

اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی در میان نخبگان

(مطالعه موردی: نخبگان استان تهران)

رضا نجارزاده، * مرتضی عزتی، ** محمد سلیمانی ***

تاریخ دریافت ۱۳۹۲/۲/۲۸

تاریخ پذیرش ۱۳۹۲/۴/۳۱

یکی از چالش‌های اصلی سرمایه اجتماعی، سنجش و اندازه‌گیری آن است. از این رو روش‌های مختلفی برای آن پیشنهاد شده است. یکی از این روش‌ها ژنراتور موقعیت است که در این مقاله برای سنجش سرمایه اجتماعی نخبگان استفاده شده است. این روش بر سنجش میزان دسترسی فرد به منابع اجتماعی تأکید داشته و تلاش دارد منافع جذب شده توسط فرد در شبکه اجتماعی را بسنجد.

در مقاله حاضر با استفاده از داده‌های پرسش‌نامه‌ای که میان نخبگان و استعداد‌های برتر عضو بنیاد ملی نخبگان توزیع شده؛ میزان سرمایه اجتماعی افراد (دسترسی هر یک از نخبگان به منابع سرمایه اجتماعی) اندازه‌گیری و سپس با لحاظ کردن دو نوع سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و پایین، میزان دو نوع سرمایه نیز میان افراد مختلف سنجیده شد. نتایج حاکی از آن است که در جامعه آماری نخبگان دسترسی به منابع سرمایه اجتماعی در میان مردان، افراد متأهل، فارغ‌التحصیلان دکتری و رشته‌های فنی و مهندسی از دیگران بیشتر است. همچنین برای نشان دادن کاربردهای تکنیک ژنراتور موقعیت، اثرپذیری سرمایه اجتماعی از برخی متغیرها (جنسیت، تحصیلات، سن و وضعیت تأهل) با استفاده از رگرسیون برآورد شده است.

کلیدواژه‌ها: سرمایه اجتماعی؛ ژنراتور موقعیت؛ اندازه‌گیری؛ سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا؛ سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین

* عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه تربیت مدرس (نویسنده مسئول)؛

Email: reza_najarzadeh@yahoo.com

Email: mezzati@modares.ac.ir

** عضو هیئت علمی پژوهشکده اقتصاد، دانشگاه تربیت مدرس؛

Email: soleimani.mo@gmail.com

*** استادیار دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد، دانشگاه امام صادق (ع)؛

فصلنامه مجلس و راهبرد، سال بیستم، شماره هفتادوشش، زمستان ۱۳۹۲

مقدمه

همواره اندازه‌گیری مفاهیم کیفی یکی از اصلی‌ترین چالش‌های متفکران حوزه‌های علوم انسانی است؛ به‌طوری‌که سرمایه اجتماعی نیز به‌عنوان یکی از مفاهیم مشترک میان جامعه‌شناسی، اقتصاد، علوم سیاسی و مدیریت از این امر مستثنا نیست. علاوه بر این کیفی بودن این مفهوم موجب شده تعاریف متعددی از آن ارائه شود که هر یک دارای تمایزاتی نسبت به دیگری هستند. به عقیده سراجلدین و گروتاارت تمایزهای مطرح شده در خصوص تعاریف سرمایه اجتماعی بیشتر مصنوعی و غیر ضروری اند و برداشت‌های صورت گرفته از سرمایه اجتماعی بیشتر محورهای مشابهی دارند (Serageldin and Grootaert, 2000).

اینکه کدام تعریف معیار اندازه‌گیری قرار گیرد؛ سبک و روش کلی آن را متأثر می‌کند. در برخی از تعاریف مفهوم سرمایه اجتماعی به‌عنوان بخشی از نظریه کنش انسانی تلقی می‌شود و در سطح تحلیلی خرد مورد بررسی قرار می‌گیرد. در این سطح واحد بررسی فرد یا بنگاه است. در حالی که در بعضی دیگر از تعاریف، سرمایه اجتماعی به‌عنوان یک مفهوم برای مطالعه عملکرد نهادی و اقتصادی در سطح جمعی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این تعاریف مقیاس و سطح تحلیل را به سطح ملت‌ها یا جوامع تغییر داده‌اند. پژوهشگرانی چون پاتنام (۱۹۹۳)، فوکویاما (۱۹۹۵) و اینگلهارت (۱۹۹۷) که موضوع پژوهش آنها ملت‌ها و یا جوامع‌اند در این گروه قرار می‌گیرند (غفاری، ۱۳۸۴). در مقابل کلمن و طرفداران او در زمره افرادی قرار می‌گیرند که در مقالات و پژوهش‌های مختلف خود از تحلیل سطوح خرد استفاده می‌کنند.

توجه به این نکته ضروری است که در برخی از تقسیم‌بندی‌ها سرمایه اجتماعی به دو سطح خرد و کلان و در برخی دیگر به سه سطح خرد، کلان و میانی تقسیم می‌شود. هرچند در حیطه شمول این تقسیم‌بندی‌ها تا حدود زیادی نظرهای فردی محققان دخیل بوده، اما می‌توان گفت که در سطوح خرد ابعاد فردی، خانوادگی و همسایگی؛ در سطوح میانی، نهادها و سازمان‌ها و در سطوح کلان ابعاد ملی سرمایه اجتماعی بررسی می‌شوند (Svendsen and

(Hjollund, 2005; Rose, 1999; Narayan and Pritchett, 2000).

سرمایه اجتماعی در سطح خرد به بررسی روابط در سطح فرد و خانوار و ارزش‌هایی که بر این روابط حاکم است، می‌پردازد. گروتائرت و باستلر شبکه‌های افقی متشکل از افراد، خانوارها و ارزش‌ها و هنجارهای ناظر بر آن را سرمایه اجتماعی در سطح خرد تعریف می‌کنند (Grooataert and Bastelaer, 2002). ترنر سرمایه اجتماعی در سطح خرد را سرمایه تشکیل شده در قالب اقدامات اجتماعی به صورت تعامل چهره‌به‌چهره معرفی می‌کند که نمود و ظهور آن در درون واحدهای جمعی است (Turner, 2000). براساس نظر گروتائرت و باستلر سرمایه اجتماعی در سطح میانی در ارتباطات افقی و عمودی میان گروه‌ها نمود پیدا می‌کند. کمیسیون اروپا؛ انجمن‌ها و سازمان‌های اجتماعی مانند باشگاه‌ها، شرکت‌ها، احزاب سیاسی و گروه‌ها را در سطح میانی در نظر می‌گیرد (European Commission, 2000). از نگاه ترنر سرمایه اجتماعی در این سطح در قالب واحدهای جمعی که سرمایه انسانی را سازمان می‌دهند و نیز واحدهای طبقه‌ای که مشخص‌کننده تمایزهای اجتماعی و تعیین‌کننده چگونگی عمل اعضای جامعه هستند بروز می‌یابد.

در سطح کلان، سرمایه اجتماعی شامل محیط و شرایط سیاسی و نهادی است که زمینه و سیاق تمام فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی را فراهم می‌کند. مجموعه گروه‌ها و نهادها در سطح جامعه و روابط میان آنها نوعی از سرمایه اجتماعی را تولید می‌کند که همه اعضا از آن بهره خواهند گرفت؛ بررسی این منافع در سطح کلان انجام می‌شود. ترنر معتقد است سطح کلان سرمایه اجتماعی به بررسی اجتماعی که برای برآوردن نیازهای اساسی و بنیادی برای تولید، بازتولید، تنظیم و هماهنگی سازمان‌دهی شده است؛ می‌پردازد (Turner, 2000). بین و هیکس نیز بیان کرده‌اند سطح کلان شامل روابط و ساختارهای رسمی مانند قوانین، مقررات، چارچوب‌های حقوقی، نظام سیاسی و سطح مشارکت در فرایند شکل‌گیری سیاسی را شامل می‌شود (Bain and Hicks, 1998).

به‌رحال سرمایه اجتماعی در سطح خرد مبتنی بر شبکه‌ها و نرم‌ها (تعاملات بین‌فردی خانوادگی و گروهی را هدایت و راهبری می‌کنند) و در سطوح میانی و کلان توسط

عملکردهای نهادها قوانین حقوقی، دولت و ... شکل می‌گیرد. باید توجه داشت سرمایه اجتماعی در این سه سطح با یکدیگر ارتباط دارند و مکمل یکدیگرند. از آنجا که مقاله حاضر بر سرمایه اجتماعی در سطح خرد متمرکز است؛ بنابراین با مقایسه گستره وسیع تعاریف ارائه شده در سطح فردی این تعریف از سرمایه اجتماعی مبنای کار قرار می‌گیرد: «سرمایه اجتماعی مجموعه‌ای از روابط، تعاملات و شبکه‌های اجتماعی است که در میان افراد و گروه‌های اجتماعی وجود دارد و اثرگذاری اجتماعی، اقتصادی و سیاسی آن از طریق ایجاد امکان دسترسی به منابعی رخ می‌دهد که در قالب قدرت جلب اعتماد و شبکه‌سازی متبلور می‌شود».

در این مقاله ضمن معرفی اجمالی تکنیک ژنراتور منابع برای اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی و با استفاده از داده‌های حاصل از پیمایش؛ به سنجش سرمایه اجتماعی نخبگان اقدام می‌شود. نوآوری این مقاله استفاده از یک روش استاندارد اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی و به‌کارگیری این تکنیک برای گروه خاصی از افراد (نخبگان) است. در پژوهش‌های انجام شده در کشور از این تکنیک به‌صورت کاربردی استفاده نشده است. از سوی دیگر نظر به دلیل توجه بیشتر به نخبگان در سیاستگذاری‌ها، لازم است مطالعات بیشتری درباره ویژگی‌ها و مشخصه‌های این افراد انجام شود.

ساختار کلی مقاله به این صورت است که در قسمت دوم مفهوم دسترسی به سرمایه اجتماعی و در قسمت بعدی تکنیک ژنراتور منابع معرفی می‌شود و سپس پرسش‌نامه و داده‌های حاصل از آن تشریح، و به تحلیل نتایج و محاسبه سرمایه اجتماعی اقدام می‌شود. در ادامه به‌عنوان نمونه کاربرد ژنراتور موقعیت، اثر برخی از متغیرهای تأثیرگذار بر سرمایه اجتماعی بر دو نوع سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و پرستیژ پایین سنجیده می‌شود.

۱ ادبیات موضوع

۱-۱ سرمایه اجتماعی خرد یا دسترسی به سرمایه اجتماعی

مبهم بودن این نکته که آیا سرمایه اجتماعی یک مزیت فردی ناشی از پیوندهای اجتماعی

است یا یک منبع جمعی که برای اجتماعات و جوامع سودمند است، به مفهومی مجادله‌برانگیز تبدیل شده است (Kawachi and et al., 2004: 685). عده‌ای از فعالان این عرصه مانند لوفورز و ساندکوئیست (۲۰۰۷) بر این باورند که سرمایه اجتماعی را باید فقط به‌عنوان یک مفهوم جمعی در نظر گرفت تا از مفاهیمی نظیر حمایت اجتماعی و شبکه‌های اجتماعی که در سطح فردی عمل می‌کنند، متمایز شود.

درحالی‌که گروهی از اندیشمندان به دنبال ارائه تعریفی از سرمایه اجتماعی فردی بوده‌اند؛ به‌نحوی که بتوان آن را به‌عنوان مجموعه‌ای از منابع تعریف کرد که به‌وسیله فردی که عضو شبکه اجتماعی شخصی است، قابل تملیک باشد و به‌دلیل قدمت روابط فرد در شبکه، در مواقع لازم، در دسترس فرد قرار گیرد. (Van Der Gaag and Snijders, 2004) به‌همین دلیل مفهوم دسترسی در ادبیات سرمایه اجتماعی مورد تأکید قرار گرفته است. شاید بتوان گفت فلپ (۱۹۹۹) از افرادی است که بر مفهوم «دسترسی به سرمایه اجتماعی» تأکید کرده است. لین (۲۰۰۱ ab) نیز از جمله متفکران سرمایه اجتماعی است که در دو مقاله خود بر مفهوم دسترسی اشاره داشته است.

منظور از دسترسی میزان برداشت فرد از انباشت سرمایه اجتماعی موجود در جامعه است. (Van Der Gaag, 2005) درواقع در این نوع تحلیل، سرمایه اجتماعی یک کل متعلق به جامعه یا گروه تلقی شده که بهره‌برداری افراد از آن از طریق میزان دسترسی آنها به سرمایه اجتماعی گروه یا جامعه‌ای که به آن تعلق دارند؛ منافی را برای آنها به همراه دارد. لازم به ذکر است میزان بهره‌برداری از سرمایه اجتماعی موجود در جامعه برای هر فرد، به‌صورت مستقل منفعت ایجاد می‌کند. درواقع برای تحلیل سرمایه اجتماعی در سطح خرد، نیازمند استفاده از مفهوم «دسترسی» به سرمایه اجتماعی هستیم و این دو با یکدیگر معنا پیدا می‌کنند (Lin, 2001a).

ازاین‌رو ون در گگ (۲۰۰۴) پس از بررسی مطالعات انجام شده بیان می‌کند پیشرفت‌ها در حوزه سرمایه اجتماعی نیازمند ابزارهای اندازه‌گیری معتبر و قابل اعتمادند که برای بررسی سه موضوع اصلی کاربرد دارند:

- ابزارها باید یک دید کلی از توزیع سرمایه اجتماعی در کل جامعه آماری ایجاد کند (وی در این باره به (Flap, 1999) اشاره می‌کند).
 - ابزارها باید نشان دهند سرمایه اجتماعی چگونه در کنار مجموعه‌ای از منابع شخصی به افراد برای تحقق اهدافشان کمک می‌کند (این نکته برای مطالعاتی که به بهره‌وری و مولدیت سرمایه اجتماعی می‌پردازند مهم است).
 - ابزارها باید نشان دهند سرمایه اجتماعی تا چه حدی در ایجاد منافع و عایدی‌های فردی یک هدف تلقی می‌شود. (Flap, 1999; Lin, 2001a) به عبارت دیگر کدام بخش از سرمایه اجتماعی، با چه شرایطی، کدام تأثیرات را برجای می‌گذارد (Van Der Gaag, 2005).
- بسیاری از پژوهشگران به دنبال بررسی دستاوردهای سرمایه اجتماعی برای تک‌تک افراد عضو یک گروه یا جامعه بوده‌اند و در این راه تا حدود زیادی مدیون ادبیات لین (۲۰۰۱a) هستند. هدف اصلی این مقاله بررسی دستاوردهای سرمایه اجتماعی در سطح فردی است و در این راه با معرفی یکی از روش‌های اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی فردی^۱ که در آن بر مفهوم دسترسی به سرمایه اجتماعی^۲ تأکید می‌شود؛ استفاده می‌کند.
- گفتنی است در طول بیست سال اخیر تعداد زیادی از ابزارها و نماگرهای مختلف برای سنجش سرمایه اجتماعی به کار گرفته شده است. در تعداد زیادی از این نماگرها و ابزارها از داده‌هایی که سابقاً موجود بوده، اما به‌طور خاص برای سنجش سرمایه اجتماعی تولید نشده‌اند؛ استفاده شده است.^۳ برخی از این مطالعات بر سطوح فردی سرمایه اجتماعی تمرکز داشته و برخی بر سطوح میانی و کلان. هر یک از این مطالعات یافته‌های جالب و مفیدی داشته‌اند، اما تکثر نماگرها و استفاده از داده‌های موجود موجب شده خروجی این

1. Individual Social Capital

2. Access To Social Capital

۳. برای نمونه رجوع کنید به: Grootaert and et al., 2004 که از برخی داده‌های بانک جهانی استفاده شده است یا Harper, 2002 که براساس برخی از داده‌های پیمایش‌های British Household و British Crime Survey و Uk Time Use Survey و Panel Survey اقدام به سنجش سرمایه اجتماعی کرده است.

مطالعات و پژوهش‌ها غیرقابل مقایسه باشد (Flap, 1999; Van Der Gaag and Snijders, 2003). به علت عدم امکان مقایسه ساختاری، آزمون تصریح نظریه سرمایه اجتماعی با دشواری‌هایی همراه بوده است. برای بهبود این وضعیت، اتخاذ یک رویکرد استاندارد شده مناسب است. بنابراین برخی استانداردهاسازی‌ها در روش اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی به طور خاص انجام شده است که معرفی سه ژنراتور اسم، موقعیت و منابع از مهم‌ترین این تلاش‌ها برای اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی در سطح فردی هستند.

در تبیین مفهوم سرمایه اجتماعی فردی معمولاً به سه بعد اشاره می‌شود: متغیرها، منابع آنها و روش‌هایی که این منابع برای فرد مورد نظر قابل دستیابی می‌شود (Flap, 2002; Lin, 2001a; Van Der Gaag, 2004). در عمل این تعاریف از سرمایه اجتماعی، امکان استفاده از تعداد زیادی از نماگرها را در هر یک از ابعاد فراهم می‌کند. به عنوان مثال، منابع اجتماعی^۱ شامل هر نوع منبعی است که توسط افراد عضو شبکه کسب شده باشد. علاوه بر این درباره اینکه کدام سرمایه اجتماعی تجسم یافته در کدام شبکه، با آثار مثبتی بر تحقق اهداف فرد همراه است، دانش اندکی وجود دارد (این سؤال ناظر بر بعد سوم است). بنابراین می‌توان نتیجه گرفت طراحی مقیاسی که ترکیبی از کم‌ترین تعداد نماگرها بوده و در عین حال از نظر معنا و مفهوم کاربرد در تحلیل‌های توصیفی، غنی باشد؛ دشوار است.

ون در گگ و اشنایدر از محققانی هستند که تلاش‌هایی را برای ایجاد ابزارهای اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی فردی انجام داده‌اند. آنها در برخی مقالات خود ابزاری به نام مقیاس‌های نوع دسترسی^۲ را پیشنهاد دادند (Van Der Gaag and Snijders, 2003). مقیاس‌های نوع دسترسی به صورت بالقوه، منابع اجتماعی مثبت که در شبکه‌های اجتماعی فرد تجسم یافته‌اند را نشان می‌دهد. آنها عقیده دارند این منابع و شبکه‌ها دامنه زندگی یک فرد غربی مدرن^۳ را پوشش می‌دهد و می‌بایست به مجموعه‌ای از مقیاس‌های صریح و

1. Social Resources

2. Access' Type Measures

3. Modern Western Individual

چندبعدی منجر شود که برای پژوهش در تفاوت سرمایه اجتماعی کاربرد دارد. با توجه به مقیاس‌های نوع دسترسی، دو نوع سرمایه اجتماعی از یک دیگر تفکیک می‌شود: سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا^۱ و سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین^۲. سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا بیانگر منابعی است که از دسترسی به صاحبان مشاغل با اعتبار و پرستیژ بالا برای فرد حاصل می‌شود. این سرمایه حاصل بخش‌هایی از شبکه اجتماعی فرد است که بر پیوندهای (گره‌های^۳) اجتماعی با افرادی که نفوذ بیشتری در جامعه دارند دلالت دارد و از حیث کارکردی، در زمره کنش‌های ابزاری دسته‌بندی می‌شود (Lin, 2001a). درحالی‌که سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین به منابعی اشاره دارد که توسط صاحبان مشاغل با پرستیژ پایین حاصل می‌شود. این نوع سرمایه اجتماعی کنش‌هایی را دربردارد که از نمونه‌های کنش‌های اظهاری تلقی می‌شود.

۲-۱ تکنیک ژنراتور موقعیت

طراحی ابزارهای سنجش سرمایه اجتماعی نیازمند توجه به برخی مسائل خاص است که می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

الف) این ابزارها باید توزیع سرمایه اجتماعی را در بین مجموعه افراد مورد مطالعه آشکار کنند (Flap, 1999; Lin, 2001b) و نشان دهند بهره‌مندی و دسترسی هر فرد به سرمایه اجتماعی به چه میزان است (Van Der Gaag, 2004, 2005).

ب) این ابزارها باید تفاوت‌های ابعاد مختلف سرمایه اجتماعی را بررسی و تنوع سرمایه اجتماعی از نظر تعدد مؤلفه‌ها را لحاظ کنند (Erickson, 1996).

ج) خروجی این ابزارها باید هم قابلیت کاربرد به‌عنوان متغیر مستقل برای پیش‌بینی پیامدهای اجتماعی - اقتصادی (مثلاً موفقیت تحصیلی، اشتغال، رضایت از زندگی و ...) برای

1. High Prestige Social Capital

2. Low Prestige Social Capital

3. Ties

فرد را داشته باشند و هم قابلیت کاربرد به‌عنوان متغیر وابسته را داشته باشند تا از طریق ویژگی‌های فرد، امکان تبیین و پیش‌بینی آنها وجود داشته باشد (Van Der Gaag, 2005).

د) در عین سادگی و کاربردی بودن دارای بنیان‌های نظری مستحکمی باشد و درباره شرایط و فرهنگ خاص هر جامعه مصداق داشته باشد (Fine, 2002).

معمولاً برای سنجش میزان اعتماد بین اعضای یک نظام اجتماعی و تمایل آنها به قرار گرفتن در نهادهای مدنی و یا موارد مشابه از تحقیقات پیمایشی استفاده می‌شود. در این باره مقالات، پیمایش‌ها و تحقیقات متعددی وجود دارد، به‌نحوی که می‌توان ادعا کرد عمده پژوهش‌های کاربردی در سرمایه اجتماعی یا از طریق تکمیل پرسش‌نامه و انجام مصاحبه با نمونه‌های از قبل انتخاب شده انجام گرفته یا به تحلیل آمارهای موجود که قبلاً توسط سایر پیمایش‌ها انجام شده پرداخته‌اند (Van Der Gaag, 2004). این روش‌ها را نظام‌نیافته^۱ می‌نامند، زیرا بیشتر از روش‌های استقرایی استفاده کرده‌اند. گفتنی است بسیاری از تلاش‌ها برای ساخت مقیاس سرمایه اجتماعی، به تولید مقیاس‌های منفرد استقرایی انجامیده است که بر یک یا چند بعد از ابعاد سرمایه اجتماعی می‌پردازد. در واقع این مقیاس‌ها، به‌رغم تمایل طراحان و پیشنهاددهندگان، نتوانسته‌اند تمامی ابعاد سرمایه اجتماعی را لحاظ کنند و این به‌عنوان یکی از معایب و اشکالات این مقیاس‌ها مطرح است. ساخت معیارهای چندگانه نیازمند توجه به کارکردهای سرمایه اجتماعی به‌عنوان یک کل است (Van Der Gaag and Snijders, 2003). در حالت ایدئال ساخت این نوع معیارها به مجموعه‌ای از نماگرها که هر کدام بر یک بعد از سرمایه اجتماعی دلالت دارد؛ ختم می‌شود.

در مقابل روش‌های استقرایی، تکنیک‌های دیگری وجود دارد که با استفاده از آنها می‌توان منابع در درون شبکه‌ها برای هر فرد را شناسایی کرد و به نحوه توزیع سرمایه اجتماعی در درون جامعه پی برد. این روش‌ها ماهیت استنتاجی^۲ دارند؛ به این صورت که

1. Non-stylized

2. Inductive

با توجه به مبنای خاصی، سنجه‌ها و نماگرهای مختلف متناسب با هر یک از ابعاد سرمایه اجتماعی انتخاب شده و در ساخت مقیاس به کار گرفته می‌شود. لازم به ذکر است پیاده‌سازی هر دو روش عمدتاً مبتنی بر پیمایش (مصاحبه یا پرسشنامه) است؛ اما از نظر فرم سؤالات تفاوت‌هایی وجود دارد. با این ابزارها می‌توان به راحتی دسترسی فرد به منابع (سرمایه اجتماعی) را سنجید.

ابزارهای اندازه‌گیری متعددی برای ساخت مقیاس‌های سرمایه اجتماعی چندبعدی^۱ (سنجش میزان دسترسی به سرمایه اجتماعی) وجود دارند که از میان آنها سه ابزار به دلیل ویژگی‌های مثبت و کاربردی مشهورترند (از آنجا که در این مقاله صرفاً از ژنراتور موقعیت استفاده شده است؛ اشاره مختصری به ژنراتورهای اسم و منابع می‌شود):

۱. ژنراتور اسم/ مفسر (McCallister and Fischer, 1978): این ابزار، به دنبال ترسیم و تبیین شبکه‌های اجتماعی خودمحور^۲ است. این ابزار شبکه‌ها را به عنوان نقطه شروع فهرست منابع اجتماعی لحاظ می‌کند. این ابزار به توصیف و با جزئیات کامل از سرمایه اجتماعی می‌انجامد و روابط و منابع را به طور کامل ترسیم می‌کند. در این تکنیک از پاسخ‌گو خواسته می‌شود تا نام و مشخصات کسانی را که برای انجام کارهای مهم از آنها کمک و مشورت می‌گیرد (Marsden, 1987)، یا به آنها تعلق خاطر دارد (Wellman, 1979) را ذکر کند. اشخاصی که فرد معرفی می‌کند، کسانی هستند که اعضای شبکه او را تشکیل می‌دهند. سپس در مورد این افراد سؤالاتی پرسیده می‌شود تا ویژگی‌های آنان، نوع رابطه آنها با پاسخ‌گو و همچنین با یکدیگر روشن شود. از این مرحله با عنوان مفسر اسم^۳ یاد می‌شود. خروجی این بخش از پرسش‌نامه برای تعیین تراکم شبکه، تجانس شبکه،

1. Multiple Social Capital Measures

2. Ego-centered Social Network

3. Name Interpretator

ترکیب شبکه و به‌طور کلی ویژگی‌های کلی شبکه فرد پرسش‌شونده استفاده می‌شود.^۱

۲. **ژنراتور موقعیت** (Lin and Dumin, 1986): این تکنیک بیشتر بر وجود منابع اجتماعی در شبکه‌ها تمرکز دارد تا روابط (Lin and Dumin, 1986; Lin, Fu and Hsung, 2001). این روش دسترسی اعضای شبکه‌ها را به شغل‌های خاص اندازه‌گیری می‌کند. این امر نشان‌دهنده مجموعه منابع اجتماعی است که مبتنی بر اعتبار شغلی (پرستیژ شغلی) یک جامعه حاصل می‌شود (Lin, 1982, 2001a). هدف کلی این ابزار، شناسایی تنوع منابع موجود در شبکه فرد، سنجش میزان دسترسی فرد به مشاغل مختلف و تعیین شدت و عمق رابطه‌ای که فرد با صاحبان مشاغل در دسترس دارد؛ است. در واقع این ابزار نشان می‌دهد فرد چقدر به مشاغل دارای پرستیژ بالا دسترسی داشته و چقدر شبکه او دارای تنوع و گوناگونی است (در ادامه توضیحات بیشتری در مورد این روش ارائه می‌شود).

۳. **ژنراتور منابع** (Snijders, 1999): هدف این ابزار به‌دست آوردن میزان دسترسی به لیست ثابتی از منابع اجتماعی مشخص است که هر یک از آنها نماینده یکی از زیرمجموعه‌ها و ابعاد سرمایه اجتماعی است که در مجموع حوزه‌های مختلف زندگی بشری را پوشش می‌دهند (Van Der Gaag and Snijders, 2003). در این تکنیک مستقیماً از پاسخ‌گو درباره منابعی که در شبکه خود می‌تواند به آنها دسترسی داشته باشد، پرسیده می‌شود. این ابزار پرسش‌نامه‌ای شبیه به ژنراتور موقعیت دارد که سؤالات آن میزان دسترسی به منابع، نه دسترسی به مشاغل و موقعیت‌ها، را می‌سنجد. اجرای این ژنراتور راحت‌تر از اجرای ژنراتور اسم است و تفسیر آن از ژنراتور موقعیت، صریح‌تر می‌باشد.

۱. با به‌کارگیری این روش، اطلاعات توصیفی مفصلی در مورد سرمایه اجتماعی به‌دست می‌آید. از یک سو اجرای آن هم برای پاسخ‌گو دشوار است و هم برای مصاحبه‌کننده و از سوی دیگر مستلزم هزینه‌های مادی بالایی است. این روش همچنین به‌شدت وابسته به فرد مصاحبه‌کننده است، بنابراین آسیب‌پذیری زیادی دارد. به‌عنوان مثال ون‌تیلبرگ نشان داده است در فرایند اجرای مصاحبه تکنیک ژنراتور اسم، مصاحبه‌گران دارای تحصیلات بیشتر، تمایل دارند نام‌های بیشتری را از پاسخ‌گو به‌دست آورند (Van Tilburg, 1998). به‌طور کلی، از این تکنیک بیشتر در جایی استفاده می‌شود که محقق به‌دنبال کسب اطلاعات مفصل و جزئی در مورد محتوای شبکه‌هاست.

طراحی پرسش‌نامه این ژنراتور دشوار است، زیرا بسته به جامعه یا گروه مورد مطالعه، دسترسی به منابع و اهمیت آنها متفاوت است. در واقع چالش بزرگ این ابزار پیدا کردن فهرست جامعی از منابع مهم در حوزه‌های مختلف زندگی است (سلیمانی، ۱۳۸۷).

در این مقاله از میان سه تکنیک فوق، تکنیک ژنراتور موقعیت انتخاب شده است. زیرا اجرای پرسش‌نامه ژنراتور اسم و تفسیر نتایج آن نیازمند زمان و منابع مالی فراوان است. در واقع ژنراتور موقعیت از نظر عملیاتی مناسب‌تر است، زیرا می‌توان آن را از طریق پرسش‌نامه انجام داد و برخلاف ژنراتور اسم به مصاحبه تفصیلی با پاسخ‌گویان نیاز ندارد. از این رو سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر انجام می‌شود. از یک سو طراحی ژنراتور منابع با برخی مباحث نظری مانند تهیه فهرست جامعی از منابع مورد نیاز فرد در جامعه روبه‌رو است. تهیه این فهرست به شناخت کافی از ویژگی‌های محیط مورد بررسی و احصای مهم‌ترین منابع در نزد افراد پاسخ‌گو نیاز دارد. در حالی که طراحی ژنراتور موقعیت آسان‌تر است.^۱

از سوی دیگر بسیاری از پژوهش‌ها و مقالات منتشر شده به‌ویژه مواردی که در میان یکی از گروه‌های جامعه (مثلاً دانشجویان، کارآفرینان و ...) به تحقیق پرداخته‌اند از تکنیک ژنراتور موقعیت استفاده کرده‌اند (Campbell, Marsden and Hurlbert, 1986; Campbell and Lee, 1991).

در مورد مبنای نظری این ژنراتور باید به مفهوم منابع اجتماعی توجه داشته باشیم. لین معتقد است منابع اجتماعی، منابعی هستند که فرد از طریق روابط اجتماعی خود به آنها دسترسی پیدا می‌کند، بنابراین در دل شبکه اجتماعی 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 داشته باشد (Lin, 2001b). تکنیک ژنراتور موقعیت بر وجود این منابع و سنجش آنها

۱. البته باید توجه داشت که از نظر تئوریک، ژنراتور منابع روش مناسب‌تری است منوط به آنکه پژوهش‌های بنیادین پشتیبان در مورد رتبه‌بندی منابع برای گروه‌های مختلف اجتماعی وجود داشته باشد.

تأکید دارد. خروجی این تکنیک میزان دسترسی فرد به بخشی از منابع اجتماعی است که مبتنی بر اعتبار شغلی (پرستیژ شغلی) در یک جامعه حاصل می‌شود. هرچه منابع اجتماعی بیشتر در دسترس باشد نشان از آن است که فرد قدرت بیشتری در شکل‌دهی و ایجاد شبکه^۱ خود دارد. در واقع در این ژنراتور قدرت شبکه‌سازی فرد سنجیده می‌شود. ارتباط با افراد بیشتر (و به عبارت دیگر شبکه اجتماعی خودمحور بزرگ‌تر)؛ به مفهوم قدرت شبکه‌سازی بالاتر است که برون‌داد آن، سطح بالاتر سرمایه اجتماعی فردی است (Lin, Fu and Hsung, 2001). البته در این ژنراتور تنوع و گوناگونی شبکه نیز مورد بررسی قرار می‌گیرد، زیرا طیف‌های مختلف ارتباطات و پیوندهای اجتماعی برای فرد کارکردهای مختلفی دارند و محدود بودن شبکه به برخی پیوندهای خاص نشان از ضعف قدرت شبکه‌سازی فرد دارد.

برای اجرای تکنیک ژنراتور موقعیت از پرسش‌نامه استفاده می‌شود و فهرستی از چند شغل به پاسخ‌گو داده شده و از وی پرسیده می‌شود که آیا اعضای خانواده، دوستان و آشنایان دارای این مشاغل هستند؟ به این ترتیب دسترسی فرد به منابع اجتماعی سنجیده می‌شود. اجرای این تکنیک، آسان و سریع است و امکان طراحی پرسش‌نامه آن متناسب با گروه‌های مختلف وجود دارد. البته طراحان باید برای تدوین پرسش‌نامه، ذهنیت روشنی از منابع اجتماعی حاصل از مشاغل و پرستیژ آنها داشته باشند. ژنراتور موقعیت دارای بنیان نظری مستحکم و قابل دفاعی در میان جامعه‌شناسان است (Flap, 1999). هم‌اکنون تعداد تحقیقاتی که با استفاده از این ابزار به سنجش سرمایه اجتماعی می‌پردازند در حال افزایش است (Van Dar Gaag and Snidjers, 2004).

۲ داده‌ها و پرسش‌نامه

داده‌های این مقاله از نتایج پرسش‌نامه‌ای استخراج شده که بر مبنای ژنراتور موقعیت طراحی

شده و در میان نخبگان و استعداد‌های برتر توزیع شده است. در فرایند تدوین پرسش‌نامه، گویه‌ها متناسب با شرایط کشور بومی شده و برای اظهارنظر در اختیار اساتید و صاحب‌نظران دانشگاهی و اجرایی قرار گرفت. در نهایت ۲۷ شغل (آیتم) از میان مشاغل در پرسش‌نامه نهایی گنجانده شد. پرسش‌نامه نهایی به‌منظور پیش‌آزمون در میان بیست نفر از نخبگان دانشگاهی توزیع و پس از رفع برخی از ابهامات نهایی شد.

لازم به ذکر است پرسش‌نامه مورد استفاده در این پژوهش، مبتنی بر نتایج تحقیقات انجام شده در هلند (Boxman, Graaf and Flap, 1991; Moerbeek, 2001; Van Der Gaag, 2004) و آلمان (Volker, 1995; Volker and Flap, 1999) است. چنین فرض شده که این مجموعه از مشاغل نماینده مناسبی از تمام مشاغل موجود در کشور، که دسترسی به آنها برای نخبگان امکان ایجاد منابع اجتماعی را فراهم می‌کند، هستند. سؤال کلی پرسش‌نامه این است که آیا پاسخ‌گو (فرد نخبه) کسی را در هریک از این مشاغل می‌شناسد. منظور از «شناختن یک فرد» آن است که در صورت مواجهه با فرد (صاحب شغل)، پاسخ‌گو بتواند نام او را به خاطر آورده و به راحتی با وی مکالمه‌ای را آغاز کند. در ادامه از شخص خواسته می‌شود تا معلوم کند که فرد مورد نظر وی (صاحب شغل) از آشنایان، دوستان یا اعضای خانواده وی است. تفسیر دقیق این طبقه‌بندی و تمایز بین آشنا، دوست و عضو خانواده به پاسخ‌گو واگذار می‌شود (Van Der Gaag, 2004).

در تحلیل نتایج، آیتم‌ها این‌گونه کدگذاری می‌شوند: (۰) هیچ‌کس، (۱) آشنا، (۲) دوست و (۳) عضو خانواده. با توجه به صعودی بودن رتبه‌بندی پیوندها، فقط روابط قوی‌تر کدگذاری می‌شود. به این ترتیب زمانی که پاسخ‌گو هم گزینه آشنا و هم دوست را انتخاب کرده باشد؛ برای تحلیل نتایج، گزینه دوست (کد ۲) مدنظر قرار می‌گیرد و زمانی که دوست و اعضای خانواده را با هم انتخاب کرده باشد؛ عضو خانواده به‌عنوان پاسخ‌وی لحاظ می‌شود.

جامعه آماری این پیمایش عبارت است از افرادی که توسط بنیاد ملی نخبگان تهران،

نخبه و استعداد برتر تشخیص داده شده‌اند. که بنابر اعلام بنیاد ملی نخبگان (بنیاد ملی نخبگان، ۱۳۹۰) تعداد آنها در شهریور ماه ۱۳۹۰ برابر با ۹۵۷۷ نفر بوده است (این افراد عمدتاً استعداد برتر هستند). بنابراین با توجه به فرمول‌های آماری تعداد افراد نمونه آماری ۳۶۸ نفر بودند که مشخصه‌های کلی آنها در جدول زیر آمده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود بیش از ۶۶ درصد از پاسخ‌دهندگان مرد و ۳۳ درصد زن بوده‌اند که از این میان ۳۶ درصد مجرد و ۵۰ درصد متأهل بوده و ۱۴ درصد نیز وضعیت تأهل خود را مشخص نکرده‌اند. بیشتر افراد نمونه آماری دارای مدرک دکتری و یا کارشناسی ارشد بوده‌اند (در مجموع ۸۸ درصد) و بیشتر در رشته‌های فنی و مهندسی (۴۱ درصد) و علوم پایه (۲۵ درصد) تحصیلات دانشگاهی داشته‌اند. لازم به ذکر است که ۳۲ درصد پاسخ‌دهندگان دانشجو بوده‌اند (که بیشتر در مقطع دکتری مشغول به تحصیل‌اند) همچنین سن پاسخ‌دهندگان بین ۲۵ تا ۴۷ سال (میانگین سنی آنها سی سال) بوده است.

جدول ۱ مشخصات کلی نمونه آماری

درصد	تعداد	ویژگی‌های کلی
۳۳/۷	۱۲۴	زن
۶۶/۳	۲۴۴	مرد
۳۶/۱	۱۳۳	مجرد
۴۹/۷	۱۸۳	متاهل
۱۴/۱	۵۲	ذکر نشده
۱۰/۱	۳۷	کارشناسی
۴۴/۸	۱۶۵	ارشد
۴۳/۲	۱۵۹	دکتری
۱/۹	۷	سایر و ذکر نشده
۲۵	۹۱	علوم پایه
۴۱	۱۵۱	فنی و مهندسی
۲۲	۸۰	علوم انسانی
۱۳	۴۶	ذکر نشده
۳۲	۱۱۷	تعداد دانشجو (کسانی که ذکر کرده‌اند)
۱۰۰	۳۶۸	جمع کل

۳ تحلیل نتایج

۳-۱ نتایج کلی پرسش‌نامه ژنراتور موقعیت

جدول ۲ خلاصه‌ای از پاسخ‌ها به پرسش‌نامه ژنراتور موقعیت است. با توجه به اینکه نمونه آماری از میان نخبگان و استعداد‌های برتر کشور انتخاب شده، طبیعی است که این افراد، دسترسی بیشتری به برخی از شغل‌های خاص داشته باشند و ارتباط آنها با مشاغل با پرستیژ بالا بیشتر باشد. همان‌طور که از جدول پیداست بیشترین دسترسی در این نمونه آماری به پژوهشگران (۷۹ درصد) و کمترین دسترسی به راننده کامیون (۲۰ درصد) بود.

جدول ۲ خلاصه نتایج پرسش‌نامه زنراتور موقعیت (تعداد نمونه ۳۶۸ نفر)

ردیف	آیا کسی را می‌شناسید که در یکی از مشاغل زیر مشغول به خدمت باشد؟	تعداد پاسخ بلی		نوع رابطه در صورت مثبت بودن پاسخ					
		تعداد	درصد	آشنا		فامیل			
				تعداد	درصد	تعداد	درصد		
۱	وکیل - حقوق‌دان	۲۸۵	۷۷	۸۷	۲۳/۶	۱۲۶	۳۴/۲	۷۲	۲۰
۲	پزشک	۲۴۴	۶۶	۷۶	۲۰/۷	۶۰	۱۶/۳	۱۰۸	۲۹
۳	نماینده مجلس	۱۴۲	۳۸	۱۱۵	۸۶/۶	۱۱	۲/۹	۸	۲
۴	مدیر در یک سازمان دولتی	۲۴۴	۶۶	۷۹	۲۱/۵	۱۱۹	۳۲/۳	۴۶	۱۳
۵	مسئول دفتر یکی از مدیران (غیر از سازمانی که در آن اشتغال دارید)	۱۸۰	۴۹	۹۸	۲۶/۶	۴۲	۱۱/۴	۴۰	۱۱
۶	متخصص فناوری اطلاعات	۱۷۵	۴۸	۷۱	۱۹/۳	۶۰	۱۶/۳	۴۴	۱۲
۷	مدیر (رئیس) واحد تحقیق و توسعه یک کارخانه	۲۰۲	۵۵	۱۰۳	۲۸/۰	۸۲	۲۲/۳	۱۷	۵
۸	مدیرعامل یک شرکت تولیدی	۲۳۵	۶۴	۱۱۸	۳۲/۱	۶۵	۱۷/۷	۵۲	۱۴
۹	رئیس یک اتحادیه	۱۰۱	۲۷	۷۳	۷۲/۲	۲۵	۲۴/۷	۳	۲/۹
۱۰	عرضه‌کننده نرم‌افزارهای تخصصی (مرتبط با رشته شما)	۱۳۵	۳۷	۶۰	۱۶/۳	۶۰	۱۶/۳	۱۵	۴
۱۱	مدیر شرکت واردکننده تجهیزات و مواد آزمایشگاهی	۱۲۰	۳۳	۶۱	۱۶/۶	۴۳	۱۱/۷	۱۶	۴
۱۲	عضو یک سازمان پژوهشی (غیر از سازمانی که شما با آن رابطه کاری دارید)	۲۹۱	۷۹	۱۳۹	۴۷/۸	۱۰۳	۳۵/۳	۴۹	۱۷
۱۳	کارمند بانک (و یا فردی که در رتبه‌های بالاتر بانکی مشغول باشد)	۲۳۶	۶۴	۷۲	۱۹/۶	۱۱۱	۳۰/۲	۵۳	۱۴
۱۴	نویسنده، هنرمند، موزیسین	۲۳۱	۶۳	۸۸	۲۳/۹	۹۳	۲۵/۳	۵۰	۱۴
۱۵	روحانی یا فردی که توانایی پاسخ‌گویی به سؤالات شرعی را داشته باشد	۲۵۹	۷۰	۸۵	۲۳/۱	۷۷	۲۰/۹	۹۷	۲۶
۱۶	کارمند آژانس املاک و مستغلات	۱۶۴	۴۴	۱۲۷	۳۴/۵	۱۴	۳/۸	۳	۰/۰۸
۱۷	مأمور پلیس	۱۹۵	۵۳	۱۱۴	۳۱/۰	۵۰	۱۳/۶	۳۱	۸
۱۸	شخصی که نمایندگی بیمه داشته باشد	۲۰۷	۵۶	۵۶	۱۵/۲	۹۲	۲۵/۰	۵۹	۱۶
۱۹	مکانیک	۲۳۳	۶۳	۸۱	۲۲/۰	۱۹	۵/۲	۱۳۳	۳۶
۲۰	پرستار (کادر درمانی یک بیمارستان)	۷۷	۲۱	۳۷	۱۰/۱	۲۲	۶/۰	۱۸	۵

جدول ۲ خلاصه نتایج پرسش نامه ژنراتور موقعیت (تعداد نمونه ۳۶۸ نفر)

ردیف	آیا کسی را می‌شناسید که در یکی از مشاغل زیر مشغول به خدمت باشد؟	تعداد پاسخ بلی		نوع رابطه در صورت مثبت بودن پاسخ					
		تعداد	درصد	آشنا		دوست		فامیل	
				تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد
۲۱	مسئول یک شرکت خدماتی منزل (نظافت و ...)	۱۵۹	۴۳	۶۹	۱۸/۸	۲۰	۵/۴	۷۰	۱۹
۲۲	آرایشگر	۲۳۶	۶۴	۱۲۱	۳۲/۹	۸۰	۲۲	۲۵	۹/۵
۲۳	صاحب رستوران یا تهیه غذا	۲۲۹	۶۲	۱۱۶	۳۱/۵	۹۳	۲۵/۳	۲۰	۵
۲۴	راننده وسیله نقلیه عمومی	۱۷۶	۴۸	۴۹	۱۳/۳	۲۹	۷/۹	۹۸	۲۷
۲۵	راننده کامیون	۷۳	۱۹.۸	۶۷	۱۸/۲	۴	۱	۲	۰/۵
۲۶	متخصص تأسیسات (لوله کش، برق کار و ...)	۱۵۵	۴۲	۱۰۷	۲۹	۳۱	۸/۴	۱۷	۴/۶
۲۷	کارگر ساده	۸۷	۲۳	۷۳	۱۹/۸	۸	۲	۶	۱/۶

میانگین پاسخ‌ها به سؤالات مبین این است که پیوند پاسخ‌گو با صاحب شغل تا چه حدی است (این پاسخ‌ها به گونه‌ای نرمال شده‌اند که (۰) به معنای عدم پیوند و (۱) به معنای پیوندهای بسیار قوی است). مشاهده می‌شود عمیق‌ترین پیوند بین پاسخ‌گویان و صاحبان مشاغل به ترتیب در کارمند بانک، پزشک و مکانیک وجود دارد (گروه‌های قوی) و کمترین پیوند نیز با رئیس یک اتحادیه، وکیل و حقوق‌دان و نمایندگان مجلس وجود دارد (گروه‌های ضعیف^۱). مطالعات مختلف نشان می‌دهد داشتن پیوندهای ضعیف برای کنش‌های ابزاری (کنش‌هایی که کارکرد اصلی آنها به دست آوردن منافع مستقیم اقتصادی - اجتماعی است) مفید است و در مقابل پیوندهای قوی برای کنش‌های اظهاری (کنش‌هایی که کارکرد اصلی آنها به اشتراک گذاشتن منافع و ایجاد حس مشارکت است) کارکرد دارد.

1. Strong Ties
2. Weak Ties

جدول ۳ شدت پیوندهای نخبگان با صاحبان مشاغل (تحلیل نتایج ژنراتور منابع)

شدت پیوند اجتماعی	شغل	شدت پیوند اجتماعی	شغل	شدت پیوند اجتماعی	شغل	شدت پیوند اجتماعی	
۰/۳۹	مکانیک	۱۹	۰/۲۰	عرضه‌کننده نرم‌افزارهای تخصصی	۱۰	۰/۰۹	وکیل - حقوق‌دان
۰/۱۹	پرستار (کادر درمانی یک بیمارستان)	۲۰	۰/۱۸	مدیر شرکت واردکننده تجهیزات و مواد آزمایشگاهی	۱۱	۰/۴۱	پزشک
۰/۲۳	مسئول شرکت خدماتی (نظافت منزل و ...)	۲۱	۰/۲۲	عضو یک سازمان پژوهشی (غیر از...)	۱۲	۰/۱۱	نماینده مجلس
۰/۱۴	آرایشگر	۲۲	۰/۴۲	کارمند بانک (و یا فردی...)	۱۳	۰/۲۱	مدیر یک سازمان دولتی
۰/۳۳	صاحب رستوران یا تهیه غذا	۲۳	۰/۲۹	نویسنده، هنرمند، موزیسین	۱۴	۰/۲۷	مسئول دفتر یکی از مدیران (غیر از...)
۰/۳۶	راننده وسیله نقلیه عمومی	۲۴	۰/۲۰	روحانی یا فردی که توانایی پاسخ‌گویی به سؤالات شرعی را داشته باشد	۱۵	۰/۲۹	متخصص فناوری اطلاعات
۰/۲۲	راننده کامیون	۲۵	۰/۱۶	کارمند آژانس املاک و مستغلات	۱۶	۰/۱۸	مدیر واحد تحقیق و توسعه یک کارخانه
۰/۳۸	متخصص تأسیسات (لوله‌کش، برق‌کار و ...)	۲۶	۰/۲۸	مأمور پلیس	۱۷	۰/۳۷	مدیرعامل یک شرکت تولیدی
۰/۱۸	کارگر ساده	۲۷	۰/۲۶	شخصی که نمایندگی بیمه داشته باشد	۱۸	۰/۰۵	رئیس یک اتحادیه

۳-۲ تعیین پرستیژ مشاغل مورد بررسی

تعیین پرستیژ مشاغل مورد بررسی برای کمی کردن نتایج پیمایش‌های انجام شده با استفاده از تکنیک ژنراتور منابع امری ضروری است. به‌عنوان نمونه گگگ و اشنايدر (Van Der Gaag and Snijders, 2003) برای تعیین پرستیژ هر شغل از دسته‌بندی استاندارد مشاغل اداره مرکزی آمار هلند (CBS, 1993) استفاده کرده‌اند. این دسته‌بندی بر مبنای مقیاس پرستیژ سیگما و آلتیز (۱۹۹۲)^۱ تهیه شده که حاصل پیمایش و نظرسنجی‌های انجام شده درباره مشاغل مختلف است (Bakker and et al., 1997). با توجه به اینکه در ایران

1. Sixma and Ultee's 1992 Prestige Measures

رتبه‌بندی رسمی از پرستیژ مشاغل ارائه نشده است؛ بنابراین با استفاده از پرسش‌نامه، به سنجش پرستیژ مشاغل مدنظر در ژنراتور موقعیت اقدام و با ارسال پرسش‌نامه به ۲۶ نفر از صاحب‌نظران علوم انسانی و اجتماعی، از این افراد خواسته شد تا دیدگاه مردم در مورد اعتبار و پرستیژ این مشاغل را در مقابل هر عنوان شغلی لحاظ کنند. از میان ۲۶ پرسش‌نامه ارسالی هفده نفر به پرسش‌نامه‌ها پاسخ دادند که میانگین امتیاز داده شده به پرستیژ هر شغل توسط صاحب‌نظران در جدول زیر آمده است. با توجه به جدول ۴ کارگر ساده با میانگین امتیاز ۴/۵۹ از پایین‌ترین پرستیژ برخوردار بوده و نماینده مجلس با میانگین امتیاز ۲۵/۶ بیشترین امتیاز را داشته است (حداقل و حداکثر پرستیژ به ترتیب ۱ و ۲۷ است).

جدول ۴ رتبه‌بندی پرستیژ مشاغل

طبقه	رتبه پرستیژ	میانگین امتیازات	شغل
۱	۱	۴/۶	کارگر ساده
۱	۲	۶/۵	راننده کامیون
۱	۳	۷/۵	کارمند آژانس املاک و مستغلات
۱	۴	۸/۵	آرایشگر
۱	۵	۸/۸	راننده وسیله نقلیه عمومی مسافربری
۲	۶	۱۰/۶	مکانیک
۲	۷	۱۱/۲	متخصص تأسیسات (لوله کش، برق کار و ...)
۲	۸	۱۱/۶	مأمور پلیس
۲	۹	۱۳/۱	عرضه‌کننده نرم‌افزارهای تخصصی
۲	۱۰	۱۴/۳	کارمند بانک (یا فردی که در رتبه‌های بالاتر بانکی مشغول باشد)
۲	۱۱	۱۴/۷	پرستار (کادر درمانی یک بیمارستان)
۲	۱۲	۱۴/۸	مسئول یک شرکت خدماتی منزل (نظافت و ...)
۲	۱۳	۱۴/۹	شخصی که نمایندگی بیمه داشته باشد

جدول ۴ رتبه‌بندی پرستیژ مشاغل

طبقه	رتبه پرستیژ	میانگین امتیازات	شغل
۲	۱۴	۱۵	مسئول دفتر یکی از مدیران
۲	۱۵	۱۵/۲	صاحب رستوران یا تهیه غذا
۳	۱۶	۱۷/۶	متخصص فناوری اطلاعات
۳	۱۷	۱۷/۹	روحانی یا فردی که توانایی پاسخ‌گویی به سؤالات شرعی را داشته باشد
۳	۱۸	۱۸/۱	عضو یک سازمان پژوهشی
۳	۱۹	۱۸/۹	مدیر شرکت واردکننده تجهیزات و مواد آزمایشگاهی
۳	۲۰	۱۹	مدیر (رئیس) واحد تحقیق و توسعه یک کارخانه
۳	۲۱	۱۹/۵	رئیس یک اتحادیه
۴	۲۲	۲۲	مدیر یک سازمان دولتی
۴	۲۳	۲۲/۴	وکیل - حقوق‌دان
۴	۲۴	۲۲/۶	مدیرعامل یک شرکت تولیدی
۴	۲۵	۲۲/۹	پزشک
۴	۲۶	۲۴/۳	نویسنده، هنرمند، موزیسین
۴	۲۷	۲۵/۶	نماینده مجلس

با توجه به نتایج این پرسش‌نامه، مشاغل در چهار طبقه با پرستیژ کم، پرستیژ متوسط، پرستیژ خوب و پرستیژ عالی تقسیم‌بندی شدند. ستون آخر جدول فوق بیانگر طبقه پرستیژ هر شغل است. همان‌طور که مشاهده می‌شود در طبقه اول ۵ شغل، در طبقه متوسط ۱۰ شغل، در طبقه خوب ۶ شغل و در طبقه عالی نیز ۶ شغل قرار گرفته است.

۳-۳ تعیین سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و پایین

با توجه به نتایج حاصل از پرسش‌نامه‌های ژنراتور موقعیت و تعیین پرستیژ می‌توان سرمایه اجتماعی را اندازه‌گیری کرد. در بسیاری از مقالات مفهوم «پرستیژ کل در دسترس»^۱ نیز به‌عنوان شاخص و مقیاس اصلی سرمایه اجتماعی استفاده می‌شود. پرستیژ کل در دسترس مقیاس حجم سرمایه اجتماعی است که به‌صورت پرستیژ تجمیعی^۲ همه شغل‌های در دسترس برای تک‌تک افراد محاسبه می‌شود (Flap and De Graaf, 1986; Hsung and Hwang, 1992).

همان‌طور که قبلاً اشاره شد دو مفهوم «سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا» و «سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین» برای سنجش سرمایه اجتماعی فردی کاربرد دارند. ون در گگگ (Van Der Gaag, 2004: ch.6) اولین کسی است که این دو مفهوم را برای سنجش سرمایه اجتماعی در ژنراتور موقعیت شاخص‌سازی و در مقالات خود از آن استفاده کرده است (Van Der Gaag and Snijders, 2003a). این دو شاخص به‌ترتیب از حاصل جمع «مشاغل موجود در طبقه پرستیژ عالی که پاسخ‌دهنده به آنها دسترسی دارد» و «مشاغل موجود در طبقه پرستیژ پایین که پاسخ‌دهنده به آنها دسترسی دارد» به‌دست می‌آید. پایایی (قابلیت اعتماد)^۳ این شاخص‌ها با محاسبه ضریب آلفای کرنباخ^۴ در نرم‌افزار SPSS بررسی شده است. جدول ۵ مقادیر این ضریب را برای شاخص‌های سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا، سرمایه اجتماعی با پرستیژ پایین و شاخص کل سرمایه اجتماعی (کل پرستیژ در دسترس) نشان می‌دهد.

-
1. Total Accessed Prestige
 2. Cumulative Prestige
 3. Reliable
 4. Cornbach's Alpha Coefficient

جدول ۵ قابلیت اعتماد به شاخص‌ها با استفاده از ضریب آلفای کربناخ

تعداد آیت‌ها	ضریب آلفای کربناخ استاندارد شده	ضریب آلفای کربناخ	شاخص
۶	۰/۸۴۹	۰/۸۲۷	سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا
۵	۰/۸۵۶	۰/۸۲۹	سرمایه اجتماعی با پرستیژ پایین
۲۷	۰/۸۳۲	۰/۸۱۷	سرمایه اجتماعی (کل پرستیژ در دسترس)

با بررسی ضریب آلفای کربناخ مشخص شد در صورت حذف هریک از آیت‌ها (سؤال‌ها) قابلیت اعتماد کم شده است. بهترین حالت برای هریک از شاخص‌ها در نظر گرفتن تعداد آیت‌های مشخص شده در جدول فوق است. جدول ۶ اطلاعات کلی سه مقیاس سرمایه اجتماعی استخراج شده از پرسش‌نامه‌ها را نشان می‌دهد.

جدول ۶ اطلاعات کلی مقیاس‌های سرمایه اجتماعی

چولگی	ضریب تغییر *	انحراف معیار	میانگین	حداکثر	حداقل	شاخص
-۰/۴۵۹	۰/۳۸	۱/۴۹	۳/۸۹	۶	۰/۰۰	سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا
-۰/۴۵۹	۰/۵۴	۱/۴۳	۲/۶۵	۵	۰/۰۰	سرمایه اجتماعی با پرستیژ پایین
-۰/۴۸۹	۰/۲۸	۱/۶۳	۵/۸۳	۹/۵	۱/۴	سرمایه اجتماعی (کل پرستیژ در دسترس)

* ضریب تغییر به صورت انحراف معیار تقسیم بر میانگین تعریف شده است.

به منظور فراهم کردن امکان مقایسه بین انواع شاخص‌های سرمایه اجتماعی، ضروری است داده‌های موجود را نرمال کنیم. در این صورت میانگین سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا برابر با ۶۵ درصد و میانگین سرمایه اجتماعی با پرستیژ پایین برابر با ۵۳ درصد و میانگین شاخص کل سرمایه اجتماعی برابر با ۶۱ درصد است. مشاهده می‌شود سطح سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا هم از سرمایه اجتماعی با پرستیژ پایین و هم از شاخص کل سرمایه اجتماعی بالاتر است.

همان‌طور که در جدول ۷ مشاهده می‌شود بیش از ۹۸ درصد افراد حداقل به یک نفر

در مشاغل با پرستیژ بالا دسترسی دارند و ۹۴ درصد حداقل به یک نفر در مشاغل با پرستیژ پایین دسترسی دارند. از سویی ۵۲ درصد از نخبگان به تمامی افراد مشاغل با پرستیژ بالا (۶ شغل) و ۴۵ درصد به تمامی افراد مشاغل با پرستیژ پایین دسترسی دارند. بالاتر بودن دسترسی به مشاغل با پرستیژ بالا، بیشتر ناشی از ویژگی‌های کلی جامعه آماری مورد بررسی در این پژوهش است. به‌طور کلی بسیاری از نخبگان در مشاغل با پرستیژ بالا مشغول به کار هستند؛ بنابراین طبیعی است که به این نوع مشاغل دسترسی بیشتری داشته باشند.

جدول ۷ حداقل و حداکثر دسترسی به مشاغل با پرستیژ بالا و پایین

مشاغل پرستیژ پایین	مشاغل پرستیژ بالا		
۳۴۷	۳۶۰	تعداد	افرادی که حداقل به یک شغل دسترسی دارند
۹۴	۹۸	درصد	
۴۵	۵۲	تعداد	افرادی که به تمامی مشاغل دسترسی دارند
۱۲	۱۴	درصد	

با توجه به اطلاعات به‌دست آمده از پیمایش می‌توان سطح سرمایه اجتماعی زیرگروه‌های نخبگان را مشخص کرد. جدول ۸ خلاصه‌ای از اطلاعات زیرگروه‌های مختلف را نشان می‌دهد.

جدول ۸ سرمایه اجتماعی در میان زیرگروه‌های منتخب نخبگان و استعداد‌های برتر

ویژگی‌های کلی	تعداد	سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا			سرمایه اجتماعی با پرستیژ پایین			سرمایه اجتماعی (کل پرستیژ در دسترس)			
		میانگین	حداکثر	حداقل	میانگین	حداکثر	حداقل	میانگین	حداکثر	حداقل	
جنسیت	زنان	۱۲۴	۰	۶	۳/۶۵	۰	۵	۲/۶۷	۱/۷	۹/۱	۵/۸۶
	مردان	۲۴۴	۰	۶	۴/۰۱	۰	۵	۲/۶۴	۱/۴	۹/۵	۵/۸۱
مدرک تحصیلی	کارشناسی	۳۷	۰	۶	۳/۵۴	۰	۵	۲/۷۴	۱/۷	۹/۳	۵/۷۸
	کارشناسی ارشد	۱۶۵	۰	۶	۳/۹۶	۰	۵	۲/۷۳	۱/۴	۹/۱	۵/۹۲
دانشجو بودن	دکتری	۱۵۹	۰	۶	۴/۰۸	۰	۵	۲/۶۴	۱/۶	۹/۵	۵/۹۶
	دانشجو	۱۱۷	۰	۶	۳/۶۴	۰	۵	۲/۶۱	۱/۵	۹/۲	۵/۸
تاهل	غیردانشجو	۲۵۱	۰	۶	۴/۰۱	۰	۵	۲/۶۷	۱/۴	۹/۵	۵/۸۵
	متاهل	۱۸۳	۰	۶	۳/۹۹	۰	۵	۲/۷	۱/۴	۹/۵	۵/۸۵
رشته تحصیلی	مجرد	۱۳۳	۰	۶	۳/۸۳	۰	۵	۲/۶۴	۱/۵	۹/۲	۵/۸۲
	علوم پایه	۹۱	۰	۶	۳/۹۴	۰	۵	۲/۶	۱/۷	۹/۱	۵/۸۴
	فنی و مهندسی	۱۵۱	۰	۶	۴/۰۱	۰	۵	۲/۶۹	۱/۶	۹/۵	۵/۸۴
	علوم انسانی	۸۰	۰	۶	۳/۷۷	۰	۵	۲/۶۶	۱/۴	۹/۲	۵/۷۹

همان‌طور که جدول فوق نشان می‌دهد مردان دسترسی بیشتری به مشاغل پرستیژ بالا و زنان دسترسی بیشتری به مشاغل پرستیژ پایین دارند. البته تفاوت در سطح سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین بین مردان و زنان بسیار کوچک است. در کل زنان سرمایه اجتماعی بیشتری نسبت به مردان دارند. از نظر مدرک نیز نخبگانی که دارای مدرک دکتری بوده‌اند به‌طور میانگین، سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا داشته‌اند. دانشجویان نسبت به غیر دانشجویان از سرمایه اجتماعی (هم در مقیاس پرستیژ بالا و پایین و هم در مقیاس کل) برخوردارند و افراد مجرد نیز سرمایه اجتماعی کمتری نسبت به متأهلان دارند.

در میان رشته‌ها نیز، نخبگان رشته‌های علوم پایه به‌طور متوسط بیشترین سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و نخبگان فنی و مهندسی بیشترین سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین را داشته‌اند، نکته جالب اینکه از نظر شاخص کل سرمایه اجتماعی تفاوت سرمایه اجتماعی نخبگان این دو رشته بسیار جزئی است، به گونه‌ای که میانگین سرمایه اجتماعی علوم پایه

۵/۸۴۱ و میانگین سرمایه اجتماعی گروه فنی و مهندسی ۵/۸۴۴ بوده است.

۴ اثر آموزش، جنسیت، سن و تأهل بر سرمایه اجتماعی

یکی از کاربردهای ژنراتور موقعیت نشان دادن آثار برخی متغیرهای برونزا بر سرمایه اجتماعی است. بنابراین با توجه به تفکیک دو نوع سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و پرستیژ پایین از یکدیگر؛ با تعریف دو مدل اقتصادسنجی؛ اثر آموزش، جنسیت، سن و تأهل را بر هر یک از این دو نوع سرمایه بررسی می‌کنیم. ابتدا معادله زیر را در نظر می‌گیریم:

$$1) \text{HPSC} = C(1) + C(2) \times \text{EDU} + C(3) \times \text{MW} + C(4) \times \text{MS} + C(5) \times \text{OY}$$

در این معادله HPSC نشان‌دهنده سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و EDU، MW، MS و OY به ترتیب بیانگر سطح تحصیلات، جنسیت، وضعیت تأهل و سن فرد پرسش‌شونده هستند. مقادیر C(1) تا C(5) نیز ضرایب مدل‌اند. متغیر مجازی جنسیت (MW) به صورت صفر برای مردان و یک برای زنان و متغیر تأهل (MS) به صورت صفر برای افراد مجرد و یک برای افراد متأهل تعریف شده است. سطح تحصیلات با توجه به مقطع تحصیلی به پنج گروه دسته‌بندی شده‌اند. هرچه این عدد به پنج نزدیک‌تر باشد، بیانگر سطح تحصیلات بالاتر است (عدد پنج بیانگر داشتن مدرک دکتری است).

از تخمین این مدل در نرم‌افزار E-VIEWS با استفاده از روش OLS به این نتایج

دست پیدا می‌کنیم:

جدول ۹ تخمین آثار متغیرهای مورد بحث بر سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا

Dependent Variable: HPSC

Method: Least Squares

Date: 04/22/13 Time: 16:02

Sample: 1368

Included observations: 269

Variable	Coefficient	Std.Error	t-Statistic	Prob.
C	0.308016	0.110498	2.787533	0.0057
EDU	0.043340	0.022795	1.901275	0.0584
MW	-0.364463	0.037156	-9.808955	0.0000
MS	0.093737	0.030986	3.025113	0.0027
OY	0.003719	0.002211	1.682326	0.0937
R-squared	0.278855	Mean dependent var		0.663123
Adjusted R-squared	0.264898	S.D.dependent var		0.248500
S.E.of regression	0.240301	Akaike info criterion		0.004563
Sum squared resid	15.24456	Schwarz criterion		0.071379
Log likelihood	43.86264	Hannan-Quinn criter.		0.031397
F-statistic	5.649960	Durbin-Watson stat		2.072472
Prob(F-statistic)	0.000223			

لازم به ذکر است سطح مورد بررسی در اینجا سطح فردی سرمایه اجتماعی است. بنابراین تفسیر نتایج مدل به این نحو خواهد بود که هر یک از متغیرهای مستقل به چه میزان دسترسی فرد به منابع اجتماعی را بیشتر می‌کند. همان‌طور که مشاهده می‌شود سطح تحصیلات دسترسی به منابع اجتماعی ناشی از افراد با پرستیژ بالا (سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا) را بهبود می‌بخشد (این اثر در سطح ۱۰ درصد معنادار است). جنسیت اثر منفی و

معنادار (زنان دسترسی کمتری به سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا دارند) و تأهل نیز اثر مثبت و معناداری بر این نوع سرمایه اجتماعی دارد. با افزایش سن نیز دسترسی به سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا افزایش می‌یابد (اثر مثبت و ناچیز افزایش سن بر این نوع سرمایه اجتماعی، در سطح ۱۰ درصد معنادار است).

R^2 و R^2 تعدیل شده به ترتیب برابر با ۰/۲۸ و ۰/۲۶ است. دو دلیل می‌توان برای پایین بودن ضریب خوبی برازش بیان کرد، اول آنکه داده‌ها مبتنی بر پرسش‌نامه و نمونه بوده و در نتیجه از قدرت توضیح‌دهندگی مدل کاسته می‌شود. گرویک و گرویک معتقدند، داده‌های پیمایشی همواره دارای یک خطای اضافی هستند (Growiec and Growiec, 2007: 21). دوم آنکه در این مدل، با توجه به هدف مقاله، تأثیر برخی عوامل اثرگذار بر سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا نادیده گرفته شده است.

در مدل دوم به بررسی آثار سطح تحصیلات، جنسیت، تأهل و سن بر سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین می‌پردازیم:

$$2) LPSC = C(1) + C(2) \times EDU + C(3) \times MW + C(4) \times MS + C(5) \times OY$$

در این معادله LPSC نشان‌دهنده سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین است. جدول ۱۰، نتایج تخمین را با استفاده از نرم‌افزار E-VIEWS نشان می‌دهد.

جدول ۱۰ جدول تخمین آثار متغیرهای مورد بحث بر سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین

Dependent Variable: LPSC

Method: Least Squares

Date: 04/22/13 Time: 16:24

Sample: 1368

Included observations: 269

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.635537	0.037156	17.10452	0.0000
EDU	-0.056942	0.028348	-2.008642	0.0456
MW	0.268313	0.094814	2.829871	0.0050
MS	0.052320	0.026897	1.945168	0.0528
OY	0.306808	0.100600	3.049775	0.0025
R-squared	0.327685	Mean dependent var		0.532342
Adjusted R-squared	0.312953	S.D.dependent var		0.300799
S.E.of regression	0.298844	Akaike info criterion		0.440625
Sum squared resid	23.57731	Schwarz criterion		0.507441
Log likelihood	-54.26408	Hannan-Quinn criter.		0.467459
F-statistic	4.039385	Durbin-Watson stat		2.0 77645
Prob (F-statistic)	0.018417			

همان‌طور که در جدول فوق آمده است تحصیلات بر سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین اثر منفی دارد. این نتیجه برخلاف اثر تحصیل بر سطح سرمایه اجتماعی با پرستیژ بالا (در مدل قبل) است. این تفاوت طبیعی خواهد بود، زیرا افراد تحصیل کرده دسترسی بیشتری به صاحبان مشاغل با پرستیژ دارند. جنسیت اثر مثبت و معناداری بر این نوع سرمایه اجتماعی دارد. از این رو انتظار می‌رود زنان دسترسی بیشتری به این نوع از سرمایه اجتماعی داشته باشند. این نتیجه نیز عکس اثر جنسیت بر سطح سرمایه اجتماعی پرستیژ بالاست می‌توان آن را این‌گونه توجیه کرد که زنان به دلیل برخی از محدودیت‌های موجود در

شبکه اجتماعی فردی خود دسترسی کمتری به مشاغل با پرستیژ بالا دارند. اثر تأهل بر سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین مشابه مدل قبل مثبت (معناداری در سطح ۱۰ درصد) است و اثر افزایش سن نیز بر این نوع سرمایه اجتماعی مثبت و معنادار است.

۵ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در این مقاله با استفاده از داده‌های حاصل از پرسش‌نامه‌ای که میان نخبگان و استعداد‌های برتر عضو بنیاد ملی نخبگان توزیع شده بود؛ میزان سرمایه اجتماعی افراد (دسترسی هریک از نخبگان به منابع سرمایه اجتماعی) اندازه‌گیری شد سپس با لحاظ دو نوع سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و پایین، میزان این دو نوع سرمایه نیز میان افراد مختلف سنجیده شد. نتایج حاکی از آن بود که در جامعه آماری نخبگان، دسترسی به منابع سرمایه اجتماعی در میان مردان، افراد متأهل، فارغ‌التحصیلان دکتری و رشته‌های فنی و مهندسی از دیگران بیشتر است. در نهایت برای نشان دادن کاربردهای تکنیک ژنراتور موقعیت‌اثرپذیری سرمایه اجتماعی از برخی متغیرها (جنسیت، تحصیلات، سن و وضعیت تأهل) بر این دو نوع سرمایه اجتماعی سنجیده شد.

نتایج حاصل از رگرسیون‌ها حاکی از آن است که تحصیلات بر سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا اثر مثبت و بر سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین اثر منفی دارد؛ همان‌طور که در برخی از مطالعات مرتبط نشان داده شده، تحصیلات موجب شکل‌گیری روابط اجتماعی متنوع‌تر و درعین حال سطحی و ضعیف‌تر می‌شود که بخش عمده‌ای از این روابط ماهیت ابزاری داشته و در دسته‌بندی کنش‌های ابزاری می‌گنجد (Lin, 2001). جنسیت (زن بودن) اثر منفی بر سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا و اثر مثبت بر سرمایه اجتماعی پرستیژ پایین دارد؛ به عبارت دیگر مردان در ایجاد دسترسی به مشاغل با پرستیژ بالا نسبت به زنان از توفیق بیشتری برخوردارند؛ این امر نیز مؤید نتایج برخی از مطالعات است که نشان می‌دهد مردان

در شکل‌دهی پیوندهای ضعیف^۱ و زنان در شکل‌دهی پیوندهای قوی موفق‌تر عمل می‌کنند (Growiec and Growiec, 2007).

به‌طور کلی به‌علت برخی قواعد نهادی بر محیط اجتماعی و اقتصادی زنان در بسیاری از جوامع پیوندها و روابط اجتماعی محدودتر - و البته عمیق‌تری - دارند. نتایج حاصل از رگرسیون همچنین نشان می‌دهد تأهل و سن نیز بر هر دو شاخص سرمایه اجتماعی اثر مثبت دارد. گفتنی است در صورتی که گستره سنی پاسخ‌گویان به حدی بود که افراد مسن و بازنشسته را در برمی‌گرفت انتظار می‌رفت افزایش سن موجب کاهش سرمایه اجتماعی پرستیژ بالا شود؛ اما به‌دلیل اینکه حداکثر سن پاسخ‌گویان در این پیمایش ۴۷ سال بود؛ چنین نتیجه‌ای به‌دست نیامد.

در نهایت با توجه به ضرورت توجه بیشتر به سرمایه اجتماعی در کشور، انجام تحقیقات پیمایشی به‌منظور تعیین حجم سرمایه اجتماعی در سطح خرد، میانی و کلان می‌تواند بستر مناسبی برای رصد کردن وضعیت سرمایه اجتماعی در کشور را فراهم کند. برای پژوهش‌های بعدی پیشنهاد می‌شود روش‌های مختلف سنجش سرمایه اجتماعی با یکدیگر مقایسه شده و بهترین روش و تکنیک ممکن معرفی شود. همچنین می‌توان پژوهش‌های دیگری با استفاده از تکنیک ژنراتور موقعیت برای سایر گروه‌ها و مشاغل تعریف کرد.

منابع و مآخذ

۱. اسماعیلی، رضا (۱۳۸۵). «بررسی شاخص‌های توسعه اجتماعی و سطح‌بندی آن در شهرستان‌های استان اصفهان»، پایان‌نامه دوره دکتری، دانشگاه اصفهان.
۲. بیبی، ارل (۱۳۸۱). *روش‌های تحقیق در علوم اجتماعی*، ترجمه رضا فاضل، تهران، انتشارات سمت.
۳. پیران، پرویز، میرطاهر موسوی و ملیحه شیانی (۱۳۸۶). «کارپایه مفهومی و مفهوم‌سازی سرمایه اجتماعی (با تأکید بر شرایط ایران)»، فصلنامه *رفاه اجتماعی*، سال ششم، ش ۲۳.
۴. بنیاد ملی نخبگان (۱۳۹۰). «گزارش برنامه‌ها و عملکرد بنیاد ملی نخبگان»، روابط عمومی بنیاد ملی نخبگان.
۵. سلیمانی، محمد (۱۳۸۷). «اندازه‌گیری اثرات سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی در جمهوری اسلامی ایران»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه امام صادق (ع).
۶. غفاری، غلامرضا (۱۳۸۴). «سنجش و تبیین سرمایه اجتماعی در ایران»، پروژه تحقیقاتی وزارت کشور (موجود در کتابخانه وزارت کشور).
7. Bakker, B, I. Sieben, P, Nieuwebeerta and H. Ganzeboom (1997). *Maten Voor Prestige, Sociaaleconomische Status en Sociale klasse Voor de Standaard Beroepenclassificatie 1992*. [Scales for Prestige, Socio-economic Status and Social Class for the Standard Occupational Classification 1992] *Sociale Wetenschappen* 40 (1).
8. Boxman, E., P.M. De, Graaf, H.D, Flap. (1991). *The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers*, *Social Networks*, 13.
9. Campbell, K.E, and B.A. Lee (1991). *Name Generators in Surveys of Personal Networks*. *Social Networks* 13.
10. Campbell, K.E, P.V., Marsden, J.S. Hurlbert (1986). *Social Resources and Socioeconomic Status*, *Social Networks*, 8.
11. CBS (Central Bureau of Statistics) (1993). *Standaard Beroepenclassificatie 1992* [Standard Occupational Codes for 1992] 's-Gravenhage: SDU uitgeverij/ CBS-publikaties.
12. Erickson, B.H. (1996). "Culture, Class, and Connections", *American Journal of Sociology*, 102.
13. Fine, B. (2002). *Those Social Capitalists*, Antipode.
14. Flap, H. (1999). *Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program*. *La Revue Tocqueville* XX (1).
15. ____ (2002). "No Man is an Island, In: Lazega, E.; Favereau, O. (eds.) *Conventions and Structures*." Oxford, University Press.
16. Flap, H. and N.D. De Graaf (1986). *Social Capital and Attained*

- Occupational Status. *Netherlands Journal of Sociology*, 22.
17. Grootaert, C., D., Narayan, V. N. Jones, and M. Woolcock (2004). Measuring Social Capital, World Bank Working Paper, No. 18.
 18. Growiec jakub and katarzyna Growiec (2007). Social Capital, Well-being, and Earnings: Theory and Evidence from Poland, Warsaw, Poland, Foundation of Polish Science.
 19. Harper, R. (2002). The Measurement of Social Capital in the United Kingdom, Office for National Statistics.
 20. Hsung, R-M, Y-J. Hwang (1992). Job mobility in Taiwan: Job Search Methods and Contacts status, XII Int. Sunbelt Soc, Network Conf, San Diego.
 21. Kawachi, I., D. Kim, A. Coutts, and S. V. Subramanian (2004). Commentary: Reconciling the Three Accounts of Social Capital. *International Journal of Epidemiology*, 33(4), 682–690 [discussion 700-684].
 22. Lin, N. (1982). Social Resources and Instrumental Action. In: Marsden, P.V and Lin, N. (eds.) *Social structure and network analysis*, Beverly Hills, CA: Sage.
 23. ____ (2001a). *Social Capital: a Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
 24. ____ (2001b). Building a Network Theory of Social Capital. In: Lin, N.; Cook, K.; Burt, R.S. (eds.) *Social Capital: Theory and Research*, New York: Aldine De Gruyter.
 25. Lin, N. and M. Dumin (1986). Access to Occupations Through Social Ties, *Social Networks*, 8.
 26. Lin, N., Y. Fu, and; R. Hsung (2001). The Position Generator: Measurement Techniques for Social Capital. In: Lin, N.; Cook, K.; Burt, R.S. (eds.) *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine De Gruyter.
 27. Lofors, Joans and Kristina Sundquist (2007). Low Linking Social Capital as a Predictor of Mental Disorders, *Social Science and Medicine*, 64.
 28. Marsden, P.V. (1987). Core Discussion Networks of Americans, *American Sociological Review*, 52.
 29. McCallister, L. and C. Fischer (1978). A procedure for Surveying Personal Networks. *Sociological Methods and Research*, 7.
 30. Moerbeek, H. (2001). *Friends and Foes in the Occupational Career*. Nijmegen: Ph.D Dissertation.
 31. Serageldin Ismail and Grootaert (2000). Defining Social Capital: an Integrative View in: *Social Capital a Multifaceted Perspective* Edited by: Dasgupta Partha
 32. Van Der Gaag, M.P.J. (2005). "The Measurement of Individual Social Capital", Groningen: Ph.D Dissertation.
 33. ____ (2004). *The Measurement of Individual Social Capital*, Ph.D Dissertation.

34. Van Der Gaag M.P.J. T.A.B. Snijders, (2005). The resource generator: Social capital quantification with concrete Items, *Social Networks* 27 (1).
35. ____ (2003). A Comparison of Measures for Individual Social Capital, Paper Presented at the Conference "Creation and Returns of Social Capital"; Amsterdam, The Netherlands.
36. ____ (2003a). Proposals for the Measurement of Individual Social Capital, Forthcoming in: Flap, H. and Volker B. (eds.) *Creation and Returns of Social Capital*, London: Routledge.
37. Volker, B. (1995). Should Auld Acquaintance be Forgot ...? Institutions of Communism, the Transition to Capitalism and Personal Networks, The Case of East Germany, Amsterdam, Ph.D Dissertation.
38. Volker, B. and H. Flap (1999). Getting Ahead in the GDR, Social Capital and Status Attainment Under Communism, *Acta Sociologica*, 41(1).
39. Wellman, B. (1979). The Community Question", *American Journal of Sociology*, 84.