

Från metafor till mätning: en samhällsvetenskaplig översikt om det sociala kapitalets beståndsdelar och effekter

Maria Bäck

Politics doktor, Statsvetenskapliga institutionen vid Åbo Akademi, Fänriksgatan 3A, 20500 Åbo, Finland. E-post: maria.t.back@abo.fi.

Från att ha utgjort ett förhållandevis enkelt idéutkast har teorin om det sociala kapitalet fått ökad betydelse inom flera olika forskningsområden. Dessvärre har forskarna inte lyckats uppnå konsensus beträffande definition, operationalisering eller mätning. Detta har gjort olika forskningresultat ojämförbara samt ökat ifrågasättandet av begreppets användbarhet. Denna artikel beskriver det sociala kapitalet ur ett samhällsvetenskapligt perspektiv. Målet är att redogöra för teoriutvecklingen, att ge en översikt om det sociala kapitalets viktigaste beståndsdelar, d.v.s. socialt förtroende och deltagande i sociala nätverk, samt att diskutera operationaliseringen av dessa. Eftersom det sannolikt finns inbördes kausala samband mellan komponenterna vill författaren framhäva betydelsen av att beskriva det sociala kapitalet som en metafor och att analysera det sociala kapitalets beståndsdelar och deras effekter var för sig.

During the last two decades the theory of social capital has gained increasing interest within many different fields of research. Researchers have, however, not been able to find consensus regarding its definition, operationalization or measurement. This has made it difficult to compare results and reservations have been raised about the usefulness of the concept. This article describes social capital from a social science point of view. The aim is to describe the development of the theory and to give an overview of the main ingredients of social capital, as well as their operationalization. Because there may be internal causal relations between the components, the author emphasizes the importance of describing social capital as a metaphor and analyzing the main components separately.

Utvecklingen av begreppet socialt kapital

Antalet publicerade artiklar som behandlar det sociala kapitalet och dess effekter har vuxit lavinartat sedan begreppet populariserades av Robert D. Putnam på 1990-talet. Även om Putnam kan sägas vara den som gjorde

begreppet känt, så kan man finna referenser till socialt kapital redan på 1950-talet, då ett litet verk, *Housing and Social Capital*, publicerades av *Royal Commission on Canada's Economic Prospects*. I detta verk definieras soci-

alt kapital emellertid helt på ett annat sätt än idag. Det handlade mer om den fysiska infrastrukturen i ett land än de komponenter som man numera räknar in som centrala ingredienser i socialt kapital, d.v.s. mellanmänniskt förtroende och sociala nätverk (Baron m.fl.. 2000: 2). Enligt andra källor har man sett begreppet användas redan på 1920-talet i L.J. Hanifans *The Community Center* (Mac Gillivray & Walker 2000: 198). Om man emellertid utgår från de definitioner om socialt kapital som används idag så är det andra teoretiker som fört fram begreppet i den samhälleliga debatten. I det följande återges fem olika ståndpunkter när det gäller det sociala kapitalets definition och dess beståndsdelar. Syftet är att ge en bild av hur man sett på begreppet socialt kapital, samt att ge exempel på tillämpningar av teorin.

Robert D. Putnam

I nästan all litteratur som behandlar det sociala kapitalet hänvisas till Harvard-professorn Robert D. Putnam. Även om han inte direkt myntat begreppet, så är det hans definition om socialt kapital som fått utgöra en utgångspunkt. Putnam (2000: 19) skriver att ”medan man med fysiskt kapital menar fysiska ting och med humant kapital individernas färdigheter och kunskaper, avser man med det sociala kapitalet förbindelser mellan individerna, sociala nätverk och normer av ömsesidighet och tillförlitlighet som dessa förbindelser skapar”. De tre termer som Putnam lyfter upp i sin definition, d.v.s. normer, nätverk och förtroende, har kommit att dominera den begreppsliga diskussionen,

även om man inte kunnat enas om var i den kausala kedjan de placerar sig (Bäck 2011: 9; Baron m.fl.. 2000: 9).

I *Den fungerande demokratin* (1996, ursprungligen utgiven 1993) undersöker Putnam och hans forskarteam en decentraliseringsreform i Italien på 1970-talet. De fann att demokratin fungerade bättre, institutionerna var effektivare och den ekonomiska tillväxten ökade i regioner med hög medborgaranda, starka civilsamhälleliga traditioner och ohierarkiska, horisontella nätverk. Medan detta var situationen i de norra regionerna i Italien, så gällde det motsatta i de södra delarna av landet. I de syditalienska regionerna saknades de civilsamhälleliga traditionerna och även om man kunde finna nätverk även där, så var de av vertikal karaktär. De var oftast så kallade beskyddar-klientnätverk som inte bidrog till att öka demokratin eller göra institutionerna effektivare (Bäck 2011: 9). Enligt Putnam fanns rötterna till samhällslivets organisering redan i det medeltida Italien. Lärdomarna från *Den fungerande demokratin* var alltså att både stat och marknad fungerar bättre i miljöer där god medborgaranda råder och där förbindelserna mellan medborgarna är av horisontell, snarare än vertikal, karaktär. Både samhällsmiljö och historia påverkade starkt institutionernas utveckling och effektivitet (Putnam 1996: 147–195, 218; Bäck 2011: 9).

I *Bowling Alone* (på svenska *Den ensamme bowlaren*) visar Putnam med hjälp av omfattande statistiska data hur det sociala kapitalet har minskat i Förenta

staterna sedan 1960-talet och menar att detta haft djupgående konsekvenser för det amerikanska samhällslivet. Bokens titel syftar på ett fenomen som, enligt Putnam, beskriver det avtagande föreningsengagemanget. Bowling har traditionellt varit starkt föreningsbaserat, och bowlingklubbarnas funktion har varit bredare än bara en rekreativ möjlighet. De har fungerat som skapare av sociala nätverk i en mycket bredare mening. I sin studie observerar Putnam starkt avtagande trender när det gäller alla former av socialt umgänge. Förutom att man slutat engagera sig i frivilliga föreningar så träffar man grannar, vänner och släktingar i allt mindre utsträckning. Även det politiska deltagandet har minskat. Den stora boven i sammanhanget är, enligt Putnam, televisionen, framför vilken amerikanerna tillbringar allt mer av sin fritid i stället för att aktivera sig i mer sociala aktivitetsformer. Liknande trender har kunnat skönjas även på andra håll i världen (Putnam 2000; Pharr & Putnam 2002; Bäck 2011: 10).

Putnam har fått många efterföljare, men inte oväntat också många kritiker. Kritiken har speciellt riktats mot Putnams (och flera andras) definitioner av det sociala kapitalet och har ofta att göra med svårigheterna i att mäta och operationalisera fenomenet i fråga. Enligt Norris handlar det om dualismen i begreppet socialt kapital: socialt kapital kan ses som ett strukturellt fenomen (sociala nätverk) och som ett kognitivt eller attitydrelaterat fenomen (sociala normer och förtroende). Båda aspekterna borde inkluderas men det är vanligt att någondera utelämnas (Norris

2002: 138). Samtidigt uppstår ofta ett cirkelresonemang som har att göra med denna begreppsutläggning. Det är väsentligt att avgöra vilka som är det sociala kapitalets källor och vilka som är effekterna, men i litteraturen blandas de ofta. Sociala normer sägs utmynnas ur sociala nätverk, som i sin tur genererar mer socialt förtroende. Det är också möjligt att socialt förtroende bidrar till ökat deltagande i olika nätverk o.s.v. Enligt Portes (1998: 19–20) blir tautologin mycket uppenbar i Putnams analys av de italienska regionerna. Om regionen är ”medborgerlig” så gör den ”medborgerliga saker” och om den är ”omedborgerlig” så gör den det inte.

James Coleman

Den amerikanske sociologen James Coleman har också haft ett starkt inflytande på det sociala kapitalets teoriutveckling. För Coleman var det speciellt viktigt att undersöka vilken roll det sociala kapitalet har i skapandet av humant kapital, som exempelvis utbildning. Med hjälp av idén om socialt kapital sammanför han två olika perspektiv på individens sociala handlingar, dels ett sociologiskt perspektiv som utgår från att socialisering och sociala normer styr individens handlingar, och dels ett ekonomiskt perspektiv enligt vilket de självständiga individernas handlingar styrs av strävan efter att maximera den egna nyttan (Coleman 1988: S95–121).

I sina studier om utbildning och kunskap i amerikanska ghetton bevisade Coleman att socialt kapital inte enbart var en tillgång hos eliter, utan det

kunde också bibringa nytta för fattiga och marginaliserade gemenskaper eller samhällen. Coleman uppfattar det sociala kapitalet som en resurs som överskrider den individuella nyttan i och med att det innefattar en förväntning av ömsesidighet och ett större nätverk där relationerna kännetecknas av förtroende och delade värderingar (Field 2003: 20; Bäck 2011: 11).

Coleman har sedermera blivit känd för sin ivriga användning av teorin om rationella val inom sociologin, och senare även då han diskuterar sin syn på det sociala kapitalet. Med de principer i tankarna som teorin om rationella val innefattar anammade Coleman en individualistisk förklaringsmodell av mänskligt beteende; människorna strävar efter att maximera sin egen nytta oberoende av hur det går för andra. Socialt kapital blev för Coleman med andra ord ett svar på frågan om varför människor ibland väljer att samarbeta i sådana fall där de (åtminstone på kort sikt) skulle gynnas av att enbart eftersträva den egna nyttan (Coleman 1988: S155; 1994; Field 2003: 21–22; Bäck 2011: 10–11).

Sin definition av det sociala kapitalet utvecklade Coleman först i en ofta omnämnd artikel i *American Journal of Sociology* (1988). I fokus står förhållandet mellan socialt kapital och humant kapital, och artikeln reflekterar Colemans intresse av att sammanföra ekonomi och sociologi. Centralt är hur socialt kapital kan omvandlas till humant kapital (Coleman 1988: S107). I en senare bok, *Foundations of Social Theory* (1994) definierar Coleman socialt kapital som

”[...] en uppsättning resurser som är inneboende i familjerelationer och i samhällets sociala organisation och som är fördelaktiga för den kognitiva eller sociala utvecklingen hos ett barn eller en ung person. Dessa resurser varierar för olika personer och kan utgöra en viktig fördel för barn och ungdomar i utvecklingen av deras humankapital” (Coleman 1994: 300ff, min översättning).

Inte heller Coleman undgår kritik när det gäller definitionen, som också i hans fall upplevts som konturlös och flertydig. Till exempel Portes (1998) efterlyser en tydligare distinktion mellan å ena sidan medlemskap i sociala strukturer, som kunde definieras som socialt kapital, och å andra sidan de resurser eller fördelar som dylika medlemskap kan medföra. Coleman lägger också stor vikt på starka band mellan individerna och förbiser det faktum att svagare men breda kontakter kan skapa bättre förutsättningar för ny kunskap och nya resurser (Portes 1998: 4–5; Baron m.fl.. 2000: 7; Bäck 2011: 12–13).

Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu utvecklade sin version av begreppet socialt kapital på 1970- och 1980-talen. Dessa studier har emellertid inte åtnjutit lika stor uppmärksamhet som hans andra studier av sociala teorier. I motsats till amerikanerna Coleman och Putnam är Bourdieu mycket tydligt en europeisk kultursociolog. Han utvecklade sin definition av socialt kapital över tid utgående från flera olika texter. På

1960-talet utförde han fältarbete i en berberstam i Algeriet och utvecklade koncepten ”symboliskt kapital” och ”kulturellt kapital”. Med kapital avser Bourdieu, förenklat sagt, olika slag av symboliska och materiella tillgångar. Det sociala kapitalet blir inte så utförligt analyserat i Bourdieus teorier om kapital, men med socialt kapital syftar han bl.a. släktskap och vänskapsförbindelser (Broady 1991: 179; 1998: 3).

I *An Invitation to Reflexive Sociology* (1992: 119) definierar Bourdieu socialt kapital som ”summan av resurser, faktiska eller virtuella, som tillfaller en individ eller en grupp på grund av innehav av ett hållbart nätverk av mer eller mindre institutionaliserade relationer av ömsesidig bekantskap och erkännande” (Bourdieu & Wacquant 1992: 119, min översättning). Broady (1991: 180; 2002: 55ff) påpekar att Bourdieus definition av socialt kapital enbart är preliminär och inte bör ”uppfattas som en etikett på givna empiriska fenomen”. Det är snarare fråga om en intuitiv förståelse av de sociala förbindelsernas betydelse. Bourdieus intresse ligger i första hand i hur socialt kapital förmedlas och lagras inom nätverken, hur det kan omvandlas till exempelvis ekonomiskt kapital och vilket arbete (i form av tid och kostnad) allt detta kräver. Denna tankegång, d.v.s. att allt kan föras tillbaka till det ekonomiska kapitalet, återspeglar också hur Bourdieu influerades av marxistisk sociologi och hur hans ursprungliga intresse låg i förståelsen av sociala hierarkier och ojämlikhet. Tydligt blir också att Bourdieu ser det sociala kapitalet som en tillgång enbart för de privilegierade och eliterna (Broady

1991: 180; 2002: 55ff, Field 2003: 15ff, Bäck 2011: 15).

I motsats till de flesta andra teoretiker förutsätter Bourdieu inte att den interaktion som sker inom nätverken grundar på normer av ömsesidighet eller förtroende. Man kan använda sig av det sociala kapitalet man samlat på sig utan att ha något förtroendeförhållande till de andra medlemmarna i nätverket. För Bourdieu är det sociala kapitalet, i motsats till exempelvis Putnams resonemang, snarare en tillgång hos individen än hos kollektivet (Broady 2002: 58f, Bäck 2011: 15).

Eric Uslaner

Eric Uslaner är en av de många forskare som ser det sociala förtroendet som den viktigaste beståndsdel i det sociala kapitalet. Ett verk som kommit att betraktas som centralt i den samhällsvetenskapliga forskningen om förtroende är hans *The Moral Foundations of Trust* (2002). Uslaner avstår ifrån att explicit ta ställning till termen socialt kapital, men samtidigt erbjuder han flera inlägg i diskussionen. För Uslaner är speciellt de moraliska grunderna för förtroende bland människor essentiellt. Centralt i hans forskning är uppfattningen om att förtroendet formas relativt tidigt genom en socialisationsprocess i vilken familjen har en viktig roll. Uslaner argumenterar för att den i dessa sammanhang ofta använda enkätfrågan *Generellt sett, skulle du säga att de flesta människor är att lita på, eller kan man aldrig vara nog försiktig?* uttrycker förtroende för främlingar och kan således inte grundas på erfarenhet. Det

han kallar ”generaliserat mellanmännskligt förtroende” är ett moraliskt koncept som inverkar på många olika saker i det dagliga livet i samhället.

Uslaner noterar att det generaliserade mellanmännskliga förtroendet håller på att minska och att detta har inverkat på det amerikanska politiska livet. Som förklarande variabler ser Uslaner den avtagande optimismen (definierat som övertygelsen om att framtiden kommer att bli bättre än det förflutna samt känslan av att man har kontroll över sitt liv och sin miljö) och en ökande ekonomisk ojämlikhet. Då ojämlikheten ökar, avtar optimismen och därmed förtroendet. Pessimistiska individer litar enbart på en liten krets av likasinnade (partikulärt förtroende). De håller sig borta från deltagande i samhällslivet och går därmed miste om de fördelar som risktagande ibland kan föra med sig (Uslaner 1999: 138; Rothstein & Uslaner 2005; Bäck 2011).

Det som skiljer Uslaner från flertalet forskare i socialt kapital är att han anser att socialt deltagande knappast har någon effekt på generaliserat mellanmännskligt förtroende. Avtagande trenden i de flesta former av civilt engagemang har inte att göra med förtroende eftersom engagemanget varken producerar eller konsumerar förtroende. De flesta former av deltagande länkar oss inte till individer som är annorlunda än vi själva utan till sådana som är likasinnade. ”Den största orsaken till att folk umgås mycket är att de har många vänner, inte att de litar på främmande. Misantroper har också vänner” skriver Uslaner (2002: 125, min översättning).

Enligt den undersökning han utför i *The Moral Foundations of Trust* är det endast frivilligarbete och bidragsgivande till välgörenhet som kan relateras till socialt förtroende, och detta p.g.a. att det sammanbinder oss med individer som är annorlunda än vi själva (Uslaner 2002: kap. 5, 7; 1999: 128; Bäck 2011: 17).

Bo Rothstein

Bo Rothsteins undersökningar erbjuder ett mer politologiskt inslag i debatten om socialt kapital. Bland hans intresseområden finns den sociala fällans problem, som han diskuterar i *Sociala fällor och tillitens problem* (2003). I ett samhälle kan alla vinna om man bara förmår arbeta tillsammans. För att samarbete ska vara möjligt krävs en viss grad av tillit mellan parterna. Denna tillit grundar långt på vilken förhandsuppfattning man har om den andra partens trovärdighet, d.v.s. hur man tror att den andra kommer att handla. Saknas sådant förtroende så kan det vara rationellt att inte samarbeta. I detta fall uppstår emellertid en social fälla. Ifall de båda parterna skulle samarbeta skulle de båda vinna på detta samarbete, men eftersom förtroende och därmed samarbete saknas, förlorar båda. Detta är ett dilemma i det kollektiva handlandet som brukar benämnas ”allmänningens tragedi”. Ett botemedel för att undvika denna typ av sociala fällor är det sociala kapitalet, eller som Rothstein (2003: 12, 14–15) benämner det sociala kapitalets ”centrala kvalitativa ingrediens”, nämligen tilliten. En definition av socialt kapital bör, enligt Rothstein, inkludera både en kvan-

titativ och en kvalitativ dimension. Han skriver: ”En definition av socialt kapital kan därvidlag lämpligen starta med att begreppet är sammansatt av två olika termer. ”Social” indikerar att det har något att göra med relationer mellan individer, ”kapital” att det utgör någon slags tillgång för de människor eller organisationer som är i besittning av det. [...] På den individuella nivån är socialt kapital summan av antalet kontakter en individ har multiplicerat med graden av förtroende i dessa relationer” (Rothstein 2003: 110ff).

På samma sätt som med andra former av kapital kan socialt kapital återfinnas såväl på en individuell som på en kollektiv nivå (man talar ofta om generella nivåer av t.ex. utbildning och välfärd). Enligt Rothstein kan man då på motsvarande sätt uttrycka det sociala kapitalet i en organisation eller ett samhälle som ”mängden av sociala relationer multiplicerat med graden av förtroende i dessa” (ibid.). Samtidigt inser Rothstein dock problematiken i att finna kvantitativa mått för en dylik definition; man kan svårligen jämföra t.ex. hur många kontakter person A har i jämförelse med person B och av vilken karaktär kontakterna är (starka eller svaga band o.s.v.) (ibid.).

En ytterligare aspekt som Rothstein vill föra fram och som inte berörts så mycket i den tidigare forskningen är statens och de samhällseliga institutionernas roll i skapandet av socialt kapital. Enligt Rothstein är det nämligen staten och dess organisationer som antingen skapar eller underminerar det sociala kapitalet genom att de fungerar

som modeller för pålitlighet. Detta är dock en diskussion som inte kommer att vidareutvecklas i detta sammanhang.

Definitionerna som hittills presenterats innehåller alltså olika indikatorer för socialt kapital och det framgår också att det sociala kapitalet kan ha sitt ursprung antingen på individnivån eller på samhällsnivån. Indelningen i mikro- eller makrodimensionen bör dock inte ses som definitiv, utan överlappningar sker mellan nivåerna. Det är rimligt att tänka att det sociala kapitalet samtidigt är en resurs både för individen och för kollektivet (Stolle & Hooghe 2003: 23).

Det sociala kapitalets beståndsdelar: två sätt att närma sig studiet av socialt kapital

I litteraturen finner man ofta en annan tudelning som utgår från vilken variabel som antas utgöra den huvudsakliga förklarande variabeln när det gäller det sociala kapitalets ursprung. Den ena modellen betonar vikten av ett livligt föreningsliv för en fungerande demokrati (och ökat förtroende), medan den andra modellen snarare poängterar det sociala förtroendets betydelse för demokratins livskraft (och ökat deltagande) (Bäck 2011: 21).

Betydelsen av deltagande i frivilliga föreningar

Många och omfattande studier har indikerat att det sociala kapitalet uppvisar en sjunkande trend (bl.a. Putnam 2000; Pharr & Putnam 2002). I dessa fall har man för det mesta undersökt det

civila engagemanget och deltagandet i frivilliga organisationer och nätverk. Teoretiska utgångspunkter kan återfinnas redan i Alexis de Tocquevilles demokratiteorier och hans observationer i 1800-talets Amerika (Warren 1999: 13–15). Putnam hör till dem som följt i de Tocqueville fotspår och undersökt det sociala kapitalet främst ur denna synvinkel. Efter att det genom empiriska undersökningar uppenbarats tecken på att folk i allt mindre utsträckning deltar i olika slag av sociala nätverk, har man oroat sig för vilken effekt detta har på demokratin.

Flera forskare har dock tagit avstånd från detta sätt att undersöka socialt kapital. Allan Schmid (2002: 747–768) hävdar att det inte är meningsfullt att undersöka förekomsten av organisationer eftersom dessa kommer och går. Enligt Schmid är organisationsförekomsten också en effekt av socialt kapital, inte ett kapital i sig. Det är sannolikt att civilt engagemang snarare vilar på djupt rotade värderingar, än att det själv skapar sådana. Det är också problematiskt att göra länderjämförande analyser med stöd av organisationsförekomsten (Bäck, 2011: 22–23; Eriks-son 2003: 21; Uslander 2003: 106).

Bo Rothstein (2003: 89, 165–168) ser åtminstone två nämnvärda källor för kritik då det gäller föreställningen om föreningslivets betydelse för det sociala kapitalet (definierat enligt Putnams termer). Den första otydligheten är begreppslig och har att göra med det

svåra i att skilja mellan organisationer som skapar socialt kapital och organisationer som har motsatt inverkan. Vissa föreningar och organisationer verkar inte för demokratiska ideal utan är snarare ”osociala” till karaktären¹. Individerna inom dessa grupper kan hysa ett stort förtroende sinsemellan men vara ytterst misstänksamma mot andra grupper. Det är som Rothstein påpekar logiskt motsägelsefullt ”ifall det sociala kapitalet skapar sociala fällor i stället för att lösa dem” (Se även Field 2003: 70–94; Uslander 1999: 125; Bäck 2011: 23).

Det andra stora problemet är empiriskt till karaktären och kan sägas gälla även det förtroendebaserade närmelsesättet som presenteras i nästa avsnitt. En av de stora utmaningarna i studierna av socialt kapital har hittills varit frågan om hur den kausala mekanismen ser ut, d.v.s. vad det egentligen är i förändringen av den oberoende variabeln som leder till förändringar i den beroende variabeln. Ett vetenskapligt intressant resonemang kan inte grunda sig på en variabel som på samma gång anger både orsak och verkan. Dessutom har teorin om socialt kapital visat sig vara slagkraftig på den aggregerade nivån, men man har inte kunnat dra lika trovärdiga slutsatser på individnivån (Rothstein 2003: 168–169; Bäck 2011: 23).

Rothstein (2003: 168–169) är också inne på samma linje som Allan Schmid (2002) då han hävdar att deltagande i

¹ Rothstein använder sig av Margaret Levis distinktion mellan socialt och osocialt kapital och räknar upp t.ex. Ku Klux Klan, maffian och fotbollsklubben AIK:s aggressiva anhängarskara Black Army som skapare av det senare (Rothstein 2003: 165–166).

föreningslivet visserligen kan vara fördelaktigt på många sätt, men att man inte kunnat bevisa att det har ett samband med ökat förtroende för andra individer, speciellt vad gäller den form av förtroende som antas gynna demokratin. Rothstein menar att sambandet snarare kan bero på en självselektionsprocess: det är individer som redan hyser stort förtroende för andra som är de mest aktiva och som i högre grad deltar i föreningslivet. De som saknar socialt förtroende kanske inte deltar precis därför. Då är det med andra ord inte så att föreningsaktiviteter ökar det sociala förtroendet (Armigeon 2007; Hooghe & Stolle 2003: 49–56; Uslaner 1999: 146–147). Gör den inte det så är det svårt att argumentera för att civilt engagemang ökar det sociala kapitalet, eftersom förtroendet utgör en väsentlig del av det sociala kapitalets definition.

Formella och informella nätverk och aktivt respektive passivt deltagande

I litteraturen om socialt kapital brukar man oftast lyfta upp deltagandet i formella föreningar som betydande för det sociala kapitalet – genom deltagandet skapas sociala kontakter som i sin tur skapar socialt förtroende och annat medborgerligt engagemang. Något mindre uppmärksamhet har dock fästs vid distinktionen mellan aktivt och passivt deltagande i organisationerna och mellan formella och informella föreningar eller nätverk. Man kunde förvänta sig att det finns en skillnad i graden av socialt kapital som kan föras tillbaka till hur aktivt man väljer att delta i frivilliga föreningar, d.v.s.

en skillnad i ”de jure” och ”de facto” medlemskap. Denna skillnad kan dock vara svår att fånga upp om man enbart granskar officiella medlemsregister (Norris 2002: 141).

Wollebaek och Selles (2003) forskningsresultat som innefattar enkätdata där distinktionen låter sig göras visar att intensitet inte är avgörande för det sociala kapitalet: både aktivt och passivt deltagande ökar det sociala kapitalet (här mätt i form av socialt förtroende och samhällligt deltagande) och aktivt deltagande har endast lite större effekt än passivt deltagande. Även Teorell (2003) hänvisar till betydelsen av svaga band (det som Putnam kallar överbryggande socialt kapital) och menar att det t.ex. för det politiska deltagandet är av större betydelse att man är med i många olika föreningar, eftersom de alla kan fungera som rekryterare. Författarnas slutsats är, att eftersom aktivt deltagande inte har en betydligt större effekt på socialt förtroende och medborgerligt engagemang än mer passivt deltagande, får betydelsen av att delta i frivilliga föreningar en alltför stor roll i det sociala kapitalets definition så som Putnam formulerar den (Bäck 2011: 25).

Den andra frågan gäller innebörden av olika typer av nätverk. Endast en bråkdel av allt socialt umgänge sker inom ramen för formella föreningar. Den största delen av den mänskliga interaktionen sker inom informella, personliga nätverk, d.v.s. med familj, vänner och andra bekanta. Newton (1999: 6, 10–11) karaktäriserar dessa informella nätverk som själva substansen i sam-

hället. Informella nätverk kan vara svårare att identifiera och mäta empiriskt än formella medlemskap i olika föreningar, men de kan ha en mycket större betydelse för individerna själva. Newton påpekar också att dessa informella grupper kan uppta minst lika mycket tid och vara lika förpliktigande som de formellt organiserade grupperna (ibid.).

Enligt Putnam, som också gör en distinktion mellan formella och informella sociala förbindelser, är det inte bara engagemanget i de formella föreningarna som har minskat. I hans undersökningar ingår omfattande data om i vilken mån folk umgåtts med vänner, släktingar och bekanta till exempel genom att äta middag, gå på bio, konserter, idrottsevenemang o.s.v. Hans data pekar alltså på att alla slag av deltagande som involverar sociala kontakter utanför den omedelbara familjegemenskapen har minskat drastiskt under de senaste decennierna. Han menar också att trenden gått från att man är delaktig genom att göra och producera själv (t.ex. sport, kultur, musik) till att enbart konsumera (Putnam 2000: 93–115).

Det sociala förtroendet

Det andra närmelsesättet fäster huvudtyngden på betydelsen av det sociala eller mellanmänniska förtroendet. I en stor del av litteraturen har fokus legat på att finna faktorer som bidrar till att skapa förtroende. Förklarande variabler som t.ex. optimism, ekonomisk jämlikhet, offentlig service som grundar sig på universalism och även det nyss omtalade föreningsengagemanget

har befunnits inverka på graden av mellanmänniskt förtroende (Putnam 1996, 2000; Rothstein 2003; Uslaner 2002). Förtroendet har i sin tur visat sig ha en effekt på en mängd olika förhållanden, som t.ex. i att minska kriminalitet och användningen av droger, att öka den ekonomiska utvecklingen och att förbättra demokratins kvalitet (Stolle 2003: 19). Då sociala nätverk och deltagande i dessa förvisso kan bidra till att friska upp det sociala livet, fungerar förtroendet som den moraliska basen, en resurs som förmår oss att samarbeta även om vi inte alltid kommer att vara säkra på hur andra kommer att agera (Ilmonen 2000: 28; Uslaner 1999: 122).

Även om mycket talar för den förtroendebaserade modellens förklaringskraft finns det anledning att iakttä en viss försiktighet. Att undersöka förtroende ur ett samhällsvetenskapligt perspektiv är komplicerat, inte minst metodmässigt. Förtroendet har olika dimensioner och det kan skapas på olika sätt, beroende t.ex. på vilka förhandsuppgifter man har om en annan individs (eller institutions) trovärdighet. I litteraturen om socialt kapital avslöjas en viss förvirring när det gäller att reda ut i vilket förhållande det mellanmänniska förtroendet står till konceptet. Om förtroendet uppfattas som något gott och eftersträvänt är det nödvändigt att klargöra hur det skapas och upprätthålls.

Olika former av socialt förtroende

I diskussionen om förtroende och socialt kapital har man i första hand koncentrerat sig på det ”generaliserade”

mellanmännsliga förtroendet som den drivande kraften. Samtidigt har man försökt kartlägga vilka faktorer och omständigheter som framkallar sådant slag av socialt förtroende. I en stor del av dessa undersökningar söker man förtroendets källor i socioekonomiska och -demografiska egenskaper (se Kajanoja & Simpura 2000; Offe & Fuchs 2002) medan andra har ställt institutionella och strukturella förklaringar i centrum (se Rothstein 2002; 2003). Många studier har utförts, ofta med hjälp av stora databaser, men med få försök att skapa några empiriska generaliseringar. Varje studie tillämpar olika mätinstrument och relateras sällan till tidigare utförda mätningar. Denna mångfald av olika mätinstrument och förfaranden tyder på att det finns brister i den teoretiska och begreppsliga apparaten, och att det krävs vidare teoretisk diskussion innan man går vidare till empiriska undersökningar. Vad är förtroende egentligen och hur skapas olika förtroenderelationer?

Förtroende är en flerdimensionell företeelse och man kan inte dra några slutsatser gällande sjunkande eller ökande trender utan att först grundligt undersöka de olika inslagen som konceptet innehåller (Hooghe & Stolle 2003: 8). Det finns ett stort antal definitioner av förtroende men simplifierat kan man säga att förtroende innebär en förväntning av en annan aktörs framtida pålitlighet (se Rothstein 2003: 111)². En ofta citerad forskare då det gäller förtroende är sociologen Niklas Luhmann, vars syn

på förtroende beskrivs nedan.

Tillit är [...] nödvändigt för mellanmännslig interaktion. Det är genom tillit som människor hanterar osäkerheter i tillvaron. Allt som inte kan hanteras genom egen kunskap eller genom vana innebär osäkerhet. Tillit är då människans sätt att reducera osäkerhet, att lita på någon/något och handla som utgången vore given. Tilliten ersätter bristande information med en internt garanterad säkerhet. Tillit människor emellan blir då ett sätt att hantera den osäkerhet som ligger i andras sätt att agera. Den som litar på någon bortser medvetet från den andres fria handlingsförmåga och handlar som om den andres agerande kunde förutses (Luhmann 1979, citerad i Hasselberg m.fl. 2002: 22).

I Luhmanns definition blir det tydligt att förtroende är något som innefattar, om också en implicit, risk. Den som litar på någon är tvungen att acceptera risken att bli besviken. Samtidigt gör alltså den som litar på någon en bedömning om den andres trovärdighet, även om denna bedömning inte alltid är medveten eller strategisk. Inbegripet i termen "förtroende" finns enligt de flesta definitioner en kognitiv och en emotionell sida. Den kognitiva sidan baserar sig på en uppskattning av risker för eventuella negativa konsekvenser och den emotionella sidan på en vilja att förlita sig på en annan aktör på grund av relativ känsla av säkerhet, även om det finns potential för negativa

² Rothstein använder sig i sin tur av Pjotr Sztompkas (1998: 21) definition.

konsekvenser (McKnight & Chervany 2001; Warren 1999: 1).

Förutsägende och altruistiskt förtroende

Man kan dela in förtroendet i två olika kategorier utgående från de verklig-hetsuppfattningar man har (se bl.a. Mansbridge 1999: 290; Rothstein 2003: 99-108). Det förutsägende förtroendet (predictive trust) grundar sig på en rationell bedömning, antingen av en situationsspecifik företeelse eller av en bredare uppsättning frågor. Hardin (2002; 1999: 24-29) skiljer helt och hållet på förtroende och altruism då han definierar förtroendet som en föreställning eller princip, inte en handling. För honom betyder förtroende att man bedömer en situation på ad hoc- basis och att man enligt bästa förmåga uppskattar huruvida någon är pålitlig eller inte. Hardin tar också avstånd ifrån att man kan tala om någonting som ”allmänt förtroende” eftersom man enligt honom inte kan ha tillräcklig information om ”de flesta andras” tillförlitlighet. Man kan alltså bara tala om förtroende på individnivå, inte i form av förtroende för institutioner eller stater, eftersom detta skulle vara jämförbart med antagandet om dm.fl.männa eller generaliserade förtroendet (se även Mansbridge 1999: 290)³.

Hardins rigoröst rationalistiska teser har dock ifrågasatts bl.a. av Mansbridge (1999), Uslaner (2002) och Rothstein (2003), vilka alla anser att det finns en moralisk dimension i förtroendet som inte enbart kan grundas på kallt nyttokalkylerande förutsägelser. Mansbridge

menar att förtroendet också kan vara altruistiskt. Förtroendet är altruistiskt då det härstammar från empati eller en princip avsedd att gagna andra eller att upprätthålla ett ideal som vanligen gagnar andra. Mansbridges syn på förtroende innebär att man kan ta risken att lita på någon enbart av moraliska eller altruistiska skäl, utan möjligheter att förutspå eventuella risker. Enligt henne kan man inte tala om förtroende som ett strategispel där den egna nytto-maximeringen är det viktigaste.

Strategiskt och moralistiskt förtroende fungerar på olika sätt då det gäller att lösa det kollektiva handlandets dilemma. Det strategiska förtroendet är en uppskattning eller en *förutsägelse* om en annan individs beteende, medan det moralistiska förtroendet är en utsaga om hur individen *borde* bete sig. Enligt Uslaner (2002: 24-25) grundar sig det moralistiska förtroendet på synen om världen som en i grunden vänlig plats med välmenande folk, och att man är herre över sitt eget liv. Optimism är således nyckelordet i skapandet av moralistiskt förtroende. Det moralistiska förtroendet är mer stabilt över tid än det strategiska förtroendet eftersom det senare snabbt kan påverkas av nya erfarenheter. Det moralistiska förtroendet är något som enligt Uslaner börjar uppbyggas redan i barndomen. Föräldrarna är de som lär oss de centrala moraliska värderingarna och eftersom denna socialisationsprocess sker relativt tidigt i livet är det också stabilare. Här finns ändå vissa frågetecken som Uslaner inte lyckas rätta ut. Uslaners idé om det moralistiska förtroendet

³ Hardin benämner det ”inkapslat intresse” (”encapsulated interest”) se Hardin 1999: 24-9.

innebär att man bör kunna lita på folk i allmänhet. Men vad händer om man flyttar sig från en miljö till en annan? Den verklighetsbild man har är nödvändigtvis inte samma då man befinner sig i Sverige som då man befinner sig i Mexiko (se Rothstein 2003: 99ff). Rothstein belyser problematiken genom ett exempel om hur polisen fungerar. Polisen i Sverige åtnjuter i allmänhet stort förtroende bland medborgarna, men detta har snarare att göra med deras (positiva) verklighetsuppfattning om polisens agerande. Den mexikanska poliskåren uppfattas, för det mesta med all orsak, som korrumpierad och opålitlig. Då svensken besöker Mexiko förmedlas han eller hon en annan verklighetsbild och kommer kanske inte att underrätta polisen trots att det skulle finnas anledning till det. ”Detta beror inte på att hennes moraliska norm om tillit förändrats, utan på att hon från tillgänglig information etablerat en annan verklighetsuppfattning om i vad mån Mexikos poliskår är pålitlig (som naturligtvis inte behöver vara sann i någon reell mening)” skriver Rothstein (2003: 101). Rothstein menar vidare att förtroendet för mexikanerna i allmänhet också kommer att lida av den korrumpierade poliskårens verksamhet (ibid.)⁴.

Den huvudsakliga slutsatsen är att socialt förtroende kan grunda sig såväl på förutsägande som på altruism, och det innehåller således element av både subjektiv rationalitet (verklighetsuppfattning) och moralisk etik (Rothstein 2003: 108–109; Mansbridge 1999:

290ff, 306; Uslaner 2002; Bäck 2011: 27-38).

Generaliserat vs partikulärt förtroende

Ett annat begreppspar som ofta förekommer i diskussioner om socialt kapital är *sammanbindande* (bonding) och *överbryggande* (bridging) socialt kapital. De sammanbindande nätverken kännetecknas av starka band mellan medlemmar inom mycket homogena grupper, såsom religiösa eller etniska grupper, och de har en stark identitets- och solidaritetsskapande funktion. Banden mellan medlemmarna i överbryggande nätverk är inte lika starka som inom sammanbindande nätverk, men deras spännvidd är ofta större och de är viktiga för att få tillgång till information och möjligheter (Putnam 2000: 22). Man har i flera sammanhang betonat vikten av de överbryggande banden, eftersom det är dessa som kan ses som förutsättningen för gynnsamma trender för samhället i stort.

Parallell till Putnams distinktion mellan överbryggande och sammanbindande socialt kapital kan dras från förslag om att skilja på ”partikulärt” och ”generaliserat” förtroende (se Uslaner 1999; Rothstein 2003). Det generaliserade förtroendet innebär att man uppfattar att de flesta människor är att lita på. Fundamentet till det generaliserade förtroendet kan återfinnas i det moralistiska förtroendet, men det är inte frågan om samma sak. För Uslaner (1999; 2002: 26) innebär det generaliserade förtroendet ett mått på vidden av vår

⁴ Här är det av föga betydelse om verklighetsuppfattningen faktiskt stämmer med verkligheten. Det avgörande är enbart uppfattningen, vilket kan vara enda man har att gå efter i en dylik situation (Rothstein 2003:101).

gemenskap eller vårt samfund, och det grundar sig på såväl moral som på gemensamma erfarenheter. Vidare låter han förstå att optimismen som bygger upp det generaliserade förtroendet inte är konstant, utan förtroendet kan växla. Detta leder dock inte till att de grundläggande värderingarna ändras, men sättet vi tolkar dem på kan återspegla erfarenheter ur det dagliga livet. Det är här som skillnaden mellan moralistiskt och generaliserat förtroende finns: ”Generaliserat förtroende går upp och ner, även om det i grund och botten är relativt stabilt. Det moralistiska förtroendet är ett mer varaktigt värde” (Uslaner 2002: 26, min översättning).

Det är viktigt att påpeka att det generaliserade förtroendet inte handlar om en ”blind tro”. Det är frågan om en generell övertygelse om den mänskliga naturens välvillighet, men denna uppfattning är inte någonting absolut. Det vore inte förnuftigt att lita på allt folk i alla situationer. Att former av generaliserat förtroende ändå existerar har man kunnat bevisa genom länderkomparativa undersökningar. Folk litar trots att det inte alltid finns en orsak till det. Det finns betydande variationer mellan länderna beträffande svaren på surveyfrågan ”är de flesta människor är att lita på?” och frågorna som gäller tillit till olika institutioner (Rothstein 2003: 102, 108).

Det partikulära eller särskiljande förtroendet går i sin tur ut på att man litar på enbart vissa andra människor, t.ex. medlemmar i den egna demografiska gruppen. Denna form av förtroende gagnar inte samhället i stort utan kan

till och med skada det i och med att det skapar upplevelser av ”vi” och ”de andra”. ”Den centrala idén som skiljer det generaliserade förtroendet från det partikulära förtroendet är hur vidsträckt din moraliska gemenskap är” skriver Uslaner (2002: 26-27, min översättning). Om man inte kan lita på andra än dem som man redan känner bra och individer som är mycket lika en själv, är den moraliska gemenskapen mycket begränsad. Det partikulära förtroendet grundar sig på erfarenheter (strategiskt förtroende) och omfattar inte främlingar. Detta betyder dock inte att partikulära ”litare” har en likgiltig förhållning till främmande. Tvärtom kan de hålla för sannolikt att dessa främlingar inte utgör en del i den moraliska gemenskapen, och att de möjligtvis besitter värderingar som är motstridiga mot de egna (Uslaner 1999; 2002: 27; 2003: 7-8).

Om förtroenderelationer

Mellanmänskliga förtroenderelationer kan upprättas på olika sätt, antingen mer direkt eller indirekt, och ett slags förtroende leder inte nödvändigtvis till ett annat. I litteraturen skiljer man på olika förtroenderelationer t.ex. enligt hur väl de som ingår i relationerna känner varandra. Det som man vanligen förstår med förtroende är det klassiska förtroendeförhållandet som handlar om relationen mellan två personer som känner varandra, det känslomässiga förtroendet (*affective trust*). Detta är en direkt form av förtroende som är symmetriskt eftersom båda parterna på samma gång utgör den som litar och den som blir litad på. Denna ömsesi-

diga relation förstärks vanligen av normer med starka sanktioner (Patterson 1999: 154-5). Vanligen är förtroendet mellan familjemedlemmar, nära vänner och partners av den känslomässiga typen.

Genom intermediärt förtroende (*intermediary trust*) kan en person A lita på personen C trots att de inte känner varandra, på grund av att en person B känner dem båda. B fungerar då som en förmedlare av förtroende⁵. Här är förtroendet inte symmetriskt utan det grundar sig på personliga egenskaper hos den individ som blir litad på. Men det är inte enbart frågan om personen C:s trovärdighet, utan även B:s integritet sätts på spel (Patterson 1999: 155; Hardin 1999: 28).

En tredje typ av förtroendeförhållande är till karaktären kollektivt och solidariskt (*solidaristic trust*). Detta är en av de viktigaste formerna för förtroende när det gäller samhället, och det har till och med sagts vara en av de avgörande faktorerna i själva skapandet av demokratin genom att den har en identitets-skapande funktion. Det solidariska förtroendet innefattar personer med vilka man möjligtvis ofta kommer i kontakt med, men med vilka man inte alltid utvecklar direkt personliga kontakter. Den fundamentala basen för denna form av förtroende går tillbaka till att vi alla är människor, vilket gör att vi redan där har någonting gemensamt⁶. Men även i detta fall skapas förtroen-

det genom en upplevelse av solidaritet för en in-grupp, inte för alla, eller ens de flesta individer i hela samhället. Någon måste agera ”främling” för att in-gruppen ska kunna skapa solidariska band sinsemellan. På samma gång skapas ofta förtroende mellan dem som blivit avvisade tillträde till den domineranta solidaritetsgruppen. Detta kan få negativa följder i och med att det då kan skapas misstroende mellan minoriteten och den dominanta majoriteten (Patterson 1999: 154ff).

För det fjärde kan man tala om s.k. delegerat förtroende (*delegated trust*). Denna form påminner om det intermediära förtroendet i och med att en tredje part är involverad, men i detta fall är det frågan om en mer okänd och opersonlig garant som agerar förmedlare för förtroendet. Ofta är det frågan om en formell organisation, vars byråkrater, affärsmän, journalister och övriga tjänstemän vi är tvungna att lita på i olika sammanhang. Det är denna form av förtroende det oftast är frågan om då det kommer till förtroende för de samhällseliga institutionerna. Eftersom vi inte alltid kan lita på våra medmänniskor så litar vi istället på institutioner som medlare av det generaliserade förtroendet (Hardin 1999: 28; Offe 1999: 65; Patterson 1999: 154ff).

Utmaningar och möjligheter

Hittills har det vanligaste instrumentet för operationaliseringen och mätning-

⁵ James Coleman kallar detta för ”train of trust” (Coleman 1990: 180-188).

⁶ Patterson kallar denna form för mänskligt förtroende (*humanistic trust*) vilket det solidariska förtroendet är en subgrupp till (Patterson 1999).

en av socialt kapital varit strukturerade enkätundersökningar. Survey- eller enkätanalys är i många fall den mest användbara metoden då man vill få reda på hur folk verkligen tycker och tänker, och det finns oftast möjligheter att undersöka attityderna i både tid och rum (Stone 2001: 2).

Enkätundersökningar kan innehålla svagheter av både mer allmänt slag och svagheter som har att göra med enskilda frågor. Ett problem av det mer allmänna slaget är att själva intervju-situationen är artificiell och interaktionen mellan forskare och respondent kan skapa attityder som annars inte existerar. Respondenten kan till exempel svara på ett sätt som han eller hon antar intervjuaren förväntar sig. De nationella översättningarna av en enkätfråga kan innehålla små nyansskillnader, och eftersom frågorna är färdigt formulerade ger de inget utrymme för ändring av ordval (Miller & Mitamura 2003: 62). Samma gäller för s.k. carry-over-effekter (Dillman 2000: 90). Det har uppdragats att variation i svaren kan förekomma beroende på vilket ställe i enkäten och i vilka sammanhang frågan ställts. Om exempelvis frågan om förtroende placerats direkt efter frågor om kriminalitet och om man blivit utsatt får något brott, så har det generellt sett dragit ner på svarsvärdena (Soroka m.fl. 2003: 2). Om enkäten däremot fokuserar på politiska och sociala frågor så är det möjligt att respondenterna tolkar frågan om generaliserat förtroende som politiskt förtroende. Betydelsen av t.ex. socialt förtroende kan följaktligen styras av logiken i enkäten som helhet (Muhlberger 2003:

4–5). Dessa är problem som man inte kan göra mycket åt, men de kan minimeras genom att man är medveten om deras existens.

Som det framgått så står forskaren i socialt kapital framför en rad utmaningar. För det första har man inte kunnat komma överens om en definition som skulle inkludera samtliga ingredienser av socialt kapital och för det andra är operationaliseringarna svårgjorda och grundar sig ofta på enkätfrågor med ordval och formuleringar som varierar mellan olika enkätstudier och länder. Operationaliseringarna begränsas av de data som är tillgängliga, men målet för forskningen borde vara att försöka inkludera både strukturella och attitydbaserade mått på socialt kapital.

Ett problem som alltid kommer upp i studier om socialt kapital är svårigheten att bestämma den kausala riktningen. När det gäller teorin om socialt kapital är det logiskt att den kausala pilen kan gå åt båda hållen: från deltagande till förtroende och vice versa. Med detta i åtanke är det skäl att betrakta socialt kapital som en metafor eller ett paraplykoncept som inbegriper olika indikatorer. Det kan förvisso finnas inbördes samband mellan dessa beståndsdelar, men samtidigt ser de ut att ha olika betydelse för olika fenomen. Michael Woolcock (2001) hör till exempel till dem som föredrar att se på det sociala förtroendet som en konsekvens av socialt kapital, snarare än en integrerad beståndsdel. Hans argument stöds av Field (2003: 64), som hävdar att förtroende inte borde behandlas som ett element av socialt kapital efter-

som det är ett så komplext fenomen. Ett förslag är därmed att utgå från att i första hand betrakta det sociala kapitalets beståndsdelar som separata variabler istället för att studera dem som ett sammansatt block. Socialt kapital är med andra ord *en metafor för en uppsättning "sociala resurser" som en individ eller en grupp av individer kan besitta*. Sociala nätverk av olika slag samt socialt förtroende är exempel på sådana resurser (Bäck 2011: 48; Bäck & Kestilä 2008).

I och med det ökade intresset för teorin om socialt kapital kan man hoppas att frågor om socialt kapital kommer att inkluderas i kommande enkätundersökningar på ett konsekvent sätt, så att man senare också kan dra trovärdiga slutsatser som grundar sig på längre tidsperspektiv än vad som är möjligt idag. Den förbättrade tillgången till både programvara och lämpliga data har gjort att också analysmodellerna har kunnat utvecklas. Flernivåmodeller, där individ- och kontextdata analyseras hierarkiskt har blivit allt populärare inom forskningen om socialt kapital eftersom man genom dessa separerat kan bedöma betydelsen av varje nivå. Olika determinanter kan också ha olika relevans beroende på nivån (Bäck 2011: 198).

Många studier visar att socialt kapital *har* betydelse. Man bör dock komma ihåg att det sociala kapitalet (eller dess enskilda ingredienser) sällan är vare sig en nödvändig eller tillräcklig förutsättning för vad det än är man studerar: livskraftig demokrati, fungerande institutioner, ekonomisk välfärd eller hälsa.

Referenser

- Armigeon, K. (2007). "Political participation and associational involvement". I van Deth, Montero & Westholm (eds.). *Citizenship and Involvement in European Democracies. A Comparative Analysis*. London & New York: Routledge.
- Baron, S Field, J. & Schuller, T. (eds.) (2000). *Social Capital. Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.
- Bäck, M. (2011). *Socialt kapital och politiskt deltagande i Europa*. Åbo: Åbo Akademis förlag.
- Bäck, M. & Kestilä, E. (2008). "Social Capital and Political Trust in Finland: An Individual-Level Assessment", *Scandinavian Political Studies* 30(4)
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: Chicago University Press.
- Broady, D. (1991). *Sociologi och epistemologi. Om Pierre Bourdieus författarskap och den historiska epistemologin*. Stockholm: HLS förlag.
- Coleman, J. (1988). "Social Capital and the Creation of Human Capital". I *American Journal of Sociology* 94: S95–S121.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA.: Belknap Press.
- Dillman, D. (2000). *Mail and Internet Surveys. The Tailored Design Method*. 2nd edition. New York: Wiley.
- Eriksson, M. (2003). "Socialt kapital. Teori, begrepp, mätning – en kunskapsöversikt med fokus på folkhälsa" CERUM Working Paper 60: 2003. Umeå: CERUM.
- Field, J. (2003). *Social Capital. Key Ideas*. London: Routledge.

tema

- Hardin, R. (1999). "Do we want trust in government?". I Warren, M. (ed.) *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hasselberg, Y Müller, Leos & Stenlås, N. (2002). "Åter till historiens nätverk". I Gunneriusson, H. (red.). *Sociala nätverk och fält*. OpusculaHistorica Upsaliensia 28. Uppsala: Uppsala universitet.
- Hooghe, M. & Stolle, D. (eds.) (2003). *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave MacMillan.
- Ilmonen, K. (2000). *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. SoPhi 42. Jyväskylä: Jyväskylän yliopistopaino.
- Kajanoja, J. & Simpura, J. (2000). *Sosiaalinen pääoma: globaaleja ja paikallisia näkökulmia*. STAKES/VATT Raportteja 252. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Mac Gillivray, A. & Walker, P. (2000). "Local Social Capital: Making it Work on the Ground". I Baron, S Field, J. & Schuller, T. (eds.). *Social Capital. Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.
- Mansbridge, J. (1999). "Altruistic Trust" I Warren, M. (ed.). *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McKnight, D. & Chervany, N. (2001) "Conceptualizing Trust: A Typology and E-Commerce Customer Relationships Model". *Proceedings of the 34th Hawaii Conference on System Sciences*.
- Miller, A. & Mitamura, T. (2003). "Are Surveys on Trust Trustworthy?". *Social Psychology Quarterly* (March 2003), 66(1): 62–70.
- Muhlberger, P. (2003). "Political Trust vs. Generalized Trust in Political Participation". Paper for the Aug. 2003 APSA Meeting.
- Newton, K. (1999). "Social Capital and Democracy in Modern Europe". I van Deth m.fl. (eds.) *Social Capital and European Democracy*. Routledge: ECPR Studies in European Political Science.
- Norris, P. (2002). *Democratic Phoenix. Reinventing Political Activism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Offe, C. & Fuchs, S. (2002). "The Decline of Social Capital? The German Case". I Pharr, S. & Putnam, R. (eds.) *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Patterson, O. (1999). "Liberty Against the Democratic State: on the Historical and Contemporary Sources of American Distrust". I Warren, M. (ed.). *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pharr, S. & Putnam, R. (eds.) (2002). *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Portes, A. (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. I *Annual Review of Sociology*, 24: 1–24.
- Putnam, R. (1996). *Den fungerande demokratin. Medborgarandans rötter i Italien*. I samarbete med Leonardi, R. Och Nanetti, R. Stockholm: SNS
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Rothstein, B. (2003). *Sociala fallor och tillitens problem*. Stockholm: SNS förlag.
- Rothstein, B. & Uslaner, E. (2005). "All For All. Equality, Corruption and Social Trust". *World Politics* 58(1): 41–72.

- Schmid, A. (2002). "Using Motive to Distinguish Social Capital from its Outputs". *Journal of Economic Issues*, 36(3): 747–768.
- Soroka, S. Helliwell, J. & Johnston, R. (2003). "Measuring and Modelling Trust". Forthcoming in Kay, F. & Johnston, R. (eds.). *Diversity, Social Capital and the Welfare State*. Vancouver BC: University of British Columbia Press.
- Stolle, D. (2003). "The Sources of Social Capital". I Hooghe, M. & Stolle, D. (eds.). *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave MacMillan.
- Stone, W. (2001). "Measuring Social Capital. Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life" Research paper No. 24. Australian Institute of Family Studies.
- Sztompka, P. (1998). "Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy". *European Journal of Social Theory* 1: 19–32.
- Teorell, J. (2003). "Linking Social Capital to Political Participation: Voluntary Associations and Networks of Recruitment in Sweden". *Scandinavian Political Studies*, 26(1): 49–66.
- Uslaner, E. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, E. (1999). "Trust, Democracy and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust?". I Hooghe, M. & Stolle, D. (eds.). *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave MacMillan
- Warren, M. (ed.) (1999). *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wollebaek, D. & Selle, P. (2003). "The Importance of Passive Membership for Social Capital Formation". I Hooghe, M. & Stolle, D. (eds.). *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave MacMillan
- Woolcock, M. (2001). "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes" *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1): 1–27.