

ヒューマンネットワークによる情報獲得効果を巡る一考察  
- フォーラム活動とインターネットの代替・補完性に着目して -

大江 宏子 日本郵政公社  
樋口 清秀 早稲田大学国際教養学部教授

<抄録>

本報告では、インターネット上の活動から派生するオフ会に代表されるヒューマンネットワーキング（フォーラム）に参加するメンバーの利用評価の視点から、ネットワークの情報獲得効果について考察を試みるものである。冒頭、情報獲得や発信を目的とするインターネット上での様々な活動とフォーラムの実態をサーベイした上で、人々の信頼、規範、価値を共有することで強化されるとするソーシャルキャピタルにおけるネットワーク概念に着目しつつ先行研究を整理した上で、本報告において検証を行う仮説を立案する。フォーラム活動に参画したことのある者を対象に実施したアンケート結果から、当該仮説の検証を行いつつネットワーク利用者の評価の視座の把握を試みる。

A Study of Information Effect of Human Networking  
- Focused on the Complementary Roles of "Forum" and Internet-Activities-

Hiroko Oe, Japan Post Ltd.  
Kiyohide Higuchi, Waseda University

<Abstract>

This paper analyzes the personal networks to gather information. Factor analysis and multiple regression analysis models are used on the data obtained from a questionnaire administered to 317 people to determine how they acquire information through participating in informal gatherings ("forums") and through internet based activities.

The respondents' awareness of the benefits of networking is also paid attention to, as well as the factors leading to satisfaction or dissatisfaction with the outcomes of networking.

The qualitative analysis of this data confirms the hypothesis that people recognize the different aspects of information-gathering forms or styles, and use them according to their needs, case by case, and in a complementary manner. Lastly, study points for future research are discussed.

1 本稿における問題意識と目的

(1) ネットワークによる情報獲得 フォーラム活動かインターネットか

今日、社会生活を送る上で、だれしも大きな不安や懸念を抱えている。具体的な情報を入手したいと思ったとき、我々は、友人知人に直接会って相談したり、雑誌や書籍、インターネット等を利用して必要な情報を入手するのが一般的である。

本報告では、こうした情報取得の方法として、対面方式にて行う情報収集（本稿では、以下「フォーラム活動」と称する。）とメールマガジンやネット上での

活動（本稿では、以下「インターネット活動」と称する。）に対する認識や評価の体系について、インターネット活動による情報収集との代替可能性や補完性に注目しつつ考察するものである。

#### 情報獲得手段としてのインターネット

総務省が昨年7月発表した『平成16年度の情報通信白書』によると、携帯電話を含むインターネット利用者数は平成15年末時点で7730万人となり、普及率は初めて60%を突破したと推計している。一方、いわゆる情報獲得におけるインターネット活動といえば、まず、メールの送受信、ウェブサイトへのアクセス、メールマガジン購読、ブログへのインタラクティブな書き込みなどが思いつくが、メールマガジンについていえばその発行件数、利用状況等について体系だって整理されたものは残念ながら見あたらない。それだけ、日々相当数が発刊され、統計処理するのが困難だという事情もあろう。ちなみに、メルマガ発行機関の一つ「まぐまぐ<sup>1</sup>」では、平成17年4月末現在、29,000誌のマガジンを発行していることをうたっている<sup>2</sup>。

#### インターネット活動から派生するフォーラム活動における情報獲得活動

ネット上でのバーチャル活動から得られる情報の形態やその獲得、交換手法も高度化・多様化している。たとえば、ビジネス分野の代表事例の@コスメ<sup>3</sup>のサイトには、26万件<sup>4</sup>を越す口コミ情報が公開されており、各種化粧品の利用者の評価やコメントが集約されている。また、メーカー側が顧客の反応を把握する上でのプラットフォームとしても機能しており、そこから対面方式の商品企画の機会を創出してもいる。これは、ユーザーサイドからのニーズ、シーズの提示の機会とそれに応える形でのサプライサイドの具体的なアクションを可能とする機会の派生とも言える。

よりプライベートなシーンではネット上で双方向性の情報交換が増大することにより、リアリティの場面における対面方式による参集型の会合、すなわち、オフ会の機会が派生することも多い。ネット上での情報流通の増大が逆説的にネット外での集まりを促進する背景に、関係者のいかなる心理が働いているのかを考察することは、情報獲得を目的としたネットワーキング評価の視座を把握する上でも有効な方法であると思われる。

報告者自らも、必要な情報をネット上で獲得していたところ、共通の関心事項を持つアドホックな同好の士の集まりを生み、それが拡大して定期的な勉強会やフォーラム活動に発展する過程に参画した経験を持つ。そこでは、定例会的な対面式の会合に関する連絡や情報交換は、メールや掲示板を通じてインターネット上で行うことが一般的であり、ここにも両方式の情報獲得スタイルが補完的に存在している実態を見ることができる。

今日、インターネットなしの社会生活をイメージすることは難しい。インターネットを通じた情報流通が加速化し、インターネット利用者の情報獲得意欲を刺激し、かえって対面方式での情報収集の機会を増大している。そこでは、参加者は、インターネットと対面方式の会合とに期待する役割を明確に区分しているようにも感じられ、インターネット活動に従事するだけでは得られない新たな価値

---

1 <http://www.mag2.com/> による。

2 このほか、日本最大級のメルマガポータルサイトを謳う「メルマ!」では、膨大なメルマガの中から、ランキング順、発行部数順等により読者が好みのマガジンに行き着くための情報も併せて発信するなど、工夫を凝らして運営されている。

<http://www.melma.com/>

3 <http://www.cosme.net/cosme/asptop/main.asp>

4 平成17年4月30日現在の数字。

を補完的に求めていると言えるのではないかと。次に、ネットワークと情報獲得に関する各種先行研究を整理したうえで、本報告において検証を試みる仮説の立案を行うこととする。

## 2 ネットワークと情報獲得をめぐる先行研究

### (1) ソーシャルキャピタル論におけるネットワークと情報流通

ところで、報告者は、情報獲得のための人的つながり・ネットワークを考察するに当たり、ソーシャルキャピタル論を念頭に置く。Fukuyama, F. (1995)は、ソーシャルキャピタルの主要3要素「信頼」「ネットワーク」「互酬性」のうち、特に「信頼」に着目し、人びとの相互信頼といった文化的な価値を考察対象とするなど、社会資本の研究テーマが、ネットワークおよびそこでの情報流通、情報獲得機能にシフトしている傾向が顕著である<sup>5</sup>。Putnam, R. (1996)によれば、「ソーシャルキャピタル」とは、ネットワーク、規範、信頼などが持つ社会生活上の特徴を示すものであり、その特徴として、共有の目的を追求するために、より効率よく参加者が協調することを可能にするものと定義付けている<sup>6</sup>。一方、Coleman (1988)は、ソーシャルキャピタルの特徴を、相互扶助、知識交換・知識創造、取引コスト効果の3点に集約しているが、ここからも、ソーシャルキャピタルにとって「ネットワーク」と「情報」が重要な要因であることが明確となってくる。

情報流通にかかるネットワーク効果に関する先行研究としては、まず、Granovetter (1973)の「弱い紐帯 (weak tie) の強み」をあげることができる。Granovetter (1973)は人間の紐帯関係をブリッジにたとえ、これを2点間における一つの経路しか与えられていないネットワークにおける線であるとし、異なる集団を結ぶブリッジ機能は、弱い紐帯からしか生まれないと主張する<sup>7</sup>。また、弱い紐帯を取り除くと、強い紐帯を除去した場合よりも情報流通において大きな損害を被ると主張する。Chwe (1999)は、弱い紐帯理論とColeman (1988)のネットワークの閉鎖性を引用し、目的に応じて異なる特性を持つネットワークのパターンを活用することで効率的な情報獲得・活用が可能となる点を検証している。金井 (1994)は、ネットワークにより便益を得ている参加者の評価の視点を把握するため、アメリカ東海岸の通称「シリコンアレー」、ボストン・ルート128地域における起業家たちをメンバーとするネットワークにおける情報流通・獲得効果に着目した大規模調査を行い、利用者のネットワーク評価の視座の類型化を試みている。

### (2) ヒューマンネットワークにおける情報流通を巡る研究と本稿における仮説

以上、概観してきたように、ネットワークと情報流通を巡る多くの先行研究が明確化してきた問題意識と論点は、多くの示唆に富むものであるが、ネットワークの利用者の評価や情報獲得におけるネットワーク効果について、利用者の視点から分析した研究は決して多くはない。数少ない包括的な研究であるSobel (2002, p150)は、人間関係のようなネットワークは、使えば使うほど強化されると位置づける。信頼関係がひとたび構築されると、繰り返しネットワークが活用され、共通の利害や相手の行動パターンを熟知し、予測できるようになり、過去のメンバーの行動に関する情報を学習しつつ人間関係のより円滑な運用を可能とするのがその根拠である。

---

<sup>5</sup> たとえば、樋口 (2003)

<sup>6</sup> Putnam R.D. (1996)

<sup>7</sup> たとえば、就職に役立つ貴重な重要情報は、日ごろから密接な強い紐帯関係にある友人からではなく、たまにしか会わない弱い紐帯関係にある者からもたらされるとする。

E.Aronson(1984,P287)は、好意を受けると相手に対して信頼感が増し、ソーシャルキャピタルの醸成が加速され、好意を返してもらおうと良好な関係を維持しようというインセンティブに注目する。一度うまく機能しているネットワークのメンバーとして受容されると、各人の相互関係が強化され、各人のネットワークを拡大することで、間接的にソーシャルキャピタルを醸成し、第三者がより大きなネットワークへのアクセスを可能とするような外部効果を生むと主張する。

本報告では、ヒューマンネットワークの評価と可能性について考察するに当たり、ネットワーク参加者であるメンバー評価の視座に関心を持つものである。その効果計測のアプローチとしては、享受し得たメリットの直接的な経済効果（昇進・昇格効果や経済的利得の増大効果など）ではなく、そこに参加することで外延的・副次的に獲得していると認識されている要素に着目し、フォーラム活動とインターネットを代替的・補完的に併用して情報獲得しているとの仮説を検証することとする。

インターネット活動が活発化するにつれ、オフサイトミーティングといった形式による対面によるふれあいの機会が派生することが多いのには理由があるはずである。報告者は、こうした問題意識に立ち、バーチャルな場面での活動を通じた情報発信、情報獲得を行っていたものが、そこから派生的に生まれた対面方式のフォーラムに参加したことのある者を対象に行ったアンケート調査結果から、実証分析を行うこととする。

### 3 アンケート調査概要と結果

#### (1) 調査対象者および調査の実施方法

今回実施したアンケート調査は、メールマガジンの購読者のうち、フォーラムに複数回参加した経験を持つメンバーを対象にメール送信により実施、回収したものである<sup>8</sup>。アンケートは、650名に対しメールにより送付され、その中から317の有効回答を得た<sup>9</sup>。

質問構成は、「参加動機」、「フォーラムの雰囲気の評価」、「参加により得られる便益の実現度（評価）」、「参加により得られる便益の重要度（期待）」、「ネットワーキング指向」に加え、「フォーラムの総合満足度」、「インターネット代替許容度」等につき、各評価項目をリッカート型5点尺度で選択してもらった<sup>10</sup>。得られた回答データをもとに定量分析を行うとともに、ミニフォーカスグループディスカッション(FGD)<sup>11</sup>と、フォーラムの主宰者へのデプスインタビューを実施した。

#### (2) フォーラム参加者のネットワーク評価に関する定量分析結果

以下、「参加動機」、フォーラム参加により「便益の実現度（評価）」、「便益の重要度（期待）」の3ジャンルに関する回答データを因子分析により抽出された因子から、ネットワーク評価の視座の把握を試みる（表1～3）。

表1 「参加動機」から抽出できた因子

項目	第1因子	第2因子
----	------	------

<sup>8</sup> アンケートは、まぐまぐで配信されていた「英語でお茶会」、「英国大好きさんサークル」、「赤坂アフタヌーンティー倶楽部」、そして「OL応援歌」の4メールマガから派生した各フォーラムへの参加者を対象に実施した(以下、これら4つの会合を「フォーラム」と称する。)

<sup>9</sup> これら4フォーラムのいずれもが、現在、各主宰者の出産・育児や海外転勤等の理由で、2002年以降、メールマガの発行およびフォーラム活動の双方とも停止しているが、その中核的メンバーは、相互に連絡を取り合い、情報交換、情報発信を行っている。

<sup>10</sup> 設問構成に当たっては、金井(1994)を参考にし、2004年12月30日から翌2005年1月7日にかけてメールによって送信、回収された。

<sup>11</sup> 各人へのインタビュー参加への受諾を経て、フォーカスグループディスカッションは2005年3月下旬に実施された。

(1)他から学ぶ	.042	.840
(2)多面的な情報に触れたい	.138	.681
(3)親交・交流を深めたい	.374	.700
(4)悩み相談の相手を探して	.317	.580
(5)社会人としての成功例・失敗例を学び学習したい	.725	.263
(6)ネット上では得られない真実の情報に触れたい	.772	.146
(7)向上心を刺激されたい	.700	.287
(8)安心して生活する上での貴重な情報を獲得したい	.846	.098
(9)参加することで自分が成長できそう	.750	.213
初期の固有値	4.485	1.668
寄与率	35.008	24.706
累積寄与率	35.008	59.714

因子抽出法：主因子法，回帰法：Kaiser の正規化を伴うバリマックス法（3回の回帰で収束）

表2 「便益の実現度（評価）」から抽出できた因子

項目	第1因子	第2因子	第3因子
(1)自分以外の人の仕事のに関する知識	.133	.695	.111
(2)寂寥感の緩和	.193	.645	.019
(3)女性管理者としてのケーススタディ	.248	.738	.281
(4)共通意識の醸成	.236	.668	.279
(5)自己のアイデンティティ	.707	.343	.060
(6)広範な接触	.741	.249	.012
(7)アイデアの移入	.688	.204	.239
(8)仕事環境の情報入手	.919	.101	.058
(9)キャリア探索	.770	.166	.188
(10)絆や人間関係の進化	.311	.381	.381
(12)非公式のマーケティング用具	.538	.165	.197
(13)経験共有化	.116	.179	.854
(14)戦略的思考の鍛錬	.139	.160	.768
初期の固有値	2.623	2.229	1.912
寄与率	16.180	13.092	11.008
累積寄与率	16.180	29.272	40.280

因子抽出法：主因子法，回帰法：Kaiser の正規化を伴うバリマックス法（5回の反復で回帰が収束）

表3 「便益の重要度（期待）」から抽出できた因子

項目	第1因子	第2因子	第3因子
(1)自分以外の人の仕事のに関する知識	.113	.624	.056
(2)寂寥感の緩和	.178	.555	.098
(3)女性管理者としてのケーススタディ	.224	.859	.145
(4)共通意識の醸成	.258	.599	.237
(5)自己のアイデンティティ	.824	.179	.108
(6)広範な接触	.775	.230	.108
(7)アイデアの移入	.643	.246	.183
(8)仕事環境の情報入手	.910	.153	.126
(9)キャリア探索	.780	.246	.159
(10)絆や人間関係の進化	.309	.327	.343
(12)非公式のマーケティング用具	.561	.190	.309
(13)経験共有化	.184	.190	.907
(14)戦略的思考の鍛錬	.175	.137	.852
初期の固有値	2.623	2.229	1.912
寄与率	16.180	13.092	11.008
累積寄与率	16.180	29.272	40.280

因子抽出法：主因子法，回帰法：Kaiser の正規化を伴うバリマックス法（4回の反復で回帰が収束）

なお、「実現度」と「重要度」について、因子分析結果からは大きな差は見当たらなかったが、この両群について、Wilcoxon検定<sup>12</sup>を行い、個別の項目に関する評価体系の相違を概観した（図表4）<sup>13</sup>。

表4 Wilcoxonの符号付順位検定結果

	重要度平均	実現度平均	実現度-重要度	Z	漸近有意確率(両側)
(1)自分以外の人の仕事に関する知識	3.92	4.08	+	3.03	0
(2)寂寥感の緩和	3.83	3.89	+	0.74	0.46
(3)女性管理者としてのケーススタディ	3.65	3.86	+	3.37	0
(4)共通意識	3.53	3.61	+	1.48	0.14
(5)自分のアイデアの試験的確認	2.61	2.76	+	3.2	0
(6)広範な接触	2.64	2.63	-	0.06	0.95
(7)アイデアの移入	2.93	3.12	+	3.14	0
(8)仕事環境の情報入手	2.53	2.62	+	1.8	0.07
(9)キャリア探索	2.74	2.84	+	2.19	0.03
(10)絆や人間関係の深化	3.28	3.76	+	7.11	0
(12)非公式のMKG用具	2.63	2.84	+	3.95	0
(13)経験共有化	3.26	4.14	+	10.71	0
(14)戦略的思考の鍛錬	3.28	4.15	+	10.38	0

P<0.05を有意とする。

ついで、フォーラム参加者の「総合満足度」を規定する要因の抽出を試みる。ここでは、乗法的な評価モデルを仮定し、総合満足度を被説明変数と、便益の評価に関する各変数および各個人のネットワーク志向に関する項目を説明変数候補とし、重回帰モデル式の構築を行った<sup>14</sup>。モデル式の係数に着目すると、フォーラム参加の総合満足度を規定する要因としては、「人づての情報探索」「共通認識の醸成」「非公式なマーケティング用具」「ネットワークにロールモデルがいる」の4変数が選択され、対面方式の会合参加により、情報獲得の前提となる「共通認識の醸成」「非公式なマーケティング用具」「ネットワーク上のロールモデルに学ぶ」といった目的に資する合理主義的要因や自己向上のための側面が満足度を規定していると解釈できる。

表5 総合満足度を規定する項目と係数

	非標準化係数		標準化係数	T	有意確率
	B	標準誤差	ベータ		
(定数)	.063	.066		.801	.424
人づての情報探索	.423	.047	.470	8.918	.000
共通認識の醸成	.208	.048	.193	4.319	.000
非公式なマーケティング用具	.121	.030	.172	4.067	.000
ネットワークにロールモデルがいる	.157	.063	.154	2.979	.003

次に、フォーラム活動のインターネット代替許容度に関する回答データを用い、代替許容度を規定する要因解析を行った。ネット代替許容度を被説明変数と、便益の実現度と各人のネットワーク志向に関する項目を説明変数候補として得られた重回帰モデル式<sup>15</sup>の係数から、フォーラム活動に参

<sup>12</sup>対応のある2群の標本集団において、それらの母集団平均値に差があるかを検定する手法。各ペア間で絶対値の差をとり、その差の大きさの順位を付けて、第一群が大きいペアの順位合計と、第二群が大きいペアの順位合計を求め、これら順位合計のうち小さい方を検定統計量として用いる。母集団の分布を仮定しないノンパラメトリック検定。

<sup>13</sup>漸近有意確率が低いほど2つのサンプルの母集団に差があることを意味する。ここでは、有意確率(両側)0.05を帰無仮説棄却の基準とした。

<sup>14</sup>決定係数は0.561、分散分析結果からもモデルは信頼できるものと判断した。

<sup>15</sup>決定係数は0.471、また分散分析の結果等から当該モデルは信頼できるものと判断した。

加する者の意識において、潜在的、顕在的を問わず、インターネット活動とは異なる便益が評価されているとの解釈が成立する。たとえば、「メンバーの早期入れ替えを望む」程度が高まると、ネットで十分代替できると考える傾向があり、固定的メンバーを好むほど、ネットでは代替できない効果や機能をフォーラムに求める傾向が強いと考えられる。他人に依存したくない傾向が高まると、ネットでは代替できずフォーラムへの期待が高まる。緩やかなネットワークによる情報収集を好むと、対面方式のフォーラム活動に期待する度合いが顕著になるという結果を得た。

表6 ネット代替許容度を規定する項目と係数

	非標準化係数		標準化係数	t	有意確率
	B	標準誤差	ベータ		
(定数)	.264	.121		2176	.000
メンバーの早期入れ替えを望む	-.141	.060	-.146	-2347	.020
他人には依存したくない	.175	.073	.191	2384	.018
旧知の友人以外とは共通の話題がない	-.146	.074	-.174	-2029	.043
一度会っただけでも友人と思える	-.232	.088	-.238	-2588	.010
緩やかなネットワークによる情報収集が好み	.583	.064	.522	9041	.000

これらを総合的に解釈すると、他人には依存したくないというように自立心が旺盛で、ネットワークを駆使して情報を積極的に獲得しようという意欲的な傾向が高いと、フォーラム機会を評価する傾向が高まる一方で、固定的なメンバーシップを好んだり、友人関係の構築に慎重であったりする場合には、ネットでは代替しきれないと認識しているものと考えられ、対面により何度も交流するうちに、信頼関係を築いていく傾向があると解釈できる。

### (3) フォーラム参加者のネットワーク評価に関する定性分析結果

以上、ヒューマンネットワーキングに参加するに当たり、インターネット上のバーチャルな情報収集や交流とは異なり、実際に顔を合わせ、参集する形で会合するフォーラム活動について、情報獲得そのものの評価にとどまらず、むしろ、その外延的・副次的な効果として、より緊密な交流を通じ、用具的・目的達成、自己向上のための機会としての機能を評価していると結論づけたところである。以下、前節における仮説検証結果を補足するため行ったフォーカスグループディスカッション(FGD)の結果により、さらに具体的なネットワーキング評価の視点の把握を定性的に試みた。

まず、FGDの4名の参加者には、フォーラムから実際に得られた便益を、表出的便益<sup>16</sup>、確認的便益<sup>17</sup>、用具的便益<sup>18</sup>の3要素に分類し、総合得点が100点となるように点数を相対的に割り振ってもらった上で、自由な発言を促した<sup>19</sup>。この結果、フォーラムにおける情報獲得機能の潜在的評価視点として、公的立場を離れた情報獲得、緊急性の高い生活情報獲得、問題遭遇時の対処策と精神的支援、転職情報の獲得、の4点が抽出できた。いわば3要素のうちの「用具的」機能面が顕著に評価されていると解釈でき、また、対面方式による情報交換の意義について、その外延的副次的側面まで

<sup>16</sup> 気がかりなこと、心配や問題点などを意見表明し、周りの人々の言うことに耳を傾けること。あるいは、自分の悩みや懸念について、とにかく聞いてもらうこと。言いっぱなしでもかまわない要素を「表出的便益」と定義した。

<sup>17</sup> 他人の経験や助言を通じ、自分のやっていることを再確認し、納得すること。あるいは、他人との情報交換を通じ、自分のアイデンティティを確認し、自信を回復する要素を「確認的便益」と定義した。

<sup>18</sup> 自己の目的を実現する上で必要な情報を獲得すること。また、そのために必要な情報の所在を確認する等、他人の人々を実用的な資源として活用する要素を「用具的便益」と定義した。

<sup>19</sup> この3分類方式は、金井(1994)に倣った。

が評価されていることがうかがえた<sup>20</sup>。また、フォーラム活動をインターネット活動と比較した場合の特徴として、インターネット上での濃密な交流をはるかに超える印象と信頼感をもたらす、サプライズな出会いが期待できる点等を強調していた。この結果をただちに一般化することには慎重にならざるを得ないが、ここで得られたフォーラム評価の視点として、対面方式による会合によるネット活動とは異なる側面をビビッドな実体験の数々に裏付けられたものとして認識していると言えよう。

#### 4 分析結果の評価と今後の研究方針

本報告では、フォーラムに参加することで外延的・副次的に彼らが獲得していると認識している要素に着目し、その活動を通じ、インターネットを代替的・補完的に駆使しつつ、有機的に手段を併用して情報獲得しているとの仮説を検証してきた。今回考察対象とした「フォーラム」については、たとえば、当初は、仲良し倶楽部的な目的で参加した者が、貴重な情報獲得や非公式のマーケティング機会としてのネットワーキングの価値を経験的に認識し、より用具的な効果を重要視する傾向や、自分のロールモデルを発見し、自己向上の契機とした効果を高く評価するなど、その視座は、経験を通じ、具体的・多様化しているように思われる。ここで得られた知見が単純には一般化できないものであることは十分承知するものであるが、本稿における定量および定性分析の結果からは、そうした限界や課題はあるものの、一定の仮説検証を行い得たものと評価したい。

今後は、異なる属性を持つグループ間のネットワーキング効果に関する認知や期待について、より大規模な調査を実施し、報告者が関心を持つジェンダー問題も視野に入れつつ、さらに精緻な検証を重ね、政策的インプリケーションの抽出に努めていく所存である。

#### 【参考文献】

- Baker, W.(2000) : *Achieving Success Through Social Capital*, Jossey-Bass, San Francisco = (2001)
- Chwe, M. and Suk-Young (1999) : "Structure and Strategy in Collective Action," *American Journal Sociology* 105, pp. 128-56. pp. 830-51.
- Coleman, James S. (1988) : *Social Capital in the Creation of Human Capital*, *American Journal of Sociology* pp. 94, 95-120
- Fukuyama, F. (1995) : *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, NY.
- Granovetter, Mark S. (1973) : "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology* 78(6) pp.1360-1380
- Lowndes, V. "Getting On Or Getting By? Women, Social Capital And Political Participation" Gender and Social Capital Conference, University of Manitoba, Winnipeg, Canada, May, 2003, Conference Paper
- Norris, P. and Inglehart, R. (2003) "Gendering Social Capital: Bowling in Women's Leagues?" Gender and Social Capital Conference, University of Manitoba, Winnipeg, Canada, May, 2003, Conference Paper
- Putnam, R. D. (1996) : *Who Killed Civic America*, Prospect, March, [www.prospect-magazine.co.uk](http://www.prospect-magazine.co.uk)
- Putnam, R. D. (2000) : *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York
- Sapiro, V. "Gender, Social Capital and Political Action" Gender and Social Capital Conference, University of Manitoba, Winnipeg, Canada, May, 2003, Conference Paper
- Sobel, J (2002) : "Can We Trust Social Capital?" *Journal of Economic Literature*, Vol. XL (March), pp. 139-154
- 金井 壽宏(1994) : 『企業者ネットワーキングの世界 MIT とボストン近辺の企業者コミュニティの探求』白桃書房

<sup>20</sup> A氏は、配偶者の突然のリストラと渡英を機に一家で英国移住を迫られ、3人の小学生の子供の現地での教育情報につき、フォーラムを通じなければ出会わなかったであろう参加者から有益なアドバイスがあったことから、その用具的機能を極めて高く評価しているとのコメントがあった。この場合、A氏は、「自らの配偶者の事情を告白する相手として、無記名で安心して事情を話しあえるフォーラムの参加者には大いに感謝している」と繰り返し発言していた。