rajoittaa yksilöiden intentioita menestyä taloudellisesti muuta yhteisöä paremmin (Portes & Sensenbrenner 1993, 1341, 1344). Tässä tapauksessa sosiaalinen pääoma muodostuu käänteiseksi j-käyräksi, joka aluksi tukee yhteisön jäsenten pyrkimyksiä, mutta alkaa tietysti vaiheessa ehkäistä toisin toimimista, mikä luonnollisesti vähentää ryhmän uusiutumiskykyä.

### **Ovatko sosiaaliset suhteet *pääomaa*?**

Sosiaaliseen pääomaan vaikuttaa liittyvän sekä toimintaa resurssioivia että sitä rajoittavia ulottuvuuksia. Eräs keskeinen kiista sosiaalisen pääoman osalta on ollut kysymys, tulisiko sosiaalisen rakenteen ominaisuuksia lainkaan kutsua ”pääomaksi”. Taloudellisessa ajattelussa pääoma on perinteisesti ymmärretty aineellisina pääomahyödykkeinä, kuten tuotantovälineinä, joita käytetään tulojen hankkimisen resursseina. On kuitenkin ollut ilmeistä, että myös monet muut asiat toimivat tulojen hankkimisen resurssina. Esimerkiksi koulutus ja ammattitaito lisäävät yksilöiden kykyä kasvattaa tulojaan. Tämän myötä yksilöiden tietoon tai osaamiseen on alettu viitata ”inhimillisenä pääomana” (Becker 1964). Vastavasti kun sosiologit havaitsivat, että ihmisten sosiaalinen tausta vaikuttaa heidän kykyynsä toimia erilaisissa sosiaalisissa ja kulttuurisissa tilanteissa, alkoivat he kuvata ilmiötä ”kulttuurisena pääomana”. Edellä läpi käydyssä keskustelussa taas on kiinnitetty huomiota sosiaalisen rakenteen ja verkostojen taloudellisiin vaikutuksiin ”sosiaalisen pääomana”. Toisin sanoen pääomakäsite on laajentunut kolmen viimeisen vuosikymmenen keskusteluissa aineellisesta aineettomaksi, yksilöllisestä sosiaaliseksi.

Kehitys ei ole edennyt soraäänittä. Kriittisissä puheenvuoroissa pääomatermin laajentamista konkreettisten, aineellisten tuotantopanosten ulkopuolelle on arvosteltu. On esimerkiksi kysytty, mitä järkeä on kutsua pääomaksi jotain, jolla ei ole markkinoita, markkinahintaa tai vaihtoehtoiskustannusta ja joka ei edellytä suoranaisia investointeja (Baron & Hannan 1994, 1124). Fine (2001, 25-39) puolestaan on kritisoinut sosiaalisen pääoman käsitettä lähes päinvastaisesta näkökulmasta. Hänen mukaansa pääoma on historiallisesti määritetty kompleksi-käsite, joka itsessään on sosiaalisten konfliktien ja kiistojen kohde. Näin ”sosiaalisesta” (tai kulttuurisesta) pääomasta puhuminen merkitsee hänen mu-

kaansa ”pääomafetisismiä” ja historiallisen pääoman luonteen hämärtymistä (ks. emt.).

Voidaan hyvin kysyä, miksi lainkaan puhua aineettomien resurssien kohdalla pääomasta. Kuten useissa puheenvuoroissa on viitattu, esimerkiksi sosiaalisen pääoman kohdalla vaihtoehtoinen tapa olisi puhua yleisemmin talouden sosiaalisesta toimintakyvystä, sosiaalisista resursseista tai sosiaalisesta infrastruktuurista (ks. esim. Flora ym. 1997; Temple & Johnson 1998; Kajanoja 2000). Joissain vastauksissa painotetaan pääoma-käsitteen mukanaan tuomia retorisia hyötyjä. Pääomakäsitettä käyttämällä voidaan tuoda esiin taloudellisen toiminnan sosiaalista luonnetta. Esimerkiksi Woolcock (2000, 29) perustelee, että nimenomaan sosiaalisen *pääoman* käsite on mahdollistanut yhteiskuntatieteiden ja taloustieteen välisen keskustelun viriämisen, haastanut vallitsevia käsityksiä talouskasvun tekijöistä ja edistänyt sitä, että myös sosiaalisia kysymyksiä otetaan huomioon taloutta käsittelevissä korkean tason politiikkakeskusteluissa (ks. Woolcock 2000, 29).

Toinen tapa vastata kritiikkiin on esittää vastakysymys siitä, kuinka yksiselitteinen tai toimiva perinteinen pääomakäsite on ollut. Usein uusiin pääomakäsitteisiin kohdistunut kritiikki nimittäin viittaa implisiittisesti siihen, että perinteinen fyysisen pääoman käsite on yksiselitteisesti määritettävissä, ja uudet pääomakäsitteet vain sotkevat aiempaa käsitteellistä selkeyttä. Perinteisen klassisen taloustieteellisen ajattelun mukaan tuotannon ja talouden kasvu perustuu pääoman, maan ja työn yhdistämiseen. Itse pääoma käsitteen täsmällinen määrittely on kuitenkin jäänyt taloustieteessäkin varsin epäselväksi. Pääomana on yleensä pidetty kulutuksen yli jäänyttä osuutta tuotannosta. Esimerkiksi modernin taloustieteen isänä pidetyn Adam Smithin ja hänen seuraajiensa Ricardon, Malthusin ja John Stuart Millin määritelmien mukaan pääoma on tuotannossa käytetty varanto, jonka odotetaan tuottavan tuloa. Se, mitä näin määritettyyn pääomavarantoon on klassikoita seuranneessa keskustelussa sisällytetty, on vaihdellut kuitenkin huomattavasti tieteen historian kuluessa. Kasvu- ja pääomateorian eri suuntauksissa pääoman käsite ja se, kuinka realistisiin kasvumalleihin erilaiset tavat määrittää pääoma johtavat, on ollut perinteinen kiistan aihe. Taloustieteen eräs kuuluisista ratkaisemattomaksi jääneistä debateista, ns. Cambridge-pääomakiista (*Cambridge capital controversy*)<sup>5</sup>, itse asiassa käsitteli pääoman määrittelyn ongelmallisuutta usklassisessa kasvuteoriassa (ks. Harcourt & Laing 1971). Ongelmia aiheutuu esimerkiksi siitä, kun yhden hyödykkeen taloudellisiin malleihin otetaan mukaan pääomahyödykkeiden lisäksi kulutushyödykkeet tai useampia pääomahyödykkeitä, jolloin joudutaan pohtimaan näiden välistä suhdetta. Eri tilanteissa ja eri konteksteissa sama fyysinen hyödyke voi toisinaan olla pääoma-

---

<sup>5</sup> Kiistan osapuolina olivat Britannian Cambridgen keynesiläiset ja Yhdysvaltojen Cambridgen usklassikot. Debatti käynnistyi kun britti Joan Robinson kritisoi usklassiseen pitkän aikavälin tasapainoon perustuvaa makrotason kasvuteoriaa historiattomaksi ja osoitti, että sen pääomakäsite on määritetty tautologisesti (kiistasta tarkemmin ks. Harcourt & Laing 1971).



hyödyke ja toisinaan kulutushyödyke. Yritykset määrittää pääoma aggregaattitasolla yksiselitteisenä fyysisen pääoman varantona lienee käytännössä lähes yhtä toivoton yritys kuin sosiaalisen pääoman täsmällinen määrittely.

Hjerppen (1997) mukaan taloustieteessä yleensä edellytetään, että pääomalla on kolme keskeistä ulottuvuutta: 1) Pääoma on varanto, joka on tarvittaessa käytössä. 2) Pääoma on akkumuloitavissa: sitä voidaan kasata, siihen voidaan investoida. 3) Edelleen, pääoma on kuluva, mikä huomioidaan esimerkiksi laskentateoriassa pääomakannasta tehtävinä poistoina.

Onko sosiaalinen pääoma *varanto*, jonka toimijat voivat ottaa intentionaalisesti käyttöönsä? Voidaan ajatella, että sosiaalinen rakenne, sosiaaliset instituutiot ja verkostot ovat ainakin tiettyyn rajaan yhteisön jäsenen käytössä. Ne luovat sosiaalista järjestystä ja vähentävät sosiaaliin suhteisiin liittyvää epävarmuutta ja satunnaisuutta, mikä on yksilön tarkoituksellisen toiminnan kannalta ilmiselvä resurssi. Samalla sosiaaliseen pääomaan liittyy vaikeasti havaittavien normien ja instituutioiden vaikutus, joilla on yksilön intentioita pakottavaa voimaa tai joiden johdosta yksilön toiminta voi muuttua ei-reflektoiduksi tai rutiininomaiseksi. Kun sosiaalinen pääoma muodostuu erityisryhmän sisäisistä verkostoista, luottamuksesta ja normeista, se toimii resurssina vain niin kauan kuin toimija tyyty tavoittelemaan yhteisön normeihin ja instituutioihin soveliaita tavoitteita. Mikäli yksilön tavoitteet poikkeavat yhteisön standardeista, voi sosiaalinen pääoma muuttua yksilön taloudellista ja sosiaalista liikkuvuutta ehkäiseväksi tekijäksi. Sama ilmiö voi tietyssä mielessä kuitenkin liittyä myös fyysiseen pääomaan, ainakin mikäli otetaan vakavasti institutionaalisen taloustieteen ajatus polkuriippuvuudesta (ks. North 1990). Tiedyt aiemmin tehdyt teknologiset valinnat ja historialliset investointien kerrostumat voivat määrittää tulevaisuudessa tehtäviä valintoja, jolloin myös ihmisen tekemään pääomaan liittyy resurssien lisäksi tiettyjä valinnanmahdollisuuksia rajoittavia ulottuvuuksia. Vain jos oletamme täydellisesti toimivat jälkimarkkinat investointihyödykkeille ja niihin liittyville historiallisesti kehittyneille käyttötaidoille, voimme vaihtaa teknologiaa rajoituksetta.

Investointien osalta usein on esitetty, että sosiaaliselle pääomalle erityistä on, ettei sitä voida *säästää tai kasata*, vaan se on sosiaalisen vuorovaikutuksen oheistuote. Investoinnit sosiaaliseen pääomaan riippuvat luonnollisesti siitä, millä tasolla sosiaalista pääomaa tarkastellaan. Jos ajatellaan sosiaalista pääomaa Burtin (1992) tavoin toimijan verkostoasemaan liittyvänä yksityishyödykkeenä, on helppo nähdä että investoinnit sosiaaliseen pääomaan merkitsevät yksilön ponnisteluja suhdeverkkonsa rakenteen ja laajuuden optimoimiseksi. Vastaavasti, jos ajatellaan sosiaalisen pääoman olevan rajoittuneen yhteisön ”klubihyödyke”, voidaan yhteisön arvojen ja normien levittämistä ja panostuksia normikontrolliin pitää investointeina sosiaaliseen pääomaan. Jos taas sosiaalista pääomaa pidetään yhteiskunnan vakiintuneisiin toimintamalleihin yleistyneinä instituutioina, voi-

daan erilaisilla toimenpidepolitiikoilla pyrkiä instituutioiden vahvistamiseen tai niiden muuttamiseen<sup>6</sup>.

Sosiaaliseen pääomaan usein liitettävä ajatus on, että se rapistuu käyttämättömänä ja karttuu käytettäessä. Toisin sanoen sosiaalinen pääoma *ei olisi kuluva*, kuten ihmisten tekemä pääoma. Ei kuitenkaan voida ajatella, etteikö sosiaalinen pääoma käytettäessä lainkaan kuluisi. Luottamus vastavuoroisuuden normiston toimivuuteen edellyttää, että palveluksiin vastataan jollain aikavälillä palveluksilla. Mikäli yhteisön jäsenet vain kuluttavat sosiaalisen pääoman positiivisia tuotoksia (esimerkiksi hyödyntävät yhteisön tarjoamaa sosiaalista tukea), investoimatta lainkaan sen ylläpitoon tai kasvattamiseen (eivät itse tarjoa sosiaalista tukea sitä tarvitseville) rapistuu sekä yksilön (vapaamatkustaja suljetaan sosiaalisten verkostojen ulkopuolelle) että yhteisön sosiaalinen pääoma (vastavuoroisuuden ja luottamuksen verkosto supistuu). Toisaalta myös inhimillinen pääomaa ja osin myös ihmisten tekemä pääomakanta rapistuvat, vaikkei niitä käytettäisi. Käyttämättömänä myös konekanta vanhenee ja menettää tuotantokykyään ainakin suhteessa edistyneempiin teknologioihin. Käytettäessä sen taas odotetaan tuottavan kulumistaan suuremman positiivisen kassavirran, joka säästettynä (investoituna) on pääoman kasaamista. Monissa tapauksissa myös inhimillinen pääoma lisääntyy, kun sitä käytetään tuotannossa. Kun ihminen työssään oppii uusia asioita tai entistä parempia työmenetelmiä, karttuu hänen inhimillinen pääomansa. Jos taas ihminen ei sovelle osaamistaan käytäntöön, osaaminen mitä ilmeisimmin vähitellen rapistuu ja menettää tuottavuuttaan. Samat ongelmat koskevat, kuten Hjerppe (1997, 28) huomauttaa, myös luontopääomaa – emme tiedä, kuinka sitä voidaan kasata tai kuinka se kuluu.

Sosiaaliseen pääomaan liittyy siis samankaltaisia ongelmia kuin pääomakäsitteeseen yleensäkin. Mikä kulloinkin on tuottavaa pääomaa riippuu monista tekijöistä, mukaan lukien teknologinen kehitys sekä historiallinen ja sosiaalinen konteksti. Se mikä tänään on fyysistä pääomaa voi huomenna olla kulutushyödyke tai ongelmallista jätettä. Vastaavasti tämän päivän inhimillinen pääoma voi huomenna olla vanhentuneita kvalifikaatiota ja vääriä toimintatapoja, joista poisoppiminen voi aiheuttaa kustannuksia.

Samalla on totta, että sosiaalinen pääoma ei täytä monia taloustieteen pääomateorian vaatimuksia. Sosiaaliselle pääomalle on esimerkiksi vaikea määrittää omistusoikeuksia. Se sitoutuu sosiaalisiin suhteisiin, niiden rakenteeseen ja luonteeseen pikemmin kuin yksilöihin. Edelleen taloustieteen pääomateoriassa

---

<sup>6</sup> Woolcock (1998) puolestaan esittää, että sosiaalisen pääoman osalta (toisin kuin taloudellisen pääoman osalta) kysymykseen tulee optimointi pikemmin kuin maksimointi. Tässä hän harhautuu ajattelemaan, että taloustieteen mukaan rationaalisten toimijoiden tulisi maksimoida fyysisen pääomansa *määrää*. Uusklassisen pääomateorian mukaan oleellista on pääoman *arvon*, toisin sanoen sen tuottaman varallisuuden (jonka yleensä katsotaan muodostuvan pääoman tuottamien kassavirtojen nykyarvosta) maksimointi. Jos siis haluamme optimoida sosiaalisen pääomamme määrää *taloustieteen termein*, meidän on pyrittävä sellaiseen sosiaaliseen ympäristöön, joka maksimoi tulevien kassavirtojemme nykyarvon.

pääoman keskeinen idea on se, että investoinnit pääomaan tehdään pääomamarkkinoilla. Tällöin pääomalle on olemassa markkinahinta ja vaihtoehtoiskustannus. Pääomahyödykkeen tuottaman odotetun kassavirran perusteella voidaan pääomalle määrittää arvo diskonttaamalla odotetut kassavirrat nykyarvoonsa. Sosiaaliselle pääomalle tuskin on löydettävissä markkinahintaa ja sen tuomien tulevien kassavirtojen määrittäminen lienee vieläkin vaikeampaa kuin fyysisen pääoman kohdalla.

Vastauksemme kysymykseen ”Onko sosiaalinen pääoma pääomaa?” riippuu siis siitä, kuinka yleensäkin määritämme pääoman. Jos käytämme uusklassisen talousteorian tiukkoja vaatimuksia pääomamarkkinoiden olemassaolosta sekä rahana laskettavissa olevista investoinneista, tuotoista ja poistoista, sosiaalinen pääoma ei selvästikään ole pääomaa. Samalla kuitenkin rajaamme myös monia muita pääomalajeja käsitteen piiristä. Mikäli meille riittää, että pääoma helpottaa toimintaa tai on tuottoa tuova resurssi, on sosiaaliset verkostot ja niiden tuottama luottamus ovat pääomaa siinä kuin muutkin pääomalajit. Hjerppe (1997) päätyykin johtopäätökseen, jonka mukaan kyse on pikemminkin käsitteiden empiirisestä selvytyksestä kuin itse pääomakäsitteiden ongelmallisuudesta.

Sosiaalisia suhteita tuskin voidaan ajatella yksinomaan tuoton kannalta, maksimaalista kassavirtaa generoivana sosiaalisena resurssina. Itse asiassa on mahdollista, että mitä enemmän sosiaalisia suhteita ja sosiaalista rakennetta aletaan ajatella instrumentaalisenä pääomana, sitä huonommin sosiaalinen rakenne tuottaa luottamusta ja avointa tiedon kulkua. Joka tapauksessa sosiaaliset verkostot, normit ja instituutiot ovat luonteeltaan sosiaalisia ja ne ovat eräs taloudellisen toiminnan keskeinen mahdollistaja. Tässä mielessä termi sosiaalinen pääoma laajasti ymmärrettynä tarjoaa varsin toimivan metaforan ilmiön kuvaamiseen. Samalla on tunnistettava tietty tautologisuuden vaara: jos alamme kutsua kaikkia ihmisen toimintaa helpottavia ilmiöitä pääomaksi, menettää koko pääomakäsite vähitellen spesifisyyttään ja erottelukykyyään.

## **Yhteenveto**

Edellä esitettyjen sosiaalisen pääoman suuntausten perusteella havaitsemme, että käsite on tarjonnut kasvualustan varsin erilaisille tavoille esittää sosiaalisen ympäristön ja taloudellisen toiminnan yhteys. Kaikki edellä esitetyt suuntaukset kiinnittävät huomionsa hieman eri asioihin (ks. yhteenveto taulukossa 1).

Burt kiinnittää huomionsa sosiaalisten suhteiden rakenteen toimijoille tuottamiin erilaisiin mahdollisuuksiin, Coleman rakenteen tuottamaan normistoon ja luottamukseen, Putnam historiallisesti muodostuneisiin institutionalisoituneisiin sosiaalisen pääoman muotoihin ja Bourdieu keskinäisten arvostusryhmien verkostoihin. Portesin työryhmä taas tuo esiin saman mekanismin negatiiviset vaikutukset.

Painottaessaan jotain ulottuvuutta eri näkökulmat jättävät käsittelemättä joitain muita. Esimerkiksi Colemanilla, Burtilla ja Putnamilla korostuu sosiaalisen pääoman yleinen luonne, jolloin käsittelemättä jäävät kulttuuri ja yhteiskunnan segmentoituminen eri identiteettiryhmiiksi. Bourdieu'n ja Portesin työryhmän töiden perusteella taas voidaan havaita, että sosiaalinen pääoma on kontekstisidonnaista. Se liittyy useimmiten jollekin sosiaalisen elämän alueelle tai johonkin yhteiskunnalliseen osaryhmään, eikä jakaudu tasaisesti yhteiskunnassa. Ryhmän muuttuva asema yhteiskunnassa vaikuttaa sen piirissä olevien yksilöiden sosiaalisen pääoman hyödynnettävyyteen. Toisaalta sosiaalisen pääoma segmentoituminen voi tuottaa toisaalla hyötyjä ja toiminnan resursseja, kun se samanaikaisesti voi toisaalla toimia poissulkevasti ja toimintaa rajoittavasti.

Woolcock (2000, 34-35) onkin painottanut, että sosiaalista pääomaa tutkittaessa on otettava huomioon myös yhteiskunnassa ryhmien väliset intressiristiriidat ja niiden kyky ajaa omia tavoitteitaan. Sosiaalisten ryhmien kapasiteetti toimia kollektiivisten etujensa puolesta riippuu ratkaisevasti siitä, millä tavoin ja missä määrin ne ovat kiinnittyneet muodollisiin instituutioihin. Yhteiskunnan tasolla sosiaalisiin prosesseihin liittyvät intressit merkitsevät sitä, että yhteiskunnallinen kehitys on luonteeltaan ristiriitaista, mikä korostaa ryhmien kykyä neuvotella intressien sovittamisesta. Tässä prosessissa valtiolla ja muodollisilla instituutioilla on oma roolinsa. Woolcock (emt., 37) pyrkii huomioimaan tämän ja määrittää sosiaalisen pääoman hyvin yleisellä tasolla "yhteiskunnan sosiaalisiin rakenteisiin juurtuneiksi normeiksi ja sosiaalisiksi suhteiksi, jotka mahdollistavat ihmisiä koordinoimaan toimintaansa haluttujen tavoitteiden saavuttamiseksi."

Woolcockin määritelmä ottaa huomioon sosiaalisen pääoma erilaiset mahdolliset lähteet (henkilösuhteiden verkostot, sosiaalisten verkostojen institutionalisoitunut rakenne, rajoittunut tai yleistynyt luottamus, talouskehitystä tukevat tai estävät normit). Samalla se ei ota kantaa ensiksi siihen *kenen haluamien* tavoitteiden saavuttamista haetaan eikä toiseksi siihen onko sosiaalinen pääoman luonteeltaan talouskehitystä tuottavaa, sen kannalta merkityksetöntä vai sitä tuhoavaa. Woolcockin sosiaalisen pääoman käsite onkin luonteeltaan lähinnä tutkimusohjelmallinen avaus, joka suuntaa kysymyksenasettelua, muttei ota kantaa sosiaalisen rakenteen luonteeseen etukäteen.

Avoimeksi jäävät kuitenkin edelleen sosiaalisen pääoman toimintamekanismit. Eräs sosiaalisen pääomaan liittyvä kritiikin aihe onkin ollut käsitteen looginen epäselvyys: on vaikea erottaa, mitkä ovat sosiaaliseen pääomaan liittyviä panoksia ja mitkä sen tuotoksia. Käsitteessä yhdistyvät varsin eri tasoiset käsitteet, kuten verkostot, normit ja luottamus, joiden välinen suhde on epäselvä. Aluksi olisikin kyettävä erottamaan se sosiaalinen mekanismi, jonka kautta sosiaalinen pääoma toimii. Tämän jälkeen voitaisiin tutkia, millainen sosiaalinen ympäristö tukee kyseisen mekanismin toimintaa.

Taulukko 1. Klassinen ja uudet pääomateoriat

	(Uus)Klassinen taloustiede	Uusi kasvuteoria	Verkostoteoria	Taloussosiologia	Institutionalismi	Organisaatioteoria
<b>Pääomalaji</b>	Fyysinen pääoma, luontopääoma	Inhimillinen pääoma	Sosiaalinen pääoma	Sosiaalinen pääoma	Sosiaalinen pääoma	Osaamis pääoma
<b>Selitys</b>	Pääomahyödykkeet, hitaasti kulutettava varallisuus ja luonnonvarat odotetun tuoton lähteenä	Yksilöiden hallussa olevat tiedot ja taidot odotetun tuoton lähteenä	Yksilön sosiaalisen suhdeverkoston rakenne mahdollisuutena saada käyttöönsä ja hyödyntää resursseja	Sosiaaliset verkostot, ryhmän sisäiset arvot ja yhteinen identiteetti vastavuoroisuuden ja luottamuksen perustana	Sosiaalisiksi käytännöiksi yleistyneet vastavuoroisuuden normit ja luottamus	Organisaation kyky muuntaa työntekeijöidensä osaaminen yritysprofiksi resursiksi tai kilpailueduksi
<b>Kasaaminen</b>	Investoinnit fyysiseen pääomaan	Koulutuksen ja kokemuksen kautta tapahtuva oppiminen	Sosiaalisen suhdeverkon laajuuden optimointi ja verkostokeskeisen aseman hankkiminen	Verkostojen ja niihin liittyvien normien, yhteisen identiteetin ja tietoisuuden rakentaminen	Kansalaisyhteisö, paikallisen sosiaalisen vuorovaikutuksen ja yhteisöllisyyden edistäminen	Yrityksen tietojohdaminen, prosessien, innovaatioiden ja aineettomien hyödykkeiden hallinta
<b>Analyysitaso</b>	Yksilö/ Kansantalous	Yksilö/ Kansantalous	Yksilö/ Verkostorakenne	Yksilö/ Ryhmä/ Yhteiskunta	Yhteisö / Yhteiskunta	Organisaatio/ Yritys
<b>Tuotannon-tekijät</b>	Pääoma, työ	Pääoma, työ, työvoiman osaaaminen	Pääoma, työ, työvoiman osaaaminen, talouden sosiaalinen toimintaympäristö			

[Tarkoituksella tyhjä]

## 4 Empiirisen tutkimuksen suunnat

Edellä käydystä keskustelusta havaitaan, että sosiaalinen pääoma on moniulotteinen käsite, jota eri näkökulmat painottavat eri tavoin. Eroja on erityisesti siinä, millä – yksilön, sosiaalisen ryhmän vai yhteiskunnan – tasolla ilmiötä pidetään relevanttina. Tämän myötä sosiaalinen pääoma on eri suuntauksissa vaihtelevasti yksityishyödyke, klubihyödyke tai julkishyödyke. Samalla havaitaan, että formaalia verkostanalyysiä lukuun ottamatta kaikissa lähestymistavoissa huomio kiinnittyy sosiaalisiin suhteiden kahtalaiseen luonteeseen. Yhtäältä sosiaaliset verkostot synnyttävät ryhmäkuntaista sitoutumista: normiyhteisyyttä, luottamusta, kansalaisaktiivisuutta, keskinäisen arvostuksen ryhmiä, rajoittunutta solidaarisuutta. Toisaalta ne toimivat informaation välittäjinä. Tässä mielessä on sosiaaliseen pääomaan liittyviä yhdistäviä ja sitouttavia mekanismeja<sup>7</sup>.

Käsitteen ympärillä viime vuosina tehty empiirinen tutkimus on ollut erityisesti Putnamin edellä esiteltyjen tutkimusten inspiroimaa. Eräs paljon tutkittu teema on ollut sosiaaliseen pääomaan liitettyjen tekijöiden, kuten yhdistystoiminnan, osallistumisen ja luottamuksen vaikutus väestön terveyteen. Esimerkiksi Hyypän ja Mäen tutkimusten mukaan sosiaalisen pääoman merkitys näkyy Pohjanmaalla asuvien suomen- ja ruotsinkielisten välisissä terveyseroissa. Ruotsinkieliset, joilla on enemmän luotettavia ystäviä ja jotka osallistuvat useammin yhdistystoimintaan, kokevat terveytensä paremmaksi ja myös elävät pidempään (ks. Hyypä 2000; Hyypä & Mäki 2000 & 2001). Sosiaalisen pääoman terveysvaikutusten lisäksi muita keskeisiä tutkimusteemoja ovat olleet esimerkiksi sosiaalisen pääoman ja taloudellisen toimintakyvyn välinen suhde sekä sosiaalisen pääoman yhteys innovaatioiden syntyyn ja oppimiseen. Lisäksi vilkasta keskustelua on herättänyt Putnamin teesi sosiaalisen pääoman mahdollisesta murenemisestä. Teen seuraavassa katsauksen muutamiin aihepiirissä käsiteltyihin tutkimusteemoihin, minkä jälkeen siirryn pohtimaan käsitteen keskeisiä piirteitä ja sen avaamia jatkotutkimussuuntia.

### Sosiaalinen pääoma ja talouden toimintakyky

Kuten termi itsessään jo vihjaa, keskeisin sosiaalisen pääomaan liittyvä kiinnostus on kohdistunut sosiaalisen pääoman ja taloudellisen toiminnan väliseen suhteeseen. Empiirisiä tarkasteluja on tehty erityisesti yhteisön ja kansantalouden tasolla. Esimerkiksi Narayan ja Pritchett (1997) käyttivät tutkimuksessaan Tansaniasta kerättyä kylätason kyselyaineistoa. Ensimmäinen Narayanin ja Pritchettin sosiaalisen pääoman mittaamiseen käyttämä kysymysryhmä käsitteli yksilön jäsenyyksiä erilaisissa yhdistyksissä. Toiseksi kysymyksillä selvitettiin mainittu-

---

<sup>7</sup> Burt ei omaksu ideaa yhteisöstä, vaan hän tarkastelee sosiaalista rakennetta yksilöiden välisen kilpailun areenana. Sitouttavan sosiaalisen pääoman korvaa hänen rakenteellisten aukkojen teoriassaan kontrolli, joka puolestaan tulee lähelle rakenteellisen vallan käsitettä.

jen ryhmien luonnetta: ovatko ryhmät sukutaustaltaan ja tuloiltaan heterogeenisiä ja kuinka hyvin ryhmät toimivat. Näistä he muodostivat *kylätasaisen* sosiaalisen pääoman indeksin, joka muodostuu asukkaiden yhdistysjäsenyyksien määrän keskiarvosta ja niiden keskimääräisestä luonteesta (emt., 11-12). Toisena sosiaalisen pääoman indikaattorina he käyttivät kyselyssä ilmaistua luottamusta muukalaisiin ja eräisiin valtion virkailijoihin<sup>8</sup>. Tämän jälkeen Narayan ja Pritchett tarkastelivat indikaattoreiden suhdetta kotitalouksien kulutukseen<sup>9</sup>.

Tutkimuksen mukaan korkean sosiaalisen pääoman määrän (sekä yhdistysaineistolla että luottamuksella mitaten) ja kulutuksen määrän välinen suhde on tilastollisesti merkitsevä. Keskihajonnan suuruinen ero kylän sosiaalisen pääoman indeksissä on heidän mukaansa yhteydessä jopa 20 prosentin lisäykseen kulutuskyvyssä. Tekijät yhdistivät tarkasteluihinsa myös samoista kylistä aiemmin kerättyä aineistoa. Yhdistetyn aineiston perusteella tutkimuksen keskeinen löydös oli, että merkitsevä tekijä oli sosiaalinen pääoma nimenomaan kylätasolla, ei kotitalouksitasolla: kotitalouksien sosiaalisen pääoman määrä ei vaikuttanut vain kotitalouteen itseensä, vaan myös muihin kyläläisiin. Tekijöiden johtopäätös onkin, että sosiaalinen pääoma tuottaa sekä positiivisia taloudellisia vaikutuksia (on pääomaa) eikä sitä voida palauttaa vain yksilöihin ja heidän suhteisiinsa (on luonteeltaan sosiaalista).

Knack ja Keefer (1997) puolestaan vertailivat 29 markkinatalousmaata tutkiesaan sosiaalisen pääoman taloudellisia vaikutuksia. He käyttivät aineistonaan World Value Survey -tutkimusta (WVS), ja siinä esitettyjä kysymyksiä muihin ihmisiin kohdistuvasta yleisestä luottamuksesta<sup>10</sup>, yhteistoiminnallisuuden normeista ja yhdistysjäsenyyksistä. Tulosten mukaan luottamus muihin ihmisiin ja kansalaisten suuntautuminen yhteistoimintaan ovat positiivisessa yhteydessä talouden toimintakykyyn. Yhdistysaktiivisuus ei sen sijaan heidän tulostensa mukaan korreloi taloudelliseen toimintaan. Luottamus ja yhteistoiminnallisuuden normit ovat tutkimuksen mukaan vahvimpia maissa, joissa on omaisuus- ja sopimusoikeuksia tukevat tehokkaat instituutiot. Sama pätee Knackin ja Keeferin (emt.) mukaan maihin, jotka eivät ole polarisoituneet yhteiskuntaluokkien tai etnisten jakojen mukaisesti.

<sup>8</sup> Näin he pyrkivät kontrolloimaan sitä mahdollisuutta, että yhdistystoiminta on varakkaiden kyläläisten tai kylien vapaa-ajanaktiiviteetin muoto ja näin osa selitettävää ilmiötä. Kirjoittajien jossain määrin ongelmallinen oletus oli, että varallisuudella ei ole yhteyttä luottamuksen kokemukseen.

<sup>9</sup> Sosiaalisen pääoman lisäksi selittävinä muuttujina oli yksilötasolla mm. koulutustaso, maatalouden itsensä-työllistämistä koskeva dummy, ja indeksi maanomistukseen ja maatalouteen liittymättömistä omistuksista. Lisäksi mukana oli kylätason selittäviä muuttujia: markkinaintegraatio (asutuksen etäisyys maataloustuotteiden markkinoista) ja ilmastoon liittyvä dummy-muuttujien sarja. (emt, 14).

<sup>10</sup> WVS:n toisiin ihmisiin kohdistuvaa yleistynyttä luottamusta koskeva kysymys on muotoiltu seuraavasti: ”Tuntuuko Teistä siltä, että noin yleisesti ottaen useimpiin ihmisiin voi luottaa, vai pitääkö aina olla varovainen ollessaan tekemisissä ihmisten kanssa?” Knack ja Keefer (emt.) käyttävät indikaattorinaan ”Useimpiin voi luottaa” -vaihtoehdon vallinneiden osuutta. Glaeserin ym. (2000) mukaan kysymys noin asetettuna mittaa kuitenkin pikemminkin vastaajan *luotettavuutta*. Heidän mukaansa haluttaessa ennustaa luottamusta olisi kysyttävä pikemminkin aiemmasta luottavasta käyttäytymisestä.



La Porta ym. (1997) taas tutkivat WVS:n yleisen luottamuskysymyksen suhdetta useisiin eri lähteistä keräämiinsä muuttujiin, jotka kuvaavat mm. hallinnon tehokkuutta, kansalaisten osallistumista, maan infrastruktuurin tasoa, lapsikuolleisuutta, koulutusta, bkt:n kasvua, inflaatiota ja talouden rakennetta. Tutkimuksen mukaan, kun vakioidaan asukaslukuun suhteutettu bruttokansantuote, luottamuksen kasvu on yhteydessä hallinnon tehokkuuteen, kansalaisten osallistumiseen, talouden keskittymiseen sekä infrastruktuurin ja koulutusjärjestelmän toimivuuteen tilastollisesti merkitsevällä tasolla. Luottamuksella on edelleen yhteys matalaan inflaatioon ja heikko yhteys myös bruttokansantuotteen kasvuun. Tekijöiden päätelmä empiirisistä tuloksistaan on, että luottamuksella on talouden toimintaa tehostavaa vaikutusta.

Hjerppe (1998) tarkasteli omassa tutkimuksessaan Michiganin yliopiston yhteydessä toimivan Inter University Consortiumin tuottamien luottamusta ja osallistumista kuvaavien indeksien suhdetta talouskasvuun 27 maan bruttokansantuotteeseen poikkileikkausaineistolla. Tarkastelun mukaan sosiaalinen pääoma luottamuksena korreloi positiivisesti sekä tulotason että talouskasvun kanssa. Sen sijaan osallistumisaste ei osoittautunut tilastollisesti merkittäväksi kasvutekijäksi.

Whiteley (2000) taas tutki sosiaalisen pääoman ja talouskasvun suhdetta 34 maan otoksella vuodesta 1970 vuoteen 1992. Hän muodosti laajennetun uusklassisen kasvumallin, jossa selitettävänä muuttujana oli tuotannon työvoimakohtainen lisäys ja selittävinä investoinnit, väestön kasvu, inhimillinen pääoma, sosiaalinen pääoma ja bkt:n lähtötaso. Sosiaalisen pääoman mittarina hän käytti WVS:n kysymyksiä vastaajan luottamuksesta kanssaihmiin yleensä (ks. alaviite 10 edellä) ja maanmiehiin ja omaan perheeseen erityisesti. Tulosten mukaan luottamus on tärkeä maiden välisten havaittujen kasvuerojen selittäjä. Sen vaikutus talouskasvuun on Whiteleyn mukaan vähintään samaa tasoa kuin inhimillisen pääoman vaikutus.

Kaikki edellä mainitut tutkimukset viittaavat siis siihen, että yhteisössä tai yhteiskunnassa vallitsevan luottamuksen ja taloudellisen toimintakyvyn välillä on positiivinen yhteys. Kiistaton luottamuksen ja sosiaalisen pääoman suhde ei kuitenkaan näytä olevan. Helliwell (1996) tarkastellessaan 17 Aasian OECD maata löysi WVS-aineistolla mitatun luottamuksen ja tuottavuuden kasvun väliltä tilastollisesti merkitsevän negatiivisen yhteyden<sup>11</sup>. Helliwellin tarkastelussa eivät olleet kuitenkaan mukana Aasian köyhimmät ja keskituloiset maat. Knackin ja Keeferin (1997) mukaan näyttääkin siltä, että henkilöiden välinen luottamus korostuu erityisesti köyhemmissä maissa ja maissa, joissa formaalit instituutiot eivät kykene ylläpitämään hallinnon johdonmukaista toimintaa. Toisaalta Temple (2000) varoittaa tekemästä liian suorista johtopäätöksistä ihmisten välisen, kyselyis-

---

<sup>11</sup> Myös Beugelsdijk (2000) kertoi Social Capital, Trust and Networks –seminaarissa pitämässään esitelmässä löytäneensä Euroopan alueita (NUTS 2 tasolla) koskeneissa alustavissa tarkasteluissaan negatiivisen yhteyden WVS-surveyssä ilmaistun yleisen luottamuksen ja talouskasvun väliltä.

sä ilmaistun luottamuksen ja makroaineistolla havaitun talouskasvun välisistä suhteista. Olemassa voi nimittäin olla kolmansia tekijöitä, jotka vaikuttavat samanaikaisesti sekä talouskasvuun että luottamukseen.

Eräs luottamukseen liittyvä piirre näyttää olevan se, että luottamus kohdistetaan ihmisiin, joita pidetään tuttuina tai joihin muuten voidaan tilannekohtaisesti samaistua. Esimerkiksi Suomessa luottamus kohdistuu ensisijaisesti omaan perheeseen, toissijaisesti maanmiehiin. Ulkomaalaisiin suhtaudutaan selvästi epäluuloisemmin. Myös oman kansallisuuden sisällä luottamus vaihtelee: kulttuuriltaan ja käyttäytymismalleiltaan poikkeaviin ryhmiin, kuten romaneihin, luotetaan selvästi vähemmän<sup>12</sup>. Ilmiö erottuu myös maiden välisissä vertailuissa. Subjektiiivisesti ilmaistu luottamus muihin ihmisiin on yleisintä väestöltään yhtenäisissä maissa. WVS:n ihmisten välistä yleistynyttä luottamusta mittaavan indikaattorin perusteella sekä tulonjaollisesti että etnisesti yhtenäiset Pohjoismaat sijoittuvat luottamusvertailun kärkeen. Yhteiskunnallisen lohkoutumisella näyttää olevan myös muita vaikutuksia sosiaaliseen kanssakäymiseen: Glaeserin ym. (2000) tekemän tutkimuksen mukaan osapuolten sosiaaliset erot ennustavat jossain määrin pettämisalttiutta (luotettavuutta) vuorovaikutustilanteissa. Alesinan ja Ferraran tutkimuksen mukaan taas rodulliset tai etniset konfliktit ja jaot ovat omiaan heikentämään yhteisön sosiaalista vuorovaikutusta (Alesina & Ferrara 2000) ja myös investointeja julkishyödykkeisiin (Alesina ym. 1999). Luottamuksen ja luotettavuuden kohdistuminen lähinnä itsen kanssa samankaltaisiksi koettuihin ihmisiin kuvaa juuri sosiaaliseen pääomaan liittyvää kääntöpuolta. Luottamus ei toisin sanoen leviä tasaisesti yhteiskunnassa, ja mikäli luottamus- ja identiteettirajoihin liittyy suvaitsemattomuutta, vahvan ryhmäkuntaisen luottamuksen seuraus voi pahimmillaan olla ”balkanisoituminen”– sosiaalisten ryhmien tai etnisten ryhmien väliset jyrkät konfliktit.

Edelliset tutkimukset käyttivät kyselyissä ilmaistua luottamusta sosiaalisen pääoman keskeisenä osoittajana. Temple ja Johnson (1998) puolestaan tarkastelivat ”sosiaalisen toimintakyvyn” (*social capability*) ja toisen maailmansodan jälkeisen talouskasvun välistä yhteyttä yli 70 kehittyvässä maassa. He käyttivät tutkimuksessaan Adelmanin ja Morrisin 1960-luvulla muodostamaa sosioekonomisen kehityksen indeksiä ja sen erillisiä osioita. Temple ja Johnson valitsivat indeksistä viisi indikaattoria kuvaamaan maiden sosiaalisten ympäristöjen välisiä eroja. Indikaattorit olivat vallitseva sosiaalisen organisoitumisen luonne, asenteiden modernisaatio, joukkotiedotuksen levinneisyys, sosiaalisen liikkuvuuden laajuus ja paikallisen keskiluokan merkitys, joiden yhdistelmästä he muodostivat erilaisia sosiaalisen toimintakyvyn indeksejä. Tutkimuksen mukaan useat sosiaaliset tekijät lähtötulotasoon yhdistettynä vaikuttavat kasvuun ainakin tuotannon tekijöiden kasaantumisen välityksellä. Erityisen merkitykselliseksi tutkimuksessa osoittautui joukkotiedotuksen merkitys. Sillä oli vaikutusta tuotannon tekijöiden

<sup>12</sup> Tiedot perustuvat Suomen Akatemian ”1990-luvun talouskriisi” -tutkimusohjelmaan kuuluneen Luottamus ja lama –tutkimusprojektin eri puolilta maata keräämiin kyselyaineistoihin.

kokonaistuottavuuteen. Templen ja Johnsonin (emt.) mukaan näyttää siltä, että yhteiskunnallisilla järjestelyillä on vaikutusta investointien laatuun, teknisen tehokkuuden yleiseen tasoon tai maiden kykyyn omaksua teknologioita muualta. Tekijät pitävätkin eroja joukkotiedotuksessa hyvänä tapana mitata sosiaalisen pääoman vaihtelua kehittyvissä maissa. Tiedonvälityksen merkityistä korostavia tuloksia on saatu myös demokratian toimivuuden osalta. Esimerkiksi Milnerin (2000) mukaan kansalaisten kyky hankkia tietoa ja seurata yhteiskunnallisia asioita (pikemmin kuin WVS:ssä ilmaistu luottamus tai yhdistysjäsenyydet) ovat yhteydessä poliittiseen osallistumiseen.

### **Joustava tuotanto, innovaatiot ja sosiaalinen pääoma**

1980-luvun alkupuolella käynnistynyt keskustelu ns. ”joustavasta erikoistumisesta” ja ”joustavan tuotannon alueista” on sisältänyt hyvin paljon samoja teemoja kuin 1990-luvulla käyty keskustelu sosiaalisesta pääomasta. Piore’n ja Sabelin (1984) mukaan kysynnän sirpaloituminen ja talouskasvun epävakaistuminen on 1970-luvulta lähtien luonut tarpeen uusien joustavampien tuotantomallien käyttöönotolle. Heidän vastauksensa tuotannon uuteen organisoitiin on joustava erikoistuminen, mikä merkitsee entistä joustavampien teknologioiden ja monitaitoisemman työvoiman käyttöä sekä yritysten välisen yhteistyön lisääntymistä.

1990-luvulla käynnistyneen nopean taloudellisen muutoksen aikakaudella yritysten, alueiden ja kansantalouksien kannalta keskeisemmäksi kysymykseksi on muodostunut paitsi kyky erikoistua, myös tehdä yhteistyötä, havainnoida toimintaympäristön muutoksia ja generoida uusia markkinamahdollisuuksia avaavia tuoteinnovaatioita ja tuotantoprosesseja tehostavia prosessi-innovaatioita. Joustavaa erikoistumista ja yritysten välisiä innovaatio- ja yhteistyöverkostoja koskeudessa keskustelussa on usein painotettu, että verkostosuhteiden syntyminen välttämätön edellytys on yhteistyöosapuolten välinen luottamus. Mikäli luottamusta toimijoiden välillä ei ole, kukaan ei uskalla petetyksi tulemisen pelossa ottaa riskiä ja tehdä aloitetta yhteistyöstä, vaan kaikki uhraavat yhteistyön edut vähemmän kannattavalle itsenäiselle oman edun tavoittelulle. Sama koskee yritysten välisen tuotantoteknologiaita ja liiketoimintamahdollisuuksia koskevan tiedon leviämistä (ks. esim. Sabel 1990; Sako 1992; Powell 1996a ja b) ja myös yritysten sisäisiä suhteita. Organisaation sisällä työntekijöiden on luotettava työnantajaansa, jotta sitoutuvat tuotannon kehittämiseen ja luovuttavat työnantajan käyttöön heillä olevan työprosessia koskevan ”hiljaisen tiedon” (*tacit knowledge*) (Nonaka & Takeuchi 1995, 222). Omistajien ja liikkeenjohdon on puolestaan luotettava työntekijöihinsä, näiden yhteistyöhaluun ja -kykyyn, jotta heidän kannattaa sijoittaa rahoituspääomia jatkuvia tuote- ja prosessi-innovaatioita edellyttäviin investointeihin (Ruuskanen 2001).

Tiivistäen luottamuksen tarve joustostrategiaa soveltavassa ”verkostoyrityksessä” liittyy verkoston osapuolten väliin monenkeskisiin riippuvuussuhteisiin. Yhteistyöverkostoissa järjestelmän jäsenten toimet vaikuttavat aina joltain osin myös muihin verkoston jäseniin. Näin verkoston jäsenet voivat toiminnallaan vahingoittaa muita, ja samalla ovat ainakin jossain määrin haavoittuvia muiden itseen kohdistuville epäsuotuisille toimenpiteille. Mikäli osapuolten väliltä puuttuu luottamusta, edellyttää toiminta jatkuvaa toisen osapuolen tarkkailua, mikä taas sitoo liiketoimintaan ylimääräisiä kustannuksia.

Toinen yritysten väliseen vuorovaikutukseen liittyvä keskeinen tekijä näyttää olevan sosiaalisiin verkostoihin liittyvä informaation kulku. Monimuotoiset erilaisista toimijoista koostuvat verkostot ovat yksittäisiä yrityksiä herkempiä havaitsemaan muutoksia ympäristössä, tunnistamaan ongelmia ja myös ratkaisemaan niitä. Tärkeitä ovat nimenomaan verkostot, jotka kykenevät yhdistämään *erilaisten tahojen* tarjoamaa informaatiota. Esimerkiksi *Silicon Valleyn* menestystarinan oleellinen osa on ilmiötä analysoineiden tutkimusten mukaan ollut fokusoitu eri sektorien yritysten ja julkisorganisaatioiden keskinäinen vuorovaikutus. Verkostojen keskeisiä osia ovat olleet kasvavien teknologiayritysten ohella mm. yliopistoyksiköt, riskirahoitusyritykset ja lakiasiantoimistot. Eräs keskeinen tekijä on ollut yksityissektorin ja julkissektorin välinen kumppanuus, jossa dynaamiset kasvuyritykset ovat kyenneet hyödyntämään yliopiston ja julkissektorin instituutioiden tuottamia resursseja liiketoimintaverkostojensa välityksellä. Oleellista taloudellisen dynamiikan syntyisessä on siis ollut verkoston eri osapuolten välinen yhteistoiminnallinen ja kilpaileva vuorovaikutus (ks. esim. Cohen 1998). Sama logiikka on löydettävissä myös bioteknologian tutkimus- ja liiketoimintaverkkojen kehittymisestä (ks. Powell ym. 1996b) ja myös keskeisistä suomalaisista innovaatioprosesseista ja niiden kaupallistamisesta (ks. Mietinen ym. 1999).

Sosiaalisilla suhteilla näyttää olevan vaikutusta myös yleensä hyvin markkinaperusteisesti toimivina pidettyjen rahoitusmarkkinoiden toimintaan. Uzzi (1999) tutkiessaan organisaatioiden rahoituksen hankkimista ja sen hinnoittelua korostaa komplementaarisen suhderakenteen merkitystä. Komplementaarisella suhderakenteella hän tarkoittaa verkostoa, joka kykenee samanaikaisesti yhdistämään sosiaalisiin suhteisiin liittyvät ”partnerihyödyt” ja markkinasuhteisiin liittyvän ”välittäjähyödyn”. Laajat markkinasuhteet tarjoavat tietoja esimerkiksi markkinoiden hinnoitteluerosta tai eroista tuotteiden laadussa. Epämuodolliset, yksityiset sosiaaliset suhteet taas edistävät pääsyä rahoitusresursseihin, joiden saanti muuten olisi mahdotonta. Sosiaalisiin suhteisiin sitoutuu yleensä myös luottamusta mikä helpottaa rahoitusta tarjoavien yritysten rahoituspäätöstensä hallintaa. Uzzin mukaan sosiaalinen rakenne vaikuttaa yhtäältä siihen, ketkä pääsevät käsiksi rahoitukseen, toisaalta siihen, mikä muodostuu rahoituksen hinnaksi. Samalla sosiaaliset suhteet voivat toimia kannustinrakenteena, joka panee yritykset ponnistelemaan normaalia enemmän suoriutuakseen markkinoilla. Sosiaalisilla sidoksilla näyttää kuitenkin olevan positiivinen vaikutus vain tiettyyn rajaan asti,

minkä jälkeen sosiaaliset sidokset alkavat rajoittaa yritysten menestystä (Uzzi 1999; ks. myös. Uzzi 1996)

Yli-Renko (1999) päätyi väitöskirjassaan samantapaisiin tuloksiin. Hän tutki nuorten teknologiayritysten ja niiden avainasiakkaiden välisiä suhteita. Yleensä riippuvaisuutta harvoista asiakkaista on pidetty riskialttiina liiketoimintastrategiana. Riippuvaiset yritykset voivatkin pyrkiä kontrolloimaan haavoittuvuuttaan pitämällä tiettyä etäisyyttä asiakkaisiinsa esimerkiksi formaaleilla sopimuskäytännöillä. Kuitenkin, Yli-Rengon aineiston mukaan, mitä luottavammin ja joustavammin pienet teknologiayritykset suhtautuvat päämiehiinsä, sitä paremmin ne kykenivät viemään tuotekehitystään eteenpäin. Samoin joustavuus sopimuskäytännöissä johti suurempiin säästöihin myynnin kustannuksissa.

Henkilötasolla taas toimittajayrityksen ja avainasiakkaan henkilöstön läheiset sosiaaliset suhteet lisäsivät yritysten välisen markkinoita ja teknologioita koskevaa tiedon kulkua. Sen sijaan kokemus yhteisten etujen olemassa olost ja yritysten väliseen suhteeseen sitoutuvasta luottamuksesta vaikuttivat tutkimuksen mukaan negatiivisesti tiedon välittymiseen. Näin ollen sosiaalisen pääoman eri ulottuvuuksilla näyttää olevan osin vastakkaisia vaikutuksia. Luottava suhtautuminen avainasiakkaaseen, samoin kuin henkilötason vuorovaikutus, edistivät tutkimuksen mukaan yritysten välistä tiedon kulkua ja liiketoimintakustannusten alenemista. Sen sijaan kokemus pitkälle menevästä tavoitteiden samankaltaisuudesta ja etujen yhteneväisyydestä ehkäisi tehokasta tiedonkulkua. Yli-Renko korostaakin, että tutkimuksessa on tärkeää erotella sosiaalisen pääoman eri ulottuvuudet (sosiaalinen vuorovaikutus ja luottamus), sillä muuten ulottuvuuksien mahdolliset vastakkaiset vaikutukset voivat mitätöidä toisensa. (ks. Yli-Renko 1999; Yli-Renko ym. 2000).

### **Mureneeko sosiaalinen pääoma?**

Robert Putnamin (1995; 2000) väitteet sosiaalisen pääoman 1960-luvulta alkaneesta laskutendenssistä ovat herättäneet vilkasta keskustelua sekä Yhdysvalloissa että Euroopassa (ks. esim. van Deth ym. [toim.] 1999). Sosiaalisen pääoman määrittelystä ja mittaustavasta riippuen asiasta on saatu vaihtelevaa näyttöä. Varsin yleisesti sosiaalisen pääoman mittarina käytetyn yhdistysaineiston perusteella, sosiaalinen osallistuminen ei ole juurikaan vähentynyt. Esimerkiksi Siisiäisen (2000) mukaan tiedot yhdistyslaitoksen kehityksestä eivät Suomen osalta tue määrällisin indikaattorein osoitettavissa olevaa järjestöaktiivisuuden laskua. Hänen mukaansa huomio kannattaisikin kiinnittää enemmänkin yhdistysten ja yhteistoiminnan laadulliseen muutokseen, kun pohditaan esimerkiksi sosiaalisen vuorovaikutuksen, luottamuksen ja demokratian suhteita. Rothsteinin (2000) mukaan sama koskee paljolti Ruotsia: kansalaisten osallistuminen vapaaehtoiseen yhdistystoimintaan on korkealla tasolla eikä näin mitaten mitään sosiaalisen pää-

oman laskutendenssiä ole 1950-luvulta lähtien tapahtunut. Sen sijaan Rothstein kiinnittää huomiota ”organisoidussa sosiaalisessa pääomassa” tapahtuneisiin laadullisiin muutoksiin. Tällä hän viittaa yhteiskunnassa tapahtuneisiin ideologisiin siirtyimiin ja näiden vaikutuksiin valtion ja korporatioiden välisissä suhteissa. Erityisesti hän viittaa ”Ruotsin mallissa” (tai yleisemminkin pohjoismaisessa mallissa) tärkeässä roolissa oleviin ammattiliittoihin ja työnantajajärjestöihin ja niiden keskusteluyhteydessä ja luottamussuhteissa tapahtuneisiin muutoksiin, jotka ovat hänen mukaansa heikentäneet ruotsalaisen yhteiskunnan toimintakykyä.

Myös Yhdysvaltojen osalta kehitys näyttää olevan Putnamin hahmottelemaa moniulotteisempaa. Paxton (1999) käyttää *General Social Surveys* –aineistoa tarkastellessaan sosiaalisen pääoman trendejä Yhdysvalloissa vuosina 1975-1994. Hän jakaa sosiaalisen pääoman kahteen ulottuvuuteen: Ensimmäisen muodostaa subjektiivinen luottamus muihin henkilöihin ja instituutioihin. Toisen ulottuvuuden muodostavat yksilöiden yhteydet yhteisöön: naapurien ja tuttujen tapaaminen ja jäsenyydet yhdistyksissä. Paxtonin aineisto ei täysin tue väitteitä sosiaalisen pääoman *yleisestä* murenemisesta, mutta viittaa kansalaisten välisen luottamuksen laskuun. Paxtonin mukaan mittari, joka yhdistää luottamuksen molemmat ulottuvuudet ja yksilöiden yhteydet, kyllä osoittaa sosiaalisen pääoman lievää laskua viimeisen 20 vuoden aikana. Tämä johtuu lähinnä muihin ihmisiin ilmaistun luottamuksen laskusta. Sen sijaan yleinen luottamus instituutioihin ei ole laskenut, ja myös yksilöiden sosiaalisten yhteyksien määrä näyttää säilyneen muuttumattomana.

## 5 Sosiaalisen pääoman mekanismit: kommunikaatio ja luottamus

Tiivistäen sosiaalisen pääoman komponentteja ja logiikkaa koskeva yleinen argumentaatio on jokseenkin seuraava: Yksilöiden väliset jatkuvat sosiaaliset siteet mahdollistavat sen, että sosiaalisessa vuorovaikutuksessa toisen osapuolen toiminta muuttuu ennustettavaksi, sitten ettei yhteistyön toinen osapuoli toimi lähtökohtaisen petollisesti lyhyen tähtäimen omaa etua tavoitellakseen<sup>13</sup>. Ennustettavuus voi perustua siihen, että toiminnan sosiaalinen ympäristö kontrolloi osapuolten toimintaa (luo normeja tai toimintasääntöjä). Toinen vaihtoehto on, että vuorovaikutuksen myötä yksilöiden välille muodostuu yhteinen identiteetti, jolloin he kokevat etunsa yhteneväiseksi. Kolmanneksi luottamus voi perustua jatkuvan vuorovaikutuksen synnyttämään “valistuneeseen rationaalisuuteen”, jolloin toimijat asettavat pitkän tähtäimen yhteistoiminnan edut lyhyen tähtäimen oman edun tavoittelun edelle (vrt. myös Torsvik 2000).

Sosiaalisessa vuorovaikutuksessa sosiaalisen järjestelmän ja toisen osapuolen tulevien toimien ennustettavuutta voidaan kutsua luottamukseksi<sup>14</sup>. Luottamuksen keskeinen funktio on vähentää sosiaaliin suhteisiin liittyvää satunnaisuutta ja kompleksiteettiä, mikä helpottaa toimijoiden välistä vuorovaikutusta ja yhteistyötä (ks. Luhmann 1988). Kirjallisuudessa on mainittu monia luottamuksen tuottamia positiivisia seurausvaikutuksia. Tällaisia ovat esimerkiksi yritysten välisissä ja niiden sisäisissä suhteissa tapahtuvan valvonnan tarpeen ja liiketoimintakustannusten pieneneminen ja kollektiiviseen toimintaan ja julkishyödykkeisiin liittyvien vapaamatkustamisiongelmiä väheneminen. Toisin sanoen sosiaalisen pääoman yksi mekanismi näyttää toimivan toimijoiden välistä vuorovaikutusta helpottavan luottamuksen kautta. Samalla luottamus lisäämällä tulevaisuuden ennustettavuutta mahdollistaa investoinnit tulevaisuudessa odotettavissa olevien tuottojen varaan.

Toisaalta sosiaalisen pääoman väitetään nopeuttavan esimerkiksi markkinamahdollisuuksia koskevan tiedon leviämistä, uuden teknologian käyttöönottoa ja työvoiman osaamista. Näitä funktioita voidaan kutsua informaation kulkua helpottavaksi kommunikatiiviseksi mekanismiksi. Näin sosiaalisen pääoman mekanismit voitaisiin jakaa kahteen toisiinsa liittyvään pääulottuvuuteensa: luotta-

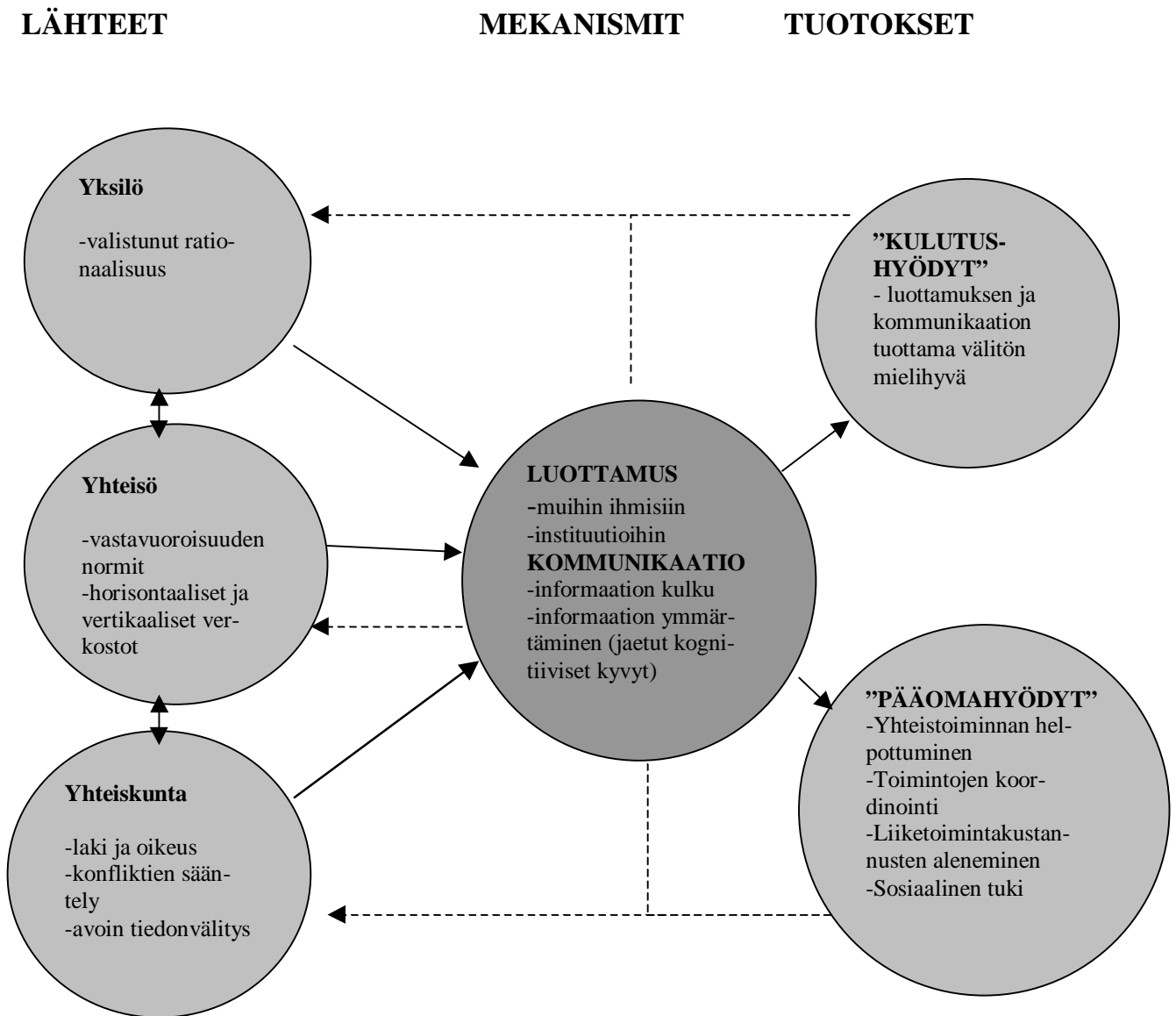
---

<sup>13</sup> Vaihtoehtoinen kausaalisuhte olisi, että luottamus synnyttää sosiaalisia verkostoja ja vuorovaikutusta. Brehm ja Rahn (1997) tarkastelivat suhdetta laajalla amerikkalaisella General Social Survey -aineistolla. Heidän mukaansa kansalaisten yhteistoimintaan sitoutuminen ja luottamus ovat vahvassa vuorovaikutuksellisessa suhteessa. Yhteys on vahvempi nimenomaan osallistumisesta luottamukseen kuin päinvastoin.

<sup>14</sup> En tässä paperissa tarkastele tarkemmin luottamuksen luonnetta ja sen eri ulottuvuuksia, joista on käyty viime vuosina vilkasta sekä teoreettista että empiiristä keskustelua yhteiskunta- ja taloustieteissä (ks. esim. Gambetta [toim.] 1988; Miszal 1996; Seligman 1997; Sztompka 1999; suomeksi esim. Ilmonen [toim.] 2000).

mukseen ja kommunikaatioon<sup>15</sup>. Luottamuksen osalta on tärkeää sekä luottamus toisiin henkilöihin että formaaleihin ja informaaleihin instituutioihin. Kommunikaation osalta taas on tärkeää paitsi sosiaalisissa verkostoissa ja instituutioissa välittyvä informaatio, myös se että toimijat kykenevät ymmärtämään toisiaan. Tämä liittyy esimerkiksi kulttuurisesti jaettuun merkitysjärjestelmiin ja kognitioihin<sup>16</sup>.

Kuva 2. Sosiaalisen pääoman lähteet ja tuotokset



<sup>15</sup> Ks. myös Paxtonin (1999, 95-97) samantapainen jaottelu.

<sup>16</sup> Naphiet ja Goshal (1998) erottavatkin sosiaalisessa pääomassa rakenteellisen, relationaalisen ja kognitiivisen ulottuvuuden.



Sosiaalisen pääoman lähteet ovat mitä ilmeisimmin kontekstisidonnaisia. Erilaisissa sosiaalisissa ympäristöissä yhteiskunnan formaalit instituutiot ja yhteisöön liittyvät epäviralliset instituutiot saavat erilaisen roolin. Kuten edellä viitattiin näyttää esimerkiksi muihin ihmisiin kohdistuvan luottamuksen merkitys korostuvan yhteiskunnissa, joissa luottamuksen formaalit tuki-instituutiot eivät kykene ylläpitämään vakaata sosiaalista järjestelmää. Sama koskee sosiaalisen pääoman tuotoksia. Eri kulttuurisissa konteksteissa arvostetaan erilaisia asioita, jolloin sosiaalinen pääoma voi tuottaa taloudellisten seurausten ohella joitain muita yksilöiden tai yhteisön toivottavina pitämiä seurauksia. On nähdäkseen kuitenkin uskottavaa, että sosiaalisen pääoman mekanismit toimivat jokseenkin samaan tapaan kontekstista riippumatta. Kommunikaatio ja luottamus tuottavat välittömiä ”kulutushyötyjä” tehdessään ihmisten välisen vuorovaikutuksen miellyttävämmäksi<sup>17</sup>. Samalla ne tuottavat välillisiä ”pääomahyötyjä” – helpottavat esimerkiksi yhteistoimintaa, toimintojen koordinoitua ja ongelmien (ja mahdollisuuksien) havaitsemista ja kollektiivista ratkaisemista. Näin ne tehostavat yhteiskuntien suorituskykyä ja taloudellista tehokkuutta.

Tarkasteltaessa mekanismeja kaksiulotteisessa kehikossa muodostuu neljä ideaalityyppistä sosiaalista rakennetta, jotka kaikki ehdollistavat rakenteen jäsenten välistä yhteistoimintaa eri tavoin. Jos esimerkiksi tarkastelemme sosiaalista rakennetta kokonaisyhteiskunnan tasolla voimme muodostaa kaksiulotteisessa tarkastelussa seuraavat yhdistelmät:

Kuva 3. Sosiaalisen pääoman ulottuvuudet

<b>Luottamus</b>		
	<b>Korkea</b>	<b>Matala</b>
<b>Avoin/ Yleistynyt</b>	<b>Sosiaalinen koheesio</b> - Sopimus - Intressiristiriitojen institutionaalinen sääntely	<b>Markkinat</b> - Kilpailu - Hintamekanismi ratkaisee yhteistyön
<b>Rajoittunut/ Paikallinen</b>	<b>Amoraalinen familismi</b> - Yhteistoiminta identiteetti- ryhmien sisäistä - Yhteiskunnan segmentoi- tuminen	<b>Amoraalinen individualismi</b> - Vähäinen yhteistoiminta - ”Kaikkien sota kaikkia vastaan”
<b>Kommunikaatio</b>		

<sup>17</sup> Kiitän Reino Hjerpeä huomion kiinnittämisestä luottamuksen ”kulutushyötyihin”.

Nelikentän oikea alakulma<sup>18</sup> muodostaa sosiaalisen rakenteen, jota kutsun *amoraaliseksi individualismiksi*. Rakenteessa sekä tiedon kulku toimijoiden välillä että toimijoiden identifioituminen ryhmäksi on heikko. Yhdistelmä voi johtaa toimijoiden vähäiseen vuorovaikutukseen ja lyhyen tähtäimen oman edun tavoitteluun pidemmän aikavälin hyötyjen kustannuksella. Tässä tapauksessa sosiaalinen rakenne ei tue yhteistoiminnan muodostumista, vaan ruokkii hobbesilaisista "kaikkien sotaa kaikkia vastaan".

Kentän vasemman alareunan taas muodostaa rakenne, jossa yhdistyy paikallisten identiteettiryhmien sisäinen korkea keskinäinen luottamus (tai rajoittunut solidarisuus), mutta ryhmien välisen kommunikaation (tai ryhmien välisen 'heikkojen' sosiaalisten siteiden) puuttuminen. Tässä tapauksessa sosiaalinen rakenne muodostaa ryhmän sisäistä yhteistoimintaa tukevan sosiaalisen rakenteen. Samalla rakenne voi ehkäistä ryhmän jäsenten pyrkimyksiä ylittää ryhmän elintaso tai ylläpitää sosiaalisia siteitä yhteisön ulkopuolelle. Sosiaalinen rakenne tukee samalla epäluottamusta ulkopuolisiin, ja se voi johtaa yhteiskunnan lohkoutumiseen. Kutsun yhdistelmää Banfieldiä (1958) seuraten "*amoraaliseksi familismiksi*".

Nelikentän oikean yläkulman muodostaa rakenne, jota leimaa toimijoiden välinen matala luottamus mutta samanaikaisesti hyvä informaation kulku. Kyseinen sosiaalinen rakenne on ideaalityyppinen esimerkki uusklassisen taloustieteen kuvaamasta *täydellisten markkinoiden* tilanteesta, jossa yksilöt tavoittelevat vuorovaikutustilanteissa omaa etuaan, ja kaikilla on käytettävissään täydellinen informaatio. Täydellisen tietämyksen oletuksen vallitessa kysymys luottamuksesta sosiaalisessa vuorovaikutuksessa ei itse asiassa lainkaan realisoidu. Tässä tapauksessa yhteistoiminnan muodostuminen määräytyy markkinoilla toteutuvasa kilpailussa, jossa toiminnan sopeuttaja on hintamekanismi.

Kentän vasemman yläkulman muodostaa yhdistelmä hyvää informaation kulkua ja yleistynyttä luottamusta. Kyseisessä rakenteessa identiteettiryhmien keskinäinen luottamus on korkea, mutta samalla ryhmien välillä on heikkoja siteitä ja toimijoiden välinen tiedon kulku on tehokasta. Rakenne tukee paikallisten identiteettiryhmien välisen intressiristiriitojen sovittamista ja "ideaalisen puhetilanteen"<sup>19</sup> syntymistä. Samalla paikallinen luottamus voi vakiintua luottamuksen

<sup>18</sup> Korostettakoon, että nelikentän kulmat ovat sosiaalisen pääoman kahden selkeimmän funktion yhdistelmistä muodostettuja ideaalityyppisiä yhdistelmiä. Havaitut sosiaaliset ympäristöt ovat luonnollisesti sekoitus eri ideaalityypeistä. Ideaalityyppiä ei siis pidä ottaa todellisuuden kuvauksina, vaan kyseessä ovat ilmiön tiettyjä ulottuvuuksia korostavat tyypittelyt, joiden tarkoitus on toimia heuristisesti, ajattelun apuvälineinä.

<sup>19</sup> "Ideaalinen puhetilanne" on Habermasin (1973) rekonstruktio, joka hahmottaa ideaalityyppistä tilannetta "rationaalisesti motivoituneen konsensuksen" saavuttamiseksi. Benhabib (1986, 284-287) jaottelee habermasilaisen ideaalisen puhetilanteen ehdot *symmetriaehtoihin* (kaikkien osallistujien yhtäläinen mahdollisuus aloittaa ja jatkaa kommunikaatiota ja yhtäläinen mahdollisuus esittää väitteitä, suosituksia ja selityksiä sekä kyseenalaistaa perustelut) ja *vastavuoroisuusehtoihin* (kaikilla on oltava toimijoina yhtäläiset mahdollisuudet ilmaista toiveitaan, tunteitaan ja intentioitaan ja lisäksi puhujien on toimittava ikään

tuki-instituutioksi, kuten sosiaalisesti hyväksytyksi lainsäädännöksi ja erilaiset konfliktien sääntelyjärjestelmiksi. Kutsun rakennetta *sopimussyhteiskunnaksi*.

Erilaiset sosiaaliset ympäristöt rakenteistavat yksilöiden ja ryhmien välistä yhteistoimintaa eri tavoin. Niihin kaikkiin voi muodostua *paikallisesti* optimaalisia tai tehokkaita sosiaalisia järjestelyjä, mutta kokonaisyhteiskunnan kannalta tehokkaat ratkaisut löytynevät sosiaalisista ympäristöistä, joissa yhdistyvät markkinoiden tehokkuushyödyt sosiaalisen luottamuksen ja sopimisen kumppanuushyötyihin.

Makrotasolla (ks. kuva 4) huomio voidaan kiinnittää esimerkiksi yhteiskunnan kykyyn edistää kommunikaatiota: tiedon kulkua ja sen ymmärtämistä. Edelleen voidaan tarkastella sen kykyä ylläpitää luottamusta instituutioihin. Lisäksi tarkastelun kohteena voivat olla yhteiskunnallisten identiteetti- ja intressiryhmien väliset suhteet ja valtion kyky toimia ryhmien välisten konfliktien sovittelijana.

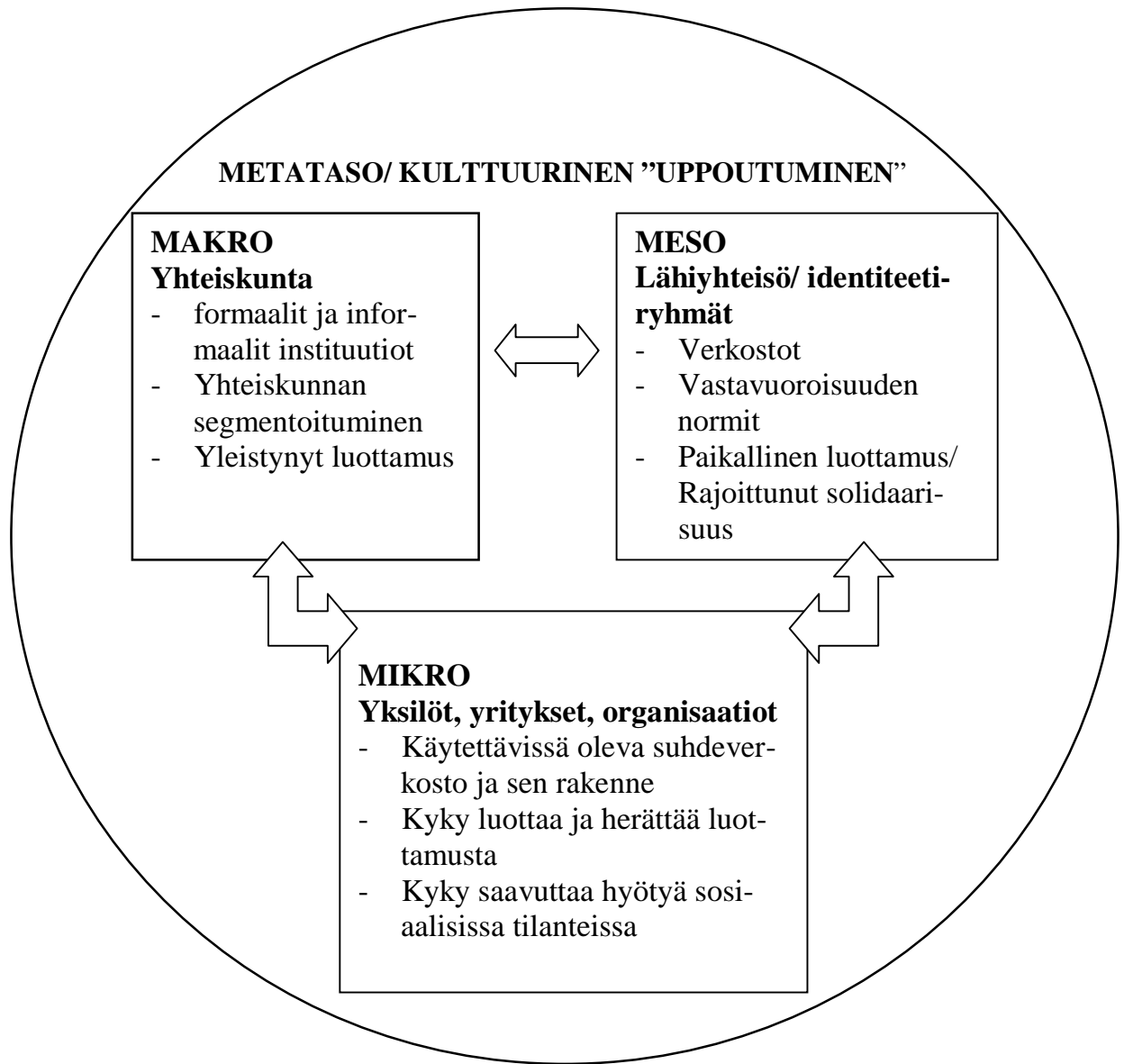
Välittävällä tasolla keskeisiä ovatkin esimerkiksi informaation leviämistä edistävä sosiaalinen rakenne ja yhteisön kyky tuottaa ja ylläpitää luottamusta jäsentensä vastavuoroisuuteen ja valistuneeseen rationaalisuuteen. Toisaalta tärkeää on yhteisössä vallitseva erilaisuuden sietäminen, joka takaa yhteisön dynamiikan säilymisen. Esimerkiksi työyhteisöissä, yrityksissä ja yritysverkostoissa oleellisia seikkoja ovat tiedon kulku verkostoissa sekä osapuolten ja henkilöiden välinen avoimuus ja luottamus. Nämä kaikki ovat omiaan edistämään osapuolten sitoutumista yhteisiin tavoitteisiin, hyvien käytäntöjen leviämistä työyhteisössä ja kokemuseräisen "hiljaisen tiedon" eksplikoitumista, mitkä kaikki ovat innovatiivisuuden kannalta keskeisiä organisaatioiden ominaisuuksia.

Mikrotasolla, tutkittaessa yksilön (tai organisaatio-toimijan) sosiaalista pääomaa, huomio voidaan kiinnittää esimerkiksi käytettävissä oleviin sosiaalisiin suhdeverkostoihin, verkostojen "rakenteellisiin aukkoihin" ja verkostoissa vallitsevaan luottamukseen. Sosiaalisen rakenteen aukot ja niiden havaitseminen ovat tärkeitä esimerkiksi informaation leviämisen kapeikkojen tunnistamisessa. Sosiaalisen rakenteen aukkojen täytyminen mahdollistaa epätodennäköisten tietoyhdistelmien syntymistä, mikä taas on tärkeää uuden tiedon syntymisen, mahdollisuuksien ja ongelmien havaitsemisen ja niiden hyväksikäyttämisen ja ratkaisemisen kannalta. Samalla on havaittava, että yksilöiden strateginen käyttäytyminen hallitsemiansa rakenteellisten aukkojen maksimoimiseksi voi synnyttää rakenteeltaan harvoja, vertikaalisia verkostoja. Verkostokeskeisyys maksimoi yksilön kyvyn toimia informaation solmukohtana, mutta luottamuksen kannalta runsaasti rakenteellisia aukkoja sisältävä sosiaalinen rakenne voi olla tuhoisa. Rakenteelliset aukot estävät informaation tasaista kulkua, mikä voi edistää epäsymmetristen valta-asemien syntymistä ja rapauttaa luottamusta (ks. myös Putnam 1993, 174).

---

kuin toimintakontekstissa olisi kaikkien yhtäläiset mahdollisuudet antaa käskyjä ja vastustaa niitä, tehdä lupauksia, kieltäytyä, olla vastuullisia teoistaan ja vaatia muilta vastuullisuutta).

Kuva 4. Sosiaalisen pääoman tarkastelutasot



## Jatkotutkimuksen suunnat

Edellä on argumentoitu, että sosiaaliset rakenteet, jotka tuottavat sekä luottamusta että hyvää tiedonkulkua ja informaatiota, tukevat yhteiskunnan toimintakykyä, kuten yksilöiden ja yhteiskunnallisten ryhmien välistä yhteistyötä, toimintojen koordinoitua ja yhteisön jäsenilleen antamaa vastavuoroista sosiaalista tukea. Monet sosiaalista pääomaa koskevat kysymykset ovat kuitenkin edelleen vailla kunnollisia vastauksia eikä Suomessa vielä ole tehty kovinkaan paljoa aiheeseen liittyvää empiiristä tutkimusta<sup>20</sup>.

Keskeisiä jatkotutkimuskysymyksiä liittyy esimerkiksi *sosiaalisen pääoman lähteisiin*. Mikä on epävirallisten sosiaalisten verkostojen, normien ja luottamuksen suhde sosiaalisen pääoman tuottamisessa, ja toisaalta mikä rooli esimerkiksi valtiolla tai kolmannen sektorin yhdistystoiminnalla on luottamuksen rakentumisessa? Onko sosiaalisessa pääomassa lähinnä kyse epävirallisissa vuorovaikutusverkostoissa vai organisoituneessa yhteistoiminnassa syntyvästä kommunikaatiosta ja luottamuksesta? Mikä rooli taas on hyvinvointivaltion instituutioilla: rakentaako vai purkaako hyvinvointivaltio sosiaalisten formaalien tukiverkostojensa välityksellä epävirallista sosiaalisuutta, luottamusta, tiedonkulkua ja kansalaisten kommunikaatio- ja tiedonkäsittelytaitoja? Voidaan myös kysyä onko sosiaalisen pääoman erilaisilla lähteillä eri merkitys, kun otetaan huomioon esimerkiksi aika, tila, kulttuurinen konteksti tai sukupuolistuneet käytännöt? Onko verkostoyhteiskunnassa edelleen keskeistä paikallinen normatiivinen sosiaalinen pääoma vai ovatko virtuaaliyhteisöt ja uudet mediat luoneet sosiaalisen pääoman synnylle uusia muotoja?

Edelleen on epäselvää, mikä on *sosiaalisen pääoman suhde muihin pääomalajeihin*: kuinka sosiaalinen pääoma muuttuu laadullisesti tuottamattomasta tuottavaksi tai kuinka sosiaalinen pääoma muuntuu taloudelliseksi tai inhimilliseksi pääomaksi. Onko sosiaalisessa pääomassa kyse lähinnä sosiaalisesta ympäristöstä, joka vaikuttaa muiden pääomapanosten käytettävyyteen ja kasaantumiseen? Vai onko se itsenäinen resurssi, jota voidaan kasata ja johon voidaan tietoisesti investoida?

Monia kysymyksiä liittyy myös *sosiaalisen pääoman mittaamiseen*. Sosiaalinen pääoma on luonteeltaan varsin yleinen käsite. Onkin epäselvää, voidaanko löytää yhtä muuttujasarjaa tai kysymyspatteristoa, joka toimisi kaikissa tutkimuskonteksteissa. Nykyiset sosiaalisen pääoman indikaattorit sotkevat usein sosiaalisen pääoman lähteitä, mekanismeja ja tuotoksia (ks. esim. indikaattoriesimerkkejä liitteessä 1). Joskus vaikuttaa siltä, että kaikki yhteiskunnassa ”hyvinä” pidetyt ilmiöt liitetään sosiaalisen pääoman indikaattoreihin. Mikäli pitää paikkansa, että

---

<sup>20</sup> Sosiaalisen pääoman avoimiin kysymyksiin ja tutkimustarpeisiin koskevassa osuudessa on hyödynnetty VATT:n ja Soneran yhdessä järjestämän seminaarin yhteydessä käytettyjä puheenvuoroja. Kiitän kaikkia seminaariin osallistuneita (ks. liite 2).

erilaisissa yhteiskunnallisissa ja sosiaalisissa oloissa erilaiset sosiaaliset käytännöt tuottavat luottamusta ja kommunikaatiota, olisi kyettävä selvittämään mitkä tekijät ovat Suomessa keskeisiä, ja mitä indikaattoreita empiirisessä tutkimuksessa olisi järkevää hyödyntää. Toisaalta kannattaa ehkä kysyä, voiko sosiaalisesta pääomasta normaativisine painotuksineen muodostua foucault'lainen hallinnan väline.

Talouden ja työelämän kehityksessä keskeinen kysymys on *uusien joustavien tuotanto-, organisaatio- ja johtamismallien vaikutus sosiaalisiin suhteisiin ja luottamuksen kokemukseen*. Onko niin, kuten esimerkiksi Sabel (1989) argumentoi, että luottamus on paitsi joustavan tuotannon välttämätön edellytys, myös sen toimiessaan tuottama lopputulos? Vai päteekö kehitykseen Sennettin (1998) tulkinta, jonka mukaan nopeasti muuttuva työelämä ja siihen sisäänrakentuva lyhytjännitteisyys syövät pohjan sosiaalisen luottamuksen kehittymiseltä? Samalla on jossain määrin avoin kysymys, mikä on työelämän formaalien sopimusjärjestelmien ja työsopimuslain merkitys työelämän luottamuksessa, ja mikä osuus taas liittyy korporaatioiden keskinäiseen epäviralliseen luottamukseen (Rothstein 2000), mikä paikallisten edustajien ”neuvotteluammattilaisuuteen” (ks. Ilmonen ym. 1998) ja mikä taas paikallisiin henkilöiden välisiin sosiaalisiin suhteisiin ja epävirallisiin instituutioihin (Ruuskanen 2001).

Organisaation tasolla kiinnostavaa on esimerkiksi se, *mitkä mekanismit lisäävät yleistä tiedon kulkua mitkä taas saavat organisaatioiden ”epätodennäköiset” osapuolet kohtaamaan toisensa, jotta voi syntyä uudenlaisia tiedon yhdistelmiä ongelmien havaitsemiseksi, niitä koskevien ratkaisumallien löytämiseksi ja innovaatioiden synnyttämiseksi ja kaupallistamiseksi*. Mikä taas synnyttää verkostoihin luottamuksen ilmapiirin, jotta ihmiset ovat halukkaita antamaan muiden käyttöön hallussaan olevat tiedot ja taidot? Mikä rooli kehityksessä on epävirallisella sosiaalisuudella, mikä tiedonkulkua mahdollistavilla instituutioilla ja mikä taas tietoisella organisationaalisilla strategioilla tai julkisilla politiikoilla?

Edelleen keskeisiä kysymyksiä liittyy *sosiaalisen pääomaan liittyvään identiteettiryhmien rajoittuneeseen luottamukseen*. Kuinka syntyvät sosiaalisen luottamuksen ja epäluottamuksen kehät? Pitääkö identiteettiryhmiin rajoittunut luottamus yllä yhteiskunnallista lohkoutumista ja hyvä-/huono-osaisuuden kasaantumista vai toimiiko se enemmänkin paikallisen sosiaalisen tuen lähtökohtana?

Vastaamatta on lukematon määrä kysymyksiä. On varsin selvää, että sosiaalisen pääoman tutkimus on vielä alkuvaiheessaan. Sosiaalisen pääoma mittaamista-voista ei ole olemassa yksimielisyyttä, minkä myötä on hyvin vaikeaa sanoa mitään yksiselitteistä sosiaalisen pääoman ja taloudellisen toiminnan suhteesta. Tämä on johtanut siihen, että käsitettä on jossain määrin vierastettu etenkin taloustieteilijöiden keskuudessa. Temple (2000, 108) viittaakin sosiaalisen pääoman kohdalla inhimillisen pääoman käsitteen vastaanottoa koskevaan huomioon. Lu-

casin (1988, 35) mukaan inhimillisen pääoman käsite vaikutti syntyvaiheissaan epäselvältä ja eteeriseltä käsitteeltä: ”Kaksi vuosikymmentä jatkuneen inhimillisen pääoman teorian soveltavan tutkimuksen seurauksena olemme kuitenkin oppineet ’näkemään’ sen ilmiön koko kirjossaan.” Jää tulevan tutkimuksen myötä nähtäväksi, onko sama kehitys edessä sosiaalisen pääoman käsitteen osalta.

[Tarkoituksella tyhjä]



## Kirjallisuus

- Akerlof, G. (1970): The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84, 488-500.
- Alesina, A. – La Ferrara, E. (2000): Participation in Heterogeneous Communities. *Quarterly Journal of Economics* Vol 115 (3), 847-904.
- Alesina, A. – Baqir, R. – Easterly, W. (1999): Public Goods and Ethnic Divisions. *Quarterly Journal of Economics* Vol 114 (4), 243-284.
- Amin, A. (1993): The Globalization of Economy. An Erosion of Regional Networks? Teoksessa G. Grabher (toim.), *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*. Routledge, London and New York, 278-295.
- Arrow, K. (1972): Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs* 1.
- Axelrod, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Banfield, E. (1958): *Moral Basis of a Backward Society*. Free Press, New York.
- Baron, J. N. – Hannan – M. T. (1994): The Impact of Economics on Contemporary Sociology. *Journal of Economic Literature* Vol. XXXII, 1111-1146.
- Barro, R. J. (1990): Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy* Vol 98, No. 5, S103-S125.
- Barro, R. J. – Sala-i-Martin, X. (1999): *Economic Growth*. The MIT Press, Cambridge (Mass.).
- Becker, G. S. (1964): *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Columbia University Press, New York.
- Benhabib, S. (1986): *Critique, Norm, and Utopia. A Study of the Foundations of Critical Theory*. Columbia University Press, New York.
- Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Exchange. *Population and Development Review* 6 (1), 1-30.
- Beugelsdijk, S. (2000): Social Capital, Networks, Trust, and Economic Performance. *Esitelmä kongressissa Social Capital, Trust, and Networks*, Skodsborg, Denmark, December 8-9, 2000.
- Bourdieu, P. (1986): The Forms of Capital. Teoksessa Richardson, J. G. (toim.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press, New York, 241-258.
- Bourdieu, P. (1990): *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. Routledge & Kegan Paul, New York.
- Bourdieu, P. – Wacquant, L. (1995): *Refleksiiviseen sosiologiaan. Tutkimus, käytäntö ja yhteiskunta*. Joensuu University Press, Joensuu.

- Brehm, J. – Rahn, W. (1997): Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science* Vol. 41 (3), 999-1023.
- Burt, R. S. (1992): *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Castells, M. (1996): *The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1*. Blackwell, Cambridge (Mass.).
- Castrén, A.-M. (2001): *Perhe ja työ Helsingissä ja Pietarissa. Elämänpiirit ja yhteiskunta opettajien sosiaalisissa verkostoissa*. SKS, Helsinki.
- Coleman, J. S. (1988): Social Capital in Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* 94, 95-120.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Ehrlich, I. (1990): The Problem of Development: Introduction. *Journal of Political Economy* Vol 98, No. 5, S1-S11.
- Fine, B. (2001): *Social Capital vs. Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. Routledge, London.
- Flora, J. L. – Sharp, J. – Flora, C. (1997): Entrepreneurial Social Infrastructure and Locally Initiated Economic Development in the Nonmetropolitan United States. *The Sociological Quarterly* Vol 38 (4), 623-645.
- Foley, M. W. – Edwards, B. (1997): Escape from Politics? Social Theory and the Social Capital Debate. *American Behavioral Scientist* Vol 40 (5), 550-561.
- Gambetta, D. (toim.) (1988): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford.
- Gittell, R. – Vidal, A. (1998): *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Sage Publications, Thousand Oaks.
- Glaeser, E. L. – Laibson, D. I. – Scheinkman, J. A. – Soutter, C. J. (2000): Measuring Trust. *Quarterly Journal of Economics* Vol 115 (3), 811-846.
- Granovetter, M. (1973): The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Granovetter, M. (1990): The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. Teoksessa R. Friedland – Roberson A. F. (toim.): *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*. Aldine de Gruyter, New York.
- Granovetter, M. (1992): Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica* 35, 3-11.
- Habermas, J. (1973): Wahrheitstheorien. Teoksessa Fahrenbach, H. (toim.): *Wirklichkeit und Reflexion*. Neske, Pfullingen.
- Hanifan, L. J. (1916): The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67, 130-138.

- Harcourt, G. C. – Laing, N. F. (toim.) (1971): *Capital and Growth. Selected Readings*. Penguin Books, Harmondsworth.
- Helliwell, J. F. (1996): Economic Growth and Social Capital in Asia. Teoksessa Harris, R. G. (toim.) (1996): *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Perspective*, University of Calgary Press, 21-42.
- Hjerpe, R. (1997): Sosiaalinen pääoma – tutkimisen arvoinen käsite. *Hyvinvointikatsaus 1/97*, 26-29.
- Hjerpe, R. (1998): Social Capital and Economic Growth. *VATT-Keskustelualoitteita 183*, Helsinki.
- Hyypä, M. T. (2000): Edistääkö sosiaalinen pääoma terveyttä? Pohjanmaan rannikon suomen- ja ruotsinkielisen väestön kansalaisaktiivisuuden ja terveyden vertailu. *Suomen lääkirilehti 8/2000*, 821-826.
- Hyypä, M. T. – Mäki, J. (2000): Why Do Swedish-speaking Finns Have Longer Active Life? An Area for Social Capital Research. *Health Promotion International Vol. 16 (1)*, 55-63.
- Hyypä, M. T. – Mäki, J. (2000): Individual-Level relationships between Social Capital and Self-Rated Health in Bilingual Community. *Preventive Medicine 32*, 148-155.
- Ilmonen, K. (2000): Sosiaalinen pääoma – käsite ja sen ongelmallisuus. Teoksessa Ilmonen, K. (toim.) (2000): *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. Sophi, Jyväskylä.
- Ilmonen, K. (toim.) (2000): *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. Sophi, Jyväskylä.
- Ilmonen, K. – Jokivuori, P. – Liikanen, H. – Kevätsalo, K. – Juuti, P. (1998): *Luottamuksesta kiinni. Ammattiyhdistysliike ja työorganisaation suorituskyky*. Sophi, Jyväskylä.
- Jacobs, J. (1961): *The Life and Death of Great American Cities*. Random House, New York.
- Johanson, J.-E. (2001): Intra-organisational Network. Analysing Organisational Structure, Social Capital and Social Influence. *Acta Politica no: 18*, Helsinki.
- Johanson, J.-E. – Uusikylä, P. (1998): Sosiaalinen pääoma verkostoissa. *Sosiologia 35 (1)*, 17-27.
- Kajanoja, J. (1997): Hyvinvointivaltio investointina inhimilliseen ja sosiaaliseen pääomaan. *VATT-Keskustelualoitteita 144*, Helsinki.
- Kajanoja, J. (1998): Sosiaalinen pääoma. *Yhteiskuntapolitiikka 63:1*, 36-49.
- Kajanoja, J. – Simpura, J. (toim.) (1998): *Sosiaalinen pääoma. Käsite ja sen soveltaminen sosiaali- ja talouspolitiikassa*, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus, Helsinki.
- Kajanoja, J. – Simpura, J. (toim.) (2000): Sosiaalinen pääoma: globaaleja ja paikallisia näkökulmia. *Stakes, raportteja 252*, Helsinki.

- Knack, S. – Keefer, P. (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation. *Quarterly Journal of Economics* Vol 112 (4), 1251-1288.
- La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. – Vishny, R. W. (1997): Trust in Large Organizations. *The American Economic Review*, Vol 87 no 2, 333-338.
- Lin, N. (1999): Building a Network Theory of Social Capital. *Connections* 22 (1), 28-51.
- Lucas, R. (1988): On the Mechanics of Development. *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42.
- Luhmann, N. (1988): Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. Teoksessa Gambetta, D. (toim.): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford.
- Lundvall, B.-Å. (1998): Nation States, Social Capital and Economic Development – a System's Approach to Knowledge Creation and Learning. Paper presented at 'The International Seminar on Innovation, Competitiveness and Environment in Central America: A Systems of Innovation Approach', San José, Costa Rica, February 22 and 23, 1999.
- Mankiw, N. G. – Romer, D. – Weil, D. N. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), 407-437.
- Martin, H.-P. – Schuman, H. (1998): *Globalisaatioloukku: hyökkäys demokratiaa ja hyvinvointia vastaan*. Vastapaino, Tampere.
- Marshall, A. (1890): *Principles of Economics*. MacMillan and Co., Limited, London.
- Maskell, P. (1999): Social Capital and Regional Development. *North* no. 5/ 1999.
- Mauss, M. (1999): *Lahja. Vaihdannan muodot ja periaatteet arkaaisissa yhteiskunnissa*. Tutkijaliitto, Helsinki.
- Miettinen, R. – Lehenkari, J. – Hasu, M. – Hyvönen, J. (1999): *Osaaminen ja uuden luominen innovaatioverkoissa*. Taloustieto Oy, Helsinki.
- Miszal, B. (1996): *Trust in Modern Societies*. Polity Press, Padstow.
- Nahapiet, J. – Ghoshal, S. (1998): Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review* Vol 23 No. 2, 242-266.
- Narayan, D. – Pritchett, L. (1997): Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania. *World Bank Policy Research Working Paper No. 1796*.
- Nonaka, I. – Takeuchi, H. (1995): *The Knowledge-Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press, New York.

- North, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge (NY).
- Milner, H. (2000): Social Capital, Civic Literacy and Political Participation: Is Civic Literacy the Missing Link? *Paper presented at the workshop on: "Social Capital, Trust and Networks"*, 8-9 December 2000, Skodsborg, Denmark.
- Paldam, M. (2000): Social Capital: On or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys Vol. 14 (5)*, 629-653.
- Paxton, P. (1999): Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. *American Journal of Sociology Vol. 105 (1)*, 88-127.
- Piore, M. J. – Sabel, C. F. (1984): *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. Basic Books, New York.
- Polanyi, K. (1944): *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press, Boston.
- Portes, A. (1995): Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. Teoksessa Portes, A. (ed.) *The Economic Sociology of Immigration*. Russell Sage Foundation, New York.
- Portes, A. (1995): Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology 24*, 1-24.
- Portes, A. – Landolt, P. (1996): The Downside of Social Capital. *The American Prospect no. 26*: (May-June 1996), 18-21, 94.
- Portes, A. – Sensenbrenner, J. (1993): Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology 98*, 1320-1350.
- Powell, W. W. (1996a): Trust Based Forms of Governance. Teoksessa Kramer, R. M. – Tyler, T. R. (1996) (toim.): *Trust in Organizations*, Sage, London.
- Powell, W. W. (1996b): Inter-organizational Collaboration in the Biotechnology Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics Vol. 152 (1)*, 197-215.
- Putnam, R. D. with Leonardi R. – Nanetti, R. Y. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton (N.J.).
- Putnam, R. D. (1993a): The Prosperous Community. Social Capital and Public Life. *The American Prospect no. 13*. <http://epn.org/prospect/13/13putn.html>
- Putnam, R. D. (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy, Vol 6, 1*, 65-78.
- Putnam (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Pyke, F. – Sengenberger, W. (1992) (toim.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Romer, P. M. (1990): Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy Vol 98, No. 5*, S71-S102.

- Rothstein, B. (2000): Socialt kapital i den socialdemokratiska staten. Den svenska modellen och det civila samhället. *Arkiv nro 79*, 1-55.
- Ruuskanen, P. (1999): Verkostot, luottamus ja riskiyhteiskunnan maaseutupolitiikka. *Chydenius-Instituutin tutkimuksia 2/1999*, Jyväskylän Yliopisto, Chydenius-Instituutti, Kokkola.
- Ruuskanen, P. (2001): Joustostrategiat ja luottamuksen prosessit 1990-luvun paperintuotannossa. Teoksessa Ilmonen, K. – Kaunismaa, P. – Kovalainen, A. – Ruuskanen, P. – Siisiäinen, M. – Österberg, J. (2001): *Luottamus ja lama*. Svenska handelshögskolan ja Jyväskylän yliopisto, Yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitos, (ilmestyy).
- Sabel, C. F. (1989): Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies. Teoksessa Hirst, P. – Zeitlin, J. (1989): *Reversing industrial decline?: Industrial structure and policy in Britain and her competitors*. Berg, Oxford.
- Sabel, C. F. (1992): Studied Trust: Building New Forms of Co-operation in a Volatile Economy. Teoksessa Pyke, F. – Sengenberger, W. (toim.) (1992): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Sabetti, F. (1996): Path Dependency and Civic Culture: Some Lessons from Italy About Interpreting Social Experiments. *Politics and Society Vol. 24*, 19-44.
- Schumpeter, J. A. (1911): *The Theory of Economic Development*. Oxford University, New York.
- Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Georg Allen & Unwin Ltd, London.
- Seligman, A. B. (1997): *The Problem of Trust*. Princeton University Press, Princeton.
- Sen, A. (1987): *On Ethics and Economics*. Basil Blackwell, Oxford.
- Sen, A. (1990): Rationaalisuus, etiikka ja taloustiede. *TTT Katsaus 1/1990*, 3-9.
- Sennett, R. (1998): *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. Norton, New York.
- Shapiro, M. J. (1997): Bowling Blind: Post Liberal Civic Society and the Worlds of Neo-Tocquevillian Social Theory. *Theory & Event 1:1*.
- Siisiäinen, M. (2000): Järjestöllinen pääoma Suomessa. Teoksessa Ilmonen, K. (toim.) (2000): *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*, Sophi, Jyväskylä, 144-169.
- Simmel, G. (1971): Group Expansion and the Development of Individuality. Teoksessa Levine, D. (toim.): *Georg Simmel: On Individuality and Social Forms*, University of Chicago Press, Chicago.
- Solow, R. (1995): But Verify. *The New Republic*, September 11/1995, 3.
- Swedberg, R. (1987): Economic Sociology: Past and Present. *Current Sociology Vol 35, 1*, 1-221.

- Sztompka, P. (1999): *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Temple, J. (1999): The New Growth Evidence. *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVII, 112-156.
- Temple, J. (2000): Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries. *OECD, Economics Department Working Papers No. 263*.
- Temple, J. – Johnson, P. A. (1998): Social Capability and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* Vol 113 (3), 965-990.
- Torsvik, G. (2000): Social Capital and Economic Development. A Plea for the Mechanisms. *Rationality & Society* vol 12/4.
- Uzzi, B. (1996): The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review* Vol. 61, 675-698.
- Uzzi, B. (1999): Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review* Vol. 64, 481-505.
- van Deth, J. – Maraffi, M. – Newton, K. – Whiteley K. (toim.) (1999): *Social Capital and European Democracy*. Routledge, London and New York.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*. Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics* 22 (2), 233-261.
- Whiteley, P. F. (2000): Economic Growth and Social Capital. *Political Studies* Vol. 48, 443-466.
- Woolcock, M. (1998): Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, vol 27/2, 151-208.
- Woolcock, M. (2000): Sosiaalinen pääoma, menneisyys, nykyisyys, tulevaisuus. Teoksessa Kajanoja, J. – Simpura, J. (toim.) (2000): Sosiaalinen pääoma: globaaleja ja paikallisia näkökulmia. *Stakes, raportteja* 252, Helsinki.
- Yli-Renko, H. (1999): Dependence, Social Capital, and Learning in Key Customer Relationships: Effects on the Performance of Technology-Based New Firms. *Acta Polytechnica scandinavica. Industrial management and Business Administration series* No. 5, Espoo.
- Yli-Renko, H. – Autio, E. – Sapienza, H. J. (2000): Social Capital, Knowledge Acquisition, and Competitive Advantage in Technology Based Young Firms. *Paper Submitted to the Strategic Management Journal*.

[Tarkoituksella tyhjä]



**LIITE 1:****Esimerkkejä sosiaalisen pääoman mittaamistavoista****Putnamin sosiaalisen pääoman indeksin mittarit (ks. Putnam 2000, 291):****1) Yhteisön organisoituminen:**

- Paikallisen organisaation jossain työryhmässä toimineiden asukkaiden osuus väestöstä
- Yhdistyksen luottamustehtävissä kuluneena vuonna toimineiden osuus
- Yhdistysten määrä tuhatta asukasta kohti
- Keskimääräinen osallistuminen yhdistysten kokouksiin kuluneen vuonna
- Alueen yhdistysjäsenyyksien keskiarvo

**2) Kansalaisten sitoutuminen yhteisten asioiden hoitoon:**

- Presidentin vaalien äänestysvilkkaus
- julkisiin kokoontumisiin osallistuminen kunnan tai koulun asioissa.

**3) Yhteisössä tehtävä vapaaehtoistoiminta:**

- kolmannen sektorin organisaatiot 1000 asukasta kohti
- keskimääräinen osallistuminen paikallisiin yhteisöprojekteihin
- keskimääräinen osallistuminen vapaaehtoistoimintaan kuluneena vuonna

**4) Epävirallinen sosiaalisuus:**

- väitteeseen ”vietän paljon aikaa ystäväni kanssa seurustellen” (*visiting friends*) kyselyssä hyväksyvästi vastanneiden osuus
- kotiinsa vieraita kutsuneiden osuus

**5) Sosiaalinen luottamus:**

väitteisiin

- “valtaosaan ihmisistä voi luottaa“,
- “valtaosa ihmisistä on rehellisiä“ hyväksyvästi vastanneiden osuus.

**Australian Bureau of Statistics:****Discussion Papers – Measuring Social Capital: Current Collections and Future Directions.** (ks. <http://www.abs.gov.au/websitedbs>)

- Sosiaaliset verkostot ja sosiaalisen tuen rakenteet
- sukulaisiin ja kodin ulkopuolisiin ystäviin pidettyjen yhteyksien frekvenssi
- Onko onko olemassa henkilöä, jonka voisi kutsua apuun jos sairastuu
- Naapureiden tapaamisen frekvenssi
- Kuinka hyvin ihmiset tuntevat naapurustonsa muita ihmisiä
- Ovatko henkilön työtoverit myös hänen ystäviään
- Työntekijöiden ja työnantajien suhteiden luonne

### **Sosiaalinen ja yhteisöllinen osallistuminen**

- Muiden heittämiä roskien poimiminen, mikäli niitä osuu kohdalle
- Aktiivinen osallistuminen yhteisöprojekteihin, ryhmiin tai verkostoihin
- Paikalliseen toimintaan osallistuminen hätä- tai kriisitilanteissa
- Paikallislehden peitto/lukemisaktiivisuus

### **Kansalaistoiminta, poliittinen toiminta ja vaikuttamiskyky (empowerment)**

- Osallistuminen paikallisiin tapahtumiin
- Kiinnostuksen aste paikallisiin, valtiollisiin tai kansallisiin kysymyksiin
- Paikallisia ihmisiä, tapahtumia ja politiikkaa koskeva tietoisuus
- Jos on julkisessa kokoontumisessa eri mieltä kuin kaikki muut, kokeeko että on mahdollisuus tuoda mielipide julki

### **Luottamus ihmisiin ja sosiaalisiin instituutioihin**

- Kokeeko että valtaosaan ihmisistä voi yleensä luottaa
- Missä määrin naapuruston ihmisiin voi luottaa
- Kokemukset rikollisuudesta
- Kokemus omasta turvalisuudesta, jos kulkee paikallisella alueella pimeässä
- Pelot mahdollisuudesta joutua rikoksen uhriksi
- Luottamus (trust) siihen että poliittiset puolueet, poliitikot, poliisi ja virkamiehet toimivat yhteiseksi hyväksi
- Luottamus (confidence) kirkkokuntiin, ay-liikkeeseen, suuryrityksiin, mediaan

### **Erilaisuuden suvaitseminen**

- Tekeekö monikulttuurisuus naapurustosta paremman vai huonomman
- Erilaisuuden suvaitsemisen taso
- Etnisten ryhmien väliset erimielisyydet tai jännitteet
- Ryhmien välinen yhteistoiminta

### **Altruismi, filantropia ja vapaaehtoistoiminta**

- käyttääkö aikaansa vapaaehtoisesti muiden auttamiseen
- antaako rahalahjoituksia hyväntekeväisyyteen tai voittoa tuottamattomille organisaatioille
- maahan tuleville pakolaisille annettava tuki
- tuki ulkomaille suuntautuville avustushjelmille

### **Otteita Maailmanpankissa tekeillä olevasta työstä (ks. Kajanoja 1997).**

Tiedot saatu Kirk Hamiltonin (Senior Environmental Economist, The World Bank) esitelmästä 18.11.1996.

Kirk Hamiltonin mukaan seuraavia indikaattoreita on käytetty empiirisissä tutkimuksissa. Horisontaalisen assosiaation indikaattoreissa on mikronäkökulma ja

niitä on tyypillisesti koottu maan sisäistä analyysia varten. Muut indikaattorilistat lasketaan kansallisella tasolla ja niitä on käytetty maita vertailevissa tutkimuksissa.

### ***Horisontaaliset assosiaatiot***

- assosiaatioiden/paikallisten instituutioiden määrä ja tyyppi
- jäsenyyden laajuus
- osallistuvan päätöksenteon laajuus
- sukulaisuushomogeenisuuden laajuus assosiaatioiden sisällä
- tulo- ja ammattihomogeenisuuden laajuus assosiaatioiden sisällä
- luottamuksen laajuus asuinyhteisön jäseniin/hallintoon
- luottamuksen laajuus ammattiliittoihin
- käsitys yhteisöorganisaatioiden laajuudesta
- luottamus tukiverkkoihin
- muilta kuin julkiselta vallalta saatujen avustusten (remittances) osuus kotitalouksien tuloista
- kotitalouden antamien lahjojen ja rahansiirtojen osuus kotitalouksien menoista
- vanhusten riippuvuus kotitalouksista (old-age dependency ratio in households)

### ***Kansalaisyhteiskunta/poliittinen yhteiskunta***

- kansalaisvapauksien indeksi (Gastil, Freedom House)
- poliittisen syrjinnän kohteena olevan väestön osuus
- indeksi poliittisen syrjinnän intensiivisyydestä
- indeksi taloudellisen syrjinnän intensiivisyydestä
- separatistisiin liikkeisiin osallistuvan väestön osuus
- Gastil'in indeksi poliittisista oikeuksista
- Freedom Housen indeksi poliittisista vapauksista
- demokraattisuuden (democraticness) indeksi
- korruption indeksi
- hallinnon tehottomuuden indeksi
- demokraattisten instituutioiden vahvuus
- 'inhimillisen vapauden' mittari
- poliittisen vakauden mittari
- äänestysaktiivisuus
- poliittiset salamurhat
- hallinnon perustuslailliset muutokset
- vallankaappaukset

***Sosiaalinen integraatio***

- sosiaalisen liikkuvuuden mittari
- 'sosiaalisten jännitteiden' vahvuuden mittari
- etnolingvistinen fragmentaatio
- mielenosoitukset (demonstrations) - väkivaltaisuuDET/protestit
- lakot
- tappojen suhdeluvut
- itsemurhien suhdeluvut
- muiden rikosten suhdeluvut
- vankeja / 100000 asukasta
- laittomuuksien (illegitimacy) suhdeluvut
- yksinhuoltajakotitalouksien osuus
- avioerojen suhdeluku
- nuorisotyöttömyyden suhdeluku

***Laillisuus-/hallintoaspektit***

- byrokratian laatu
- oikeusjärjestelmän riippumattomuus
- pakkolunastus-/kansallistamisriskit
- sopimusten hylkääminen hallinnon toimesta (repudiation of contracts by government)
- sopimusten (oikeudellinen/hallinnollinen) voimassapitäminen, sopimusten pätevyys
- contract-intensive money (currency/M2) (mittaa rahoitusjärjestelmän luettavuutta)

**LIITE 2.****VATT:n ja Soneran järjestämä Sosiaalisen pääoman seminaari Upinniemes-  
sä 9.4.2001****OSALLISTUJAT:**

Guy Ahonen, professori, Svenska Handelshögskolan  
 Aku Alanen, yliaktuaari, Tilastokeskus  
 Tuomo Alasoini, työmarkkinaneuvos, Työministeriö, työelämän kehittämisoh-  
 jelma  
 Antti Hautamäki, tutkimusjohtaja, Sitra  
 Tuomo Heikkilä, erikoistutkija, VATT  
 Katri Hellsten, tutkimuspäällikkö, Kela  
 Reino Hjerppe, ylijohtaja, VATT  
 Tomi Hussi, tutkija, Työterveyslaitos  
 Markku T. Hyyppä, vanhempi lääkäritutkija, Kela  
 Torsti Hyyryläinen, tutkija, Maaseudun tutkimus- ja koulutuskeskus Mikkeli  
 Timo J. Hämäläinen, kehityspäällikkö, Sitra  
 Kaj Ilmonen, professori, Jyväskylän yliopisto  
 Marja Järvelä, professori, Jyväskylän yliopisto  
 Jouko Kajanoja, hallintojohtaja, VATT  
 Anu Kantola, tutkija, Helsingin yliopisto  
 Jaakko Kiander, tutkimusprofessori, VATT  
 Matti Kortteinen, erikoistutkija, Stakes  
 Markku Lehtola, toimittaja, freelancer  
 Vuokko Niiranen, professori, Kuopion yliopisto  
 Riku Nikkilä, tutkija, Työterveyslaitos  
 Jukka Oksa, erikoistutkija, Karjalan tutkimuslaitos, Joensuun yliopisto  
 Juhani Puikkonen, kehitysjohtaja, Sonera Oyj  
 Jorma Rantanen, pääjohtaja, Työterveyslaitos  
 Petri Ruuskanen, tutkija, VATT  
 Karri Salminen, johtaja, Sonera Oyj  
 Jussi Simpura, tutkimusprofessori, Stakes  
 Pirjo Ståhle, professori, Lappeenrannan teknillinen korkeakoulu  
 Maija-Liisa Toikka, tiedesihteeri, Suomen Akatemia  
 Hannu Uusitalo, johtaja, Eläketurvakeskus  
 Mari Vaattovaara, tutkija, Helsingin tietokeskus  
 Marja-Liisa Viherä, tutkimusjohtaja, Sonera Oyj  
 Jaakko Virkkunen, professori, Helsingin yliopisto



## VATT-TUTKIMUKSIA -SARJASSA ILMESTYNEITÄ

### PUBLISHED VATT-RESEARCH REPORTS

43. Lehtinen Teemu: The Distribution and Redistribution of Income in Finland 1990-1993. Helsinki 1998.
44. Rantala Juha: Työvoimapolitiikan rooli ja työttömien työllistyminen. Helsinki 1998.
45. Laurila Hannu: Suomalaisen kaupunkipolitiikan taloudelliset lähtökohdat. Helsinki 1998.
46. Tuomala Juha: Pitkäaikaistyöttömyys ja työttömien riski syrjäytyä avoimilta työmarkkinoilta. Helsinki 1998.
47. Tossavainen Pekka: Panosverot ja toimialoittainen työllisyys. Helsinki 1998.
48. Holm Pasi – Kiander Jaakko – Tuomala Juha – Valppu Pirkko: Työttömyysvakuutusmaksujen työttömyysriskin mukainen porrastus ja omavastuu. Helsinki 1998.
49. Kari Seppo – Kröger Outi – Rauhanen Timo: Henkilöyhtiöiden verotuksen investointi- ja työllistämiskannustimet. Helsinki 1998.
50. Kajanoja Jouko: Lasten päivähoito investointina. Helsinki 1999.
51. Kari Seppo: Dynamic Behaviour of the Firm Under Dual Income Taxation. Helsinki 1999.
52. Holm Pasi – Sinko Pekka – Tossavainen Pekka: Työpaikkojen syntyminen ja päättyminen ja rakenteellinen työttömyys. Helsinki 1999.
53. Mäkelä Pekka (toim.): EU:n kauppapolitiikkaa itälaajenemisen kynnyksellä. Helsinki 1999.
54. Sinko Pekka: Taxation, Employment and the Environment – General Equilibrium Analysis with Unionised Labour Markets. Helsinki 1999.
55. Rantala Anssi: Finanssikriisit, yritysten nettovarallisuus ja makrotaloudellinen vakaus. Helsinki 1999.
56. Kyyrä Tomi: Post-Unemployment Wages and Economic Incentives to Exit from Unemployment. Helsinki 1999.
57. Korkeamäki Ossi: Yksityisen ja julkisen sektorin palkkoihin vaikuttavat tekijät. Ekonometrinen tutkimus 1987 - 1994. Helsinki 1999.
58. Venetoklis Takis: Process Evaluation of Business Subsidies in Finland. A Quantitative Approach. Helsinki 1999.
59. Kuusi Osmo: Expertise in the Future Use of Generic Technologies – Epistemic and Methodological Considerations Concerning Delphi Studies. Helsinki 1999.
60. Hakola Tuulia: Race for Retirement. Helsinki 1999.
61. Korkeamäki Ossi: Valtion palkat yleisiin työmarkkinoihin verrattuna: vuodet 1989 - 1997. Helsinki 2000.

62. Uusitalo Roope: Paikallinen sopiminen ja yritysten työvoiman kysyntä. Helsinki 2000.
63. Milne David – Niskanen Esko – Verhoef Erik: Operationalisation of Marginal Cost Pricing within Urban Transport. Helsinki 2000.
64. Vaittinen Risto: Eastern Enlargement of the European Union. Transition in applicant countries and evaluation of the economic prospects with a dynamic CGE-model. Helsinki 2000.
65. Häkkinen Iida: Muuttopäätös ja aluevalinta Suomen sisäisessä muuttooliikkeessä. Helsinki 2000.
66. Pyy-Martikainen Marjo: Työhön vai eläkkeelle? Ikääntyvien työttömien valinnat työmarkkinoilla. Helsinki 2000.
67. Kyllönen Lauri - Rätty Tarmo: Asuntojen hinta-laatusuhde Joensuussa, semiparametrinen estimointi. Helsinki 2000.
68. Kyyrä Tomi: Welfare Differentials and Inequality in the Finnish Labour Market Over the 1990s Recession. Helsinki 2000.
69. Perrels Adriaan: Selecting Instruments for a Greenhouse Gas Reduction Policy in Finland. Helsinki 2000.
70. Kröger Outi: Osakeyhtiöiden verotuksen investointikannustimet. Helsinki 2000.
71. Fridstrøm Lasse – Minken Harald – Moilanen Paavo – Shepherd Simon – Vold Arild: Economic and Equity Effects of Marginal Cost Pricing in Transport. Helsinki 2000.
72. Schade Jens – Schlag Bernhard: Acceptability of Urban Transport Pricing. Helsinki 2000.
73. Kemppi Heikki – Perrels Adriaan – Pohjola Johanna: Kasvihuonekaasupäästöjen alentamisen taloudelliset vaikutukset Suomessa. Vaiheen 1 Loppuraportti. Helsinki 2000.
74. Laine Veli – Uusitalo Roope: Kannustinloukku-uudistuksen vaikutukset työvoiman tarjontaan. Helsinki 2001.
75. Kemppi Heikki – Lehtilä Antti – Perrels Adriaan: Suomen kansallisen ilmasto-ohjelman taloudelliset vaikutukset. Vaiheen 2 loppuraportti. Helsinki 2001.
76. Milne David – Niskanen Esko – Verhoef Erik: Legal and Institutional Framework for Marginal Cost Pricing in Urban Transport in Europe. Helsinki 2001. Tulossa.
77. Ilmakunnas Seija – Romppanen Antti – Tuomala Juha: Työvoimapolitiittisten toimenpiteiden vaikuttavuudesta ja ennakoinnista. Helsinki 2001.
78. Milne David – Niskanen Esko – Verhoef Erik: Acceptability of Fiscal and Financial Measures and Organisational Requirements for Demand Management. Helsinki 2001. Tulossa.
79. Venetoklis Takis: Business Subsidies and Bureaucratic Behaviour. Helsinki 2001.
80. Riihelä Marja – Sullström Risto: Tuloerot ja eriarvoisuus suuralueilla pitkällä aikavälillä 1971-1998 ja erityisesti 1990-luvulla. Helsinki 2001.