

سنجش نابرابری در سرمایه اجتماعی با استفاده از تکنیک‌های ژنراتور

محمود شارع پور^۱

دانشیار گروه علوم اجتماعی دانشگاه مازندران

(تاریخ دریافت ۱۳۸۹/۱۱/۱۹، تاریخ پذیرش ۱۳۹۰/۱۰/۶)

چکیده:

جامعه‌شناسان معاصر برای بررسی کمیت و کیفیت روابط اجتماعی در جامعه از مفهوم سرمایه اجتماعی بهره جسته‌اند. منظور از سرمایه اجتماعی سرمایه و منابعی است که افراد و گروه‌ها از طریق پیوند با یکدیگر (و نوع این ارتباطات) می‌توانند بدست آورند. اغلب محققان علوم اجتماعی در تعریف سرمایه اجتماعی بر نقش شبکه‌ها و هنجارهای مدنی تأکید دارند. به سرمایه اجتماعی معمولاً به عنوان یک خیر جمعی و خصوصی نیز نگریسته می‌شود، زیرا سرمایه اجتماعی به عنوان محصول روابط اجتماعی هم به سود به وجود آورنده است و هم به سود دیگران. در دهه اخیر با شناسایی هر چه بیشتر حوزه‌های تحت تأثیر سرمایه اجتماعی، تقاضای زیادی برای بررسی تجربی آن پدید آمده است. به عبارت دیگر، به نظر می‌رسد که تقاضا برای سنجش تجربی سرمایه اجتماعی به مراتب بیشتر از عرضه آن است. تاکنون مفهوم سازی سرمایه اجتماعی بیشتر از سنجش آن مورد توجه بوده است. در مقاله حاضر به معرفی برخی از مدل‌های سنجش سرمایه اجتماعی توسط محققان مختلف، پرداخته شده است. این مدل‌ها در دو سطح جمعی و فردی به سنجش سرمایه اجتماعی پرداخته‌اند. در ادامه مقاله به معرفی سرمایه اجتماعی فردی پرداخته شده و رابطه آن با رهیافت تحلیل شبکه‌ای بحث شده است. پس از آن، کاربرد تکنیک‌های ژنراتور در سنجش نابرابری در سرمایه اجتماعی فردی معرفی گردیده است. در انتهای مقاله به نقاط قوت و ضعف هر یک از سه تکنیک ژنراتور نیز پرداخته شده است. به نظر می‌رسد با استفاده از این تکنیک‌ها بتوان به اشکال جدیدی از نابرابری‌های اجتماعی در بین گروه‌های مختلف جامعه پی برد.

واژگان کلیدی: نابرابری اجتماعی، سرمایه اجتماعی، شبکه اجتماعی، منابع اجتماعی.

^۱ آدرس الکترونیکی: sharepour@yahoo.com

مقدمه

اگرچه اقتصاددانان و سایر عالمان اجتماعی در طول قرن بیستم به ابزارهای تحلیل بهتری دست یافتند، ولی با این وجود قادر نبودند که به طور کامل تفاوت‌های مشاهده‌شده بین کشورهای مختلف را از نظر سطح توسعه اقتصادی، تبیین کنند. این ابزارها قادر نبودند به این سؤال پاسخ دهند که چرا کشورهایی که دارای سرمایه طبیعی و فیزیکی مشابهی هستند، دارای میزان نابرابری از رشد اقتصادی هستند و درآمد سرانه متفاوتی دارند. در همین حال، کارگزاران توسعه که در میدان عمل درگیر مشاهده و بررسی پروژه‌های توسعه بودند، متوجه شدند که پروژه‌های توسعه دارای سرنوشت بسیار متفاوتی هستند. از همه اینها مهمتر اینکه چرا جوامع به ظاهر مشابه، از لحاظ مدیریت منابع عمومی و سازماندهی فعالیت‌های جمعی، تفاوت زیادی با هم دارند. در دهه ۱۹۶۰ محققان و کارگزاران توسعه به تأثیر کیفیت نیروی کار پی بردند و از آن زمان به بعد مفهوم سرمایه انسانی مورد توجه محققان، کارگزاران توسعه و سیاستگذاران اجتماعی قرار گرفت. استفاده از مفهوم سرمایه انسانی تا حدودی توانست خلاء علمی در فهم علل رشد اقتصادی و تفاوت در میزان موفقیت‌های پروژه‌های توسعه را پر نماید. ولی در دهه ۱۹۸۰، ابزار مفهومی جدیدی مورد توجه عالمان اجتماعی قرار گرفت که تأکید اصلی آن بر ویژگی‌های موجود در روابط اجتماعی بین انسان‌هاست. پذیرش و محبوبیت این ابزار جدید، تحت عنوان سرمایه اجتماعی، به جهت کاربرد آن در سطوح مختلف (خرد، میانه و کلان) در حوزه‌های مختلف زندگی اجتماعی - اقتصادی است. دولت‌ها با آگاهی از کاربرد سرمایه اجتماعی در فقرزدایی، به استفاده از آن در برنامه‌ها و سیاست‌های اجتماعی خود پرداختند.

در دهه اخیر، با شناسایی هر چه بیشتر حوزه‌های تحت تأثیر سرمایه اجتماعی، تقاضای زیادی برای بررسی تجربی آن پدید آمده است. به عبارت دیگر، به نظر می‌رسد که تقاضا برای سنجش تجربی سرمایه اجتماعی به مراتب بیشتر از عرضه آن است. تاکنون مفهوم سازی سرمایه اجتماعی بیشتر از سنجش آن مورد توجه بوده است. این امر تا حدودی ناشی از پیچیدگی و چند بعدی بودن این مفهوم می‌باشد. بخشی از این دشواری ناشی از مشکلات مربوط به سنجش و اندازه‌گیری است. مفاهیمی نظیر سرمایه اجتماعی شامل سازهایی می‌باشند که ذاتاً انتزاعی بوده و مستلزم تفاسیر ذهنی در تبدیل آن‌ها به سنجه‌های عملیاتی می‌باشند.

بدین ترتیب، سرمایه اجتماعی به عنوان یک مفهوم پیچیده را نمی‌توان با یک سنجه منفرد یا یک عدد سنجید. برای این کار باید از مجموعه‌ای از شاخص‌ها استفاده کرد تا بتوان ابعاد گوناگون آن را مقایسه کرد. در حالی که در زمینه سرمایه اجتماعی و تعیین اشکال و ابعاد آن، توافق و همسویی فراوانی وجود دارد، در زمینه تعریف عملیاتی آن نقطه نظرات متفاوتی به چشم می‌خورد. به همین جهت پکستون معتقد است که شکاف بزرگی بین مفهوم سرمایه اجتماعی و سنجش آن وجود دارد (پاکستون، ۱۹۹۹). با توجه به نقش بالقوه سرمایه اجتماعی در کاهش فقر و تقویت توسعه پایدار، تلاش‌های زیادی برای طراحی ابزارهای سنجش سرمایه اجتماعی صورت گرفته است. در این مقاله به معرفی برخی از مدل‌های سنجش سرمایه اجتماعی توسط محققان مختلف، پرداخته خواهد شد. این مدل‌ها در دو سطح جمعی و فردی به سنجش سرمایه اجتماعی پرداخته‌اند. در ادامه مقاله به معرفی سرمایه اجتماعی فردی پرداخته شده و درباره رابطه آن با رهیافت تحلیل شبکه‌ای بحث خواهد شد. پس از آن، کاربرد تکنیک‌های ژنراتور در سنجش نابرابری در سرمایه اجتماعی فردی معرفی خواهد شد.

سنجش سرمایه اجتماعی در دو سطح

برای اینکه بدانیم برای بررسی سرمایه اجتماعی دارای چه حق انتخاب‌های روشی هستیم، لازم است با رهیافت‌های مختلف نسبت به این مفهوم آشنا شویم. به طور کلی در مورد سرمایه اجتماعی دو رهیافت اصلی وجود دارد یا به عبارتی، سرمایه اجتماعی را می‌توان در دو سطح تحلیل نمود: سطح فردی (خرد) و سطح جمعی (کلان). هم مباحث نظری و هم تحقیقات تجربی در این دو سطح مختلف صورت گرفته است. نظریات پاتنام و کلمن در سطح کلان می‌باشد چون آنها سرمایه اجتماعی را امری می‌دانند که به طور جمعی تولید شده و از آن، کل اجتماع بهره‌مند می‌شود. از این دیدگاه سرمایه اجتماعی یک نفع جمعی است. در سطح جمعی و کلان، هنجارهایی نظیر اعتماد نشان‌دهنده سرمایه اجتماعی هستند. در سال‌های اخیر تعدادی از کشورها و سازمان‌های بین‌المللی تحقیقات مربوط به سرمایه اجتماعی جمعی را آغاز نموده‌اند ولی موضع آنها در مورد مدل‌های مفهومی مورد استفاده، به صورت صریح بیان نشده است. در این زمینه می‌توان به مدل پیشنهادی پاتنام، بانک جهانی و پیمایش جهانی سرمایه اجتماعی اشاره کرد. در بسیاری از کشورها تحت

تأثیر نظرات پاتنام به سنجش سرمایه اجتماعی جمعی توجه شده و به آن به عنوان یک محصول نهایی نگریسته شده، یعنی یک متغیر وابسته و نه یک متغیر مستقل. در بسیاری از موارد سنجش سرمایه اجتماعی تاکنون به گونه‌ای بوده که استفاده از نتایج بدست آمده را برای حوزه سیاست‌گذاری دشوار ساخته است. بدین جهت سنجش سرمایه اجتماعی فردی در چند سال اخیر مورد توجه محققان قرار گرفته است.

سرمایه اجتماعی در سطح فردی

اخیراً اندیشمندان اجتماعی برای فهم مکانیسم‌های موثر بر فرصت‌های زندگی افراد و توسعه جوامع از مفهوم سرمایه و انواع آن (سرمایه انسانی، سرمایه فرهنگی و سرمایه اجتماعی) استفاده نموده‌اند (لین ۱۹۸۲، شولتز ۱۹۶۱، کولمن ۱۹۸۸، بورت ۱۹۹۲، پورتست ۱۹۹۸). در حالی که تعریف به کار رفته از مفهوم سرمایه در این نظریات مشابه نظریه طبقاتی مارکس می‌باشد، ولی جهت‌گیری نظری آنها از دیدگاه مبتنی بر طبقه (که در آن فقط طبقه بورژوا قادر به سرمایه‌گذاری و کسب سرمایه است) به دیدگاه مبتنی بر کنش‌گر (که در آن کنش‌گران چه افراد و چه اجتماعات به سرمایه‌گذاری و استفاده از این منابع می‌پردازند) تغییر یافته است. می‌توان این نوع از نظریه‌پردازی در مورد سرمایه را در تقابل با نظریه کلاسیک سرمایه مارکس، نظریات نئوسرمایه^۱ دانست (لین ۲۰۰۰).

وجه مشترک تمام این نظریات مربوط به سرمایه این است که سرمایه‌گذاری و به کار انداختن سرمایه، پیامدهای مطلوبی برای فرد و اجتماع به همراه دارد. نلین در این زمینه بر نابرابری گروه‌های اجتماعی تأکید دارد. بدین معنا که نابرابری در انواع مختلف سرمایه نظیر: سرمایه انسانی و سرمایه اجتماعی سبب بروز نابرابری اجتماعی نظیر: موفقیت اقتصادی-اجتماعی و کیفیت زندگی می‌شود. در بین این نظریات نئوسرمایه‌ای، سرمایه اجتماعی به جهت پتانسیل آن برای تبیین مجموعه وسیعی از پیامدهای عملکردی نظیر دموکراسی مشارکتی، انسجام اجتماعی، موفقیت سازمانی و اقتصادی، بیشتر در کانون توجه بوده است. یکی از حوزه‌های مهم در این زمینه، رابطه بین سرمایه اجتماعی و نابرابری اقتصادی-اجتماعی در بین گروه‌های مختلف است. برای بررسی این رابطه ابتدا به تعریف و سنجش سرمایه اجتماعی فردی پرداخته می‌شود.

^۱. Neo-capital theories

سرمایه اجتماعی را می‌توان به عنوان سرمایه‌گذاری و استفاده از منابع نهفته در دل روابط اجتماعی برای نیل به منافع مورد انتظار تعریف نمود (لین ۲۰۰۰). در مفهوم سازی سرمایه اجتماعی می‌توان به دو نکته اشاره نمود: ۱- کمیت و کیفیت منابعی که کنش‌گر (چه فرد و چه گروه) به آن دسترسی داشته و می‌تواند از آن استفاده کند و ۲- قرارگیری سرمایه اجتماعی در درون یک شبکه اجتماعی. نکته اول بر منابع تأکید دارد، یعنی منابع اجتماعی نهفته در روابط اجتماعی و تأکید نکته دوم بر ویژگی‌های شبکه است. با توجه به این دو نکته می‌توان به این گزاره کلی رسید که سرمایه اجتماعی احتمال نیل به منافع ابزاری^۱ مثل دسترسی به شغل و کسب درآمد بیشتر و همچنین احتمال نیل به منافع اظهاری^۲ مثل بهداشت روانی بهتر را افزایش می‌دهد.

تحقیقات تجربی مؤید این نکته است که منابع اجتماعی تأثیر زیادی بر جستجوی شغل، نیل به ترفیع شغلی و کسب درآمد و پایگاه اقتصادی-اجتماعی دارند (لین ۱۹۹۹b). اغلب تحقیقات همچنین نشان داده که ویژگی‌های شبکه با دسترسی به منابع اجتماعی رابطه دارد (ولکر و فلپ ۱۹۹۹). برخی محققان نیز بر تأثیر مستقیم ویژگی‌های شبکه بر موقعیت اقتصادی-اجتماعی تأکید داشته‌اند (بورت ۱۹۹۸؛ کمپبل ۱۹۸۸؛ بایان ۱۹۹۴).

به طور کلی مجموعه‌ای از تحقیقات نشان داده که سرمایه اجتماعی (به عنوان منابع نهفته در روابط و ویژگی‌های شبکه) تأثیر مهمی بر موفقیت اقتصادی-اجتماعی دارد. با توجه به این نحوه مفهوم سازی از سرمایه اجتماعی و یافته‌های تجربی ناشی از آن، اکنون می‌توان به طرح این سؤال پرداخت که چرا در بین گروه‌های اجتماعی مختلف شاهد نابرابری در سرمایه اجتماعی هستیم و دلالت‌های این نابرابری برای تحقیقات آتی چیست؟

نابرابری در سرمایه اجتماعی سطح فردی

به نظر میرسد که تمام افراد و گروه‌ها دارای سرمایه اجتماعی یکسانی نیستند و یا بطور یکسان از مزایای سرمایه اجتماعی برخوردار نیستند. علت این تفاوت در برخورداری از سرمایه اجتماعی و تفاوت در برخورداری از مزایای آن چیست؟ لین بر اساس دو گزاره زیر تبیین خاصی برای بروز این تفاوتها ارائه داده است. الف- نابرابری در سرمایه اجتماعی زمانی بروز می‌کند که اعضای یک گروه اجتماعی خاص صرفاً در موقعیت‌های پست

1. Instrumental

2. Expressive

اقتصادی- اجتماعی تجمع می یابند. ب- تمایل عمومی افراد بر این است که با افرادی از گروه مشابه با ویژگیهای اقتصادی- اجتماعی مشابه در ارتباط باشند (قاعده هموفیلی). گزاره اول بیانگر فرایندی ساختاری است بدین معنا که گروه های اجتماعی در اشغال موقعیت های اقتصادی- اجتماعی جامعه یکسان و مشابه نیستند. بسته به شرایط تاریخی و نهادی، در هر جامعه ای بطور ساختاری فرصت های نابرابری برای اعضای گروه های اجتماعی مختلف فراهم است. گزاره دوم یعنی هموفیلی بیانگر تمایل عمومی افراد در شبکه سازی است. بدین معنا که انسانها در برقراری تعامل و اشتراک در احساسات، گرایش به سوی افرادی با ویژگیهای مشابه خود دارند (هامنز ۱۹۵۸؛ لاومن ۱۹۶۶). بدین ترتیب اعضای یک گروه اجتماعی تمایل دارند با دیگر اعضای گروه خود شبکه سازی نمایند.

این دو گزاره در کنار هم سبب می شود تا گروه های اجتماعی دسترسی نابرابری به سرمایه اجتماعی داشته باشند. بدین ترتیب که اعضای یک گروه خاص که همگی دارای موقعیت های پست اقتصادی و اجتماعی هستند و صرفاً با یکدیگر دارای تعامل و ارتباط می باشند، شبکه های اجتماعی ضعیفی از لحاظ منابع اجتماعی و سرمایه اجتماعی خواهند داشت. شبکه های اجتماعی دارای منابع قوی نه تنها از لحاظ کمیت منابع، قوی هستند بلکه از نظر نوع شبکه نیز متفاوت می باشند، یعنی منابع موجود در این شبکه ها بسیار متنوع و گوناگون است (لین ۲۰۰۰؛ لین و دومینی ۱۹۸۶) اعضای چنین شبکه هایی به اطلاعات موجود در لایه های مختلف جامعه دسترسی داشته و از نفوذ اجتماعی در سطوح مختلف برخوردارند. در مقابل، اعضای شبکه های ضعیف از لحاظ منابع، به اطلاعات و نفوذ اجتماعی محدودی دسترسی دارند.

آگاهی از این محدودیت منابع گاهی سبب می شود تا اعضای گروه های محروم به دنبال برقراری رابطه با گروه های برتر جامعه باشند تا بتوانند به اطلاعات و نفوذ بیشتری دست یابند. ارتباطات بین گروهی تسهیل کننده دسترسی گروه های محروم جامعه به منابع بیشتر است. با این وجود، برقراری این نوع روابط بیشتر یک استثنا است تا قاعده. هموفیلی و محدودیت های ساختاری احتمال برقراری چنین روابطی را برای بسیاری از افراد محروم جامعه کاهش می دهند.

ادبیات تجربی موجود موید این نکته است که در جامعه، سرمایه اجتماعی در بین گروه

های اجتماعی مختلف دارای توزیع نابرابری است. به عنوان مثال، تفاوت‌های مهمی در زمینه شبکه اجتماعی و منابع نهفته در شبکه‌ها بین زنان و مردان مشاهده شده است. مطالعات مور نشان داده که شبکه مردان در مقایسه با شبکه زنان بیشتر شامل افراد غیرفامیل، همکاران و دوستان میشود تا خویشاوندان و همسایگان (مور ۱۹۹۰). در شبکه زنان به طور کلی خویشاوندان سهم زیادی داشته و شاهد تنوع انواع مختلف خویشاوندان هستیم ولی نقش غیرخویشاوندان بسیار اندک است. اغلب با کنترل کردن تاثیر متغیرهای اشتغال، خانواده و سن، اکثر تفاوت‌های جنسیتی در زمینه ترکیب شبکه زنان و مردان کاهش چشمگیری می‌یابد. با این وجود، برخی اوقات این تفاوتها بطور کامل از بین نمی‌رود. مطالعه کمپل و روزنفیلد نیز نشان داده که شبکه اجتماعی مردان وسیع‌تر از زنان است (کمپل و روزنفیلد ۱۹۸۵). شناخت وضعیت شبکه اجتماعی به فهم بهتر تفاوت بین زنان و مردان در زمینه دسترسی به موقعیت‌های سلسله‌مراتبی در جامعه کمک می‌کند. مارزدن (مارزدن ۱۹۸۸) معتقد است که ترکیب شبکه زنان به گونه‌ای است که به آنان امکان استفاده زیادی از این شبکه را نمی‌دهد. از آنجایی که شبکه زنان از تجانس و همگونی بیشتری برخوردار است لذا نوعی فروبستگی شبکه‌ای^۱ و بازتولید منابع شبکه‌ای در بین زنان نیز رخ می‌دهد. در بین سایر گروه‌های اجتماعی موجود در جامعه نظیر گروه‌های قومی نیز این نابرابری در سرمایه اجتماعی به چشم می‌خورد که میتواند تبیین‌کننده عملکرد آنها در حوزه‌های اقتصادی-اجتماعی باشد.

رابطه سرمایه اجتماعی فردی با تحلیل شبکه‌ای

در سال ۲۰۰۳ میلادی از سوی دولت کانادا پروژه ابتکار عمل تحقیقات سیاستی معروف به PRI (Policy Research Initiative) مطرح شد که هدف آن عملیاتی نمودن مفهوم سرمایه اجتماعی به گونه‌ای بود که بتوان از آن برای سیاستگذاری اجتماعی استفاده کرد. بدین منظور از رهیافت تحلیل شبکه‌ای استفاده شد. از دیدگاه سیاست‌گذاری این مدل دارای فواید زیادی است. سؤال مهم این است که چگونه می‌توان بر اساس رهیافت تحلیل شبکه‌ای، چارچوب عملیاتی برای سنجش سرمایه اجتماعی ارائه کرد؟ برای این منظور ابتدا باید به تعریف مفهوم پرداخت زیرا نحوه تعریف مفهوم سرمایه اجتماعی تعیین‌کننده

^۱. Network closure

نحوه سنجش آن است. در چارچوب تحلیل شبکه‌ای، منظور از سرمایه اجتماعی یعنی شبکه‌های اجتماعی که از طریق آنها دسترسی به منابع اجتماعی امکان پذیر می‌شود. در این تعریف، شبکه اجتماعی عنصر اصلی سرمایه اجتماعی محسوب می‌شود.

تحلیل شبکه‌ای به ما اجازه می‌دهد تا با بررسی الگوهای رابطه‌ای، منابع موجود در شبکه را شناسایی کنیم. پیش فرض این تحلیل این است که ساختار روابط اجتماعی تعیین کننده فرصت‌ها و چالش‌های دسترسی به منابع است. خود این ساختار نیز محصول روابط و تعاملات می‌باشد.

یکی دیگر از امتیازات تحلیل شبکه‌ای این است که می‌توان از آن هم برای سنجش وجود سرمایه اجتماعی استفاده کرد و هم برای بررسی نحوه عمل آن. در واقع شبکه دارای دو بخش اساسی است:

الف- بخش ساختاری (Structural): که نشان‌دهنده وجود سرمایه اجتماعی است.

ب- بخش مبادلاتی (Transactional): که نحوه عمل سرمایه اجتماعی را نشان می‌دهد.

بخش ساختاری

منظور از بخش ساختاری یعنی: حجم شبکه، تراکم شبکه، تنوع شبکه (هر قدر اعضای شبکه پروفایل متنوع‌تری داشته باشند، منابع موجود در شبکه نیز از تنوع بیشتری برخوردار خواهد بود)، و شدت پیوندهای شبکه (گرانوتر معتقد است که در پیوندهای قوی، اعضای گروه دارای منابع مشابه‌ای هستند ولی در پیوندهای ضعیف، اطلاعات و منابع جدیدی جریان می‌یابد). پیوندهای ضعیف، حلقه رابطه فرد با دنیای بیرونی هستند لذا اهمیت آنها از این جهت است که امکان دسترسی به انواع منابع را فراهم می‌آورند. بارت (بارت ۱۹۹۲) معتقد است که برخی پیوندها از نوع حفره‌های ساختاری^۱ هستند یعنی بسیار با ارزش.

بخش مبادلاتی

دومین بخش از سرمایه اجتماعی که می‌تواند از تحلیل شبکه‌ای سودمند شود، پویایی شبکه است. یعنی اینکه چگونه شبکه‌ها ایجاد می‌شوند و چگونه در طول زمان تغییر

^۱ Structural holes

می‌کنند. این نوع تحلیل نسبت به بخش قبلی یعنی ساختار شبکه به مراتب پیچیده‌تر است، زیرا به دنبال فعال سازی شبکه است.

بدین ترتیب برخی دیگر از محققان نظیر بوردیو، فلپ، اریکسون، و لین، سرمایه اجتماعی را مجموعه‌ای از منابع می‌دانند که فرد می‌تواند از آنها برای نیل به اهداف فردی خود استفاده نماید. این رهیافت بیشتر به ارزش ابزاری سرمایه اجتماعی توجه دارد زیرا توجه آن معطوف به پتانسیل‌های شبکه‌های اجتماعی برای تولید منابع ارزشمندی نظیر: حمایت و اطلاعات است. فلپ (فلپ ۲۰۰۲) معتقد است که سرمایه اجتماعی فردی دارای سه بعد است: ۱- تعداد افراد موجود در شبکه فرد^۱ ۲- منابعی که دسترسی به آنها از طریق این افراد صورت می‌گیرد^۲ و ۳- امکان دسترسی به این منابع^۳. لین نیز سرمایه اجتماعی را منابع موجود در ساختار اجتماعی میداند که میتوان به آنها دسترسی داشت (لین ۲۰۰۱). مارتین و ندر گگگ و تام اشنایدرز^۴ معتقدند که سرمایه اجتماعی فردی، مجموعه‌ای از منابع است که اعضای شبکه فرد از آن برخوردارند و فرد می‌تواند از طریق رابطه با این افراد، به آن منابع دسترسی یابد. لذا می‌توان گفت که سرمایه اجتماعی به معنی دسترسی به منابع اجتماعی است.

بررسی ترکیب و ساختار شبکه‌های فردی در دهه‌های پایانی قرن بیستم رواج زیادی یافت، نظیر مطالعات ولمن، فیشر و اریکسون.

تکنیک‌های مربوط به سنجش نابرابری در سرمایه اجتماعی

با این تکنیک‌ها می‌توان نابرابری منابع موجود در درون شبکه‌های فرد را شناسایی کرد و بدین ترتیب به بررسی نحوه توزیع سرمایه اجتماعی در درون جامعه پی برد. به عبارت دیگر با این ابزارها می‌توان دسترسی فرد به منابع (سرمایه اجتماعی) را سنجید. برای این هدف، سه تکنیک وجود دارد: ژنراتور اسم/ مفسر، ژنراتور موقعیت، و ژنراتور منابع. هر سه تکنیک به بررسی منابع موجود در درون شبکه میپردازند ولی نوع رهیافت آنها به این منابع، متفاوت است.

1. Alters

2. Resources

3. Availability

4. Van der Gaag and Snijders

ژنراتور اسم/مفسر^۱

قدیمی ترین روش سنجش، همان ژنراتور اسم است که برای اولین بار توسط مک کالستر و کلود فیشر مطرح شده و از آن پس توسط محققان زیادی مورد استفاده قرار گرفته است. از این تکنیک برای بررسی رابطه فرد با اعضای شبکه خود استفاده میشود. در این روش از پاسخگو میخواهند تا نام و مشخصات کسانی که برای انجام کارهای مهم از آنها کمک و مشورت میگیرد (مک کالستر و فیشر ۱۹۷۸؛ مارزدن ۱۹۸۷)، یا به آنها احساس نزدیکی می کند (ولمان ۱۹۷۹) را ذکر کند. کسانی که فرد معرفی می کند، افرادی هستند که اعضای شبکه او را تشکیل می دهند.

سپس در مورد این افراد سؤالاتی پرسیده می شود تا ویژگی های آنان، نوع رابطه آنها با پاسخگو و همچنین با یکدیگر روشن شود. از این مرحله تحت عنوان: مفسر اسم یاد می شود. در این قسمت، تراکم شبکه، تجانس شبکه و ترکیب شبکه مورد بررسی قرار می گیرد. بعنوان مثال در مورد: سن، جنسیت و تحصیلات این افراد پرسیده شده و اینکه با هر یک از اینان چقدر رابطه دارد و اینکه کدامیک از آنان، دیگری را می شناسد. با این سؤالات، ویژگی های ساختار شبکه فرد بدست می آید نظیر: حجم شبکه، میانگین سنی و تحصیلی شبکه، سطح هموفیلی، و میانگین قدرت پیوندها. با شمردن تعداد نام افراد ذکر شده، حجم یا ساینز شبکه فرد بدست می آید.

با این روش، اطلاعات توصیفی مفصلی در مورد سرمایه اجتماعی فردی بدست می آید، ولی اجرای آن هم برای پاسخگو دشوار است و هم برای مصاحبه کننده. بعلاوه هزینه زیادی نیز لازم دارد. همچنین روش ژنراتور اسم بشدت وابسته به فرد مصاحبه کننده است لذا آسیب پذیری زیادی دارد. ون تیلبرگ در نقد تکنیک ژنراتور اسم معتقد است که در این تکنیک، مصاحبه گران دارای تحصیلات بیشتر، تمایل دارند که نام های بیشتری را از پاسخگو بدست آورند (وان تیلبرگ ۱۹۹۸).

به طور کلی، از این تکنیک بیشتر در جایی استفاده می شود که محقق بدنبال کسب اطلاعات مفصل و جزئی در مورد محتوای شبکه ها است.

برخی از شاخص های حاصل از تکنیک ژنراتور اسم عبارتند از:

حجم شبکه (Network size): این شاخص از طریق شمارش تعداد نام افراد ذکر شده

^۱. Name Generator/ Interpreter

بدست می‌آید. با این شاخص حجم سرمایه اجتماعی فرد محاسبه می‌شود. چند شاخص دیگر نیز وجود دارد که نشان‌دهنده تنوع و گوناگونی سرمایه اجتماعی فرد هستند. این شاخص‌ها با کمک: جنسیت، سن، تحصیلات و قدرت پیوندها محاسبه می‌شوند.

ژنراتور موقعیت^۱

لین (لین ۲۰۰۱) معتقد است که کنش صورت گرفته با کمک سرمایه اجتماعی را میتوان به دو دسته تقسیم نمود: الف - کنش‌های ابزاری^۲ که باعث بدست آوردن منابع می‌شوند. هدف از این نوع کنش، افزایش دسترسی فرد به منابع است. برخی از نتایج حاصل از این نوع کنش عبارتند از: ثروت، قدرت و شهرت. و ب - کنش‌های اظهاری (Expressive actions) که هدف آن حفظ و نگهداری منابع فرد است مثل هم‌احساسی یا رضایت از زندگی. اساس تئوری شبکه این است که بین منابع اجتماعی و کنش ابزاری رابطه وجود دارد (لین ۱۹۸۲). منظور از کنش ابزاری کنشی است که هدف از انجام آن، بدست آوردن منابع ارزشمند نظیر: ثروت، منزلت و قدرت است. منابع اجتماعی منابعی هستند که فرد از طریق روابط اجتماعی خود میتواند به آنها دسترسی یابد. لذا این منابع در دل شبکه اجتماعی فرد نهفته هستند. دسترسی به این منابع اجتماعی و استفاده از آنها سبب موفقیت فرد در کنش ابزاری میشود. به عبارت دیگر، موفقیت کنش ابزاری بستگی به این دارد که فرد تا چه اندازه به منابع اجتماعی دسترسی دارد.

ژنراتور موقعیت برای اولین بار توسط لین و دامین پیشنهاد شد (لین و دامین ۱۹۸۶). این ابزار دارای بنیان منطقی و تئوریک مستحکمی است و تنوع منابع موجود در شبکه فرد را شناسایی می‌کند. با این روش، دسترسی فرد به مشاغل مختلف سنجیده میشود. بعلاوه شدت پیوندی که فرد از طریق آن به این مشاغل دسترسی دارد نیز محاسبه می‌شود. مبنای ابزار ژنراتور موقعیت این است که فرد چقدر به مشاغل دارای پرستیژ بالا دسترسی داشته و چقدر شبکه او دارای تنوع و گوناگونی است. چون اینان ویژگی‌های مهم برای موفقیت کنش‌های ابزاری (مثل پیدا کردن کار، خانه و...) هستند. اصولاً در هر جامعه‌ای که منابع ابزاری در آن کمتر در دسترس باشند، نابرابری بیشتر بازتولید شده و تثبیت می‌شود و

¹. Position Generator

². Instrumental actions

برعکس در هر جامعه ایی که این منابع ابزاری در آن بیشتر در دسترس باشد، تحرک اجتماعی بیشتری روی می دهد.

ولی کنش های اظهاری چندان ربطی به دسترسی فرد به این مشاغل باپرستیژ ندارند. به عبارت دیگر اگر با افراد دارای مشاغل با منزلت رابطه داشته باشیم این به معنی رفع تمام نیازهای ما نیست. لذا دارا بودن افراد دارای مشاغل باپرستیژ در شبکه خود، چندان کاربردی برای کنشهای اظهاری ندارد. اگر فرد در شبکه خود دارای افراد با مشاغل کم پرستیژ (مثل افراد بیکار، بازنشسته یا دانش آموز) باشد، بیشتر می تواند از وجود این افراد برای کنش های اظهاری استفاده کند. اینان کسانی هستند که می توانند: توجه، مصاحبت، ومحبت را برای فرد فراهم کنند. این نوع منابع، ربطی به موقعیت شغل و پرستیژ آن ندارد. لین (لین ۲۰۰۱) معتقد است که دسترسی به منابع مربوط به کنش های اظهاری مثل حمایت عاطفی بیشتر از طریق پیوندهای قوی^۱ صورت می گیرد. مثلاً از طریق اعضای خانواده ولی دسترسی به منابع مربوط به کنش های ابزاری (مثل اتصال به سایر شبکه ها یا پیدا کردن کار) بیشتر از طریق پیوندهای ضعیف^۲ صورت می گیرد. مثلاً از طریق آشنایان. مارک گرانووتر نیز در همین زمینه معتقد است که منابع ابزاری که سودمندی بیشتری دارند از طریق تماس های از راه دور اجتماعی قابل دسترسی هستند.

در این تکنیک، پرستیژ یعنی اینکه هر شغلی چقدر دارای نفوذ و تأثیر است. در این تکنیک، فهرستی از چند شغل به پاسخگو داده شده و از او پرسیده میشود که آیا خانواده، دوستان و آشنایان او دارای این مشاغل هستند یا خیر. بدین ترتیب دسترسی فرد به منابع اجتماعی سنجیده میشود. در این تکنیک فرض بر این است که پرستیژ شغلی شاخص خوبی برای منابع اجتماعی است. به عبارت دیگر، فرض بر این است که آندسته از اعضای شبکه که دارای مشاغل با پرستیژ هستند، کنترل مالی و فرهنگی بیشتری بر منابع دارند و از قدرت تاثیر گذاری بر نهادهای سیاسی برخوردارند.

با اطلاعات بدست آمده از این روش میتوان چند شاخص مهم سرمایه اجتماعی را بدست آورد نظیر:

۱- بالاترین پرستیژ در دسترس (Highest accessed prestige): این شاخص در حال حاضر بیشترین کاربرد را دارد. ساخت این شاخص مبتنی بر این فرضیه است که دسترسی

1. Strong ties

2. Weak ties

فرد به افراد دارای مشاغل با پرستیژ سبب می‌شود که او بتواند از سرمایه اجتماعی خود بهتر و بیشتر استفاده کند.

دو شاخص دیگر، شاخص‌های مربوط به تنوع و گوناگونی هستند که توسط محققانی نظیر: Granovetter 1973; Burt 1992; Erickson 1996 پیشنهاد شده است. بر این اساس، وقتی فرد در شبکه خود تنوع بیشتری در روابط داشته باشد، به منابع بیشتری دسترسی داشته و بهتر می‌تواند از این منابع استفاده کند. این شاخص‌ها عبارتند از:

۲- دامنه پرستیژ در دسترس (Range of accessed prestige): این شاخص از تفاضل بین بالاترین پرستیژ قابل دسترس و کمترین پرستیژ قابل دسترس، بدست می‌آید.

۳- تعداد مشاغل مختلفی که فرد به آنها دسترسی دارد (Number of different positions accessed): تعداد کل مشاغلی که فرد به آنها دسترسی دارد. بانی اریکسون از بین سه شاخص فوق، بیشتر از شاخص سوم استفاده می‌کند، زیرا دارای اعتبار بیشتری است. علاوه بر سه شاخص فوق، اخیراً دو شاخص دیگر نیز پیشنهاد شده است:

۴- میانگین پرستیژ قابل دسترس (Average accessed prestige): میانگین پرستیژ کل مشاغلی که فرد به آنها دسترسی دارد (کمپبل ۱۹۸۶). برخی محققان این شاخص را جایگزین مناسبی برای شاخص اول می‌دانند.

۵- کل پرستیژ قابل دسترس (Total accessed prestige): جمع کل نمره پرستیژ مشاغلی که فرد به آنها دسترسی دارد (هسونگ و هوانگ ۱۹۹۲). این شاخص نشان‌دهنده حجم سرمایه اجتماعی فرد است.

اجرای این تکنیک، آسان و سریع است و میتوان پرسشنامه آن را برای گروه‌های مختلف تدوین نمود ولی مساله مهم، پرستیژ مشاغل است. چون پرستیژ مشاغل نشان‌دهنده منابع اجتماعی است.

خلاصه اینکه، ژنراتور موقعیت ابزاری است که دارای بنیان نظری مستحکمی است. این ابزار بخصوص برای مطالعات تطبیقی مفید است. در حال حاضر تعداد تحقیقاتی که با استفاده از این ابزار به سنجش سرمایه اجتماعی فردی می‌پردازند بشدت در حال افزایش است. بنظر میرسد که بهترین روش برای مطالعه سرمایه اجتماعی فردی بخصوص برای مطالعات تطبیقی و بررسی کنش ابزاری، داده‌های حاصل از ابزار ژنراتور موقعیت باشد.

ژنراتور منابع^۱

برای رفع معایب دو تکنیک قبلی، اشنایدرز (اشنایدرز ۱۹۹۹) ابزاری پیشنهاد نموده که جوانب مثبت ابزار ژنراتور اسم (یعنی کسب اطلاعات مفصل) را با جوانب مثبت ابزار ژنراتور موقعیت (یعنی سهولت و برخورداری از اعتبار درونی) را ترکیب نموده و بدین ترتیب به تکنیک ژنراتور منابع دست یافته است. در این تکنیک از پاسخگو مستقیماً در مورد منابعی که در شبکه خود می‌تواند به آنها دسترسی داشته باشد، پرسیده می‌شود. این ابزار، پرسشنامه‌ای شبیه به ژنراتور موقعیت دارد ولی از دسترسی به منابع می‌پرسد، نه از دسترسی به مشاغل و موقعیت‌ها. چالش بزرگ این ابزار پیدا کردن فهرست جامعی از منابع مهم در حوزه‌های مختلف زندگی است. بعلاوه نحوه دسترسی فرد به این منابع نیز پرسیده می‌شود.

تعیین این منابع بستگی دارد به اینکه در مورد چه جامعه یا گروهی در حال تحقیق هستیم. ولی به طور کلی باید انواع منابع فردی و منابعی که در تمام دنیا ارزشمند محسوب می‌شوند، نظیر: قدرت، ثروت و منزلت را نیز دخیل نمود. بعلاوه بایستی دید که این انسان-ها در زندگی خود دنبال چه اهدافی هستند. با ترکیب سه نوع منابع فوق، می‌توان گویه‌های مربوط به ژنراتور منابع را ساخت و از طریق این گویه‌ها به سنجش سرمایه اجتماعی فردی پرداخت. برخی از گویه‌های ژنراتور منابع مربوط به کنش ابزاری هستند و برخی معطوف به کنش اظهاری و برخی نیز مربوط به هر دو نوع کنش.

در حالی که ژنراتور موقعیت بیشتر برای سنجش دسترسی فرد به منابع اجتماعی لازم برای کنش‌های ابزاری، مناسب است اطلاعات حاصل از ژنراتور منابع بیشتر به شناسایی منابع اجتماعی مفید برای کنش‌های اظهاری می‌پردازد.

اجرای پرسشنامه این ابزار نسبتاً راحت است و نتایج مهمی در زمینه سرمایه اجتماعی فردی بدست می‌دهد. ولی ساخت آن دشوار است، زیرا بستگی دارد به این سؤال مهم که: منابع اجتماعی چقدر برای فرد مهم و سودمند هستند. در پاسخ به این سؤال که: منابع اجتماعی سودمند و قابل استفاده کدام‌ها هستند؟ ممکن است جواب‌ها بسیار متفاوت باشند، چون بسته به جامعه و گروه، دسترسی به این منابع و اهمیت آنها متفاوت است. لذا ساخت ژنراتور منابع نیاز به بنیان نظری قوی دارد و مقایسه نتایج حاصله نیز چندان راحت نیست.

^۱. Resource generator

پیمایش شبکه‌های اجتماعی در هلند (SSND) اولین پژوهشی است که از این ابزار برای جمع‌آوری داده‌های سرمایه اجتماعی فردی استفاده کرده است. از مدتی پیش نسخه دیگری از آن در تحقیق SAFIRE در انگلستان شروع شده و همزمان از آن در کانادا، بولیوی و بلاروس نیز استفاده شده است.

از آنجایی که شکل‌گیری شبکه‌های اجتماعی به شدت وابسته به فرهنگ است، لذا ساخت ژنراتور منابع نیاز به مبانی تئوریک قوی دارد، زیرا منابع اجتماعی هر گروه و جامعه ای خاص آن است. حسن ابزار ژنراتور منابع در این است که اجرای آن از ژنراتور اسم راحت تر است و تفسیر آن از ژنراتور موقعیت، مستقیم تر می‌باشد. ولی ساخت ژنراتور منابع به مبانی نظری قوی تری نیاز دارد. چالش بزرگ در ساخت ژنراتور منابع این است که مطمئن شویم که تمام منابع سودمند و مفید در فهرست گنجانده شده‌اند. باید توجه داشت که ژنراتور منابع که توسط وندر گگگ و اشنایدرز پیشنهاد شده دارای آیت‌های مناسب با جامعه صنعتی مدرن است نه تمامی جوامع.

نکات قوت و ضعف ابزارهای سنجش

با توجه به مطالب فوق می‌توان نکات قوت و ضعف هر یک از سه ابزار را به شرح زیر خلاصه نمود:

- با این سه ابزار، توزیع سرمایه اجتماعی فردی در بین مردم آشکار می‌شود. توزیع نابرابر سرمایه اجتماعی در بین گروه‌های مختلف سبب بازتولید نابرابری‌های اجتماعی خواهد شد (لین ۲۰۰۱؛ فلپ ۱۹۹۱) توزیع نابرابر سرمایه اجتماعی فردی می‌تواند تابع دو عامل مهم باشد: ساختار فرصت و ویژگی‌های شخصیتی.
- با هر سه ابزار فوق می‌توان دو بعد مهم سرمایه اجتماعی را سنجید: حجم (Volume): یعنی اینکه هر چقدر شبکه فرد بزرگتر و پر حجم تر باشد، فرد از سرمایه اجتماعی بیشتری برای نیل به اهداف خود برخوردار است.
- تنوع (Diversity): یعنی اینکه هر چقدر در منابع اجتماعی، تمایز بیشتری وجود داشته باشد سرمایه اجتماعی بیشتری شکل خواهد گرفت (لین ۲۰۰۱؛ اریکسون ۱۹۹۶).
- با هر سه تکنیک می‌توان شاخص‌های مختلفی برای سرمایه اجتماعی ساخت، ولی ساخت شاخص‌ها در تکنیک ژنراتور موقعیت، رایج تر و استاندارد شده تر است.

- از شاخص های حاصل از این سه تکنیک نظیر ویژگی های ساختار شبکه، هم می توان به عنوان متغیر مستقل برای پیش بینی پیامدهای اجتماعی-اقتصادی برای فرد استفاده کرد (مثلاً موفقیت تحصیلی، اشتغال، رضایت از زندگی و ...) و هم می توان بعنوان متغیر وابسته، از طریق ویژگی های فرد به تبیین و پیش بینی آنها پرداخت.
- اگر چه هر سه تکنیک دارای رهیافت تئوریک مشابهی هستند ولی مقایسه آنها نشان می دهد که هر ابزاری روی ابعاد خاصی از سرمایه اجتماعی تاکید دارد. بعلاوه هر یک از آنها دارای امتیازات خاص خود است. چون هر یک از این سه تکنیک، اطلاعات مختلفی در مورد سرمایه اجتماعی بدست می دهند، لذا محقق می بایست در انتخاب آنها و استفاده از آنان، دقت نماید.
- از بین سه تکنیک فوق، ژنراتور موقعیت از همه اقتصادی تر است. بعلاوه ساخت و اجرای آن راحت تر از بقیه تکنیک ها می باشد.
- وقتی بدنبال بررسی اثرات سرمایه اجتماعی بر کنش های ابزاری هستیم، بهتر است از تکنیک ژنراتور موقعیت استفاده کرد. ولی اگر هدف از تحقیق، مطالعه نقش سرمایه اجتماعی در کنش های اظهاری است، بهتر است نسخه خاصی از ژنراتور منابع ساخت و در آن انواع منابع اجتماعی مفید در این زمینه مورد سؤال قرار گیرد. هر وقت بخواهیم تأثیر ساختار شبکه را بر پیامدهای سرمایه اجتماعی فردی بررسی کنیم، باید از ابزار ژنراتور مفسر اسم استفاده کرد، زیرا این تنها روشی است که اعضای شبکه را می سنجد، اگر چه هزینه این روش بسیار زیاد است.
- علت محبوبیت ابزار ژنراتور موقعیت ناشی از مزایای روش شناختی آن است. اول اینکه، این ابزار دارای بنیان نظری مستحکمی است که در مورد جوامع و فرهنگ های مختلف مصداق دارد. دوم اینکه، ساخت شاخص های حاصل از داده های آن، تا حدود زیادی استاندارد شده است. بنا به همین دو دلیل، نتایج حاصل از این ابزار در مطالعات مختلف به راحتی قابل مقایسه است. ولی ژنراتور اسم نیاز به مصاحبه طولانی داشته و ساخت ابزار ژنراتور منابع دشوار است، زیرا منابع اجتماعی سودمند و قابل استفاده در همه جوامع یا بین همه گروهها مشابه نیست. تنها عیب ژنراتور موقعیت در تفسیر پرستیژ مشاغل است.
- اگر قصد مقایسه نابرابری در سرمایه اجتماعی بین جوامع و گروههای مختلف را داریم بهتر است از ژنراتور موقعیت استفاده کرد نه ژنراتور منابع.

به نظر می‌رسد که استفاده از سه متد ژنراتور سنجش سرمایه اجتماعی فردی در جامعه ایران بتواند نوعی نوآوری متدولوژیکی محسوب شده و در یافتن پاسخ به برخی از سوالات مربوط به تفاوت عملکرد گروه‌های اجتماعی در جامعه ایران در عرصه‌های اقتصادی-اجتماعی کمک نماید، نظیر اینکه چرا برخی از افراد و گروه‌ها در بازار کار موفق‌تر هستند؟ چگونه برخی از اشخاص دسترسی بیشتری به اطلاعات دارند؟ و یا اینکه چرا برخی از افراد در مواجهه با شرایط دشوار زندگی به راحتی قادر به یافتن راه حل و عبور از این بحران‌های فردی و اجتماعی می‌باشند. به عنوان مثال، با استفاده از ژنراتور موقعیت در جامعه ایران می‌توان میزان دسترسی افراد به پیوندهای ضعیف را مطالعه نمود، پیوندهایی که نمایانگر میزان ارتباط ما با افرادی است که از لحاظ اجتماعی از ما دور هستند، ولی این افراد دسترسی به منابعی دارند که ما از آنها محروم هستیم. با استفاده از ژنراتور منابع نیز می‌توان دریافت که جامعه هدف نظیر سالمندان، معلولین و ... تا چه حد به پیوندهای قوی نظیر حمایت اجتماعی دسترسی دارند.

منابع

- Bian, Y. (1994), " Work and Inequality in Urban China ", Albany, New York: State University of New York Press.
- Burt, R.S. (1998), " The Gender of Social Capital ", *Rationality and Society*, 10, 5-46.
- Burt, R.S. (1997), " The Contingent Value of Social Capital ", *Administrative Science Quarterly*, 42, 339-65.
- Burt, R.S. (1992), " Structural holes: The social structure of competition ", Cambridge MA, Harvard University Press.
- Campbell, K.E. (1988), " Gender Differences in Job-Related Networks ", *Work and Occupations*, 15, 179-200.
- Campbell, K.E.; Marsden, P.V. ; Hurlbert, J.S. (1986), " Social resources and socioeconomic status ", *Social Networks* 8: 97-117.
- Campbell, K. and Rosenfeld, R.A. (1985), " Job Search and Job Mobility: Sex and Race Differences ", *Research In Sociology of Work*, 3, 147-74.
- Coleman, J.S. (1988), " Social Capital in the Creation of Human Capital ", *American Journal of Sociology*, 94: S95-S121.
- Erickson, B.H. (1996), " Culture, class and connections ", *American Journal of Sociology* 102: 217-251.
- Feynman, R.P. (1988), " What do you care what other people think? ", New York: Bantam Books.
- Flap, H. (2002), " No man is an island: The research program of a social capital theory ", In O.Favereau and E.Lazega (Eds.) *Conventions and structures*, Cheltenham.

- Flap, H. (1991), " Social capital in the production of inequality ", *Comparative Sociology of Family, Health and Education*, 20: 6179-6202.
- Granovetter, M. (1973), " The strength of weak ties ", *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
- Homans, G.C. (1958), " Human Behavior as Exchange ", *American Journal of Sociology*, 63, 597-606.
- Hsung, R.M.; Hwang, Y.J. (1992), " Job mobility in Taiwan: Job search methods and contact status ", Paper presented at XII international Conference on Social Networks, San Diego, US.
- Laumann, E.O. (1966), " Prestige and Association in an Urban Community ", Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Lin, N. (2001), " Social capital: A theory of social structure and action ", Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N. (2000), " Inequality in Social Capital ", *Contemporary Sociology*, Vol. 29, No. 6, 785-795.
- Lin, N. (1999), " Social Networks and Status Attainment ", *Annual Review of Sociology* ", 23, 467-88.
- Lin, N. (1982), " Social resources and instrumental action", In P.Marsden and N.Lin (Eds.) *Social structure and network analysis*, Beverly Hills, CA:Sage.
- Lin, N., and Dumin, M. (1986), " Access to occupations through social ties ", *Social Networks*, 8: 365-385.
- McCallister, L. and Fischer, C.S. (1978), " A procedure for surveying personal networks ", *Sociological Methods and Research*, 7, 131-148.
- Marsden, P.V. (1988), " Homogeneity in Confiding Networks ", *Social Networks*, 10, 57-76.
- Marsden, P. (1987), " Core discussion networks of Americans, *American Sociological Review*, 52, 122-131.
- Moore, G. (1990), " Structural Determinants of Men's and Women's Personal Networks ", *American Sociological Review*, 55: 726-35.
- Paxton, P. (1999), " Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment ", *American Journal of Sociology*, Vol. 105 (1), pp: 88-127.
- Portes, A. (1998), " Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology ", *Annual Review of Sociology*, 22: 1-24.
- Portes, A. and Sensenbrenner, J. (1993), " Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action ", *American Journal of Sociology*, 98, 1320-50.
- Putnam, R.D. (1993), " The prosperous Community: Social Capital and Public Life ", *The American Prospect*, 13, 35-42.
- Schultz, T.W. (1961), " Investment in Human Capital ", *American Economic Review*, 51: 1-17.
- Snijders, T.A.B. (1999), " Prologue to the measurement of social capital ", *La Revue Tocqueville* XX (1): 27-44.
- Stone, W. (2001), " Measuring social capital ", Research Paper No.24, Australian Institute of Family Studies, Melbourne.

- Stone, W., & Hughes, J. (2002), " Social capital: Empirical meaning and measurement validity ", Research Paper No.27, Australian Institute of Family Studies.
- Van Tilburg, T. (1998), " Interviewer effects in the measurement of personal network size", *Sociological Methods and Research*, 26, 300-328.
- Volker, B. and Flap, H. (1999), " Getting Ahead in the GDR: Social Capital and Status Attainment under Communism ", *Acta Sociologica*, 41, 17-34.
- Wellman, B. (1979), " The community question", *American Journal of Sociology*, 84, 1201-1231.
- Woolcock, M. (2004), " Social capital for social policy: Lessons from international research and policy ", Presentation to the Policy Research Conference, Ottawa, Canada.