



## Sociaal kapitaal in de economie

**Auteur(s):**

Gelauff

Plaatsvervangend directeur Algemene Economische Politiek, ministerie van Economische Zaken en hoogleraar Kenniseconomie, Faculteit der Managementwetenschappen, Katholieke Universiteit Nijmegen. Dank aan Fieke van der Lecq en Ton van Schaik voor zeer nuttig commentaar.

**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4398, pagina D3, 27 maart 2003

**Rubriek:**

Dossier: Sociaal Kapitaal

**Trefwoord(en):**

inleiding

*Het begrip sociaal kapitaal wordt op diverse manieren geïnterpreteerd en toegepast in analyses. Economen en sociologen leggen hun eigen accenten. Zolangzamerhand ontstaat er consensus over waar het in essentie om gaat: vertrouwen, normen en netwerken. Dit artikel zet de huidige inzichten op een rij en vormt daarmee de start van het dossier. Daarna komen de toepassingen. Het is en blijft een fascinerend proces: een ontelbaar aantal complexe individuele beslissingen coördineren met als gevolg een in historisch perspectief ongekend welvaartsniveau. Dat doet Adam Smith's onzichtbare hand van de markt met individuen die primair hun eigen doelstellingen nastreven. In een aantal gevallen laat de markt ons echter in de steek. Hele reeksen wetten en regels zijn in de loop van de tijd tot stand gekomen om de werking van de markt te verbeteren. De ene keer zijn ze daar succesvoller in dan de andere keer. Nu zijn niet altijd de prikkels van de markt of het machtswoord van de autoriteit nodig om coördinatie te bewerkstelligen. Mensen zijn sociale wezens, die vaak beginnen elkaar te vertrouwen zonder dat dit vanuit het najagen van individuele doelstellingen direct voor de hand ligt, en die zich ook aan wetten of regels houden als niemand het ziet. Hierdoor raken beslissingen soms als vanzelf op elkaar afgestemd. Deze gedragingen zijn als het ware de pezen in de onzichtbare hand, die het economische proces mede sturen en soepel laten verlopen. Sociaal kapitaal benadrukt het belang van relaties en netwerken voor het tot stand brengen van transacties. Putnam, een van de voortrekkers op dit gebied, definieert sociaal kapitaal als die aspecten van sociale organisatie, zoals vertrouwen, normen en netwerken, die de efficiëntie van de samenleving kunnen vergroten door gecoördineerde acties mogelijk te maken<sup>1</sup>. Woolcock spreekt over de 'combinatie van normen en netwerken die collectieve actie vergemakkelijken' en ziet vertrouwen als uitkomst van de aanwezigheid van sociaal kapitaal<sup>2</sup>. De definitie wordt scherper door onderscheid te maken tussen individueel en geaggregeerd sociaal kapitaal<sup>3</sup>. Individueel sociaal kapitaal betreft de sociale karakteristieken die iemand in staat stellen opbrengsten te verkrijgen uit interactie met anderen. Dit bestaat deels uit intrinsieke aspecten (waarden, charisma) en deels uit aspecten waarin iemand kan investeren (houden aan normen, persoonlijke betrouwbaarheid, sociale vaardigheden, netwerk), hoewel in de praktijk deze aspecten vaak lastig te scheiden zijn. Geaggregeerd sociaal kapitaal omvat alle externaliteiten die tot stand komen door de combinatie en interactie van het individueel sociaal kapitaal van een aantal mensen. Het is in verschillende gedaantes (vertrouwen in mensen, vertrouwen in instituties, participatie in de samenleving) te vinden op verschillende plaatsen (buurt, bedrijf, cluster van bedrijven, land) en in verschillende groepen (etnische groep, vrijwilligersorganisatie, vereniging, maffia). Afhankelijk van de context nemen de externaliteiten dan ook verschillende waarden aan en soms ook een verschillend teken. Sterk sociaal kapitaal bij de maffia creëert bijvoorbeeld een negatieve maatschappelijke externaliteit. De aggregatie van individueel tot geaggregeerd sociaal kapitaal is daarmee zeer complex en, zoals geldt voor meerdere relaties tussen micro en macro in de economie, niet expliciet te beschrijven. Het vervolg van dit artikel gaat verder in op de rol en betekenis van sociaal kapitaal. Het staat eerst stil bij de vraag hoe waarden en normen samenwerking tot stand kunnen brengen en vertrouwen kunnen bevorderen. Daarna richt de aandacht zich op de functies van netwerken om te eindigen met de betekenis van sociaal kapitaal voor economen.*

### Waarden, normen en vertrouwen

Vele economische transacties omvatten een vorm van samenwerking en bevatten elementen van vertrouwen. Partijen in een samenwerkingsrelatie hebben vaak de mogelijkheid zich opportunistisch te gedragen. Het gevangenendilemma is een bekend voorbeeld van een situatie waarin opportunistisch gedrag de dominante strategie is. Een partij leidt dan geen schade als de ander zich opportunistisch gedraagt. Mocht de ander zich wel coöperatief gedragen, dan levert misbruik maken van dat gedrag extra voordeel op. Met deze dominante strategie zijn beide partijen echter wel slechter af dan als ze zouden samenwerken. In de praktijk bestaan er diverse formele instituties die samenwerking makkelijker maken. Door formele contracten leggen partijen coöperatief gedrag vooraf vast. Door wetten of regels maakt een autoriteit niet-coöperatief gedrag strafbaar. Door de sancties die zijn verbonden aan contracten, wetten of regels, stijgen de kosten van het zich niet aan de overeenkomst houden, waardoor opportunistisch gedrag niet langer de dominante strategie is. Formele contracten hebben echter beperkte waarde bij complexe transacties, zoals het ontwikkelen van een technologische standaard voor de dvd-speler. Ze zijn vaak dermate onvolledig (incomplete) dat partijen er bij een rechtbank niet succesvol op kunnen terugvallen.

### Informele instituties en samenwerking

Bij complexe transacties kunnen op samenwerking gerichte informele instituties (waarden en normen) een uitkomst bieden<sup>4</sup>. Zo bieden waarden iemand een intrinsieke motivatie om zich aan impliciete overeenkomsten te houden. Het breken van deze overeenkomsten leidt in dat geval tot verlies aan zelfrespect. Normen kunnen een overtuiging inhouden dat de huidige samenwerkingspartners altijd niet-coöperatief gedrag bestraffen en coöperatief gedrag belonen. Dat vormt een prikkel voor coöperatief gedrag. Normen kunnen ook reputatiemechanismen versterken. Iemand gedraagt zich dan coöperatief vanuit het besef dat niet alleen de huidige partners, maar ook

potentiële partners deelnemen in het stelsel van belonen en bestraffen. Waarden en normen uit zich vaak in de vorm van reciprociteit of wederkerigheid<sup>5</sup>. Als reactie op een integere behandeling zijn mensen vaak aardiger en meer tot samenwerking geneigd dan het pure eigenbelang zou aangeven. Ze reageren vriendelijk, zelfs als ze er zelf geen toekomstige voordelen van hebben. Omgekeerd reageren mensen bij oneerlijk gedrag vaak veel sterker dan verwacht mag worden van iemand die op puur eigenbelang gericht is. Soms maken mensen kosten of lopen ze risico's om een anonieme overtreder te straffen, terwijl deze hen persoonlijk niets aandeed. Reciprociteit verschilt daarmee zowel van het puur eigenbelang nastreven als van altruïsme, dat onconditionele goedheid betreft. Op deze wijze brengen waarden en normen samenwerking en vertrouwen tot stand. Mensen zijn zelf betrouwbaar en hebben vertrouwen in anderen en in formele instituties. Dat maakt complexe of riskante transacties mogelijk op een veelheid aan gebieden zoals de aanschaf van producten met onbekende kwaliteitskenmerken, ingewikkelde arbeidsprestaties, internationale handel of innovatie. Bovendien vermindert het de transactiekosten die nodig zijn om formele instituties te handhaven. Als mensen zich vanuit waarden of normen aan contracten of wetten houden, is er minder behoefte aan juridisch volledig dichtgetimmerde overeenkomsten en civielrechtelijke procedures of aan beveiliging of politiebescherming.

## Netwerken

Netwerken hebben twee belangrijke functies: disciplineren en informeren. Disciplineren werkt via het reputatiemechanisme: wanneer opportunisme breed bekend zou raken in een netwerk, komen toekomstige transacties in gevaar. Door netwerken stroomt bovendien informatie en kennis. Dankzij het vertrouwen dat er heerst in een netwerk met veel sociaal kapitaal zullen de leden van dat netwerk eerder geneigd zijn kennis met elkaar te delen en gezamenlijk kennis op te bouwen. De sociologische theorie onderscheidt twee soorten netwerken: gesloten en open<sup>6</sup>. Gesloten netwerken bestaan uit een dicht net van vaak al lang bestaande verbindingen binnen een vaste groep mensen, waarin ieder goed op de hoogte is van het doen en laten van de ander. De banden onderling zijn sterk, de literatuur spreekt daarom over 'bonding' of 'strong-ties' netwerken. Chinese ondernemers zijn hiervan een voorbeeld, maar ook de maffia. Open netwerken zijn veel 'dunner'. De contacten duren korter, maar strekken zich uit tot een bredere groep mensen. Mensen in open netwerken leggen makkelijker contact met buitenstaanders, vandaar de naam 'bridging' of 'weak-ties' netwerken.

### Open en gesloten sociaal kapitaal

Door de twee soorten netwerken bestaan er ook twee vormen van sociaal kapitaal: gesloten of bindend en open of overbruggend sociaal kapitaal. De linkerkolom van [tabel 1](#) beschrijft gesloten sociaal kapitaal. In een relatief homogene gemeenschap met grote onderlinge betrokkenheid tussen de leden van die gemeenschap, versterken gemeenschappelijke waarden en normen de intrinsieke motivatie tot samenwerken. Bovendien is de sociale controle (extrinsieke motivatie) groot: iedereen kent elkaar en is op de hoogte van het gedrag van de ander. De mogelijkheid van collectieve sancties biedt bescherming tegen opportunistisch gedrag. Kennisuitwisseling en leeractiviteiten vinden plaats binnen de groep. Een voorbeeld hiervan zijn industriële clusters in Noord-Italië, waarvan de sociale verbanden teruggaan tot de Middeleeuwen<sup>7</sup>. De netwerkrelaties in Silicon Valley zijn een voorbeeld van open sociaal kapitaal. Homogeniteit en diepgaande sociale verbanden zijn er ver te zoeken. Integendeel: er trekken mensen naar toe vanuit alle mogelijke plaatsen op de wereld en het individualisme viert hoogtij. Toch bestaat er in Silicon Valley sociaal kapitaal. Er is sprake van uitgebreide netwerken en er heerst vertrouwen. Samenwerkingsrelaties zijn hier vooral gebaseerd op snelle overdracht van reputatie. Frequente baanwisselingen en wisselende allianties zorgen voor een snelle verspreiding van informatie over vaardigheden en gedrag van personen en bedrijven. De transitiviteit van reputatie en vertrouwen speelt daarbij een belangrijke rol. Stel, a vertrouwt b en b vertrouwt c. a is dan ook snel geneigd c te vertrouwen op basis van de reputatie van b. Zo kan vertrouwen ontstaan in netwerken, zonder dat alle deelnemers in dat netwerk onderling persoonlijk contact hoeven te hebben. [tabel 1](#) presenteert enkele verschillen in uitkomsten tussen gesloten en open sociaal kapitaal. Binnen groepen met gesloten sociaal kapitaal gelden relatief lage transactiekosten om relatiespecifieke investeringen op te bouwen en kan vertrouwelijkheid goed gewaarborgd worden. Dat creëert schaalvoordelen en vergroot de solidariteit binnen de groep. Er is echter ook een andere kant aan gesloten sociaal kapitaal. Tussen insiders en outsiders kunnen forse tegenstellingen ontstaan, creativiteit kan in gevaar komen door groepsdenken of achterdocht kan normen in een groep aantasten. Daarentegen strekt vertrouwen binnen open sociaal kapitaal zich sneller uit tot mensen uit andere plaatsen of andere culturen of tot mensen met andere ideeën. Dat vergroot de flexibiliteit in het opbouwen van relatiespecifieke investeringen, genereert diversiteit en scope en versterkt prikkels tot vernieuwing en ondernemerschap. Deze sterke punten kunnen aantrekkelijk zijn in een snel veranderende omgeving.

**Tabel 1. Twee varianten van sociaal kapitaal**

	gesloten / bindend	open / overbruggend
kenmerken		
samenwerken door	bekendheid van reputatie,	overdracht van reputatie, contracten
sociale banden	sterk, sociale betrokkenheid	zwak, individualistisch
relaties	lang	kort / middellang
netwerken	historisch gegroeid, stabiel	fluïde
uitkomsten		
specifieke investeringen	binnen groep	met buitenstaanders
schaal en scope	schaalvoordelen	scope, diversiteit
onzekerheden	solidariteit in groep	prikkels

## De betekenis voor economen

Economen verschillen van mening of er wel sprake is van kapitaal. Kapitaal is een voorraadgrootheid, die een persoon of bedrijf in bezit heeft, die toeneemt door investeringen, afneemt door veroudering en waar op afgeschreven kan worden. Dat past allemaal bij individueel sociaal kapitaal, waar dan ook een standaard investeringsmodel voor is te specificeren<sup>8</sup>. De twee vormen open en gesloten sociaal

kapitaal sluiten hier goed bij aan. Investeren in individueel open sociaal kapitaal is wat anders dan investeren in individueel gesloten sociaal kapitaal. Het eerste vergt bijvoorbeeld meer vaardigheden in het opbouwen van contacten met onbekenden en een brede visie op de omgeving. Het tweede vergt meer kennis van sociale samenhangen en de geschreven en ongeschreven regels in een groep. Het begrip geaggregeerd sociaal kapitaal is veel minder eenduidig. Het is soms aanwezig binnen een groep of binnen een organisatie, maar deze heeft het niet echt in eigendom, want relaties kun je niet bezitten<sup>9</sup>. De gecompliceerdheid waarmee aggregatie gepaard gaat impliceert bovendien dat de standaardkenmerken van kapitaal niet meer gelden. Recente voorbeelden van boekhoudschandalen bij bedrijven laten zien hoe snel vertrouwen kan omslaan. Er is ook geen sprake van een tweedehandsmarkt waar resterend sociaal kapitaal te gelde gemaakt zou kunnen worden. Geaggregeerd sociaal kapitaal is dus onvergelijkbaar met bijvoorbeeld fysiek kapitaal. Sociaal kapitaal vormt echter wel een brug naar een gebied dat economen lange tijd niet hebben betreden: sociale relaties en culturele factoren. De diversiteit aan toepassingen in dit dossier laat zien dat hier een aantal aangrijpingspunten liggen voor verdere theorievorming en zeker ook voor empirisch onderzoek. Op microniveau kan sociaal kapitaal bijdragen aan een beter begrip van de sterke en zwakke punten van bepaalde organisaties, variërend van grote bedrijven tot groepen allochtone ondernemers. Op meso en macro niveau vormt sociaal kapitaal een culturele factor die mede zou kunnen verklaren waarom bepaalde regio's of landen succesvoller zijn in hun economische ontwikkeling dan andere. De invloed ervan op de transactiekosten van het handhaven van formele instituties koppelt sociaal kapitaal aan maatschappelijke kwesties en aan overheidsbeleid. Vanuit dit perspectief heeft het raakvlakken met marktordering, maatschappelijk verantwoord ondernemen, succes in het onderwijs, veiligheidsproblematiek, enzovoorts. Het onderzoek naar sociaal kapitaal staat nog in de kinderschoenen met de bijbehorende onduidelijkheid over begrippen en empirische onderbouwing. Het is zeker denkbaar dat er eens een meer geschikt concept ontwikkeld wordt. De huidige theorievorming en de empirische toepassingen ontsluiten echter een voor economen boeiend terrein.

## Dossier Sociaal kapitaal

F.A. van der Duyn Schouten en J.W. Oosterwijk: [Sociaal kapitaal van wetenschap naar beleid](#)

G.M.M. Gelauff: [Sociaal kapitaal in de economie](#)

A.B.T.M. van Schaik: [Empire van sociaal kapitaal](#)

A.L. Bovenberg en J. Potters: [Meten enquêtes en experimenten hetzelfde vertrouwen?](#)

P. Dekker: [Tussen sociale cohesie en politieke democratie](#)

G.B.M. Engbersen: [De armoede van sociaal kapitaal](#)

L. Borghans en B. ter Weel: [Vriendelijk, maar toch duidelijk](#)

R.H.J. Mosch: [Sociaal handelskapitaal](#)

S. Beugelsdijk: [Neerlands sociale kapitaalbalans](#)

P.H.M. Ruys: [De coöperatie als beheerder van sociaal kapitaal](#)

S. Beugelsdijk en N.G. Noorderhaven: [Sociaal kapitaal en ondernemingszin](#)

J. Veenman: [Allochtonen en hun sociaal kapitaal](#)

J. de Koning en R. Kunnen: [Sociaal kapitaal en vergrijzing](#)

S.E.P. Raes: [Een overheidsrol bij sociaal kapitaal](#)

D. Wolfson: reactie: [Sociaal kapitaal en openbaar bestuur](#)

S.G. van der Lecq: [De Dagobert Duck van het sociaal kapitaal](#)

---

<sup>1</sup> R. Putnam, R. Leonardi en R.Y. Nanetti, Making democracy work, Princeton University Press, 1993. Voor meer literatuur zie S. Beugelsdijk en A.B.T.M. van Schaik, Social capital and regional economic growth, Center discussion paper, nr. 2001-102, Tilburg.

<sup>2</sup> M. Woolcock, The place of social capital in understanding social and economic outcomes, paper voor een symposium over menselijk en sociaal kapitaal, Quebec City, Canada, maart 2000, blz. 19-21.

<sup>3</sup> E.L. Gleaser, D. Laibson en B. Sacerdote, An economic approach to social capital, Economic Journal, 2002, blz. F437- F458.

<sup>4</sup> Zie A.L. Bovenberg, Norms, values and technological change, De Economist, 2002, blz. 521-553.

<sup>5</sup> Zie S. Bowles en H. Gintis, Social capital and community governance, Economic Journal, 2002, blz. F419 - F436.

<sup>6</sup> Zie Beugelsdijk en Van Schaik, op cit. voor referenties.

7 Zie Putnam e.a., op cit.

8 Zie Gleaser en anderen, op cit. Wel wordt het hier lastig om het onderscheid met menselijk kapitaal aan te geven.

9 Zie Bowles en Gintis, op cit.