

## Sosiaalinen pääoma ja luottamus – miten tehdä näkymätön voimavara näkyväksi?

Voimakasta ja kiihtyvällä tahdilla etenevää yhteiskunnallista muutosta on erittäin vaikeaa hahmottaa. Tarve sellaisille käsitteille, jotka kuvaisivat talouden globalisoitumisen aiheuttamia muutoksia mahdollisimman täydellisesti ja jäsenytyneesti, on erittäin suuri. Vanhat käsitteet tuntuvat riittämättömiltä eivätkä ne näytä tavoittavan nykyisen yhteiskunnan kaikkia puolia ja globalisoitumisen dynamiikkaa. Talouden ylivalta on suunnannut katseita sosiaalisiin suhteisiin ja niihin sisältyviin voimavaroihin. Halu käsitteellistää sosiaalista uudella tavalla on tuottanut vilkkaan julkisen ja tieteellisen keskustelun sosiaalisen pääoman ympärille. Keskustelussa on etsitty vastausta taloudellisen ja sosiaalisen pääoman välisiin suhteisiin ja esimerkiksi siihen, millä tavalla yhteiskunnallista hyvinvointia voitaisiin lisätä sosiaalisen pääoman avulla.

Olisi harhaanjohtavaa sanoa, että sosiaalinen pääoma edustaisi täysin uudenlaista ajatusmallia. Sen eri elementeillä on yhteiskuntatieteellisessä tutkimuksessa pitkät juuret, ja sen taustalta on löydettävissä keskusteluyhteyksiä, joiden soisi edelleen saavan sijansa käsitteen ympärillä käytävässä keskustelussa. Sosiaalisen pääoman erilaiset määritelmät kokoavat mielenkiintoisella tavalla yhteen monia tutkimustraditioita. Käsitteen saavuttamaa suosiota selittäneekin osaltaan juuri sen kyky liittää useiden eri tieteenalojen tutkimustuloksia toisiinsa. Sen ympärille syntyneeseen ennennäkemättömän laaja-alaiseen keskusteluun ovat ottaneet osaa muun muassa sosiaalitieteiden, kasvatustieteen, taloustieteen, psykologian, viestinnän, historian ja lääketieteen edustajat.

Historiantutkimus ei ole ollut sosiaalisen pääoman käsitteen käytön tai sen tutkimisen eturintamassa. Historiantutkimuksessa tapahtunut ”teoreettinen käänne” on lisännyt myös historiantutkijoiden kiinnostusta yhteiskuntatieteilijöiden kehittämiin käsitteisiin ja teorioiden käyttöön tutkimuksen apuväli-

neenä. Sosiaalista pääomaa enemmän historiantutkimuksessa on keskitytty siihen läheisesti liittyvien ilmiöiden, kuten sosiaalisten verkostojen ja luottamuksen analysointiin. Erityisesti ihmisten, ihmisryhmien tai organisaatioiden väliset suhteet ja niitä ylläpitävät voimat ovat herättäneet kiinnostusta historiantutkijoiden keskuudessa. Näin ollen yhteiskunnan ilmiöiden tutkiminen sosiaalisten suhteiden valossa ei sinänsä ole historiantutkimuksellekaan täysin uutta. Nähtäväksi kuitenkin jää, millä tavalla sosiaalisen pääoman käsite nivoutuu osaksi historiantutkimuksen käytäntöjä ja traditioita.

*Luottamus, sosiaalinen pääoma, historia* -teoksen kirjoittajakunta koostuu Suomen Akatemian Sosiaalinen pääoma ja luottamusverkostot – tutkimusohjelman neljän historiaprojektin tutkijoista ja heidän kansainvälisistä tutkijakollegoistaan.<sup>1</sup> Aihepiirin tutkimuksen monitieteellisyydestä kertoo myös se, että näihin projekteihin osallistui useiden muiden tieteenalojen edustajia. Tämän kirjan kirjoittajakunta on kolmea lukuun ottamatta historiantutkijoita. Kirjan artikkeleiden ensisijaisena tarkoituksena ei ole ottaa osaa sosiaalisesta pääomasta ja luottamuksesta käytävään teoreettiseen keskusteluun, vaan arvioida ja testata näiden käsitteiden analyysivoimaa ja mahdollisuuksia empiriaan vahvasti perustuvan historiantutkimuksen apuvälineenä. Kysymys on siitä, miten sosiaalista pääomaa voidaan tunnistaa erilaisista yhteiskunnallisista prosesseista.

Lähestymistapa on hyödyllinen myös käsitteen teoreettisen kehittämisen kannalta, sillä sen avulla sosiaalinen pääoma asettuu dialogiseen, jopa provokatiiviseen, suhteeseen historiallis-empirisen aineiston kanssa. Tällöin sosiaalinen pääoma näyttäytyy hedelmällisenä ja käyttökelpoisena vaikkapa tässäkin kirjassa esille nousevien kartellien, naisyrittäjyyden, yksityiskoulujen johtajattarien ja kiertävien kulkurien tutkimuksen kannalta. Historiantutkijat yhdistelevät omissa artikkeleissaan erilaisia keskustelutraditioita ja pyrkivät jättämään sijaa ”teoreettiselle mielikuvitukselle”. Teoksen yhteiskuntatieteellisiä traditioita edustavat kirjoittajat puolestaan avaavat sosiaalisen pääoman kautta uusia näkökulmia taloudellisen toiminnan tutkimiseen painottamalla toisaalta tunteiden ja toisaalta kulttuuristen erojen merkitystä luottamussuhteen rakentumisessa.

Historiantutkijoiden panokselle on keskustelussa selvä ”sosiaalinen tilaus”, semminkin kun käsitteen keskeisten teoreetikkojen ajattelua on luonnehti-

nut historiallinen perspektiivittömyys ja ajallisuuden riittämätön tematisointi. Käsitteen jälkimmäinen osa, pääoma, on terminä altis kritiikille, koska se kiinnittää käsitteen harhaanjohtavasti talouteen ja latistaa näin sen sisältöä. Sosiaalisissa rakenteissa kertyvänä ja periytyvänä resurssina pääoma antaa edellytyksiä tutkia yhteisöjä ja organisaatioita historiallisesti muuttuvina ilmiöinä. On kuitenkin riittämätöntä rajoittaa tarkastelu vain sosiaalisen pääoman vähenemis- tai karttumisprosesseihin. Olennaisempaa on kysyä, kuten tämän kirjan artikkeleissa tehdään, miten sosiaalisen pääoman osatekijät, sen lähteet ja tulokset vaihtelevat eri aikoina. Näin päästään käsiksi historianutkijoita, ja samalla myös tämän kirjan artikkeleita, askarruttavaan ydinkysymykseen: yhteiskunnallisen muutoksen ja sen agenttien analysoimiseen.

Sosiaalisen pääoman suosio on merkinnyt ankaraa testiä myös käsitteen analyysivoimalle. Esimerkiksi amerikkalaisen sosiologin Alejandro Portesin mielestä ei enää olla kaukana siitä pisteestä, jossa sosiaalinen pääoma muuttuu kaikenkattavaksi, arvottomaksi ja analyysivoimansa menettäneeksi yleiskäsitteeksi.<sup>2</sup> Myös monet muut tutkijat ovat arvostelleet käsitettä sen rajojen ja sisällön epämääräisyydestä. Tämä kritiikki on osaltaan kannustanut tutkijoita hakemaan käsitteelle yhtä, selkeää ja kaiken kattavaa määritelmää. Historiantutkimuksen näkökulmasta katsottuna voidaan kuitenkin kysyä, onko yhden kiistattoman määritelmän laatiminen ylipäänsä tarpeellista tai edes mahdollista. Tiukasti muotoiltu määritelmä saattaa toisaalta kaventaa näkökenttää ja toisaalta johtaa perusteetomiin yleistyksiin, jotka yksinkertaistavat liikaa sosiaalisen pääoman monimuotoisuutta. Historiantutkijoiden näkökulmasta useiden, ilmiön eri puolia painotavien määritelmien kirjo ei suinkaan ole ongelma, vaan pikemminkin rikkaus, josta on mahdollista ammentaa tutkimuksessa tarvittavia teoreettisia työkaluja. Näin ollen ei ehkä ole niinkään hedelmällistä pohtia loputtomiin, mitä sosiaalinen pääoma on tai millaisista komponenteista se koostuu, vaan kohdistaa katse siihen minkälaisia yhteiskunnallisia muutosprosesseja sen avulla voidaan jäsentää ja mitä se kulloisessakin kontekstissa merkitsee.

## Verkostojen voimavara

Määritelmien kirjosta huolimatta tutkimuskirjallisuudessa vallitsee laaja konsensus siitä, että sosiaalisella pääomalla tarkoitetaan sellaisia resursseja, jotka toimijat voivat saada käyttöönsä sosiaalisessa vuorovaikutuksessa toistensa kanssa. Osa ihmisistä, yhteisöistä tai organisaatioista pärjäävät paremmin kuin toiset, koska ne ovat jotenkin muita paremmassa asemassa tai paremmin verkottuneita (*better connected*). Näin ollen tutkijat katsovat, että tietyn aseman saavuttaminen sosiaalisissa rakenteissa, verkostoissa, luo etuja ja avaa uusia toiminta-avaruuksia. Verkostot tarjoavat pohjan sosiaaliselle koheesiolle. Ne mahdollistavat verkoston jäsenten välisen, kaikkia osapuolia hyödyttävän, yhteistyön – myös niiden jäsenten välille, joilla ei ole suoraa kontaktia toisiinsa. Tutkijoiden väliset erimielisyydet alkavat usein siitä, kun sosiaalisen pääoman metafora pitäisi konkretisoida ja yhdistää empiriaan.<sup>3</sup>

Tutkimuskirjallisuudesta on erotettavissa kaksi valtavirtaa sen perusteella, kertyykö sosiaaliseen pääomaan sisältyvä ”tuotto” yksilöille vai yhteisöille.<sup>4</sup> Yksilö- tai mikrotasolla on kyse siitä, miten toimijat pääsevät käsiksi verkostossa piileviin resursseihin sekä siitä, miten he käyttävät niitä hyödykseen. Sosiaalinen pääoma näyttäytyy tällöin inhimillisen pääoman jatkeena, investointina sosiaaliin suhteisiin. Yhteisötasolla kyse on puolestaan siitä, miten tietty ryhmä tai organisaatio luo ja ylläpitää sosiaalista pääomaa sekä siitä, miten aikaansaatu resurssi tai sen puute vaikuttaa ryhmän jäsenten toimintaan.

Molemmat näistä suuntauksista ovat muovautuneet kolmen tutkijan ajatusten pohjalta. Ensimmäinen näistä oli ranskalainen sosiologi Pierre Bourdieu, jonka tutkimus *La distinction, critique sociale du jugement* (1979), avasi keskustelun pääoman monimuotoisuudesta. Bourdieu erottaa teoksessaan toisistaan taloudellisen, kulttuurisen ja sosiaalisen pääoman.<sup>5</sup> Hän ei kuitenkaan määrittele sosiaalisen pääoman käsitettä sen tarkemmin, vaan keskittyy tutkimuksessaan eliitin mahdollisuuksiin saavuttaa ja ylläpitää oma sosiaalinen statusensa. Näin ollen Bourdieun tutkimus jakoi marxilaisen teorian huolen resursien ja vallan epätasaisesta jakautumisesta yhteiskunnassa. Hänen mukaansa taloudellinen pääoma on muiden pääomamuotojen lähde, joka oikeissa olosuhteissa on muunnettavissa kulttuuriseksi tai sosiaaliseksi pääomaksi.<sup>6</sup>

Toinen sosiaalisen pääoman käsitteen kehitykseen merkittävällä tavalla vaikuttanut tutkija on amerikkalainen sosiologi James S. Coleman, jonka vuonna 1988 ilmestynyt artikkeli *Social capital in creation of human capital* on suunnannut keskustelua uusille urille. Coleman pyrkii uudistamaan rationaalisen valinnan teoriaa, jonka mukaan kaiken (taloudellisen) toiminnan perustana on yksilöiden pyrkimys maksimoida omia etujaan. Coleman katsoo, että myös sosiaalinen vuorovaikutus on määriteltävissä yksilöiden väliseksi vaihdannaksi, jonka perimmäisenä kannustimena on voitontavoittelu. Sosiaalinen pääoman avulla Coleman pyrkii selittämään, miksi yksilöt, ryhmät ja organisaatiot kuitenkin ovat halukkaita toimimaan yhteistyössä toistensa kanssa eivätkä pyri ainoastaan maksimoimaan omia etujaan.<sup>7</sup> Hänen mukaansa sosiaalinen pääoma perustuu sosiaalisen vuorovaikutusverkoston sulkeutuneisuuteen (*closure*), joka synnyttää verkoston sisälle sen toimintaa ohjaavan ja yhteisesti hyväksytyyn normirakenteen. Normit helpottavat verkoston jäsenten keskinäistä vaihdantaa ilman muodollisuuksia ja laskevat näin ollen liiketoiminnan kustannuksia. Colemanin ansioksi on luettava myös se, että hän siirsi käsitteen yksilötasolta organisaatioiden ja yhteisöjen tasolle.

Kolmas käsitteen kehitykseen voimakkaasti vaikuttanut tutkija oli amerikkalainen politiikan tutkija Robert E. Putnam, jonka teokset *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (1993) ja *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (2000) toivat sosiaalisen pääoman käsitteen suuren yleisön tietoisuuteen. Hänen teoriansa ydin on yleistynyt luottamus, joka perustuu yhteisesti hyväksytyihin arvoihin. Luottamus puolestaan luo yhteiskunnan sisälle vapaaehtoisia vuorovaikutussuhteita ja sosiaalisia verkostoja, jotka synnyttävät uutta luottamusta. Näin muodostuu Putnamin mukaan itseään vahvistava kehä, joka luo pohjan yhteiskunnalliselle hyvinvoinnille.<sup>8</sup>

Vaikka näiden kolmen teorian juuret ovat lähtökohdiltaan erilaisia, niitä yhdistää näkemys, että sosiaalinen pääoman liittyy kiinteästi sosiaaliin verkostoihin. Samalla niissä kaikissa painotetaan, että sosiaalinen pääoma ei synny rakenteessa itsestään, vaan se on aina sidoksissa verkoston toimijoihin ja heidän välisiin suhteisiinsa. Sosiaalisesta pääomasta käydyssä laajassa keskustelussa on noussut esiin useita mielenkiintoisia teemoja, joista moneen otetaan kantaa myös tämän teoksen artikkeleissa.

## Luottamus – sosiaalisen pääoman lähde vai lopputulos?

Yksi sosiaalisen pääoman ympärillä käytävän keskustelun keskeisimmistä kysymyksistä on sen suhde luottamukseen. Keskustelun lähtökohtana on se, että yksilöiden on luotettava toisiinsa, jotta he kykenisivät käyttämään sosiaalisen vuorovaikutuksen ja verkostojen tarjoamia resursseja hyödykseen. Ongelmaksi ja samalla myös keskustelun kuumimmaksi aiheeksi onkin noussut se, pitäisikö luottamus määritellä sosiaalisen pääoman lähteeksi vai sen lopputulokseksi. Kysymys on erittäin vaikea ratkaista, ja yleisessä yhteiskunnallisessa keskustelussa tapaa molempien näkökantojen puolustajia. Myös tämän kirjan kirjoittajilla on kysymyksestä erilaisia tulkintoja. Vaikka luottamus ja sosiaalisen pääoma ovat sekä käsitteellisesti että empiirisesti varsin lähellä toisiaan, ne tulisi mielestämme pitää erillisinä muuttujina. Tällöin luottamus näyttäytyy yhtenä sosiaalisen pääoman avulla saavutettavista tuloksista. Tämä lähtökohta mahdollistaa myös käsitteiden välisen suhteen tarkemman analyysin sekä erilaisten syy-seuraus -päättelyketjujen rakentamisen.<sup>9</sup>

Sosiaalisen pääoman ohella myös luottamus on erittäin monimuotoinen ja vaikeaselkoinen käsite, jolle tutkimuskirjallisuudessa on annettu lukuisia toisistaan poikkeavia määritelmiä. Se kuvaa ennen muuta ihmisten välisten suhteiden luonnetta. Luottamusta voidaan pitää pääsylippuna verkoston jäsenten hallussa oleviin tiedollisiin, taidollisiin, poliittisiin ja taloudellisiin varantoihin. Saksalaisen sosiologin Niklas Luhmanin mukaan luottamus on vastaus epävarmuuteen ja riskiin, joita sekään ei pysty kokonaan poistamaan. Se auttaa kuitenkin vähentämään epävarmuutta olennaisella tavalla, sillä luottamus antaa mahdollisuuksia toimia myös epätäydellisen tiedon varassa. Luottamuksessa on ennen muuta kyse perustelluista odotuksista toisen toimintaa kohtaan tulevaisuudessa. Luottaessaan toiseen ihminen uskoo hänen käyttäytyvän jatkossa odotettavalla ja ennustettavalla tavalla, olemaan luottamuksen arvoinen.<sup>10</sup>

Useissa tämän kirjan artikkeleissa erotetaan analyttisesti toisistaan luottamus ihmisiin ja luottamus asioihin, instituutioihin ja organisaatioihin. Jälkimmäistä on kuvattu luottavaisuuden tai systeemisen luottamuksen käsitteellä. Ihmisillä on taipumusta luottaa esimerkiksi lakiin, järjestysvaltaan ja valtioon, jotka ovat muodostuneet pitkän ajan kuluessa ihmisten toiminnan tuloksena ja joihin ihmiset voivat vain vähän suoranaisesti vaikuttaa. Luottavaisuudessa on

kyse ennustettavuudesta ja se kuvaa tilannetta, jossa henkilöiden väliset suhteet ovat epäsuoria ja välittyneitä.<sup>11</sup> Luottamus ja luottavaisuus eivät kuitenkaan ole toisiaan poissulkevia, vaan ne voivat esiintyä myös samanaikaisesti; näin ollen niitä on erittäin hankala erottaa toisistaan. Lisäksi luottamuksen määrittelyä vaikeuttaa se seikka, että ihmiset voivat samanaikaisesti sekä uskoa johonkin, että tuntea syvää epäluuloa samaa asiaa kohtaan. On esimerkiksi mahdollista, että ihmiset tuntevat luottavaisuutta tiettyyn organisaatioon, mutta eivät luota sen yksittäisiin edustajiin.<sup>12</sup>

Tutkimuskirjallisuudessa on virinnyt vilkas keskustelu myös sosiaalisen pääoman suhteesta sukupuoleen, erityisesti naisnäkökulman sivuttamiseen.<sup>13</sup> Onkin paikallaan kysyä, kuten osa tämän teoksen kirjoittajista tekee, määrittääkö sukupuoli yksilön mahdollisuutta päästä osalliseksi verkostoissa piileviin kollektiivisiin resursseihin. Myös kysymys sosiaalisen pääoman eriarvoisesta jakaantumisesta ja sen negatiivisista seurauksista liittyy ajatuksellisesti samaan tematiikkaan. On olemassa lukuisia määriä tutkimuksia, aina Marxin teoksista saakka, joissa todistetaan, että se mikä on eduksi esimerkiksi tehtaan omistajalle, ei välttämättä ole sitä tehtaan työntekijöille. Miksi sosiaalinen pääoma siis poikkeaisi tästä kaavasta? Sosiaalinen pääoma voikin aiheuttaa joko suoraan tai välillisesti negatiivisia seurauksia tiettyyn verkostoon tai ryhmään kuulumattomille toimijoille. Tällaisia seurauksia voivat olla esimerkiksi epätasa-arvon edistäminen tai erilaiset järjestäytyneen rikollisuuden muodot.<sup>14</sup>

Angloamerikkalaista sosiaalisen pääoman ympärillä käytävää keskustelua hallitsee myös sosiaalisen pääoman eri tyyppien jako hegemonisia ryhmiä sitoviin (*bonding*) ja erilaisia ryhmiä yhdistäviin (*bridging*) ominaisuuksiin.<sup>15</sup> Näistä ensimmäisellä tarkoitetaan esimerkiksi perheenjäsenten ja ystävien välisiä tai erilaisten etnisten ja uskonnollisten ryhmien muodostamia verkostoja, jotka sitovat jäsenensä tiukasti kiinni toisiinsa. Tällaiset verkostot ovat usein luonteeltaan eksklusiivisia ryhmän ulkopuolelle jääviä toimijoita kohtaan. Ryhmiä yhdistävä sosiaalinen pääoma mahdollistaa puolestaan laajemman vuorovaikutuksen oman verkoston ulkopuolisten toimijoiden kanssa. Yhdistävä sosiaalinen pääoma liittyy amerikkalaisen sosiologin Mark Granovetterin teoriaan heikoista siteistä (*weak ties*), joilla hän tarkoittaa vahvasti sitoutuneiden verkostojen (*strong ties*) reunoille syntyviä eri ryhmien välisiä siltoja.<sup>16</sup>

Vuorovaikutusverkostojen yhtenäisyyden tai heterogeenisyyden näkökulmasta on mahdollista lähestyä myös kysymystä sosiaalisen pääoman sukupuolisdonnaisuudesta. Nais- ja miesyrittäjien verkostot eroavat usein toisistaan kiinteytensä puolesta. Naisyrittäjien verkostot ovat homogeenisempia ja koostuvat pääosin sukulaisista tai läheisistä ystävästä kun taas miespuolisten yrittäjien sosiaaliset verkostot näyttävät ulottuvan laajemmalle talouden ja politiikan alueelle ja koostuvan useista eri perusteilla rakentuneista suhdejärjestelmistä. Herääkin kysymys, voisiko tämä osaltaan selittää myös nais- ja miesyrittäjien taloudellisen menestymisen eroja?

Historiantutkimuksen näkökulmasta tällaisten jaottelujen tekeminen on merkittävää, sillä sosiaalisen pääoman lähteet, muodot ja myös sen seuraukset vaihtelevat eri aikoina. On myös tärkeätä huomata, että ne eivät läpäise muuttumattomina koko yhteiskuntaa, vaan ne saattavat vaihdella yksilöiden tai ryhmien välillä. Pääoman eri muodot eivät myöskään sulje toisiaan pois, vaan ne voivat esiintyä tietyssä tilanteessa samanaikaisesti. Näin ollen sosiaalisen pääoman komponenteista on muodostettavissa lukuisia muunnelmia, jotka kaikki tuottavat eri konteksteissaan toisistaan poikkeavia tuloksia.

### Missä sosiaalista pääomaa esiintyy?

Kirjan artikkeleissa pyritään tekemään näkyväksi sosiaalisen pääoman ja luottamuksen esiintymistä eri aikoina ja erilaisissa yhteiskunnallisissa konteksteissa. Teos jakaantuu neljään päälukuun, joista ensimmäisen aloittaa Philip Scrantonin artikkeli *Luottamus ja epävarmuus. Verkostot ja innovaatiot kylmän sodan Yhdysvalloissa*. Se käsittelee sosiaalisen pääoman ja luottamuksen käsitteitä, niihin liittyviä teoreettisia ja käsitteellisiä kysymyksiä sekä sosiaalisen pääoman, luottamuksen ja innovaation välistä vuorovaikutussuhdetta. Scranton pohtii, miten modernin yhteiskunnan kehittymisen myötä lisääntynyt epävarmuus on muovannut luottamuksen ja sen myötä myös sosiaalisen pääoman merkitystä eri aikoina. Scranton painottaa erityisesti innovaatioiden merkitystä modernin yhteiskunnan kehitysprosessissa. Hänen mukaansa ne ovat nykytietämyksen rajalla tapahtuvia ongelmanratkaisutilanteita, joissa epävarmuus hyväksytään osaksi luovuuden prosessia ja valjastetaan edistämään innovaa-



tion syntymistä. Näin ollen luottamus sellaisiin asioihin, joita ei vielä nähdä tai ymmärretä, on Scrantonin mielestä käsitettävä tekijäksi, joka auttaa ihmisiä selviämään modernin yhteiskunnan synnyttämistä tulevaisuuden epävarmuustekijöistä.

Päivi Vaahterikko-Meján artikkeli *Aineettomien tekijöiden merkitys Suomen ja Chilen välisessä kaupankäynnissä* puolestaan analysoi luottamussuhteiden syntyä kansainvälisissä liikeneuvotteluissa. Se pohjautuu suomalaisten ja chileläisten liikemiesten haastatteluihin ja nostaa esiin kulttuurienvälisen erojen sekä erityisesti aineettomien tekijöiden ja sosiaalisen pääoman merkityksen luottamussuhteita heikentävinä tai vahvistavina tekijöinä. Vaahterikko-Mejá näkee neuvottelijoiden kokemuksen sekä heidän sosiaaliset ja kulttuuriset taitonsa siltoina luottamuksellisten kauppasuhteiden rakentamiseen ja heidän edustamiensa organisaatioiden kilpailukyvyyn parantamiseen kansainvälisessä kaupassa. Hänen mukaansa suomalaisneuvottelijoihin kohdistuva luottamus ei liity ainoastaan heidän sosiaalisiin ja kulttuurisiin taitoihinsa, vaan myös heidän inhimillisiin taitoihinsa, kuten tieto-taitoon, täsmällisyyteen ja vieraiden kielten hallintaan. Lisäksi kirjoittaja painottaa virallisten instituutioiden, kuten poliittisten vierailujen tai diplomaattien toiminnan, positiivista roolia kansainvälisten liikesuhteiden rakentamisessa. Vaahterikko-Mejá osoittaa artikkelissaan aineettomien tekijöiden tärkeyden luottamuksellisten liikesuhteiden rakentamisessa ja herättää kysymyksen siitä, tulisiko suomalaisyritysten kiinnittää näihin seikkoihin entistä enemmän huomiota kansainvälisiä kauppasuhteita suunniteltaessa.

Ensimmäisen luvun viimeinen artikkeli on Martti Vihannon *Tunteiden ja sosiaalisen pääoman murtautuminen taloustieteeseen*. Vihanto pyrkii uudistamaan rationaalisen valinnan teoriaa ottamalla huomioon myös tunteiden vaikutukset taloudellisten toimijoiden valintojen sisältöön. Lisäksi hän pohtii julkisen vallan mahdollisuuksia luoda puitteita luottamuksen ja sosiaalisen pääoman karttumiselle pankkien ja näiden laina-asiakkaiden välisessä vuorovaikutussuhteessa. Artikkelin keskiössä on kysymys siitä, millaisin keinoin pankit kykenevät lisäämään ja ylläpitämään asiakkaidensa luotettavuutta ja saamaan nämä maksamaan lainansa takaisin sovitulla tavalla. Vihanto katsoo, että sosiaalisen pääoman kartuttaminen saattaa olla pankeille erittäin kannattava stra-

tegia. Hänen mukaansa pankeilla on käytännössä kaksi keinoa, joiden avulla ne voivat vahvistaa vaikutelmaa luottosuhteen vastavuoroisuudesta: ensimmäinen näistä on henkilökohtainen palvelu ja toinen on pyyteetön tai ainakin sellaiselta vaikuttava toiminta, esimerkiksi alhaisten korkojen tai vakuudettomien lainojen antaminen. Investoimalla yhteiskunnallisiin verkostoihin sekä omien asiakkaidensa ja työntekijöidensä välisiin suhteisiin, pankit kykenevät käynnistämään sellaisia vastavuoroisuuden prosesseja, jotka saattavat parhaimmillaan kestää koko asiakkaan elämän ajan tai jatkua jopa seuraaville sukupolville saakka.

Kirjan toisen pääluvun keskeiseksi teemaksi nousee sosiaalisen pääoman sukupuolisidonnaisuus, jota Kirsi Vainio-Korhonen pohtii artikkelissaan *Sosiaaliset suhteet, sukupuoli ja suomalaiset naisyrittäjät autonomian ajan lopun Suomessa*. Hän analysoi talouden toimijoiden sosiaalisia suhteita sukupuolen näkökulmasta vertaamalla toisiinsa suomalaisten mies- ja naisyrittäjien sosiaalisia verkostoja, elämän kulkua ja yrittämisen kulttuuria. Artikkelin empiria perustuu kaupungeissa työskennelleiden naisyrittäjien toiminnan ja heidän kokemustensa analysointiin autonomian ajan lopun Suomessa. Vainio-Korhonen katsoo naisyrittäjyyden olleen lähtökohdiltaan erilaista kuin miesyrittäjyys. Hänen mukaansa yrittäjyys oli miehille usein jo nuoruudessa tehty uravalinta, jonka perimmäisenä motiivina oli mahdollisuus ansioiden kasvuun. Naisyrittäjän uraa ei puolestaan ole ohjannut valtaan ja asemaan kytkeytyneiden verkkojen punominen vaan hänen ikänsä, siviilisäätynsä, lapsilukunsa ja luokka-asemansa. Yrittäjyys oli Vainio-Korhosen mukaansa naisille pelkkä itsensä elättämisen muoto, johon turvauduttiin, jos naimattomat ja lesket hakivat toimeentuloa tai avioaimot lisäansioita. Naisten yrittäjyyteen ei liittynyt kasvutavoitteita, eivätkä naisen omalle liikeidealle perustuneet ja hänen varassaan toimineet yritykset myöskään siirtyneet eteenpäin seuraavalle sukupolvelle.

Marjatta Rahikaisen artikkeli *Aineeton pääoma kilpailukeinona. Yksityiskoulujen johtajattarien toiminta uusien oppilaiden hankkimiseksi 1900-luvun vaihteen Helsingissä* käsittelee helsinkiläisiä yksityiskouluja perustaneiden ja johtaneiden naisten tapoja hankkia oppilaita. Rahikainen painottaa artikkelissaan opettajattarien ja koulun omistajien sosiaalisten suhteiden merkitystä koulun menestykselle. Hän näkee koulujen tärkeimmäksi tehtäväksi kulttuurisen pää-

oman siirron. Koulut opettivat oppilailleen miten nuorten naisten tuli käyttäytyä, liikkua, pukeutua, suhtautua palvelusväkeen ja seurustella vertaistensa sekä ylempiensä ja alempiensa kanssa säätyasemansa mukaisesti. Kouluista muodostui Rahikaisen mukaan kodin ja äidin korvikkeita, kasvattajia, jotka opettivat oppilaansa identifioitumaan omaan sosiaaliseen ryhmäänsä yhteiskunnassa. Koulujen toiminta ei kuitenkaan ollut pyyteetöntä, vaan Rahikainen katsoo, että yksityiskoulut tarjoavat erinomaisen esimerkin pääomien muuttomiskyvystä. Yksityskoulujen toiminta, joka perustui kulttuurisen pääoman siirtoon, muuntui lukukausimaksuina rahaksi, joka tarjosi herrasväen naisille keinon oman itsenäisen yrityksen ja toimeentulon hankkimiseen.

Kolmannen pääluvun keskiössä ovat sosiaaliset verkostosuhteet ja luottamus, joiden esiintymistä Jari Ojala ja Vilma Luoma-aho tarkastelevat artikkelissaan *Sidosryhmäsuhteet liiketoiminnan sosiaalisena pääomana merkantilismista globaalitalouteen* suomalaiselle liiketoiminnalle tunnusomaisen yhteistoiminnallisuuden tradition ja yritysten sidosryhmäsuhteiden näkökulmasta. Sidosryhmät ovat tahoja, jotka joko ovat organisaation toiminnan vaikutuspiirissä tai pyrkivät vaikuttamaan sen toimintaan. Sidosryhmäteoriat perustuvat oletukselle, että kaikkien sidosryhmien kanssa tulisi muodostaa suhde ja että tämän suhteen laatu vaikuttaa organisaation toimintaan. Hyvät sidosryhmäsuhteet voidaan nähdä sosiaalisena pääomana, jos ne määritellään sosiaalisissa suhteissa hyödynnettäväksi resurssiksi. Ojala ja Luoma-aho hahmottelevat artikkelissaan suomalaisen talouselämän kehityksen pitkää linjaa jaotteleamalla sen viiteen, osittain päällekkäiseen, vaiheeseen sidosryhmäsuhteiden pohjalta: kauppiaskapitalismiin, teollisuuskapitalismiin, finanssikapitalismiin, kansalliseen kapitalismiin ja globaalikapitalismiin. He pohtivat artikkelissaan, mitkä sidosryhmät ovat eri aikakausina olleet keskeisessä asemassa suomalaisen liike-elämän kannalta, ja ottavat historiallisen aineiston valossa kantaa itse sidosryhmäkäsitteen selitysvoimaan.

Jarkko Keskisen artikkeli *Luotto, luottamus ja maine – 1800-luvun liiketoiminnan kulmakivet* keskittyy puolestaan 1800-luvun liike-elämän maksuliikenteen organisointimuotojen kehitykseen. Sen kohteena ovat porilaiskauppiaiden ulkomaankaupan rahaliikenteen toimivuuden ja siinä tapahtuneiden muutosten analysointi luottamuksen, maineen ja sosiaalisen pääoman käsitte-

den näkökulmasta. Keskisen mukaan järjestelmän muutoksen taustalla oli kaksi tekijää: kaupankäynnin laajentumisen myötä lisääntynyt kontaktien määrä ja osapuolten välisten fyysisten etäisyyksien kasvu. Nämä molemmat seikat nostivat luottamuksen ja sitä kautta myös sosiaalisen pääoman olennaisiksi tekijöiksi maksuliikenteen toimivuuden kannalta. Luotto esiintyi 1800-luvun talouselämässä paitsi konkreettisesti rahana myös henkilökohtaisten resurssien tai vallan jatkeena, jotka olivat realisoitavissa verkostokontaktien kautta. Liikeverkostojen sisäiset luottosuhteet puolestaan sitoivat kauppiaita toisiinsa ja tekivät mahdollisiksi verkostoissa piilevien resurssien yhteiskäytön. Niiden avulla voitiin liiketoiminnan rahoittaminen ulottaa oman kontaktipiirin ulkopuolelle.

Antti Häkkisen artikkelin *Kiertelevät kulkijat, nimittelykäytännöt ja sosiaalinen pääoma* tematiikka eroaa luvun kahdesta muusta artikkelista. Taloudellisen toiminnan sijaan Häkkinen keskittyy analysoimaan nimittämisen ja nimitelyn kulttuuria sosiaalisen pääoman perspektiivistä. Kulkijoista käytetyt lempijä pilkkanimet, niiden käyttötavat ja kulttuuriset merkitykset avaavat mielenkiintoisen näkökulman yhteisön ja yksilön väliseen dynamiikkaan. Häkkinen osoittaa, että nimityskäytännöt kertovat vähintään yhtä paljon yhteisön normeista ja tavoista kuin varsinaisesta kohteestaan ja että muistitietoaineistoihin perustuva nimitysanalyysi soveltuu molempien tutkimukseen. Nimitykset ja puhetavat ilmaisevat sekä henkilöön itseensä että hänen edustamaansa ammattiryhmään liitettyjä sosiaalisia arvostuksia, asemaa ja sosiaalisia siteitä yhteisön sisällä. Nimityskäytännöt voivat heijastaa myös toista sosiaalisen pääoman tulkintatapaa, jossa se ymmärretään yhteisön ominaisuudeksi. Yhteisö pystyi nimitelyn avulla kontrolloimaan rajojaan ja tuottamaan sisäistä kiinteyttä erottautumalla toisista, vieraista. Häkkinen kuitenkin tähdentää, että yhteisöt eivät olleet kovin yhtenäisiä suhtautumisessaan ulkopuolisiin kiertäjiin. Varsinkin niiden ammattiryhmien jäsenet, jotka pystyivät luomaan kiinteät ja jatkuvat sosiaaliset suhdeverkostot, kykenivät murtamaan mahdolliset negatiiviset asenteet ja eräät onnistuivat jopa pääsemään vähitellen yhteisön jäseniksi.

Kirjan viimeinen pääluku rakentuu kilpailun ja yhteistyön välisen suhteen analyysille. Sen aloittaa Mika Kallioisen artikkeli *Kestävän kartellin ihme: Suomen puuvillatehtaat 1900-luvun alussa*. Artikkelissa käsitellään 1900-luvun alussa alkanutta puuvillatehtaiden yhteistyötä, joka päättyi poikkeuksellisen tiiviin ja pit-

käikäisen kartellin muodostamiseen 1930-luvulla. Kallioinen analysoi yhden kartellin sisäistä vuorovaikutusta ja pohtii sen pohjalta, miten kartellien toimintamekanismit ovat rakentuneet ja miten niitä on pidetty yllä huolimatta niitä hajotaneista voimista. Kallioinen tutkii ensinnäkin ratkaisuja, joilla kartelli laskivat jäsenyritystensä liiketoimikustannuksia, ja toiseksi sitä, miten ne hallitsivat kartellin sisäistä petoksellisuutta tai oman edun tavoittelua. Hän katsoo, että kartellin jatkuvuuteen tarvittiin luottamusta, kontrollia ja yhteisen intressin alue. Luottamusta oli mahdollista synnyttää vain itsenäisen ja vahvan organisaation sekä sitä tukeneiden kontrollikeinojen avulla. Kallioisen mukaan puuvillatehtaiden kartellin pitkäkestoisuus osoittaa, että organisaation itsensä synnyttämät kustannukset olivat vähäisemmät kuin ne yritysten väliseen vuorovaikutukseen liittyneet kustannukset, joita kartelli puolestaan laski. Kartellien yleisyys selittyy kuitenkin ensisijaisesti sillä, että yritykset tarvitsivat niitä omista strategisista tarpeistaan lähtien, ennen kaikkea rajoittaakseen kilpailua, koska ne olivat houkuttelevampi vaihtoehto kuin kaikkien kilpailu kaikkia vastaan.

Torbjörn Lundqvistin artikkelissa *Sosiaalinen pääoma ja kartellisoituminen Ruotsin panimoteollisuudessa* tarkastellaan Ruotsin panimoteollisuuden kartellisoitumista 1800-luvun lopulla ja 1900-luvun alussa sosiaalisen pääoman ja luottamuksen käsitteiden valossa. Uusimman kartellitutkimuksen pohjalta Lundqvist pohtii tekijöitä, jotka vaikuttivat kartellien onnistumiseen tai epäonnistumiseen. Hän painottaa kirjallisuuden ja oman tutkimuskohteensa näkökulmasta oppimisprosessin ja yhteistyökulttuurin merkitystä kartellien kestävyydelle ja vakaudelle. Ruotsissa valtakunnallisen panimoteollisuuden kartellin perustaminen lopulta vuonna 1906 oli monivaiheisen prosessin tulos, jossa vahvana tekijänä olivat paikallisten olutmyymälöiden aiheuttama kilpailu ja raittiusliikkeen aikaansaama poliittinen paine. Panimokartelli kykeni rakentamaan niin vahvan organisaation, että sen oli mahdollista valvoa ja sanktioida omaa kenttäänsä ja asettaa rajoja välikätenä toimivien vähittäismyyjien kilpailulle. Lundqvistin mukaan tarvittiin sosiaalista pääomaa, jotta yhteistyö saatiin niin tiiviiksi, että vapaamatkustamisen ongelmaa oli mahdollista hallita. Panimoteollisuuden kartellin historia vahvistaa monien aiempien tapaustutkimusten tuloksia: se osoittaa organisaation, johtajuuden ja valvontakoneiston merkityksen, alan erityisolojen vaikutuksen kartellimuodostukselle ja sen, että onnis-

tuneet kartellit syntyvät usein vasta monien epäonnistumisten jälkeen.

Kirjan päättää Kari Teräksen artikkeli *Kilpailu, yhteistyö ja luottamus elinkeinoelämän puhunnassa säännöstelytalouden aikana 1939–1949, jossa* analysoidaan näiden käsitteiden esiintymistä yksityistä yritteliäisyyttä edustavan elinkeinoelämän puhunnassa sota- ja säännöstelytalouden aikana 1940-luvulla, jolloin valtio ohjasi taloutta aikaisempaa systemaattisemmin. Liike-elämä osallistui aktiivisesti diskursiiviseen valtataisteluun valtiojohtoisen talouden ja markkinatalouden välisestä suhteesta. Teräs erottaa elinkeinoelämän puhunnasta viisi diskurssia: säännöstelypuhunnassa haettiin valtion ohjauksen ja vapaan markkinatalouden optimaalista suhdetta, byrokratiadiskurssissa esitettiin valtiojohtoisen talouden kritiikki, kilpailupuhunnassa sen ideologinen vaihtoehto, yhteistyödiskurssissa etsittiin sopeutumisen tapoja uuteen taloudelliseen toimintaympäristöön ja purkamisdiskurssissa muotoiltiin tulevaisuuden visio. Vapaan markkinatalouden ja yksityisen yritteliäisyyden puolustamisessa elinkeinoelämä tukeutui hegemonistiseen retoriikkaan: ne kuvattiin luonnollisiksi, universaaleiksi, itsestään selviksi, vaihtoehtottomiksi ja ylihistoriallisiksi. Teräs osoittaa, että elinkeinoelämän edustajat esittivät puhunnassaan selkeitä ehtoja sota- ja säännöstelytaloutta kohtaan tuntemalleen institutionaaliselle luottamukselle. Elinkeinoelämän teksteissä painotettiin lisäksi kilpailijoiden keskinäisen luottamuksen sekä taloudellisten järjestöjen ja viranomaisten välisen luottamuksen suurta merkitystä radikaalissa epävarmuuden tilassa.

## Kirjallisuus

- Adam, Frane – Rončević, Borut (2003): Social capital: Recent debates and research trends. *Social science information* 42(2).
- Bourdieu, Pierre (1979): *La distinction – Critique sociale du jugement*. Minuit: Paris.
- Bourdieu, Pierre (1986): The Forms of Capital. Teoksessa John G. Richardson (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press: Connecticut.
- Burt, Ronald S. (2000): The Network Structure of Social capital. Teoksessa Robert I. Sutton – Mary Staw (eds.): *Research in organizational behaviour*. Volume 22: Greenwich.
- Coleman, James S. (1988): Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, Volume 94, supplement.
- Coleman, James S. (1990): *Foundations of social theory*. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge (MA) – London.
- Field, John (2003): *Social capital. Key ideas*. Routledge: London.

- Granovetter, Mark (1973): The Strength of weak ties. *American journal of sociology* vol. 78 (6).
- Ilmonen, Kaj (toim.) (2000): *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. SoPhi 42. Jyväskylän yliopisto: Jyväskylä.
- Kaskisaari, Marja – Korvajärvi, Päivi (2005): Sukupuolisisältöä sosiaaliseen pääomaan? *Työelämäntutkimus – Arbetslivsforskning* (3).
- Kaskisaari, Marja – Korvajärvi, Päivi – Teräs, Kari – Saloniemä, Antti (2005): Pääkirjoitus. *Työelämäntutkimus – Arbetslivsforskning* (3).
- Lin, Nan (2001): Building a network theory of social capital. Teoksessa Nan Lin – Karen Cook – Ronald S. Burt (eds): *Social capital. Theory and research*. Aldine and Gruyter: New York.
- Luhman, Niklas (1979): *Trust and power*. Wiley and Sons: New York.
- Luhman, Niklas (1988): Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives. Teoksessa Diego Gambetta (ed.): *Making and breaking cooperative relations*. Blackwell: Padstow.
- Vilma Luoma-Aho (2005): *Faith-holders as social capital of Finnish public organisations*. University of Jyväskylä: Jyväskylä.
- Nooteboom, Bart (2002): *Trust. Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Nooteboom, Bart (2003): Trust Process. Teoksessa Bart Nooteboom – Frédérique Six (eds.): *The Trust Process in Organizations. Empirical Studies of the Determinants and the Process of Trust Development*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Portes, Alejandro (1998): Social capital: Its origins and application in modern sociology. *Annual Review of Sociology* 24 (1).
- Putnam, Robert E. (1993): *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press: New York.
- Putnam, Robert E. (2000): *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster: New York.
- Ruuskanen, Petri (2000): Luottamus verkostotalouden laidalla. Teoksessa Kaj Ilmonen (toim.): *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. SoPhi 42. Jyväskylän yliopisto: Jyväskylä.
- Seligman, Adam (2000a): Luottamus ja yleinen vaihto. Teoksessa Kaj Ilmonen (toim.): *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. SoPhi 42. Jyväskylän yliopisto: Jyväskylä.
- Seligman, Adam (2000b): *The Problem of Trust*. Princeton University Press: Princeton.
- Woolcock, Michael (2001): The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Canadian Journal of Policy Research* 2 (1).

## Viitteet

- 1 Nämä neljä projektia olivat: Luottamuksen ja maineen kehittyminen organisaatioissa: sosiaalisen pääoman muodostus ja muutos pitkällä aikavälillä; Kilpailu, yhteistyö ja sosiaalinen pääoma: rakenteet ja muutos liike-elämässä 1800–2000; Suomalaisen palkkatyöyhteiskunnan synty. Sosiaalinen koheesio ja taloudellinen rationalisointi toisen maailmansodan jälkeisessä Suomessa; Sosiaalisen pääoman mahdollisuudet muuttuvassa taloudessa: Yhteisöt, naapurustot ja yhdistykset 1800- ja 1900-luvun Suomessa; Luottamuksen ja maineen kehittyminen organisaatioissa: sosiaalisen pääoman muodostus ja muutos pitkällä aikavälillä. Lisää tutkimusohjelmasta sen kotisivuilla <http://www.aka.fi/fi/A/Tiedeyhteiskunnassa/Tutkimusohjelmat/Paattyneet/soca>.
- 2 Portes 2000, 2.
- 3 Burt 2000, 2–4.
- 4 Lin 2001, 7–8.
- 5 Bourdieu 1979 ja 1984; Bourdieu 1986.
- 6 Adam – Rončević 2003, 158–159; Field 2003, 14–16.
- 7 Coleman 1988 ja 1990.
- 8 Putnam 1993 ja 2000.

- 9 Field 2003, 64–65.  
 10 Luhman 1979; Luhman 1988, 98–99.  
 11 Seligman 2000a, 18–19; Seligman 2000b, 47–53; Nooteboom 2002, 8–10, 55–56; Nooteboom 2003; Kotkavirta 2000, 59–61; Ruuskanen 2000, 95–96; vrt. Ilmonen 2005, 50–53.  
 12 Luoma-Aho 2005, 152.  
 13 Lisää tästä keskustelusta ks. Kaskisaari – Korvajärvi 2005.  
 14 Field 2003, 70–74; Portes 1998, 15–18. Ks myös Gambetta 1990.  
 15 Kaskisaari – Korvajärvi – Teräs – Saloniemi 2005, 140; Woolcock 2001, 13–14.  
 16 Granovetter 1973, 1361–1364. Ks. myös Lin 2001, 11–12.





I

SOSIAALINEN TALOUDESSA