

*MACIEJ FRYKOWSKI**

Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy w Kielcach, filia w Piotrkowie Trybunalskim

*PAWEŁ STAROSTA***

Uniwersytet Łódzki

KAPITAŁ SPOŁECZNY I JEGO UŻYTKOWNICY***

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest określenie kryteriów klasyfikacji teoretycznych ujęć kapitału społecznego oraz metody identyfikacji poszczególnych jego rodzajów.

Liczne teorie dotyczące kapitału społecznego w rozmaity sposób określają jego kluczowe elementy i – w konsekwencji – metody pomiaru zasobów, oraz funkcje, jakie pełni na różnych poziomach życia zbiorowego. Koncepcje strukturalne i normatywne odmiennie określają jego strukturę i funkcje. W ramach pierwszego z tych ujęć kapitał społeczny tworzą zasoby istniejące w sieci, wykorzystywane dla jednostkowych lub grupowych korzyści. Drugie z nich zakłada, że niezbędnym atrybutem kapitału społecznego są korzystne jego efekty w wymiarze ponadjednostkowym, a źródłem – podzielane wartości i normy. Powyższe założenia stwarzają określone konsekwencje metodologiczne. Ujęcie strukturalne redukuje kapitał społeczny do sieci relacji, podczas gdy normatywne uwzględni dwa inne komponenty: zaufania oraz wartości i norm.

Zdaniem autorów poszczególne funkcje kapitału społecznego są w istocie realizowane przez rozmaite jego odmiany, istniejące na różnych poziomach życia zbiorowego, a kluczem umożliwiającym identyfikację tych odmian jest ustalenie dysponenta kapitału społecznego – lub jego właściciela. Poszczególne rodzaje kapitału społecznego różnią się liczbą i rodzajem elementów składowych, co pozwala na określenie ich zasobów metodą pomiaru wartości poszczególnych komponentów: sieci, zaufania oraz wartości i norm.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, podejścia teoretyczne, funkcje kapitału.

* macfryko@poczta.onet.pl

** socwim@uni.lodz.pl

*** Podstawowa wersja tekstu powstała w ramach projektu badawczego IH02E06027 „Kapitał społeczny i partycypacja obywatelska a rozwój gospodarczy gmin na obszarach wiejskich woj. łódzkiego”.

1. HISTORIA POJĘCIA

Od początku lat dziewięćdziesiątych ogólna koncepcja kapitału społecznego, związana z zaufaniem jako jego specyficzną formą, wzbudza coraz większe zainteresowanie wśród badaczy społeczności lokalnych. Termin „kapitał społeczny” stosowny był znacznie wcześniej. Jako pierwszy, w 1916 r. użył tego pojęcia praktyk – wizytator wiejskich szkół w Wirginii, L. J. Hanifan. Oznaczało ono dla niego „te rzeczywiste dobra, które liczą się najbardziej w życiu codziennym ludzi: dobra wola, partnerstwo, sympatia i społeczna więź między jednostkami i rodzinami, która stwarza społeczną jedność. W miarę zwiększania się liczby kontaktów samotnej jednostki z innymi osobami, rosną zasoby społecznego kapitału. Jednostka zostawiona samej sobie jest bezradna. Dopiero kontakt z sąsiadami i sąsiadami sąsiadów przynosi akumulację społecznego kapitału, który natychmiast zaspokaja jej społeczne potrzeby” [Hanifan, za Putnam 2000:19].

Idea ta, początkowo zapomniana, powróciła w 1950, użyta przez socjologów kanadyjskich dla charakterystyki członków klubu podmiejskiego, a w 1960 przez urbanistkę Jane Jacobs [1960] dla określenia relacji sąsiedzkich we współczesnej metropolii. Opisywała ona gęstą sieć społecznych stosunków, które istniały w starych dzielnicach miejskich, tworzącą formę społecznego kapitału, który wzmacniał publiczne bezpieczeństwo. Zagałęł on w nowoczesnych dzielnicach o rozrzedzonej zabudowie, w których większemu dystansowi przestrzennemu między budynkami towarzyszy anonimowość relacji społecznych. W 1970 r. ekonomista Glenn Loury zastosował ten termin do analizy społecznej spuścizny niewolnictwa. Autor ten traktował kapitał społeczny nie jako komponent społecznej struktury, lecz jako jeden z zasobów określających potencjał jednostki, związanych z tymi relacjami w obrębie rodziny i społeczności, które sprzyjają jej edukacji i socjalizacji w dzieciństwie i w okresie dorastania [za: Coleman 1988]. W latach dziewięćdziesiątych termin staje się coraz bardziej popularny i po 1995 roku, jak zauważa D. Halpren [2005], mamy do czynienia z eksplozją jego popularności w socjologii i politologii. Lata te przynoszą nie tylko próby analiz pojęciowych i teoretycznych, ale również ogrom badań empirycznych.

W Polsce jeszcze w latach dziewięćdziesiątych pojęcia tego używano sporadycznie. Na przykład J. Wnuk-Lipiński określał kapitał społeczny jako cechę wyłącznie indywidualną, czyli „ogół nieformalnych powiązań społecznych, czyli „znajomości, dzięki którym jednostka podwyższa prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania się w elicie” [Wnuk-Lipiński 1996: 151]. Również inni autorzy [Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000] traktowali kapitał społeczny jako jeden z jednostkowych zasobów modyfikujących strategię działania.

Wzrost zainteresowania kapitałem społecznym w ostatniej dekadzie XX wieku wynika z kilku przesłanek natury teoretycznej, jak i praktycznej.

Po pierwsze, należy podkreślić, iż w dobie światowego kryzysu w drugiej połowie lat siedemdziesiątych przedstawiciele nauk ekonomicznych zaczęli poszukiwać tzw. *externalities* czyli pozaekonomicznych czynników wzrostu. Po wprowadzeniu do analizy pojęcia kapitału ludzkiego, jako zbioru właściwości jednostkowych przyczyniających się do wzrostu zasobności społeczeństw, na Uniwersytecie w Chicago kontynuowano współpracę pomiędzy ekonomistami i socjologami, w celu zbadania wpływu organizacji społecznej na efektywność funkcjonowania grup społecznych oraz wpływu sytuacji społecznych na przebieg i wzory decyzji podejmowanych w strukturach biurokratycznych. Robert Putnam [1995], na podstawie badań z lat siedemdziesiątych nad funkcjonowaniem instytucji lokalnych i partycypacją obywatelską mieszkańców północnych i południowych regionów Włoch, sformułował tezę, w myśl której kapitał społeczny jest czynnikiem stymulującym wzrost gospodarczy. Odmienny pogląd wyraził Mancur Olson [1965], przedstawiając koncepcje logiki działania zbiorowego, zgodnie z którą jednostki działają na rzecz grupy jedynie we własnym interesie, nie zaś na rzecz dobra wspólnego. Teorię tę rozwinął w *The Rise and Decline of Nations*, gdzie przedstawił rozwój ugrupowań i stowarzyszeń o charakterze ekonomicznym – zarówno karteli producentów, jak i związków zawodowych i korporacji – jako czynnika hamującego wzrost gospodarczy [Olson 1982: 20].

Po drugie, koncepcja kapitału społecznego była reakcją części środowiska socjologicznego na polityczną i intelektualną dominację liberalizmu w latach osiemdziesiątych. Najbardziej wymownym przykładem owej dominacji w polityce było oświadczenie ówczesnej premier W. Brytanii, która w jednym z wywiadów ogłosiła iż „nie ma takiej rzeczy jak społeczeństwo”. Poglądy skrajnie indywidualistyczne zaczęły również wywierać znaczący wpływ w kręgach socjologicznych. Zaczęły się pojawiać koncepcje głoszące koniec społeczeństwa. Koncepcja kapitału społecznego była zatem intelektualną kontrpropozycją ostro krytykującą wizję społeczeństwa jako zbioru oddzielnych i w dużej mierze niezależnych od siebie jednostek. Jak podkreślał Coleman [1994: 300], „fikcją jest społeczeństwo składające się ze zbioru niezależnych jednostek, z których każda działa dla osiągnięcia celów, które są również ustanowione niezależnie od siebie oraz, że na funkcjonowanie systemu społecznego składa się kombinacja działań niezależnych od siebie jednostek”. Propozycje klasyków kapitału nie ograniczały się jednak wyłącznie do krytyki czy dyskredytacji indywidualistycznego punktu widzenia. Była to krytyka połączona z próbą przerzucenia pomostu pomiędzy ściśle indywidualistyczną i normatywistyczną koncepcją społeczeństwa

zakorzenioną w strukturalnym funkcjonalizmie. Najpełniej znalazło to wyraz w całościowej koncepcji wyłożonej przez Colemana [1994], dla którego kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz i zewnątrz grupowych; jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stanowić potencjał wspomagający działania jej członków. Jego zdaniem rodzi się on w strukturze relacji pomiędzy aktorami, jest zatem wyłącznie właściwością grupy, nie istnieje na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą natomiast osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości. Coleman postrzega obecność kapitału społecznego w zaufaniu, informacji, normach i efektywnych sankcjach, relacjach władzy i autorytetu i stopniu zobowiązań w ramach grupy. Jego wartość wzrasta w grupach zwartych, o „domkniętej sieci wzajemnych relacji i kontaktów”.

Po trzecie, kapitał społeczny stawał się coraz bardziej użytecznym i nośnym sloganem mobilizacji różnych środowisk społecznych w celu realizacji przez grupy społeczne zadań, które nie mogą być lub też nie są realizowane przez instytucję państwa. Jest zatem instrumentem mobilizacji społecznej i praktycznym narzędziem realizacji założeń ideologicznych zawartych w koncepcjach społeczeństwa obywatelskiego. Z czasem jednak zaczęto dostrzegać również pozytywny wpływ, jaki to zjawisko, zdaniem badaczy, wywiera na takie kluczowe elementy życia społecznego jak: poziom rozwoju ekonomicznego, poziom zdrowia i jakości życia obywateli, poziom edukacji, bezpieczeństwo publiczne oraz jakość funkcjonowania państwa i demokracji w ramach społeczeństwa obywatelskiego [Field 2003].

2. STRUKTURALNE, NORMATYWNE I SYNTETYZUJĄCE UJĘCIE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Przegląd koncepcji i opracowań teoretycznych skłania do wyodrębnienia trzech zasadniczych **tradycji** intelektualnych w ujmowaniu kapitału społecznego. Pierwszą jest tradycja strukturalna, drugą normatywna a trzecią tradycja syntetyzująca pierwsze dwa podejścia. Warto podkreślić, że w przypadku niektórych autorów różnica pomiędzy perspektywą strukturalną i normatywną jest bardzo trudna do uchwycenia i czasami sprowadza się do odmiennego rozłożenia akcentów, a nie eksponowania zasadniczych różnic. W podejściach syntetyzujących, autorzy starają się pogodzić zarówno jedną, jak i drugą opcję.

Klasyk przedmiotu, Bourdieu [1983] uważał, że kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz i zewnątrz grupowych; jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stwarzać potencjał wspomagający działania jej

członków. W tym ujęciu kapitał, podobnie jak inne elementy struktury społecznej, nie jest zjawiskiem bezpośrednio obserwowalnym. Dla Bourdieu [1983] kapitał społeczny jest zbiorem aktualnych i potencjalnych zasobów, które są połączone w mniej lub bardziej trwałą sieć zinstytucjonalizowanych stosunków społecznych wzajemnej znajomości i uznania. Ponadto relacje te powinny mieć pozytywny charakter, kształtując rodzaj trwałych postaw wzajemnego uznania, szacunku i przyjaźni.

Traktowanie kapitału społecznego jako zasobu indywidualnego wiąże się ściśle z **ujęciem strukturalnym**. Jego zwolennicy wychodzą z założenia, zgodnie z którym istnieją dwa typy zasobów, którymi może dysponować jednostka: zasoby osobiste oraz zasoby społeczne. Zasoby osobiste są to będące w posiadaniu jednostki dobra materialne bądź symboliczne, natomiast zasoby społeczne jednostka uzyskuje dzięki swoim relacjom z innymi – zależnie od rozległości i różnorodności tych relacji, jednostki mają odmienne rodzaje zasobów społecznych [Lin Nan 2001: 21]. Przykładem podejścia strukturalnego jest definicja Wallace'a [Wallace, Shmulyar, Bedzir 1999]. Pod pojęciem kapitału społecznego rozumie on stosowaną przez jednostki strategię zabezpieczenia ekonomicznych korzyści. Również Lin [2001: 43] ujmując kapitał w ujęciu strukturalnym pisząc, iż definiuje to pojęcie „jako te zasoby, które są dostępne jednostce poprzez społeczną strukturę”. Zasobami społecznymi są zatem zarówno przedmioty materialne, które nie stanowią własności jednostki, ale są dla niej dostępne z racji przyzwolenia danej grupy, jak również systemy organizacji społecznej i międzyjednostkowych powiązań, dzięki którym jednostka może osiągać indywidualne korzyści. Zasobem jest również władza, jaką posiada jednostka dzięki zajmowaniu określonej pozycji w strukturze społecznej, jak i reputacja, jaką osiąga poprzez przynależność do danej grupy.

Zasoby zawarte w sieciach społecznych mają tak duże znaczenie z kilku powodów. Po pierwsze, sieci ułatwiają przepływ informacji. Po drugie, wszelkie więzi łączące jednostki z innymi uczestnikami sieci, nawet tzw. „słabe więzi”, wzmacniają społeczną kontrolę jednostkowych działań. Po trzecie, sieci społeczne, w których jednostka uczestniczy, stanowią świadectwo jej wiarygodności, stwarzając gwarancję dostępu do dodatkowych zasobów. Te trzy rodzaje uzyskiwanych korzyści: informacja, wpływ na decyzje i społeczna wiarygodność, przysparzają dodatkowych korzyści niedostępnych przy wykorzystaniu jedynie zasobów indywidualnych.

Pośród trzech form kapitału, czyli kapitału fizycznego, kapitału ludzkiego i kapitału społecznego, ten ostatni jest najmniej dostępny obserwacji i pomiarowi, gdyż jest właściwością relacji międzyjednostkowych. Według Portesa „kapitał

ekonomiczny widoczny jest na rachunkach bankowych, kapitał ludzki znajduje się w głowach jednostek, kapitał społeczny zaś jest czymś, co zawiera się jedynie w strukturze relacji między jednostkami. By posiadać kapitał społeczny, jednostka musi pozostawać w relacji z innymi, i to właśnie ci inni, nie ona sama, są prawdziwym źródłem posiadanych przez nią przewag i zasobów” [Portes 1998: 7]. Zdaniem Lina [2001], autora jednej z bardziej konsekwentnych koncepcji strukturalistycznych, sieć społecznych relacji stanowi nie tylko atrybut, ale także warunek wystarczający dla zaistnienia kapitału społecznego, a uwzględnianie innych jego właściwości stanowi zbędna komplikację. W związku z tym dostęp do kapitału społecznego warunkowany jest strukturalnymi wymiarami położenia jednostki. Zależy on bowiem od „1) siły pozycji ego w hierarchicznych strukturach, 2) od siły więzi łączącej ego i innymi oraz 3) od lokacji więzi w sieciach” [Lin Nan 2001: 63].

Pogląd, iż kapitału społeczny istnieje wyłącznie w ramach sieci społecznych relacji i społecznego kontekstu, jest akceptowany także przez przedstawicieli koncepcji normatywnych [Sztompka 2000, Fukuyama 1999; Bolin, Lindgren i in. 2003]. Takie ujęcie umożliwi wyraźne odróżnienie kapitału ludzkiego od społecznego [Bourdieu 1986; Baker 2000; Coleman 1994; Field 2003] Odmienność stanowiska przedstawicieli **ujęcia normatywnego**, z Robertem Putnamem i Francisem Fukuyamą na czele, polega w pierwszym rzędzie na odniesieniu jego funkcji do szerszych całości społecznych w wymiarze makro. Koncepcja kapitału społecznego Putnama [1993] została zarysowana w jego wcześniejszych studiach, ukazujących różnice we wzorach zaangażowania społecznego mieszkańców różnych regionów Włoch. Dla wyjaśnienia owych odmienności odwołuje się on do pojęcia kapitału społecznego jako odmiennych, kulturowo uwarunkowanych, tradycji obywatelstwa. Pojęcie kapitału społecznego odnosi on zatem do „czynników społecznej organizacji takich jak zaufanie, normy i sieci, które mogą poprawić efektywność społeczeństwa poprzez podejmowanie skoordynowanych działań” [Putnam 1993: 167]. Innymi słowy, kapitał społeczny jest taką formą organizacji, która obniża potencjalne koszty jednostkowe prowadzące do sukcesu. W późniejszej pracy *Bowling Alone* [2000] stwierdza on, że „[...] rdzeniem pojęcia kapitał społeczny są takie sieci, które mają wartość” i dalej dodaje, że „kapitał społeczny odnosi się do powiązań pomiędzy jednostkami czyli sieci oraz norm wzajemności i zaufania” [Putnam 2000: 19]. W odróżnieniu od niektórych strukturalistów (z wyłączeniem Colemana) dla Putnama sieci powiązań nie są zredukowane do styczności społecznych. Jego związek z orientacją normatywną wyraża się również w ekspozowaniu woluntaryzmu i spontaniczności w działa-

niach jednostkowych na rzecz dobra publicznego, które wywodzą się z kulturowej tradycji danej grupy czy społeczeństwa.

W myśl koncepcji Francisa Fukuyamy kapitał społeczny jest ustaloną nieformalną normą, która umożliwi współpracę pomiędzy przynajmniej dwiema jednostkami. Normy, które tworzą kapitał społeczny, mają szeroki zakres; poczynając od zasady wzajemności między dwojgiem przyjaciół, a kończąc na złożonych i szczegółowo określonych doktrynach takich jak chrześcijaństwo lub konfucjanizm. Muszą być realizowane w rzeczywistych ludzkich relacjach. Norma wzajemności istnieje *In potentia* w układach z wszystkimi ludźmi, ale aktualizuje się tylko w relacjach z *moimi* przyjaciółmi. Według tej definicji zaufanie, sieć zależności, społeczeństwo obywatelskie i podobne zjawiska związane ze społecznym kapitałem są jego korelatami, powstałymi jako rezultat kapitału społecznego, lecz nie jego elementami [Fukuyama 1999]

W ramach tej orientacji Portes i Stensenbrenner [1993] identyfikują cztery różne rodzaje kapitału społecznego, który przynosi pozytywne efekty – zwłaszcza w odniesieniu do jednolitych grup etnicznych:

1. Internalizacja wartości nakazujących zachowania wykraczające poza czystą zachłanność;
2. Transakcje oparte na wzajemności;
3. Solidarność zobowiązań;
4. Wymuszone zaufanie, rodzaj moralnej presji na dokonywanie uczciwych transakcji.

Trzecią tradycję tworzą autorzy próbujący połączyć stanowisko strukturalistyczne z normatywistycznym. Jak podkreśla Coleman [1994: 302] „kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcję. Nie jest to jednak pojedyncza jednostka analizy, ale wielość różnych jednostek (komponentów), które posiadają dwie cechy wspólne. Wszystkie one konstytuują pewien aspekt struktury społecznej i wyznaczają pewne działania jednostek tkwiących w obrębie struktury”. Grupa stwarza kapitał społeczny, który umożliwi osiągnięcie celów, które bez niego byłyby niedostępne, lub osiągalne wyższym kosztem. W pewnych warunkach dochodzi do konwersji kapitału społecznego na kapitał finansowy. Pomimo, że u podstaw koncepcji Colemana leży teoria racjonalnego wyboru, to trzeba podkreślić, że przyznaje on co prawda prymat struktury w stosunku do norm, to jednak uwzględnia również aspekty normatywne. Inni znaczący autorzy jak [Paxton 1999; Cohen i Prusak 2001; Offe i Fuchs 2002; Halpren 2005; Trutkowski i Mandes 2005] traktują kapitał społeczny bardziej eklektycznie, uznając za niemożliwe wyeksponowanie dominującej podstawy znaczeniowej. Starają się zatem prowadzić do ujęć syntetyzujących, obejmujących możliwie

wszystkie elementy kapitału społecznego. Przykładowo dla P. Paxton [1999] kapitał społeczny występuje tylko wówczas gdy subiektywne więzi pomiędzy jednostkami współwystępują z wysokim stopniem obiektywnych powiązań sieciowych. Co więcej, zdaniem Autorki kapitały społeczne różnych grup nie muszą być względem siebie koherentne. Innymi słowy zasoby przynoszące korzyści członkom grupy X nie muszą prowadzić do takich samych rezultatów w przypadku grupy y.

Przykładem definicji najszerszej jest propozycja zbiorowego autorstwa ekspertów Banku Światowego, w myśl której pojęcie to odnosi się do „instytucji, relacji i norm, które kształtują zakres i charakter społecznych interakcji. Nie jest on sumą instytucji spajających społeczeństwo, ale raczej spoiwem, które utrzymuje je w całości” [World Bank 1999]. Offe i Fuchs [2002] podkreślają równoprawne znaczenie trzech komponentów takich jak: postawy, dyspozycje do zachowań i wzory strukturalne. Bardziej szczegółowa jest również szeroka definicja Jacka Sztudyngera, w myśl której jest to „stopień zorganizowania społeczeństwa charakteryzowany przez sieć organizacji, zbiór norm oraz zaufanie, które służy współpracy, dobru wspólnemu i tworzą potencjał rozwiązywania problemów społecznych” [Sztudynger 2003: 74].

3. KOMPONENTY KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Podstawowa trudność zastosowania koncepcji kapitału społecznego w analizie i praktyce badawczej wynika z wieloznaczności terminu. Elementy składające się na ów potencjał ułatwiający współpracę i osiąganie wspólnych celów są przez różnych autorów dobierane i szeregowane w rozmaitych konfiguracjach. Należą one, najogólniej ujmując, do trzech kategorii: sieci komunikacji i uczestnictwa (*network*), zaufania (*trust*) i podzielanych wartości i norm (*values*). Zgodnie z terminologią Pameli Paxton [1999] można je określić mianem **komponentów kapitału społecznego**.

Jeżeli przyjmiemy, że istnieje wiele typów kapitału społecznego, to ich empiryczna identyfikacja wymaga określenia udziału każdego z tych komponentów.

Teoria kapitału społecznego dotyczy zasobów umiejscowionych w sieci kontaktów i relacji społecznych oraz sposobów udostępniania i wykorzystania tych zasobów. Dysponowanie nimi utrzymuje zatem i poszerza zdolności i możliwości jednostek przetrwania i rozwoju. W ujęciu Lina [2001] wartości są normatywnymi ocenami tych zasobów. W większości społeczeństw takie pozytywne oceny dotyczą zamożności, prestiżu i władzy. Teoria kapitału społecznego dotyczy

zatem tych działań, które są podejmowane dla utrzymania lub zwiększenia stanu posiadania tak ocenianych dóbr.

Teoria kapitału społecznego w ujęciu strukturalnym opiera się na założeniach dotyczących struktury społecznej na poziomie makro, mezo i mikro. W odniesieniu do makrostruktury teoria zakłada, że poszczególne wymiary statusu społecznego: zamożność, władza i prestiż, tworzą koherentny układ w kształcie piramidy. W konsekwencji osoby o wyższych pozycjach, dysponują nie tylko większymi zasobami własnymi, ale również korzystają z zasobów jednostek zajmujących niższe pozycje.

W odniesieniu do poziomów mezo i mikro teoria sieciowa przyjmuje dwa założenia dotyczące interakcji i działań. Po pierwsze, zakłada, że interakcje społeczne zachodzą z większym prawdopodobieństwem między jednostkami o zbliżonych pozycjach (zasada homofilii). Korzyści uzyskane dzięki takim działaniom pozwalają na utrzymanie zasobów dotychczas osiągniętych oraz na potwierdzenie własnej wartości. Działania te określane są jako ekspresyjne. Z olei kontakty utrzymywane z osobami stojącymi wyżej w hierarchii statusu (zasada heterofilii) mają na celu pozyskanie nowych zasobów i określane są jako instrumentalne.

Odrębne zagadnienie stanowi relacja zachodząca między funkcjonowaniem układów sieciowych, a kapitałem społecznym w skali mezo i makro. Pierwsze rozwiązanie odwołuje się do liberalnej koncepcji ładu samorządowego, zgodnie z którą suma działań podejmowanych z egoistycznych pobudek przyczynia się do rozbudowy sieci relacji nieformalnych, a ich instytucjonalizacja buduje społeczeństwo obywatelskie. W drugim ujęciu decyduje kontekst strukturalny, który określa funkcjonowanie sieci w danym społeczeństwie.

Należy podkreślić, że na poziomie indywidualnym komponent sieci, istniejący choćby w minimalnym wymiarze, jest nieodzownym atrybutem kapitału społecznego. Brak kontaktów i społecznych relacji sprawia, że podzielane wartości i normy, a także zaufanie wobec innych mają charakter czysto werbalny.

Innym kluczowymi elementami kapitału społecznego jest **zaufanie** (zarówno do ludzi, jak i instytucji publicznych) oraz **uczestnictwo** w grupach, stowarzyszeniach i organizacjach. Wzajemne zaufanie w sposób oczywisty jest zarówno warunkiem, jak i efektem grupowej współpracy. Jest ono metaforycznie określane jako ułatwiający je katalizator, a sieci wzajemnego zaufania tworzą emocjonalną podstawę dla osiągnięcia wspólnego sukcesu. W efekcie przyczynia się do umocnienia tzw. *team spirit*, czyli morale grupy [Sztompka 1999, 2007]. Zdaniem Putnama, kapitał społeczny i zaufanie stanowią nierozłączną całość: „Krótko mówiąc, ludzie ufający innym są lepszymi obywatelami, a ci zaangażo-

wani w życie społeczności są zarazem bardziej ufni i godni zaufania. Przeciwnie, ludzie nieaktywni jako obywatele wierzą, że otoczeni są przez niegodziwców i czują się mniej zobligowani do uczciwego postępowania. Cechy te stanowią tak ścisły syndrom, że ich wzajemne relacje mogą być rozwikłane w drodze eksperymentalnej” [Putnam 2000: 137].

Jednak relacja między kapitałem społecznym, a zaufaniem nie jest tak jednoznaczna. Jeżeli kapitał stanowi potencjał społecznego uczestnictwa i współdziałania w oparciu o podzielane wartości i normy oraz wzajemne zaufanie, wówczas członkowie grupy oczekujący od innych uczciwego postępowania, muszą *ufać* sobie nawzajem. W tym ujęciu kapitał społeczny jest pochodną zaufania bazującego na wspólnych wartościach. Zależność tę można przedstawić graficznie:



Odmierna sekwencja zależności wynika z koncepcji Fukuyamy, definiującej kapitał społeczny jako nieformalną normę, która ułatwia współpracę między ludźmi. W myśl tej koncepcji zaufanie, sieci powiązań, społeczeństwo obywatelskie są epifenomenami, powstałymi jako rezultat narastania kapitału społecznego, lecz nie są jego częścią składową [Fukuyama 1999]. Schemat zależności przybiera wówczas odmienny kształt:



Relacje między zaufaniem a kapitałem społecznym wyraża również przedstawiona przez Fukuyamę koncepcja „promienia” zaufania (*radius of trust*). Jak już wspomniano, zaufanie społeczne przekracza swym zasięgiem grupę macierzystą. Wszystkie grupy dysponujące kapitałem społecznym posiadają pewien zasięg zaufania, czyli krąg ludzi, w obrębie którego funkcjonują zasady współpracy. Jeżeli grupowy kapitał społeczny wytwarza wartości pozytywne, wówczas zasięg zaufania wykracza poza tę grupę. Oczywiście promień zaufania może być również mniejszy i obejmować wewnętrzne kręgi wtajemniczonych. Społeczeństwo współczesne może być przedstawione w postaci sieci koncentrycznych lub krzyżujących się *kręgów zaufania*. Im większa gęstość i złożoność sieci kręgów zaufania, tym większe zasoby kapitału społecznego pozostają w dyspozycji danego społeczeństwa.

Ponieważ kapitał jest kategorią wyrażającą możliwość posiadania lub dysponowania zasobami przez członków jakiejś grupy społecznej ze względu na jej wewnętrzny stan organizacji i więzi oraz ze względu na jej relacje z innymi całościami społecznymi, przeto możemy uznać, że koncepcje kapitału społecznego

dotykają kwestii solidarności grupowej oraz relacji międzygrupowych. Innymi słowy, problematyka kapitału jest mniej lub bardziej bezpośrednio związana z istotą porządku społecznego oraz jego efektywnością jako czynnikiem rozwoju grup i zbiorowości na różnych poziomach życia społecznego. Rozważanie porządku grupowego czy szerzej społecznego nie jest zatem możliwe bez uwzględnienia systemu normatywnego.

Nawet jeśli normatywistyczną tradycję w socjologii uznamy za jednostronną i uwzględnimy uwagi krytyków formułowane zwłaszcza przez przedstawicieli strukturalizmu i zwolenników teorii wyboru racjonalnego, to i tak kwestia norm jako podstawy solidarności społecznej jawi się jako pierwszoplanowa. Nie dziwi zatem fakt, że w wielu koncepcjach kapitału społecznego elementy systemu aksjonormatywnego traktowane są jako komponenty, formy lub podstawy formowania się kapitału społecznego. Tak jest w przypadku koncepcji Colemana [1994], który chociaż reprezentował opcję strukturalną, to jednak uznawał normy jako formy kapitału społecznego i doceniał ich rolę w kreacji tego zjawiska. Jego zdaniem, normy nie istnieją tak długo, jak długo jednostka ma zarezerwowane prawa do podejmowania i realizacji jej własnych działań oraz jeśli prawo nie istnieje. „Normy istnieją tylko wówczas kiedy inni zakładają prawo do wpływu na kierunek działania podejmowanego przez aktora” [Coleman 1994: 243]. Normy istnieją zatem w sytuacji wzajemnych relacji społecznych pomiędzy jednostkami, kiedy istnieje potrzeba wykreowania kolektywnego interesu różnego od interesu poszczególnych jednostek. Nie ulega zatem wątpliwości, że treści normatywnych zasad funkcjonujących w grupach czy zbiorowościach społecznych różnią się w zależności od tego, czy uwaga skupiona jest na reakcjach podmiotu w stosunku do działań innego, czy na negocjacjach pomiędzy podmiotem a innym [Horne 2001]. Ponieważ kapitał społeczny jest dla Colemana [1994: 304] „taką wartością struktury, która może być wykorzystana przez aktorów jako zasoby dla realizacji ich ‘interesów’, przeto same normy mogą kreować kapitał społeczny”. Jak pisze dalej „jeśli efektywne normy istnieją, mogą stanowić znaczącą, ale czasami kruchą formę kapitału społecznego” [1994: 310]. Ważną rolę kapitałotwórczą odgrywają, zdaniem Colemana, normy nakazu podporządkowujące interes indywidualny, interesowi zbiorowości. Normy tego rodzaju, niezależnie czy utrzymują się poprzez internalizację czy zewnętrzne instytucjonalne wsparcie, odgrywają istotną rolę w rozwiązywaniu problemu dobra wspólnego, które istnieje w powiązanych ze sobą zbiorowościach [Coleman 1994: 311]. Offe i Fuchs [2002] wymieniają trzy komponenty składowe kapitału – uwagę, zaufanie i stowarzyszeniowość. Normy lokują w ramach pierwszego z nich. Przez „skupianie uwagi” rozumieją oni dyspozycję poznawczą jednostki pozostającą w opozycji do oportunistycznego,

ignorancji i obojętności. Jest to zatem dyspozycja nacechowana aktywizmem i troską. Bycie uważnym i dbałym zakłada zatem nakaz respektowania określonych norm. Również w modelu pojęciowym Paxton [1999] normy nie są rozpatrywane jako odrębne komponenty kapitału. Są one raczej traktowane jako podstawa dla funkcjonowania zaufania społecznego jako jednego z dwóch podstawowych składników kapitału. Z kolei w koncepcji Halprena [2005] normy stanowią jeden z trzech podstawowych komponentów kapitału obok sieci i sankcji. Na normy składają się „[...] zasady, wartości i oczekiwania, które charakteryzują społeczność lub sieć społeczną” [Halpren 2005: 10]. Ich spektrum może być, zdaniem autora, bardzo szerokie: od pomocy sąsiedzkiej poprzez postawy patriotyzmu lokalnego charakteryzujące mieszkańców danej zbiorowości.

W pierwszych pracach Putnama [1995] normy pojawiają się raczej jako efekt funkcjonowania kapitału społecznego, czyli partycypacji społecznej i aktywności zrzeszeniowej. Nie wchodzi one również w skład indeksu kapitału społecznego. Co prawda, zarówno w *Bowling Alone*, jak i w późniejszym tekście przygotowanym wspólnie z Goss, wskazuje na sieci społeczne i związane z nimi normy wzajemności jako komponenty kapitału społecznego [Putnam, Goss 2002], jednak jego koncepcje należy zaliczyć do perspektywy normatywnej.

Nie ulega zatem wątpliwości, że bezpośrednio lub pośrednio normy społeczne jako istotny składnik struktury grupy wchodzi w zakres kapitału społecznego jako zbioru zasobów, z których korzysta jednostka za przyzwoleniem grupy, w celu osiągnięcia zarówno grupowych jak i indywidualnych korzyści. Respektowanie norm jest warunkiem korzystania z zasobów grupowych, a kontrola zachowań zwiększa wiarygodność i w konsekwencji ogólny poziom zaufania. Należy tu również podkreślić, że dla większości cytowanych autorów normy społeczne traktowane są jako zjawiska odrębne od zaufania społecznego. Normy bowiem traktowane są jako dyrektywa do zachowania i podstawa do stosowania sankcji, podczas gdy zaufanie jest najczęściej ujmowane jako typ relacji psychicznej i emocjonalnej pomiędzy aktorami społecznymi, niekoniecznie natomiast przyjmuje postać normy kulturowej o charakterze powinnościowym.

Z punktu widzenia teorii kapitału społecznego dwie normy odgrywają kluczowe znaczenie. Pierwszą z nich jest zasada wzajemności oznaczająca obligację jednostki do podtrzymywania procesu wymiany poprzez faktyczne lub symboliczne nagradzanie osób, od których uprzednio otrzymaliśmy nagrody. Norma wzajemności tworzy podstawę współdziałania społecznego poprzez gotowość ponoszenia pewnych indywidualnych kosztów na rzecz uzyskania wspólnego dobra, w którego podziale jednostka ma prawo uczestniczyć. Drugą jest norma podmiotowości działania oznaczająca możliwość dokonywania przez jednostkę

wyborów w sytuacji konfliktu wartości. Z tą normą wiąże się ściśle zasada tolerancji wobec innych, o ile ich działania nie naruszają dobra publicznego. Trzecią, kluczową normą jest norma odpowiedzialności [Etzioni 2003] wobec innych i za innych. Oznacza ona, że działająca jednostka podporządkowuje swój egoistyczny interes interesowi społecznemu oraz, że jest skłonna działać w pewnych sytuacjach na rzecz innych jednostek bez oczekiwania od nich bezpośredniego wynagrodzenia.

4. TYPY KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Putnam [2001] wyróżnia dwa podstawowe typy kapitału społecznego: integracyjny i pomostowy (*bonding and bridging social capital*). Woolcock [2003] wyróżnił typ trzeci, kapitał łączący (*linking*).

Pierwszy z wymienionych typów ma charakter ekskluzywny i wzmacnia więzi wewnątrzgrupowe. Ten typ kapitału odnosi się do więzi międzyludzkich nacechowanych silnym ładunkiem emocjonalnym jako podstawą związku. Jak pisze Putnam [2001: 22] „jest to dobro służące podtrzymywaniu głównie wzajemności i mobilizowaniu solidarności”. Służy pomocy, i potwierdza tożsamość społeczną i społeczne pozycje jednostek. Występuje w małych strukturach społecznych, jak rodzina, grupa rówieśnicza, sąsiedzka lub przyjaciół. Ułatwia współpracę, ale utrudnia wymianę informacji z otoczeniem zewnętrznym, a niekiedy prowadzi do ksenofobii; drugi, oparty na uogólnionym zaufaniu do innych, ma charakter inkluzywny i umożliwia współdziałanie międzygrupowe [Putnam 2000]. Kapitał wewnątrzgrupowy lub integracyjny służy w pierwszym rzędzie realizacji partykularnych celów. Należy zauważyć, że potencjał tego typu może mieć szkodliwe skutki w wymiarze ponadgrupowym, gdyż treść podzielanych wartości i norm pozostaje nieokreślona; mogą mieć one aspołeczny bądź nawet antyspołeczny charakter. Stąd też efekty kapitału integracyjnego mogą być destrukcyjne w skali makro. Jako przykład mogą służyć nie tylko grupy przestępcze, ale także ugrupowania korporacyjne. Przejawem osłabienia kapitału społecznego na poziomie makro jest – przy wroście zasobów wewnątrzgrupowych – silna więź korporacyjna w naszych organizacjach zawodowych: lekarskich, sędziowskich, adwokackich, ale także rolniczych [por. Paxton 1999: 97]. Przypadek Polski pokazuje, że wysoki poziom kapitału społecznego w ramach tych ugrupowań służy realizacji interesów partykularnych – gdyż nie ma godnego zaufania arbitra, który mógłby rozstrzygnąć spory. Takim arbitrem nie jest Sejm, który w opinii społecznej reprezentuje przede wszystkim interes partyjny oraz osobisty, a dobro wspólne nie ma swoich lobbystów.

Drugim typem kapitału jest kapitał pomostowy (*bridging*). Kapitał pomostowy, jak podkreśla Putnam [2001], odnosi się nie do najbliższego kręgu społecznego, ale do dalszego grona osób, z którymi wchodzimy w interakcję. Putnam odwołuje się tutaj do koncepcji słabych więzi Marka Granovettera [1973]. Są to zatem związki o mniejszym stopniu ładunku emocjonalnego, nacechowane znacznym stopniem instrumentalności „podtrzymywane i rozwijane do generowania bardziej zróżnicowanych pakietów zasobów w celu realizacji interesów i osiągania aspiracji” [Woolcok 2003: 1259]. Pozwalają one na szersze korzystanie z zasobów innych grup, a zatem przekraczanie możliwości płynących z uczestnictwa w jednej grupie społecznej. Tego typu kapitał możliwy jest zatem do analizy w zbiorowościach złożonych składających się najczęściej z grup pierwotnych jako podstawowych elementów składowych. Kapitał pomostowy jest zatem instrumentem międzygrupowej komunikacji i równocześnie ponadgrupowej socjalizacji. Wzmacnia poczucie tolerancji i otwartości w relacjach z innymi. Przykładem struktury, w ramach której pojawia się kapitał pomostowy jest społeczność lokalna. Na poziomie mezo, zmienia się rodzaj sieci tworzącej kapitał społeczny. Główną rolę zaczynają odgrywać relacje między władzą lokalną, a mieszkańcami oraz pomiędzy poszczególnymi grupami interesów. Wymaga to zaufania, którego promień przekracza ramy grupy macierzystej, natomiast zaufanie wewnątrzgrupowe traci na znaczeniu.

Podstawowym kryterium klasyfikacji Putnama jest promień zaufania. Kapitał integracyjny (*bonding*) może występować zarówno wśród grup tworzonych na podstawie układu rodzinnych powiązań jak i w organizacjach formalnych. Odmiennie stanowisko zajmuje Fabio Sabatini, (2005), który zakłada, że nie promień zaufania, lecz skład grupy wyznacza rodzaj kapitału społecznego. Koncepcja, zgodnie z którą kapitał wiążący (integracyjny) występuje jedynie wśród grup krewniaczych, natomiast nieformalne grupy przyjaciół oraz grupy formalne tworzą kapitał pomostowy, wydaje się trudna do obrony. Wśród tych ostatnich bez trudu znaleźć można przykłady kapitału integracyjnego, bazującego na silnie zinternalizowanych wspólnych wartościach, zaufaniu do swoich oraz wykluczaniu obcych. Jest to ilustracja trudności, jakie stwarza strukturalistyczna koncepcja redukująca kapitał społeczny do sieci powiązań i relacji. Określenie typu kapitału społecznego wymaga uwzględnienia komponentów zaufania i wartości jako czynników modyfikujących jego charakter. Akceptowane wartości jako celów organizacji formalnych uwzględnił Bartkowski [2005] określając rodzaj kapitału w organizacjach na podstawie ich statutowych celów lub nazw. Jako „stowarzyszenia kapitału wiążącego” (integracyjnego) wymienił m. in. tradycyjne stowarzyszenia miejscowe, stowarzyszenia parafialne, związki zawodowe i korporacje,

natomiast jako „stowarzyszenia kapitału pomostowego” – zrzeszenia sportowe, partie polityczne, organizacje ekologiczne lub organizacje dobroczynne. Autor podkreśla jednak, że jest to klasyfikacja umowna i nieostra.

Klasyfikacja Putnama, w której podstawowym kryterium jest promień zaufania i wyróżnienie kapitału wewnątrzgrupowego i pomostowego, nie obejmuje tych typów kapitału społecznego, które wyróżnić można na podstawie innych kryteriów. Rozszerzająca propozycja została przedstawiona przez Woolcocka i Szretera [2001; za Woolcock 2003], którzy wyróżnili poza kapitałem wewnątrzgrupowym i pomostowym tzw. kapitał łączący (*linking*). Odnosi się on do jeszcze szerszych i dalszych relacji społecznych, jakie mogą wystąpić poza poziomem społeczności lokalnej. Jednakże koncepcja kapitału łączącego nie sprowadza się wyłącznie do rozszerzenia promienia zaufania, który został wykorzystany przez Putnama do jego klasyfikacji. Woolcock odnosi pojęcie (*linking capital*) do, które łączy jednostki lub grupy społeczne w systemy nierównych zasobów władzy. Innymi słowy jest to kapitał, jakim dysponuje jednostka z racji jej bezpośrednich powiązań z osobami zajmującymi ważne pozycje w strukturach władzy, zarówno na poziomie mezo, jak i makro. Jak podkreśla Woolcock [2003], potrzeba wyróżnienia tego typu kapitału wynikała z dwóch przesłanek. Pierwszą była potrzeba zwrócenia uwagi, iż kapitał pomostowy w terminologii Putnama bardziej odnosi się do powiązań horyzontalnych i pomija znaczenie różnych pozycji władzy w układzie wertykalnym, a po drugie, koncepcja relacji pomostowych zbyt mało uwypukla (rolę państwowych pozycji władzy w kreowaniu określonych zasobów kapitału [Woolcock 2003]).

Jak z powyższych uwag wynika, kapitał społeczny istnieje na różnych poziomach. Jego zasoby w poszczególnych grupach nie zawsze przynoszą korzyści ogółowi, – choć niewątpliwie są korzystne dla „swoich”.

Sieć kontaktów i relacji wraz z zawartymi w niej zasobami stanowi warunek wystarczający dla kreacji dobra jednostkowego. Korzyści z kapitału czerpie w tej sytuacji jednostka zajmująca w tej sieci możliwie korzystną pozycję. Jednak, zdaniem Nan Lina, suma jednostkowych działań wynikających z egoistycznych pobudek przyczynia się do powstawania zrzeszeń i organizacji oraz umacniania społeczeństwa obywatelskiego [Son, Lin 2006]. Jeśli nawet przyjmujemy to wywodzące się liberalnej tradycji założenie, to ten typ możemy określić jako **indywidualny kapitał społeczny**. Zdaniem Pamelii Paxton, na poziomie jednostkowym mamy do czynienia raczej z zaufaniem, jako indywidualną postawą, natomiast dopiero w odniesieniu do szerszych zbiorowości możemy mówić o kapitale społecznym, jako właściwości kolektywnej.

Na poziomie grupy, oprócz sieci kontaktów wewnętrznych i zewnętrznych, warunkiem powodzenia wspólnych przedsięwzięć jest **zaufanie**, przynajmniej do pozostałych jej członków. Ponadto, w tym przypadku ważnym warunkiem jest wspólny cel stanowiący **wartość** podzielaną w obrębie grupy. Ten typ opisywał Coleman [1988], dla którego kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz i zewnątrz grupowych; jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stanowić potencjał wspomagający działania jej członków. Jego zdaniem, rodzi się on w strukturze relacji pomiędzy aktorami, jest zatem wyłącznie właściwością grupy, nie istnieje na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą natomiast osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości. Również wspomniany wcześniej kapitał wewnątrzgrupowy (*bonding*) Putnama [2000] można zaliczyć do tej kategorii. Na poziomie grupowym, kapitał społeczny narasta w obrębie niektórych grup etnicznych, zawodowych, a także przestępczych, takich jak mafia.

Na poziomie mezo, (*community level*) kapitał społeczny przysparza korzyści w relacjach międzygrupowych [Paxton 1999: 94]. W sumie jednak kapitał postrzega się w tym przypadku jako kombinację zaufania i różnego rodzaju związków, w jakie wchodzi ludzie w trakcie realizacji swoich zadań. Zaufanie „ponadgrupowe” ułatwia komunikację między różnymi grupami interesu oraz ich współpracę. Według Pameli Paxton [1999] istotnymi elementami kapitału „lokalnego” (*community level*) są ponadto: zaufanie „pionowe” dotyczące instytucji oraz więź z miejscowością zamieszkania, a zwłaszcza lokalny patriotyzm. Traktowanie dobra wspólnego jako cennej wartości nawiązuje do republikańskiej tradycji społeczeństwa obywatelskiego, która akcentowała nieegoistyczne pobudki podejmowanych działań, mających na celu dobro wspólnoty, a w tym przypadku – lokalnej społeczności.

Oprócz wymienionych trzech poziomów określonych w skali mikro i mezo, należy wymienić także poziom ogólnospołeczny. W makroskali społeczeństwa dysponują różnymi zasobami kapitału społecznego. Różnice te wyznaczone są nie tylko przez obecny potencjał, ale również historyczne doświadczenia. Zdaniem Fukuyamy, „każdy kraj o niskim poziomie kapitału społecznego ma za sobą okres silnej centralizacji politycznej i celowych działań monarchy lub państwa w kierunku całkowitego wyeliminowania konkurentów do władzy. W takich krajach kapitał społeczny, który istniał przed nadejściem władzy absolutnej, został zniszczony, struktury społeczne (np. francuskie cechy) zostały zaś zaprzęgnięte do służby na rzecz państwa. Z kolei, kraje o wysokim poziomie zaufania społecznego, takie jak Japonia, Niemcy czy USA, nigdy nie działały w warunkach przedłużających się tendencji centralistycznych. Gdy władza polityczna jest rozproszona, grupy społeczne mają szanse rozwijać się spontanicznie i bez ograniczeń” [Fukuyama 1997: 380]. Kapitał społeczny w krajach monocentrycznych staje się zatem dobrem

reglamentowanym, a celem władzy jest poddanie jego zasobów maksymalnej kontroli; jedną z form takiej kontroli jest monopolizacja obiegu informacji, która – zdaniem Colemana – jest jedną z postaci kapitału społecznego [Coleman 1988]. Według P. Rotengruber, „we wspólnocie zdominowanej przez związki zawodowe bądź partię o charakterze masowym, na przykład, wszechobecną w niedawnym Bloku Wschodnim partię komunistyczną, władza symboliczna konstytuuje się przede wszystkim przez wytworzenie kapitału politycznego (społecznego) elit władzy, przy równoczesnej kontroli dostępu do środków umożliwiających jego wytworzenie przez grupy zdominowane” [Rotengruber 2003: 46].

Na poziomie makro, zdaniem takich autorów jak Knack [2002] i Krishna [Krishna, Uphoff 2002], podstawowym czynnikiem budowy kapitału społecznego stają się podzielane wartości i normy określane jako „cnoty obywatelskie”, przy czym dobro wspólne ulega przedefiniowaniu. W tej postaci jest nim dobro ogólnospołeczne kraju (lub narodu). Zmianie ulega sieć relacji, która w tym wypadku oznacza w głównej mierze system instytucji tworzących określony kontekst strukturalny. W myśl teorii Sztompki ów kontekst strukturalny stanowi podstawowy warunek budowy kultury zaufania, a zarazem zwiększa „kapitał podmiotowości” społeczeństwa, czyli kapitał społeczny w skali makro [Sztompka 2000, 1997]. Istotną cechą tego typu, określanego niekiedy jako „obywatelski”, jest charakter podzielanych wartości i norm. Oprócz norm obywatelskiej kooperacji, są to takie normy, jak współczucie, altruizm i tolerancja, a także: „solidarność, współpraca, hojność, szczodrość, wspaniałomyślność oraz jako postaci dodatkowe: uczciwość, egalitaryzm, sprawiedliwość, bezstronność, uczestniczenie, demokratyczne kierowanie” [Krishna, Uphoff 2001: 11–12].

5. FUNKCJE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Istotne pole kontrowersji teoretycznych dotyczy **funkcji** kapitału społecznego. Można tu wyróżnić dwa najważniejsze stanowiska. W myśl pierwszego jest on wyłącznie **narzędziem pomnażania zasobów**. Dla ekonomistów *externalities*, które się do tego przyczyniają stanowią istotę kapitału społecznego, gdyż kumuluje on zasoby istniejące w społecznych relacjach. W myśl tej koncepcji rozpatrywany wyżej dylemat dotyczący jednostkowego bądź grupowego charakteru kapitału społecznego jest nieistotny, bowiem korzyści odnosi zarówno grupa jak i jednostka¹. Według RONALDA S. BURTA, kapitał społeczny jest kreowany przez

¹ Pojęcie „jednostka” jest w ujęciu „ekonomicznym” często zastępowane terminem „aktor”, jako uczestnik wymiany lub gry. Dla ekonomistów aktorem jest zarówno jednostka jak i firma,

sieci silnie powiązanych elementów. W myśl argumentu „strukturalnej dziury” jest generowany przez sieć, w której ramach ludzie mogą pośredniczyć w powiązaniach pomiędzy skądinąd niepowiązanymi segmentami. Społeczeństwo jest tu postrzegane jako rynek, na którym ludzie zgodnie ze swymi celami i interesami dokonują wymiany różnorodnych dóbr oraz idei. Niektórzy ludzie bądź niektóre grupy czynią to lepiej w sensie uzyskiwania wyższych zysków w stosunku do poniesionego wysiłku [Burt 2004]. Podobnie dla Nan Lina [2002], kapitał społeczny to atut (lub majątek) sieci społecznych. Struktura społeczna jest rodzajem kapitału, który wytwarza dla określonych jednostek lub grup konkurencyjną przewagę w osiągnięciu ich celów, zatem decydują zasoby lub atuty posiadane przez jednostki ze względu na usytuowanie ich w strukturze relacji społecznych.

Choć w ramach tego typu koncepcji akcentuje się niekiedy ograniczenia stwarzane w ramach struktury i sieci przez ustanowione role określone regułami, procedurami i precedensami, to jednak skuteczność w osiągnięciu korzyści stanowi tu główny atrybut kapitału społecznego. Podobnie, jak każda inna forma kapitału, jest on aksjologicznie neutralny. Oznacza to, że może być użyty dla osiągnięcia dowolnych z moralnego punktu widzenia celów przynoszących korzyść jednostce lub grupie.

W odniesieniu do grup społecznych o niskim statusie ten właśnie typ kapitału tworzy potencjalnie **sieć wsparcia**. Znaczenie kapitału społecznego w problematyce wykluczenia społecznego dostrzegają zarówno teoretycy [Phillipson, Allan, Morgan 2004], jak i działacze realizujący programy pomocy społecznej. Powiązania sieciowe mogą być określone zasadą wzajemności, lub przeciwnie, mogą przyjmować postać relacji asymetrycznej. W tym drugim przypadku, gdy mamy do czynienia z donatorem i adresatem pomocy w różnych postaciach, przyjmują one postać sieci wsparcia. Adresatami wsparcia mogą być osoby o różnym statusie społecznym. Stąd szczególne znaczenie sieci wsparcia dla kategorii marginalizowanych. Ludzie izolowani, znajdujący się w sytuacji społecznego wykluczenia, pozbawieni są poczucia kontroli nad swym losem. Pod wpływem doświadczeń obwiniają siebie za swą sytuację. Sieć może tworzyć nową przestrzeń interakcji, w ramach której mogą oni dzielić się doświadczeniami oraz przekształcać te doświadczenia w przedmiot publicznej debaty [Bauman 2000].

Według Crowa [2004], mniejszy zakres sieci kontaktów jest czynnikiem pogarszającym nie tylko status materialny, ale również jakość życia, w tym stan zdrowia. Marilyn Taylor [2004] uzasadnia tę tezę w oparciu o wyniki badań Gilchrist Argyle wskazujących na lepsze samopoczucie i stan zdrowia osób dysponujących

czyli podmioty działania.

rozległą siecią kontaktów. Nie wynika to z ich wyższego statusu. W tym wypadku kapitał społeczny umożliwia łatwiejsze wyzwolenie fizjologicznego mechanizmu stymulującego system immunologiczny zwalczający choroby i zwiększający odporność na stres.

Powyższe koncepcje dotyczą skali mikro. W skali mezo kapitał społeczny przybiera bardziej złożoną postać. W koncepcji Pameli Paxton [1999] kluczowe jego elementy to zaufanie (zarówno do ludzi jak i instytucji publicznych) oraz uczestnictwo w grupach, stowarzyszeniach i organizacjach, a także więź z lokalną społecznością. Opcja ta wynika z konsekwentnego traktowania przez autorkę kapitału jako **potencjału** wytwarzanego w relacjach międzyludzkich dzięki określonym postawom i grupowej przynależności, potencjału, który zwiększa szanse społecznego współdziałania oraz aktywności w sferze publicznej. Rzeczywiste związki zachodzące między tak rozumianym kapitałem społecznym a jego rezultatem w postaci udziału w wyborach, jak również w innych działaniach na rzecz środowiska lokalnego, mogą być ustalone w drodze empirycznej. Zdaniem autorki, kapitał społeczny składa się z dwóch komponentów:

1. Obiektywnych związków między jednostkami a ich otoczeniem społecznym (komponent *associations*).

2. Subiektywnych więzi łączących jednostkę z otoczeniem. Muszą one być szczególnego typu: posiadać cechy wzajemności, zaufania i pozytywnych emocji (komponent *trust*).

Wartość kapitału społecznego jest tym większa, im większa łączna wartość obu tych komponentów. Komponent *associations* obejmuje, poza organizacjami, również grupy nieformalne, a także więź z miejscem zamieszkania. Komponent *trust* składa się, oprócz zaufania społecznego, z zaufania do instytucji, czyli zaufania „pionowego” Każdy z dwu wymienionych komponentów składa się z kilku parametrów, a łącznie pomiarowi podlega 10 zmiennych.

Ten typ kapitału społecznego, który przynosi korzyści lokalnej społeczności, możemy określić jako „istniejący w danej zbiorowości potencjał społecznego uczestnictwa i współdziałania w oparciu o podzielane wartości i normy, sieć kontaktów oraz wzajemne zaufanie”. Takie zdefiniowanie „lokalnego” kapitału społecznego nawiązuje do koncepcji Paxton [1999], która wychodzi z założenia, że różne czynniki prowadzą do podejmowania działań w celu rozwiązania problemów lokalnej społeczności. Może to być zaufanie do współmieszkańców lub do władz lokalnych, określane mianem pionowego, silna więź z własną miejscowością, a także gęsta sieć kontaktów, ułatwiająca m.in. wymianę informacji lub wysoki stopień uczestnictwa społecznego. Kapitał społeczny lokalnej zbiorowości przybiera zatem szczególną postać. Jego potencjał wzrasta, gdy rośnie łączna

wartość, suma jego części składowych. Przyjmując powyższe założenie, można przedstawić potencjał kapitału społecznego jako **sumę wartości wskaźnikowych poszczególnych składników**. W konsekwencji, na poziomie jednostkowym decydujące znaczenie dla określenia zasobów kapitału społecznego ma koncentracja cech uważanych za wskaźnikowe dla jego poszczególnych komponentów.

Odmianą postać przybiera kapitał społeczny na poziomie makro. Powinien posiadać właściwości przynoszące pozytywne skutki w wymiarze ogólnospołecznym. W koncepcjach dotyczących tego poziomu zasadniczą funkcję kapitału społecznego ich autorzy dostrzegają w tworzeniu i rozwijaniu społeczeństwa obywatelskiego. Ich definicje eksponują instytucje i jakość oraz ilość „zrzeszeniowego” życia (*associational life*); kapitał społeczny jest rodzajem spoiwa, które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego ekonomiczny wzrost bądź dobrobyt ludzki może nie zaistnieć. Zwiększa zarazem możliwość samoprzekształcania się społeczeństwa, podobnie jak „kapitał podmiotowości” Piotra Sztompki [1997]. Kapitał społeczny odnosi się tu do właściwości społecznej organizacji, takich jak zaufanie, normy i relacje, które mogą doskonalić skuteczność działań społeczeństwa przez umożliwianie i ułatwianie koordynacji działań [Putnam 2000: 20]. Ów obywatelski kapitał społeczny obejmuje wspólne wartości, normy, nieformalne sieci i uczestnictwo w stowarzyszeniach, które wpływają na zdolność jednostek do zbiorowego działania na rzecz osiągania wspólnych celów [Knack 2002: 15]. Jest także definiowany w terminach zaufania i norm obywatelskiej kooperacji bądź wartości kulturowych, takich jak poziom współczucia, altruizmu i tolerancji.

Należące do pierwszego nurtu koncepcje „strukturalne”, traktujące kapitał społeczny wyłącznie jako narzędzie pomnażania zasobów, uznawały sieć powiązań i komunikacji za jego podstawowy element. Decydującą rolę w jego zdefiniowaniu odgrywa sieć obiektywnych powiązań. Drugi nurt eksponuje „świadomościowy” aspekt kapitału społecznego, który obejmuje podzielane normy, wartości, postawy, przekonania i wierzenia, wytwarza u ludzi skłonności w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych. Podstawowe ich rodzaje to zaufanie, solidarność, współpraca, hojność, szczodrość, wspaniałomyślność oraz jako postaci dodatkowe: uczciwość, egalitaryzm, sprawiedliwość, bezstronność, uczestniczenie, demokratyczne kierowanie [Kriszna; Uphoff 2002:11–12]. Budowie twego typu potencjału, zgodnie z teorią budowy kultury zaufania [Sztompka 1999] sprzyja określony kontekst strukturalny, określany niekiedy jako „rządowy” kapitał społeczny. Są to instytucje rządowe, które wpływają na zdolność ludzi do kooperacji w imię wspólnych korzyści,

określając wykonalność kontraktów, reguły prawa oraz zasięg uprawnień i praw obywatelskich dopuszczanych przez państwo [Knack 2002].

Jak wskazano wyżej, definicje kapitału społecznego obejmują różnorodne elementy. Składają się nań zarówno komponenty stanowiące przedmiotową podstawę związków (zaufanie, normy i sieci), zakres relacji i związków (wewnątrzgrupowy, pomostowy i łączący) jak i poziom organizacji społecznej na którym kapitał jest kreowany i wykorzystywany (kapitał jednostkowy, grupowy, lokalny i ogólnospołeczny).

Coraz częściej formułowany jest pogląd, w myśl którego pewne szczególne właściwości określają typy kapitału społecznego, które funkcjonują na kolejnych poziomach życia społecznego: na poziomie jednostkowym, mikro, mezo i na poziomie makro [Bartkowski 2008].

Wymienione elementy kapitału można sklasyfikować w oparciu o rodzaj składników niezbędnych dla ich powstania i rodzaj podmiotu, który nimi dysponuje (Tabela 1).

TABELA 1. Schemat klasyfikacji typów kapitału społecznego²

Elementy kapitału społecznego		1	2	3	4	5
Podmioty korzystające z kapitału społecznego		Sieć	Wspólne wartości i normy	Zaufanie wewnątrzgrupowe	Zaufanie społeczne	Cnoty obywatelskie
Podmiot	Aktor (jednostka lub firma)					
Rodzaj kapitału społecznego	Sieciowy	+				
Podmiot	Grupa i organizacja					
Rodzaj kapitału społecznego	Integracyjny	+	+	+		
Podmiot	Spółeczność lokalna					
Rodzaj kapitału społecznego	Pomostowy (komunalny)	+	+		+	
Podmiot	Spółeczeństwo	+	+		+	+

Wymienione ujęcia określają rozmaite aspekty i funkcje kapitału społecznego. Można je uporządkować według kryterium skali zbiorowości odnoszącej

² por. Starosta, Frykowski 2008

korzyści z jego potencjału, poczynając od jednostki, a kończąc na społeczeństwie w skali makro. W miarę powiększania skali zbiorowości, zmianie ulega liczba elementów, jak i funkcja kapitału społecznego.

W skali jednostkowej funkcją kapitału społecznego jest pomnażanie zasobów. W tym ujęciu bezprzedmiotowe staje się pytanie o ekonomiczne skutki kapitału społecznego, gdyż *ex definitione* są one pozytywne. Sieć kontaktów, jaka pozostaje w dyspozycji pojedynczego aktora (jednostki lub przedsiębiorstwa), stanowi wystarczający warunek dla budowy tego typu potencjału. Oczywiście, w naszej rzeczywistości aż nazbyt łatwo wskazać przykłady takiej sieci powiązań, która istotnie ułatwia pomnażanie zasobów. Układy takie często mają korupcyjny charakter i przynoszą szkody o wymiarze ogólnospołecznym.

Na poziomie grupy silne zaufanie, jakie występuje w jej obrębie, łączy się często z wrogością skierowaną na zewnątrz. Nie jest to jednak zaufanie społeczne, a raczej zaufanie „solidne” (*thick*), ograniczone do zamkniętego kręgu osób bliskich. Jest to rodzaj często spotykany, gdyż kapitał społeczny integrujący grupę najłatwiej powstaje w opozycji wobec czegoś lub kogoś – a zwłaszcza wobec wspólnego wroga; może zatem sprzyjać postawom nietolerancji i ksenofobii. Kapitał społeczny wewnątrzgrupowy, lub integracyjny służy w pierwszym rzędzie realizacji wspólnych celów. O ile równocześnie nie występuje na szczeblu całej zbiorowości, wówczas jego oddziaływanie jest destrukcyjne dla dobra wspólnego. Jako przykład mogą służyć nie tylko grupy przestępcze, ale także ugrupowania korporacyjne. Innym atrybutem kapitału integracyjnego jest wspólny cel członków grupy, stanowiący akceptowaną wartość. Natomiast sieć stanowi układ relacji wewnątrzgrupowych, a także kontakty i relacje zewnętrzne.

Na poziomie społeczności funkcją kapitału społecznego jest zwiększanie jej potencjału rozwojowego. Niezbędnym warunkiem powodzenia wspólnych przedsięwzięć jest nie tylko zaufanie do lokalnych władz, ale także zaufanie ponadgrupowe, umożliwiające porozumienie między różnymi grupami interesów. Przykładem takich działań są programy partnerstwa lokalnego [Geddes 2000]. Istotną wartością jest dobro wspólne społeczności, a także sieć relacji między instytucjami władzy, a mieszkańcami.

Na poziomie makro podstawową funkcją kapitału społecznego jest budowa społeczeństwa obywatelskiego. Może pełnić ważną rolę, odciążając instytucje centralne: samorządność i względna samodzielność niższych poziomów systemu (jak zbiorowości lokalne) minimalizuje koszty centrum [Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000]. Jeżeli za Putnamiem przyjmiemy, że kryterium oceny kapitału społecznego jest jego skuteczność dla realizacji wspólnego dobra w skali makro,

to abstrahujemy od rodzaju wartości, jakie stanowią cel społecznego współdziałania. Można przyjąć pragmatyczne kryterium wartościowania: kapitał społeczny powinien przynosić korzyść jak najszerszym kręgom społeczeństwa. Kryterium to spełnia kapitał pomostowy. Zdarzały się jednak próby przekształcenia społeczeństwa w maksymalnie zintegrowaną grupę realizującą wspólny cel. Można wskazać przykład krajów totalitarnych, które realizowały zamiar społecznej mobilizacji przez potęgowanie strachu i nieufności wobec zewnętrznego otoczenia. Umożliwiało to maksymalne wykorzystanie potencjału kapitału integracyjnego dla realizacji celów stanowiących zagrożenie dla reszty świata. W dobie obecnej „słabe” więzi ponadgrupowe tworzące kapitał pomostowy zmniejszają poziom zagrożenia i przynoszą korzyści w skali globalnej.

6. PRZYKŁADY EMPIRYCZNEJ OPERACJONALIZACJI KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

W skali makro kapitał społeczny stanowi atrybut określonych społeczeństw. Właśnie takie ujęcie stanowi najczęstszy punkt wyjścia dla analiz porównawczych w skali międzynarodowej i międzyregionalnej. Jednostką porównywaną jest wówczas średni poziom wskaźników uznanych za kluczowe dla zdiagnozowania poziomu kapitału społecznego: uczestnictwa w organizacjach i stowarzyszeniach, zaufania społecznego lub frekwencji w wyborach lokalnych. Putnam używa jako wskaźników społecznego kapitału dwóch statystycznych wielkości. Pierwszą są informacje o grupach i przynależności do grup, od klubów sportowych do chorów, grup interesów i partii politycznych, oraz wskaźniki politycznej partycypacji, takie jak frekwencja wyborcza i czytelnictwo gazet [Putnam 1993]. Należy zauważyć, że podstawą konstrukcji wskaźników są tutaj „twarde” dane statystyczne odnoszące się do działań podejmowanych w ramach zbiorowości terytorialnych. Jeśli przyjąć założenie, że kapitał społeczny stanowi potencjał ułatwiający podejmowanie tych działań, wówczas wskaźniki te należy traktować jako inferencyjne.

To zastrzeżenie nie odnosi się do analizy Knacka i Keefera [1997], którzy zastosowali wskaźniki zaufania i norm obywatelskich z WVS dla próby 29 systemów gospodarki rynkowej. Użyli tych wskaźników jako przybliżonych miar siły związków obywatelskich, w celu zweryfikowania dwóch konkurencyjnych hipotez dotyczących wpływu kapitału społecznego na wzrost gospodarczy: „**efektu Olsona**”, który sprawia, że związki i stowarzyszenia ekonomiczne tłumią wzrost gospodarczy przez maksymalizację swych wpływów na dystrybucję dóbr [Olson

1982] i „**efektu Putnama**” (związki ułatwiają rozwój poprzez wzrost zaufania). Ustalenia wskazywały na większe znaczenie „efektu Putnama” w krajach o niskim poziomie rozwoju, podczas gdy „efekt Olsona” występuje częściej w krajach wysoko rozwiniętych.

Dane uzyskane w General Social Survey zostały wykorzystane przez Durkina [2000] do analizy związków zachodzących między zmiennymi kapitału społecznego: zaufaniem, wielkością sieci kontaktów nieformalnych oraz intensywnością tych kontaktów, a zasobnością gospodarstw domowych. Jedyne zmienna intensywności kontaktów okazała się statystycznie istotna jako różnicująca zasobność gospodarstw domowych, w odróżnieniu od zmiennych zaufania oraz wielkości sieci. Van Schaik [2002] nawiązał do koncepcji Paxton [1999] i wykorzystał dane z European Social Survey dotyczące zaufania interpersonalnego, zaufania pionowego oraz sieci kontaktów jako trzech wymiarów kapitału społecznego w poszczególnych krajach Europy. Umożliwiło to przedstawienie dyslokacji kapitału społecznego na mapie kontynentu. Metoda ta nawiązywała bezpośrednio do klasycznych badań Putnama [1995] dotyczących zróżnicowania aktywności obywatelskiej i kapitału społecznego mieszkańców poszczególnych regionów Włoch, chociaż. Putnam korzystał jedynie z tzw. „twardych” danych dotyczących liczby organizacji, czytelnictwa prasy oraz frekwencji w wyborach lokalnych i krajowych. Na naszym gruncie podobna metoda wykorzystana została do konstrukcji mapy kapitału społecznego województwa łódzkiego [Starosta, Frykowski 2005]. Natomiast Jarosław Działek [2008] nawiązał do metody Von Schaika wykorzystując „miękkie” dane z Diagnozy Społecznej 2003 i 2005 dla opracowania wskaźników poziomu zaufania jako zmiennych kapitału społecznego w poszczególnych regionach, województwach i powiatach. W połączeniu z danymi dotyczącymi liczebności organizacji pozarządowych (baza Klon-Jawor) umożliwiło to opracowanie mapy kapitału społecznego w Polsce

Portes [1995], badał poziom materialny poszczególnych społeczności imigranckich w USA. Wykazał, że pewne grupy (np. Koreańczycy w Los Angeles, Chińczycy w San Francisco) radzą sobie lepiej od innych (Meksykanów w San Diego, Dominikańczyków w Nowym Jorku), z uwagi na strukturę społeczności, do których imigranci przybywają. Odnoszące sukces społeczności są zdolne zaoferować nowym przybyszom pomoc w uzyskaniu nieformalnych źródeł kredytu, ubezpieczeń, opiekę nad dziećmi, naukę języka i pomoc w znalezieniu pracy. Zbiorowości nie odnoszące sukcesu zaciągają krótkotrwale zobowiązania w kraju, do którego przybyli i nie mogą zapewnić swym rodakom ważnych usług.

Massey i Espinosa [1997] w swych badaniach nad meksykańskimi imigrantami wykazali, że instytucje takie jak NAFTA, które popierają swobodny przepływ

dóbr i usług przez granice państwowe, zwiększają także przepływ ludzi, gdyż dobra, i usługi są wytwarzane, dzielone i konsumowane przez ludzi. Wykorzystując dane z wywiadów wykazali, że teoria kapitału społecznego pozwala znacznie lepiej przewidzieć kierunek przyszłych migracji, ich przyczyn i rozmiaru, niż teorie neoklasyczne i teorie kapitału ludzkiego. Rezultaty stanowiły bazę dla pewnej liczby innowacyjnych wskaźników zaprojektowanych dla bardziej przejrzystego zarządzania imigracją Meksykanów.

Heller [1996] zbadał przypadek południowego stanu Kerała w Indiach, gdzie poziom wykształcenia, śmiertelności niemowląt i długość życia mieszkańców były najwyższe na subkontynencie. Śledząc historię stanu, Heller wykazuje, że władze stanowe odegrały kluczową rolę w uzyskaniu tych efektów stwarzając warunki, które umożliwiły grupom społecznym samoorganizację dla realizacji swych interesów. Równocześnie stan Kerała stwarzał korzystne warunki dla zewnętrznych inwestorów i rozwijał infrastrukturę, co „utrudniało” przeniesienie ludzkiego kapitału zamożnych i dobrze wykształconych mieszkańców do krajów rozwiniętych.

Ciekawa empirycznie jest również propozycja W. Stone i J. Huges [2002], badających kapitał społeczny rodzin australijskich. Wychodzą one z założenia, iż komponentami kapitału są zarówno sieci, jak i normy i w związku z tym sugerują, iż wzajemność i zaufanie charakteryzują normy, natomiast sieć charakteryzowana jest przez takie cechy jak wielkość, gęstość i różnorodność. Zarówno atrybuty wartości, jak i sieci, odnoszone są do trzech poziomów: nieformalnych, zgeneralizowanych i instytucjonalnych relacji społecznych. Zmiennymi wyjaśniającymi są natomiast zmienne personalne, cechy rodzin, typy zasobów, postawy i wartości oraz obiektywne charakterystyki miejscowości zamieszkania. Jak w wielu innych badaniach, tak i tu niektóre postawy i podzielane wartości są traktowane zarówno jako zmienne wyjaśniane, jak i wyjaśniające.

8. KRYTYKA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Główne nurty krytycznych opinii dotyczących kapitału społecznego pochodzą z dwóch kierunków. W opinii prominentnych ekonomistów, na przykład noblistów Kennetha Arrowa i Roberta Solowa, koncepcja kapitału społecznego bazuje na błędnej analogii. Kapitał fizyczny posiada trzy cechy: wzrost w czasie, rozmyślnie poświęcenie doraźnych korzyści dla przyszłych zysków oraz możliwość transferu. Zdaniem Arrowa, kapitał społeczny nie spełnia dwóch ostatnich warunków, gdyż ani nie wymaga świadomie ponoszonych materialnych nakładów,

ani nie podlega transferowi [za: Sobel 2002]. Kontrargumenty, które wskazują na inwestycje ponoszone niekiedy dla budowy sieci kontaktów, dotyczą jedynie niektórych postaci kapitału społecznego. Również przekazywanie zasobów istniejących w sieci innym osobom możliwe jest jedynie w ograniczonym zakresie. W konsekwencji, omawiane zjawisko nie jest kapitałem, gdyż jego nazwa posiada niejasne i zbyt rozległe konotacje. Wymaga sprowadzenia do takiej postaci, która umożliwiałaby oderwanie tego potencjału od konkretnego społecznego kontekstu oraz zastosowanie metod ilościowych. Najlepszym przykładem realizacji redukcjonistycznych założeń jest omawiana wyżej koncepcja Nan Lina. Kapitał społeczny w ujęciu strukturalnym, podobnie jak każda inna forma kapitału, jest aksjologicznie neutralny. Oznacza to, że może być użyty dla osiągnięcia dowolnych, z moralnego punktu widzenia, celów przynoszących korzyść jednostce lub grupie, choć w ramach tego typu koncepcji akcentuje się niekiedy ograniczenia stwarzane w ramach struktury i sieci przez ustanowione role określone regulami, procedurami i precedensami, to jednak skuteczność w osiąganiu korzyści stanowi tu główny atrybut kapitału społecznego.

Tego właśnie aspektu dotyczy odmienny nurt krytyczny, który akcentuje negatywne skutki kapitału społecznego w wymiarze ponadjednostkowym. Zastrzeżenia formułują najczęściej zwolennicy ujęcia normatywnego, które jako atrybut tego potencjału uznaje pozytywne efekty w wymiarze mezo i makro. W ich opinii potencjał ten jest co prawda kapitałem, lecz podobnie jak inne jego formy, przynosi często skutki **antyspołeczne**. Ujęcie normatywne, ściśle związane z ideą społeczeństwa obywatelskiego zwraca uwagę, że nie każda dobrze zorganizowana grupa czy spójna społeczność lokalna jest dobrym elementem składowym społeczeństwa obywatelskiego czy demokratycznego. Rozwój kapitału społecznego w pewnych grupach jest pożądanym, w innych zaś nie. Ciemna strona kapitału społecznego odnosi się zatem do faktu, iż wysoka spójność grupowa, wzajemne zaufanie w pewnych wąskich kręgach społecznych i wysoki stopień lojalności mogą oddziaływać niekorzystnie na stan organizacji całego systemu społecznego. Przykładem są tutaj struktury mafijne we Włoszech, struktury karteli narkotykowych w Kolumbii czy wreszcie nasze rodzime grupy przestępcze. Diego Gambetta wyraził to zwięźle: „są takie postaci silnego kapitału społecznego – jak te powstałe między bandytami – które chcielibyśmy zmniejszyć dla dobra społeczeństwa” [Gambetta 1988: 214].

Najczęściej formułowane zarzuty dotyczą putnamowskiego kapitału integracyjnego (*bonding*), z uwagi na jego ekskluzywny charakter, partykularyzm oraz nieufność wobec obcych prowadzącą do nietolerancji i ksenofobii. Czy jednak oznacza to, że nie można uznać tego rodzaju kapitału za społeczny? Z przed-

stawionego wyżej diagramu (tab. 1) wynika, że kapitał tego typu nie spełnia co prawda kryteriów uznanych za atrybuty kapitału lokalnego lub obywatelskiego, ale znakomicie pełni rolę narzędzia umożliwiającego realizację grupowych celów. Należy podkreślić, że kapitał integracyjny nie występuje jedynie w obrębie małych grup połączonych nieformalną więzią. Rozbudowana sieć kontaktów, partykularyzm, zaufanie do „swoich” i ignorowanie potrzeb ogólnospołecznych, tworzą potencjał stanowiący narzędzie realizacji grupowych interesów kosztem ogółu również w dużych organizacjach o charakterze korporacyjnym. Wspomniana wyżej „zasada Olsona”, może być wyjaśniona jako negatywny wpływ hipertrofii kapitału integracyjnego w organizacjach gospodarczych na rozwój w skali makro. Równocześnie jednak Olson [1982] podkreśla, że w miarę rozrostu organizacji ich skuteczność zwykle maleje, ze względu na różnice poglądów oraz niemożność prowadzenia przy otwartej kurtynie zakulisowych rozgrywek, mających na celu uzyskanie przywilejów w podziale dóbr³.

W zgodnej opinii wielu autorów [Podgórecki 1995; Siki Wellman 1999; Wincenty 2006; Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000] szczególną postać przybrały zagrożenia związane ze specyficzną postacią kapitału społecznego w krajach postkomunistycznych. Niekiedy sieci nieformalnych znajomości przybierały postać „brudnych wspólnot” czerpiących korzyści z niejawnych powiązań. W ujęciu skrajnym traktowano kapitał społeczny jako synonim układów korupcyjnych [Borusowski 2006]. Prowadzi to, w niektórych przypadkach, do zakwestionowania użyteczności terminu: „Kapitał społeczny to pojęcie nieadekwatne, jeżeli wykorzystuje się je w kontekście postkomunizmu, ponieważ w takich społeczeństwach kluczową rolę pełni, specyficzny dla nich, kapitał polityczny, czyli sieci powiązań pomiędzy przedstawicielami władzy, nomenklatury czy biurokracji” [Trutkowski, Mandes 2005: 77]. Również Son i Lin, zdecydowani zwolennicy redukcjonistycznego traktowania kapitału społecznego, wyróżniają szczególną postać „kapitału politycznego” jako niezwykle istotnego potencjału w swej analizie kapitału sieciowego we współczesnych Chinach [Son, Lin 2006].

Na szczeblu lokalnym wybór egoistycznej strategii postępowania, ignorującej dobro wspólne, wynika z większej skuteczności przedsięwzięć bazujących na

³ Ta prawidłowość dotyczy systemów demokratycznych. Przekształcenie społeczeństwa w zintegrowaną, spójną ideowo całość, okazującą całkowite zaufanie władzom oraz wrogość wobec obcych, było strategicznym celem systemów totalitarnych. Taki kapitał integracyjny w skali makro stanowił zarazem śmiertelne zagrożenie dla innych krajów. Z drugiej strony, dla władzy totalitarnej zagrożeniem jest kapitał społeczny powstający oddolnie, dlatego w systemach tych możliwość zrzeszania była ściśle reglamentowana.

kapitale wewnątrzgrupowym, niż programów lokalnego partnerstwa, zakładających przestrzeganie reguł oraz współpracę w oparciu o zaufanie ponadgrupowe, tworzące kapitał pomostowy [Bartoszek 2006].

Nie ulega wątpliwości, że z takimi zjawiskami mamy do czynienia. Ich występowanie wywołuje często krytykę koncepcji kapitału jako narzędzia nieadekwatnego do naszych realiów. Jednakże takie stanowisko wydaje się być daleko idącym uproszczeniem. Nikt bowiem nie może zaprzeczyć, że kapitał finansowy czy kapitał rzeczowy jest również wykorzystywany dla antyspołecznych celów. Nikt jednak nie kwestionuje użyteczności tych pojęć do opisywania i wyjaśniania zjawisk społeczno-ekonomicznych. Podobną postawę należałoby przyjąć wobec koncepcji kapitału społecznego.

Bardziej zasadna jest natomiast krytyka merytoryczna, zwracająca uwagę na dużą niespójność stanowisk badaczy, zwłaszcza w kwestii sposobu mierzenia i wyjaśniania zjawisk kapitału społecznego i jego wpływu na inne ważne zjawiska społeczne. Wysoce niejasna jest przede wszystkim zawartość poszczególnych komponentów kapitału w różnych jego teoretycznych ujęciach. Z pewnością uniemożliwia to adekwatne porównywanie uzyskanych rezultatów badawczych. Tak jest w przypadku debaty nad załamywaniem się kapitału społecznego w różnych krajach. Jedni autorzy, mówiąc o kryzysie, wskazują na spadek zaufania inni natomiast wskazują, że takiego spadku nie ma ponieważ społeczeństwo, co prawda, niezbyt ufa politykom, ale za to często czyni politykę przedmiotem debaty publicznej lub międzygrupowej. Innymi słowy, pojęcie kapitału społecznego jest tak szerokie, iż różni autorzy wybierają z niego te elementy, które wydają im się najbardziej trafne, lub też te, które znajdują się w zasięgu ich możliwości badawczych. Jeśli struktura grupy, kapitał fizyczny i rzeczowy oraz elementy więzi można traktować jako zasoby, to powstaje pytanie, co zasobem nie jest i może być adekwatnie traktowane jako zmienna niezależna. Prowadzi to często do wyjaśnień tautologicznych. Należy dążyć zatem do precyzji zarówno pojęć, jak i stosowania adekwatnych narzędzi analizy.

Inną kwestią jest jednostronność metodologiczna w badaniu kapitału społecznego, przejawiająca się w stosowaniu jedynie ilościowych lub jakościowych informacji i metod analizy badanego zjawiska [Fedyszak-Radziejowska 2005]. Jest to jednak problem szerszy, odnoszący się do generalnej postawy badawczej w ramach socjologii, nie tylko do badań nad kapitałem społecznym.

Przedstawiona wyżej koncepcja kapitału społecznego przyczyniła się do poszukiwania takich ujęć problemu, które określają warunki, jakim powinny odpowiadać poszczególne typy kapitału, aby pełnić swą funkcję wobec ich dysponentów. Ich użyteczność lub szkodliwość została zrelatywizowana przez

uwzględnienie charakteru podmiotów odnoszących korzyści. Proponowany powyżej schemat klasyfikacji typów kapitału uwzględnia również coraz częściej akceptowaną tezę, zgodnie z którą na różnych poziomach życia zbiorowego występują odmienne rodzaje kapitału społecznego.

BIBLIOGRAFIA

Arrow K. J. [1999], *Observations on Social Capital*, [in:] Dasgupta and Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, DC: World Bank.

Baker W. [2000], *Achieving Success Through Social Capital: tapping the hidden resources in your personal and business networks*, San Francisco: Jossey-Bass.

Bartkowski J. [2005], *Więź społeczna i aktywność stowarzyszeniowa* [w:] Gawkowska A., Gliński P., Kościński A., *Teorie wspólnotowe, a praktyka społeczna. Obywatelskość, polityka, lokalność*, IFiS PAN, Warszawa

Bartkowski J. [2008], *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym*, [w:] Herbst M., *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wyd. Scholar, Warszawa

Bauman Z. [2000], *Globalizacja*, Warszawa: PIW.

Bolin K., Lindgren B., Lindström M. & Nystedt P. [2003], *Investments in social capital – implications of social interactions for the production of health*, „*Social Science & Medicine*” 56(12): 2379–2390.

Borusowski J. [2006], *Kapitał społeczny a korupcja* [w:] Kapitały: ludzie i instytucje. *Studia i szkice socjologiczne*, Szczepański M. m Śliz A. (red.), Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Tychy, Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole.

Bourdieu P. [1986], *The Forms of Capital* [w:] John G. Richardson (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Macmillan.

Burt R.S. [2004], *Structural Holes and Good Ideas*, „*American Journal of Sociology*”, 2/Sept.

Cohen D., Prusak L. [2001], *In Good Company. How social capital makes organizations work*, Boston, Ma.: Harvard Business School Press.

Coleman J. S., [1988], *Social Capital in the Creation of Human Capital*, *American Journal of Sociology*, 94 Supplement

Coleman J. S. [1994], *Foundation of Social Theory*, Cambridge.

Crow G. [2004]. *Social Networks and Social Exclusion: An Overview of the Debate*, [w:] Philipson C., Allan G., Morgan D. (eds.), *Social Networks and Social Exclusion. Sociological and Policy Perspectives*, Aldershot; Ashgate

Durkin Jr, J. T. [2002], *Measuring Social Capital and its Economic Impact*, NORC, Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago, Chicago Il.

Dziątek J., [2008], *Geografia kapitału społecznego. Regionalne źródłowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce* [w:] Szczepański M. S., Bierwiazzonek K., Nawrocki T. (red), *Kapitały ludzki i społeczny a konkurencyjność regionów*, 2008. Wyd. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice

Etzioni A., [2004], *The Common Good*, Cambridge: Polity

Fedyszak-Radziejowska B. [2005], *Wiarygodność metod jakościowych i sondaży w badaniach kapitału społecznego wsi*, [w:] Górlach K., Foryś G. (red.), *W obliczu zmiany; wybrane strategie działania mieszkańców polskiej wsi*, Kraków: Wyd. UJ.

Field J. [2003], *Social Capital*, London: Routledge.

Fukuyama F. [1997], *Zaufanie. Kapitał społeczny jako droga do dobrobytu*, Warszawa: PWN.

Fukuyama F. [1999], "Social Capital and Civil Society", IMF Conference on Second Generation Reforms, Washington 1999 www.imf.org/external/pubsft/seminar/1999/reforms/index/htm

Gambetta D. (ed.) [1988], *Trust: Making an Breaking Cooperative Relationships*, New York: Basic Blackwell.

Geddes M., [2000], *Tackling Social Exclusion in the European Union? The Limits to the New Orthodoxy of Local Partnership*, *International Journal of Urban and Rural Research*, vol. 24.4, Dec. 2000

Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A., [2000], *Strategie i system. Polacy w bliczu zmiany systemowej*, IFiS PAN, Warszawa

Granovetter M. [1973], *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology” vol. 78.

Halpren D. [2005], *Social Capital*, Cambridge: Polity Press.

Horne C. [2001], *Sociological Perspectives on the Emergence of Social Norms* (w:) Hechter M., Opp K. D. (eds.), *Social Norms*, New York; Russell Sage Foundation.

Jacobs J. [1961], *The Death and Life of Great American Cities*, New York: Vintage Books.

Knack S. [2002], *Social Capital, Growth and Poverty: a Survey of Cross-country Evidence*, [w:] Grootaert Ch., van Bastelaer (red.), *The Role of Social Capital in Development. Empirical Assessment*, Cambridge University Press.

Knack S. Keefer P., [1997], *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A cross-country investigation*. *Quarterly Journal of Economics*, November 1997, Vol. 112 No. 4

Krishna N., Uphoff N. [2002], *Mapping and Measuring Social Capital through Assessment of collective action of conserve and develop watersheds in Rajasthan, India* [in:], Grootaert Ch., van Bastelaer (red.), *The Role of Social Capital in Development. Empirical Assessment*, Cambridge University Press.

Jacobs J., [1961], "The Death and Life of Great American Cities", Vintage Books, New York

Lin Nan [2001], *Social Capital*, New York: Cambridge University Press.

Massey D. S., Espinosa K.E. [1997], *What's Driving Mexico – U.S. Migration?*, *American Journal of Sociology*, Vol. 102, No 4

Offe Klaus, Fuchs Susane [2002], *A Decline of Social Capital?* [w:] Putnam R.D. (ed.), *Democracies in Flux*, New York: Oxford University Press.

Olson M. [1965], *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press.

Olson M. [1982], *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New Haven – London: Yale University Press.

Paxton P. [1999], *Is Social Capital Declining in the United States? A multiple indicator assessment*, *American Journal of Sociology*, 105(1)

- Phillipson C., Allan G., Morgan D. [2004], *Introduction*, [w:] Philipson C., Allan G., Morgan D. (ed.), *Social Networks and Social Exclusion. Sociological and Policy Perspectives*, Aldershot; Ashgate
- Podgórecki A., [1995], *Spoleczeństwo polskie*, Wyd. WSP, Rzeszów
- Portes A. [1998], *Social Capital its Origins and Application in Contemporary Sociology*, „Annual Review of Sociology” 24: 1–24.
- Portes A., Sensenbrenner J., 1993, “Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action”, *American Journal of Sociology* 98
- Putnam R. D. [1993], *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Putnam R. D. [1995], *Demokracja w działaniu*, Kraków: Znak.
- Putnam R. D. [2000], *Bowling Alone. The Collapse and Survival of American Community*, New York; Touchstone
- Putnam R.D, Goss K.A., [2002], Introduction,(w;)Putnam R.D (ed.) *Democracies in Flux.*, Oxford: Oxford University Press
- Rotengruber P. [2003], *Integracja społecznie słabszych a interes władzy*, [w:] Etyka w życiu gospodarczym, ANNALES t. 6, Łódź: Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania.
- Sabatini F. [2005], *Social Capital as Social Networks. A New Framework for Measurement*, Working Paper No. 83, University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics.
- Sik E, Wellman B., [1999], “*Network capital in capitalist, communist and postcommunist Countries*” [w:] Wellman B., (red.) *Networks in the Global Village, Boulder Life in contemporary communities*”. Boulder: Westview.
- Sobel J. [2002] *Can We Trust Social Capital?* Journal of Economic Literature, Vol. XL (March 2002), pp. 139–154.
- Solow, R. M. [1995], “But Verify,” *The New Republic*, Sept. 11
- Son J., Lin N. 2006, “*Social Capital and Civic Action: A Network-Based Approach*”, referat na XVI Światowym Kongresie ISA, Durban, RPA
- Starosta P., Frykowski M. [2005] *Kapitał społeczny na terenie województwa łódzkiego* [w:] Gorlach K, Foryś G. (red.) *W obliczu zmiany: wybrane strategie działania mieszkańców polskiej wsi*, wyd. UJ, Kraków,
- Starosta P., Frykowski M. [2008] *Typy kapitału społecznego i wzory partycypacji obywatelskiej w wiejskich gminach centralnej Polski*, [w:] Szczepański M., Bierwiazzonek K., Nawrocki T., (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wyd. U.Śl, Katowice.
- Stone W., Hughes J. [2002], *Social Capital. Empirical meaning and measurement validity*, Melbourne: Australian Institute of Family Studies.
- Sztandynger J. [2003], *Determinanty kapitału społecznego w ekonometrycznych modelach wzrostu*, [w:] Etyka w życiu gospodarczym, ANNALES t. 6, Łódź: Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania.
- Sztompka P. [1997], *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność*, „Studia Socjologiczne” 4/1997.
- Sztompka P., [2000], *Trauma kulturowa. Druga strona zmiany społecznej*, Przegląd Socjologiczny Nr 1/2000
- Sztompka P. [2007], *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków: Znak.
- Taylor M. [2004], *Community Issues and Social Networks*, [w:] Philipson C., Allan G., Morgan D. (ed.), *Social Networks and Social Exclusion. Sociological and Policy Perspectives*, Ashgate, Aldershot, UK.

Trutkowski C., Mandes S. [2005], *Kapitał społeczny w małych miastach*, Warszawa: Scholar.

Van Schaik [2002], *Social Capital in the European Values Study Surveys*, referat na OECD-ONS International Conference on Social Capital Measurement London, September 25–27, 2002

Wallace C., Shmulyar O., Bedzir V. [1999], *Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross – Boarder Traders in Post-Communist Central Europe*, „International Journal of Urban and Rural Research”

Wincenty D. [2004] *Brudny kapitał społeczny – społeczne uwarunkowania i zagrożenia dla demokracji* [w:] *Obywatel w lokalnej społeczności. Studia i szkice socjologiczne*, Szczepański M., Śliz A. (red.), Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Tychy-Opole

Wnuk-Lipiński E. [1996], *Demokratyczna rekonstrukcja*, Warszawa: PWN.

Woolcock M. [2001] *The place of social capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, ISUMA, „Canadian Journal of Policy Research” 2(1):11–17.

Woolcock M. [2003], *Social Capital*, [w:] *Encyclopedia of Community*, London: Sage.

World Bank [1999], *What IS Social Capital?*, PovertyNet, <http://www.worldbank.org/pov-erty/scapital/whatsc.htm>

Zak P. J., Knack S. [2001] *Trust and Growth*, *The Economic Journal*, Vol. 111.,

Maciej Frykowski

Jan Kochanowski University

Paweł Starosta

University of Łódź

SOCIAL CAPITAL AND ITS STAKEHOLDERS

Summary

The aim of the article is to define the criteria of classification of conceptions concerning social capital and to propose the method to identify particular types of it.

Numerous theories concerning social capital, differently define its crucial elements and, in consequence, methods of measuring the resources. For example, structural and normative conceptions define its structure and functions in dissimilar ways. The former claims that resources existing in the network create social capital used for individual benefit. The latter presumes that the necessary attribute of social capital are its positive effects for broader social entities, while shared norms and values are the source of it. These presumptions cause methodological consequences. The structural approach reduces social capital to the network; the normative one accounts for two other components: trust and shared norms and values.

Authors claim that particular types of social capital, existing on different levels of social life, fulfill specific functions. The key to identification of the type is the object that possesses a type of capital which may be called the owner of it. Particular types of social capital differ in the number and character of elements, so its resources may be defined with the method of measuring the indicators of three components: network, trust and shared norms and values.

Keywords: Social Capital, Theoretical Approaches, Stakeholders