

Ireneusz Sadowski ☆

Alicja Zawistowska ☆☆

Mobilność społeczna jako konwersja kapitałów

Abstrakt

W artykule dokonujemy syntezy istniejącej wiedzy na temat struktury społecznej i jej współczesnych przemian w teoretycznym kontekście pojęcia kapitałów (nie tylko materialnego, ale także społecznego, ludzkiego, edukacyjnego). Proponujemy równocześnie spojrzenie na mobilność społeczną przez pryzmat koncepcji konwersji kapitałów. Na tej podstawie staramy się pokazać, że nierówności i możliwości awansu społecznego są pochodną kluczowych systemów instytucjonalnych, które we współczesnym świecie podlegają daleko idącej konwergencji.

Słowa kluczowe: struktura społeczna, mobilność, kapitał edukacyjny, kapitał ludzki, kapitał społeczny

Social mobility as a conversion of capitals

Abstract

In this article we aim to synthesize existing knowledge on social structure and its contemporary changes in the context of the notion of capitals (not only material, but social, human, educational as well). We also propose to look at mobility from the perspective of conversions of those capitals. Based on that, we try to show that inequalities and prospects of upward mobility is contingent on key institutional systems in contemporary societies, which tend to converge.

Key words: social structure, social mobility, educational capital, human capital, social capital

☆ Dr Ireneusz Sadowski, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, e-mail: is@spoleczenstwo.pl

☆☆ Dr Alicja Zawistowska, Instytut Socjologii i Kognitywistyki Uniwersytetu w Białymstoku, e-mail: zawistowska.alicja@gmail.com

Współczesny obraz mobilności społecznej

Istnieje dyskretna, ale ważna relacja między konceptami kapitalizmu i mobilności, która nie daje się łatwo zideologizować. Ruchliwość między pozycjami można opisywać zarówno w kategoriach otwartych szans (na awans społeczny lub degradację), jak też w kategoriach klasowych strategii monopolizacji i uzurpacji (zob. Parkin 1979).

W tradycyjnej definicji kapitalizmu mamy do czynienia z zapętlonym, kumulatywnym procesem reprodukcji. Szanse wyznacza tu horyzont zasobów, które mogą zostać puszczone w proces dalszego pomnażania. Można by zakładać, że osobisty talent, wykształcenie i kontakty posiadacza mają drugorzędne znaczenie, ponieważ kapitał od czasu rewolucji menadżerskiej (Burnham 1941) powierzany jest po prostu w ręce profesjonalnych akuszerów nadwyżki. Rzeczywistość częściowo potwierdza taką diagnozę, ale częściowo się jej też opiera, znacząco niuansując obraz tej relacji. Owe niuansowanie będzie przedmiotem naszego tekstu.

W obszarze badań nad kanałami mobilności od lat nie dokonuje się przełomowych odkryć, a zmiany, jeśli są obserwowane, dotyczą osłabienia tradycyjnych mechanizmów stratyfikacji. Z badań przeprowadzonych w krajach Europy Zachodniej wynika, że w ciągu ostatnich 20 lat rola wykształcenia w osiąganiu pozycji w klasie społecznej nieco zmalała (Breen 2004, Domański 2010). Podobnie rzecz się ma z drugim ogniwem „trójkąta awansu”, czyli zależnością między pochodzeniem społecznym, a zajmowaną pozycją. Związek między tym, w którym miejscu drabiny społecznej się urodziłyśmy i tym, gdzie dotarliśmy jest w różnych miejscach świata i w punktach czasu zbliżony lub lekko malejący (Bernardi 2012; Goldthorpe 2013).

Przez niektórych wnioski te odczytywane są jako znak, że logika kapitalizmu nie obowiązuje w sposób bezwzględny – przez innych zaś – jako sygnał o utrzymującej się sztywności barier i hierarchii społecznych, które nawet dzięki własnej pracy, czy posiadanemu talentowi trudno wciąż przekroczyć. Wyniki te sugerują, że cykl międzypokoleniowego odtwarzania nie wykazuje silniejszych zmian, gdy system społeczny zachowuje względną stabilność.

W najnowszej polskiej historii da się wskazać takie momenty, kiedy na ogniwach hierarchii społecznych pojawiły się pewne pęknięcia lub kiedy pro-

cesy przesunięć w strukturze były szczególnie intensywne. Weźmy na przykład okres powojenny, upływający początkowo pod hasłem masowego awansu, czy transformację systemową, która podzieliła Polaków na wygranych i przegranych tego procesu. Po okresach dużych zmian, system każdorazowo powracał jednak do swoistej równowagi. Co może wydać się zaskakujące, w Polsce w okresie 1982-2006, czyli w czasie przejścia pomiędzy dwoma zasadniczo odmiennymi systemami politycznymi i gospodarczymi, nierówności szans nie uległy jednoznacznym kierunkowym zmianom (Domański, Mach, Przybysz 2008). Także inne badania prowadzone w krajach europejskich pokazują, że poziom ruchliwości na Starym Kontynencie jest dość zbliżony i od wielu lat podlega stosunkowo niewielkim zmianom, głównie wzajemnie konwergując (Breen 2004).

Pewien zakres przesunięć pozycyjnych obecny jest w każdym systemie społecznym, a w zależności od poziomu redystrybucji zwykle się go określać mianem „mobilności wspomaganej” (*sponsored mobility*) albo „mobilności konkurencyjnej” (*contest mobility*) (zob. Turner 1960). Oznacza to, że za generowanie jednych w większym stopniu odpowiada wyrównywanie szans przez instytucje publiczne, a innych – poziom swobody w realizacji dążeń i pomysłów. Różnice i zmiany obserwujemy raczej w określonych aspektach ruchliwości, a nie w ogólnym zakresie tego zjawiska.

Przykładowo, zasadnicze różnice między krajami skandynawskimi i Stanami Zjednoczonymi wyrażają się przede wszystkim w zasięgu mobilności na dolnym skrajem rozkładu, tzn. wśród najbiedniejszych. W USA prawdopodobieństwo awansu z dolnego kwantyla wynosi 58% i jest wyraźnie niższe niż w Szwecji, gdzie wynosi ono 74% (szanse przeskoczenia z dolnego kwantyla bezpośrednio do górnego wynoszą odpowiednio 8 i 11%). Jeśli jednak spojrzymy na sprawę od drugiej strony, to prawdopodobieństwo utrzymania przez dzieci pozycji rodziców w górnym kwantylu wynosi w USA 36%, zaś w Szwecji 37% (Jäntti et al. 2006). Różnice między państwami dotyczą więc przede wszystkim trudności wyrwania się z biedy, a więc różnych form wykluczenia, zaś w innych segmentach ruchliwość jest zbliżona (w znacznej mierze niezależnie od poziomu fiskalizmu państwa).

Opisane tendencje możemy sobie także zilustrować szczególnymi przypadkami przemieszczeń w strukturze społecznej. Milionerzy nie zaczynają zwykle zupełnie od zera, jednak sama skala kumulacji fortun nie poddaje się

predykcji ze względu na punkt startu, czyli odziedziczony kapitał materialny. Mark Zuckerberg czy Larry Ellison nie zaczynali od pucowania butów, ale też nie dostali gotowego portfela inwestycyjnego. Rodzina pierwszego utrzymywała się z praktyki dentystycznej ojca, a ojciec drugiego był wojskowym pilotem. Ojciec Amancio Ortegi, jednego z najbogatszych europejskich biznesmenów, był robotnikiem kolejowym. Każdy z tych przykładów może zostać wykorzystany do legitymizacji mitu otwartych możliwości i swobodnego awansu. Jednakże w praktyce pokazuje również faktyczne bariery tradycyjnej logiki kapitału ekonomicznego. Jak wskazują przytoczone wcześniej dane, przemieszczenia pozycyjne w skali całych społeczeństw prezentują analogiczny obraz „zaburzonej” kumulacji przewag (Breen 2004, Jäntti et al. 2006).

W czasach potencjalnie dużej ruchliwości awansów z samego dołu drabiny społecznej na jej szczyt jest stosunkowo niewiele, ale zrealizowanie takiego scenariusza w dwóch-trzech pokoleniach jest już dużo bardziej prawdopodobne. Sposób traktowania mobilności zależy więc po części od przyjętej perspektywy czasowej. Niezależnie od systemu społeczno-politycznego, daleko idące stratyfikacyjne przetasowanie dokonane w obrębie jednej generacji wymagają zajścia jakiegoś rodzaju rewolucji (co dzieje się zwykle za sprawą głębszego przesunięcia reguł stratyfikacyjnych w pole polityczne).

Jeśli przyglądamy się mobilności w szerszej perspektywie, wówczas determinizm kapitału ekonomicznego słabnie, a znaczenia nabierają inne modele „mechaniki” struktur społecznych. W przypadku fortun zbudowanych na państwowych monopolach jest to kapitalizm polityczny, gdzie kluczową rolę odgrywa „zasób” przychylności władzy państwowej.

Nie chodzi tutaj jedynie o elity typowych reżimów autorytarnych – Daron Acemoglu i James Robinson (2014) jako przykład podają sukces Carlosa Slima, którego sukces finansowy opierał się na przejęciu Telmeksu, meksykańskiego monopolisty telekomunikacyjnego. Poszczególne systemy społeczno-polityczne w różny sposób i w różnym stopniu premiuje także inne atrybuty, które – dla zwrócenia uwagi na tę analogię – zaczęto nazywać kapitałami.

Rozwój teorii ekonomicznych i socjologicznych w drugiej połowie XX wieku dotyczył w znacznej mierze opisu wzajemnego wpływu sfery gospodarczej i pozostałych. W wymiarze indywidualnym kwestią tą zajmował się mię-

dzy innymi Gary Becker, starając się uzupełnić XX-wieczną ekonomię o koncept kapitału ludzkiego (1993), jak również Mark Granovetter (1973) podkreślający ekonomiczne konsekwencje sieci społecznych, czy Glen Loury (1977), który zastosował pojęcie kapitału społecznego, by pokazać, że brak dyskryminacji nie przekłada się automatycznie na równość szans.

Szczególne znaczenie miała na tym tle krytyczna teoria Pierre'a Bourdieu (1986, 2005), dla którego kapitał to każdy stosunek społeczny (nazywa go też „energiją społeczną”), który wywołuje skutki w definiowanym przez niego polu. Zainteresowania Bourdieu objęły przede wszystkim opis działania kapitału kulturowego w warunkach francuskich, gdzie był on narzędziem obrony starych elit przed „uzurpacją” (czyli – jak to zwykło się określać w nurcie teorii konfliktu – awansem klas niższych). Obok trzech postaci kapitału kulturowego (ucieleśnionej, zobiektywizowanej i zinstytucjonalizowanej) jako istotny czynnik strukturotwórczy wskazywał on także kapitał społeczny. Kluczowa dla jego koncepcji była teza o wzajemnej konwersji kapitałów, czyli możliwości wykorzystywania jednych, do tworzenia innych. Kapitał jest w tym ujęciu rodzajem władzy nad otoczeniem, a limity konwersji, bądź jej „przeliczniki” zależą od konkretnego systemu instytucjonalnego (zwłaszcza państwa i kultury).

Bourdieu stawiał swoje tezy w kontekście legitymizacyjnych strategii podtrzymywania struktury społecznej, jednak ich ogólne znaczenie okazało się szersze. Becker, Loury i Granovetter, czy James S. Coleman (1988) formułowali koncepcje analogiczne, tyle, że stosując różnorodne ilustracje i stylistyki. Wspólną implikacją dla wszystkich tych koncepcji, jest teza o tym, że kapitały są wielorakie i wspólnie określają horyzont możliwości życiowych.

Przykłady praktycznego wykorzystania konwersji kapitałów szybko zauważono w innych dziedzinach niż tylko obrona pozycji przez elitę, dotyczą one także warunków awansu społecznego. Przykładowo przejawem forsownej inwestycji w kapitał ludzki (ucieleśniony – jak wolałby Bourdieu) są *tiger moms*, które starają się dać swemu potomstwu przewagę edukacyjną nad rówieśnikami już od wczesnego wieku przedszkolnego.

Z kolei idea *guanxi* („twarzy”), będąca jedną z kluczowych norm kulturowych Chin, stała się jedną z ulubionych ilustracji sieciowego zanurzenia pozycji społecznej (zob. Bian 2001). Te przykłady dotyczą odpowiednio: kapitału edukacyjnego (kulturowego, ludzkiego) i społecznego, o których strukturotwórczym znaczeniu piszemy w dalszej części artykułu.

Konwersje kapitału edukacyjnego

Edukacja stanowi podstawowy komponent tego, co Becker (1993) określał jako kapitał ludzki, a Bourdieu (1985) jako kapitał kulturowy – ucieleśniony i zinstytucjonalizowany. W tej dziedzinie jednym z większych osiągnięć ubiegłego stulecia było stworzenie systemu masowej edukacji. Szkoły różnego szczebla, do których dostęp zarezerwowany był dla wąskich grup, stały się powszechnie dostępne. Taki przynajmniej wniosek można wysnuć analizując niezmiennie rosnące w Europie i USA współczynniki skolaryzacji. Czy jednak formalna edukacja nadal jest czymś tak samo niezbędnym dla osiągnięcia wysokiego statusu społecznego jak jeszcze dwie, trzy dekady temu?

Wśród najmłodszych pokoleń ludzi Zachodu, którzy dorastali w okresie relatywnego dobrobytu, manifestującego się łatwą dostępnością różnych dóbr, nie brakuje przykładów jednostek, które swoją wysoką pozycję zawdzięczają kapitałom innym, niż formalna edukacja. Internet na niespotykaną dotąd skalę stworzył możliwość zdyskontowania tych pozaedukacyjnych kapitałów. Prowadzenie poczytnego bloga, popularnego kanału na YouTube czy lubianego profilu na Facebook'u potrafi przynieść, operatywnym użytkownikom tych narzędzi, niemałe korzyści finansowe. Bez rozpoznawalnego nazwiska, „bez pochodzenia”, polegając głównie na sobie.

Jeśliby jednak przyjrzeć się twórcom tych narzędzi, to nierzadko mają oni za sobą doświadczenie nauki w wiodących światowych uniwersytetach. Twórcy potentata elektronicznego sprzętu biurowego William R. Hewlett i Dave Packard rozpoczynali pracę nad pierwszym komputerem w przydomowym garażu, ale było to – nie gdzie indziej jak w Palo Alto – małym miasteczku leżącym w centrum Doliny Krzemowej i sąsiadującym ze Stanford University.

Podobnych przykładów dałoby się znaleźć więcej. Twórcy Google'a, Larry Page i Siergiej Brin, również byli absolwentami tej samej uczelni, a ich główny konkurent – Mark Zuckerberg (twórca Facebooka) – studiował na Uniwersytecie Harvarda. O tym jak owocne jest połączenie talentu z edukacją, która w sprawny sposób „przekonwertuje” te cechy, świadczy współczesna pozycja tych firm.

Wystarczy jednak wyjść poza krąg elitarnych uczelni, aby przekonać się, że związek między wykształceniem a pozycją społeczną nie zawsze jest taki owocny. Na styku edukacji i rynku pracy – instytucji – które w założeniu miały istnieć w symbiozie, zaczęły pojawiać się luki i pęknięcia. Troską krajów zachodnich przestał być problem zbyt niskiego wykształcenia obywateli, a coraz częściej słychać utyskiwania na zbyt dużą jego powszechność. Uważa się, że dyplom wyższej uczelni, choć nadal znaczy dużo, nie ma już tego samego ekwiwalentu w postaci szans na osiągnięcie pozycji społecznej jak dawniej. Jednak problem inflacji dyplomów, a więc w kontekście mobilności – ograniczenie możliwości ruchu w górę poprzez edukację – nie objął z taką samą siłą całego sektora edukacyjnego. Podczas gdy, absolwenci jednych kierunków robią błyskawiczne kariery doskonale odczytując sygnały z rynku pracy, inni kurczowo trzymają się raz zdobytej, niskopłatnej pracy. Kariery absolwentów uczelni wyższych zróżnicowały się tak bardzo, jak rynek edukacyjny.

Młodsze pokolenia częściej niż ich rówieśnicy, którzy rozpoczynali studia kilka lat wcześniej, zdają sobie sprawę, że sam dyplom ukończenia studiów wyższych nie gwarantuje bezpieczeństwa na rynku pracy. Popularna pod koniec lat 90. i w połowie kolejnej dekady postawa wyrażająca się w oczekiwaniu dobrej posady w zamian za kilka lat spędzonych na uczelni, ustępuje miejsca innej, bardziej pesymistycznej. Studenci i absolwenci, szczególnie uczelni ulokowanych poza centrami dużych miast, silniej odczuwają obawę, że z dyplomem czy bez – ich losy będą podobne. Być może z tego powodu od roku 2010 wskaźniki skolaryzacji na szczeblu wyższym, pierwszy raz od początku transformacji zaczęły spadać (GUS 2014). Oznacza to, że relatywnie mniej osób niż w latach poprzednich podejmuje studia.

Bez względu na te tendencje, ukończenie studiów wyższych generalnie wciąż się opłaca. Przekonują o tym nie tylko teorie kapitału ludzkiego, ale również dane empiryczne. Jednym z ostatnich jest badanie losów byłych studentów Uniwersytetu Warszawskiego przeprowadzone na próbie absolwentów z roku akademickiego 2007/2008 (Bożykowski et. al 2014). W tej grupie zatrudnienie na pełny etat było najbardziej powszechną formą zatrudnienia i choć tuż po uzyskaniu dyplomu nie wszystkim się to udało, dwa lata później ponad 70% tej grupy mogło cieszyć się etatem. Co więcej, ciągle bardziej opłaca się kształcić w pełnym trybie niż zadowolić się tytułem licencjata.

W tym czasie (2007-2011) pensje absolwentów również systematycznie rosły i były wyższe niż płace przeciętne w sektorze przedsiębiorstw. Większą premią cieszyć się mogli również absolwenci pełnego toku nauki (Bożykowski et. al 2014). Dwa dodatkowe lata spędzone na uczelni mogą przynieść bardziej wytrwałym studentom systematyczną przewagę na rynku pracy.

Inne badania uwzględniające rozpiętość całego systemu edukacyjnego potwierdzają tezę o „opłacalności” kształcenia (Strawiński 2008; Adamczyk, Jarrecki 2008). Różnica między posiadaczami dyplomów wyższej uczelni i pozostałymi zaznaczyła się szczególnie w drugiej połowie dekady lat 2000, gdy rynek pracy zaczął odpowiednio doceniać biegłe posługiwanie się nowoczesnymi technologiami. Z tego, między innymi, względu większymi premiami objęci w ostatnich latach zostali przede wszystkim ludzie młodszy – ich wykształcenie w większym stopniu odpowiada na potrzeby rynku pracy.

Dyskusyjne jest natomiast, jaka część kwalifikacji czy raczej wiedzy, zdobywana jest przez młode pokolenia podczas formalnej edukacji, a jaka zdobywana jest samodzielnie (czy to już po podjęciu pracy, czy równoległe do edukacji). Własne inwestycje podejmowane poza tokiem nauki coraz silnie odpowiadają za zróżnicowanie korzyści wynikających z wykształcenia. Rodzice mający dobrą pozycję ekonomiczną są tego świadomi i od pierwszych lat takie inwestycje ponoszą – zajęcia językowe, czy sportowe – są najbardziej oczywistym przykładem budowania przewag. Wskazuje na to choćby treść poradników dla rodziców, które w ostatnich dekadach coraz więcej miejsca poświęcają na zagadnienia związane z problematyką stymulacji intelektualnej dzieci.

Niektórzy badacze wprost twierdzą, że dodatkowe inwestycje, na przykład w postaci korepetycji, są obroną klasy średniej przed ryzykiem „deklasacji”, a więc utraty dystynktywnego położenia w strukturze społecznej (Długosz 2015). Kapitał materialny rodziców jest inwestowany w kapitał ludzki dzieci, by te mogły dokonać jego ponownej „rekonwersji”. Nie odbywa się ona jednak tylko poprzez wiedzę i umiejętności, ale także przez ważne produkty uboczne zinstytucjonalizowanego procesu edukacyjnego, o których mowa będzie dalej.

Konwersje kapitału społecznego

Kapitał społeczny w różnych konceptualizacjach traktowany jest jako zasób wspólnotowy (zob. Putnam 1995, Fukuyama 1997), bądź indywidualny (zob. Lin 2001, Burt 2001). Z punktu widzenia mobilności znaczenie ma przede wszystkim ten drugi. Kapitałowe znaczenie sieci społecznych relacji wiąże się między innymi z ich katalizującym działaniem w procesie konwersji pozostałych kapitałów. W myśl wspomnianej na początku teorii Bourdieu, każdy zasób „kapitalizuje się” dopiero w kontekście konkretnych relacji.

W teorii rozróżnia się kapitał wiązący i pomostowy (łączy) – pierwszy to wynik gęstej sieci silnych więzi (np. krewniaczych), drugi rozległych kontaktów, czyli więzi słabych (np. profesjonalnych).

Pierwszy daje przede wszystkim bezpieczeństwo (zob. Woolcock, Narayan 2000). Coleman (1988) pokazywał przykładowo, w jaki sposób sieci społeczne zapewniają lepszy monitoring postępu edukacyjnego dzieci, przez co wspierają wytwarzanie kapitału ludzkiego.

Drugi – wzmacnia szansę na awans – lepsze umocowanie w sieci przepływu informacji, związane z rozległością posiadanych kontaktów, ułatwia znalezienie lepszej pracy (zob. Granovetter 1973, 1995), czyli wspomaga proces konwersji kapitału ludzkiego w inne kapitały (przede wszystkim materialny). Pozytywne konsekwencje posiadania kapitału społecznego na tym się nie kończą. Należy wziąć pod uwagę także to, że indywidualne korzyści z sieci społecznych nie ograniczają się do kwestii dających się łatwo przedstawić w stylistyce kapitałów. Kapitał społeczny ma niebagatelne znaczenie dla funkcjonowania psychologicznego jednostek, w tym ich poziomu lęku i generalnego zadowolenia z życia (Helliwell, Putnam 2004).

Co wiemy o kapitale społecznym w polskim społeczeństwie? Wiedzy dostarczyły nam przede wszystkim badania nad pokoleniem polskiej transformacji (*Zbliżając się do 40-tki: Społeczno-ekonomiczne trajektorie i polityczne biografie osiemnastolatków z roku 1989* 2009), w których zastosowany został generator pozycji (zob. Lin 2001), to znaczy sumaryczny wskaźnik dostępności w sieciach relacji osób zajmujących określone pozycje społeczne. Szczegółowa metodologia badań, które stanowią podstawę przedstawionych dalej ustaleń, została przedstawiona gdzie indziej (Sadowski 2012).

Należy zacząć od tego, że nierówności w kapitale społecznym mogą być w Polsce zasadnie porównywane z nierównościami w dochodzie. Przy zastosowaniu miar takich jak współczynnik Giniego, obie oscylują w granicach 0,35. Oczywiście zastrzegać można, że sondaże nie chwytają całej rozpiętości dochodowej, ale analogiczny zarzut można postawić względem uproszczonych miar sieciowych. Podobnie jak dochód, charakter i zasięg znajomości różnią wieś i miasto. Dostępność ludzi o określonej wiedzy profesjonalnej czy stanowiskach jest w tych miejscach zasadniczo odmienna. Blokada szans, która w radykalnej postaci staje się wykluczeniem, polega zwykle na pozbawieniu wszystkich rodzajów zasobów, co skutkuje niemożliwością konwersji.

Dobrą ilustrację stanowi bezrobocie (czas jego trwania), które pozostaje negatywnie skorelowane z kapitałem społecznym przy kontroli dochodu i wykształcenia. Odpowiedź na pytanie, dlaczego tak się dzieje nie jest wielką akademicką zagadką. Jedno z badań ekonomicznych pokazuje, że większość małych i średnich firm w Polsce zatrudnia pracowników „po znajomości” (*Praca w małych firmach – najczęściej po znajomości* 2011). Jest to deklaracja złożona w badaniu, więc faktyczny odsetek jest prawdopodobnie większy niż wskazane, odpowiednio, 63% i 57% (ibidem).

Po stronie podażowej rynku pracy widzimy wyraźną skłonność do poszukiwania sygnałów innych niż formalne kompetencje, a dotyczących praktycznego potwierdzenia umiejętności, dających się zweryfikować referencjami, potencjalnej lojalności pracownika, czy zwyczajnie mentalnego dopasowania do reszty zespołu. W sytuacji, gdy posiadany przez kandydatów do pracy kapitał edukacyjny jest zbliżony, decydują inne kryteria. Warto zauważyć, że owo twierdzenie ma tym szersze zastosowanie, im niżej schodzimy w hierarchii złożoności zawodów, ponieważ tym mniejsze są wymagane kwalifikacje.

Jak ta kwestia przedstawia się od strony popytowej rynku pracy? Otóż trzy czwarte badanych Polaków, którzy w dorosłe życie weszli wraz ze zmianą systemową twierdzi, że przynajmniej raz w życiu uzyskali pracę w konsekwencji polecenia lub innej osobistej pomocy (Sadowski 2012). Rozpowszechnione przekonanie o wadze „znajomości” znajduje więc realne potwierdzenie w biografiach.

Jak to pokazywał Granovetter (1995) w przypadku Stanów Zjednoczonych – informacja o zatrudnieniu nie wędruje wedle ekonomicznego modelu rynkowego, zakładającego jej perfekcyjną dostępność. W tym sensie kapitał

społeczny uczestniczy w konwersji kompetencji zawodowych w pracę. Wspomniany autor pokazywał także, że nierynkowy sposób wzajemnego „poszukiwania się” osób i wakatów prowadzić może do pozytywnych skutków dla obu stron takiej transakcji. W przypadku pracodawcy chodzi o wspomniane wcześniej, bardziej bezpośrednie poręczenie charakterystyki pracownika. Dla tego ostatniego korzyści płyną przede wszystkim z faktu, że sieciowe, nieformalne kanały poszukiwania pracownika mają sens zwłaszcza w przypadku stanowisk z punktu widzenia pracobiorcy atrakcyjnych.

W polskich badaniach także widzimy potwierdzenie takiej prawidłowości. Czynniki osobistych znajomości, czy to poprzez dostarczenie informacji o posadzie, przez polecenie lub w jakiegokolwiek innej formie, jest bowiem predyktorem poczucia awansu (Sadowski 2012). Oznacza to, że prace otrzymywane z ogłoszeń lub poprzez inny bezosobowy kanał, są wyraźnie rzadziej traktowane jako poprawa sytuacji zawodowej – chodzi raczej o stanowiska mniej pożądane.

Przejdźmy do mniej namacalnych, lecz często nie mniej istotnych, psychologicznych konsekwencji posiadania bogatej sieci kontaktów. Jak pokazują cytowane wcześniej badania, osoby z większym kapitałem społecznym charakteryzują się większą przebojowością, wyższą samooceną i to niezależnie od miejsca zamieszkania, pozycji zawodowej, dochodu czy wykształcenia. Nie jest do końca jasne, czy to predyspozycje psychiczne bardziej wpływają na to, jak łatwo nawiązuje się kontakty, czy w jakimś stopniu, także otoczenie społeczne wpływa na sposób myślenia o sobie i świecie. W takich sytuacjach najłatwiej jest zakładać, że relacja jest obustronna.

Ważne jest także to, że postrzeganie swoich relacji może być skorelowane ze sposobem postrzegania innych spraw, więc niska przebojowość i samoocena mogą być po prostu powiązane z subiektywnym przekonaniem o tym, że inni ludzie nie przysliby nam z pomocą w sytuacji, gdybyśmy takiej potrzebowali. Jednak nawet ta sytuacja miałaby istotne konsekwencje praktyczne, ponieważ wówczas mniejsze byłoby prawdopodobieństwo, że ktoś spróbuje skorzystać z tych osobistych kontaktów, które posiada. Można by podsumować, że w sprawach relacji międzyludzkich to, co subiektywne i to, co obiektywne tkwi w pudełku wspólnie z kotem Schrödingera.

Istnieją jednak całkiem namacalne uwarunkowania kapitału społecznego. Rozległość sieci kontaktów jest, przykładowo, dość ściśle skorelowana z pochodzeniem społecznym, w szczególności z zawodem ojca. Świadczyłyby to o międzypokoleniowej konwersji, choć sprawa nie jest zupełnie prosta. Kapitał społeczny reprodukuje się bowiem, przede wszystkim, w procesie edukacyjnym oraz w późniejszej aktywności społecznej (np. w organizacjach społecznych) i zawodowej. Rodzina w stosunkowo niewielkim stopniu zapewnia bezpośrednią reprodukcję sieci społecznych, każde pokolenie buduje własną sieć kontaktów głównie w oparciu o karierę edukacyjną (dotyczy to także zajęć i aktywności pozaszkolnych) oraz inne doświadczenia na styku biografii i świata instytucji.

Pilotaż badania *Ludzie w sieciach*¹ (przeprowadzony przez CBOS w marcu i kwietniu 2015 roku) pokazał, że w cyklu życia skład bezpośredniego otoczenia społecznego zmienia się w rytmie głównych faz aktywności. Wśród ludzi do 30. roku życia, względnie dużą liczbę bliskich nam osób stanowią ci, których poznaliśmy w trakcie edukacji. Między 30. a 60. rokiem życia stopniowo (choć nie kompletnie) owe kontakty zastępowane są przez relacje nawiązane w życiu zawodowym. Wśród najstarszych i najmłodszych relatywnie wysoki jest udział krewnych w kręgu towarzyskim.

Wynik ten, mimo że jest zupełnie intuicyjny i czeka jeszcze na precyzyjne potwierdzenie w badaniu głównym, rysuje nam najbardziej prawdopodobną mechanikę produkcji kapitału społecznego. Pochodzenie ma w nim znaczenie, ale nie bezpośrednie – przede wszystkim określa ono możliwe trajektorie kariery edukacyjnej. Ta ostatnia zyskuje zaś znaczenie podwójne – z jednej strony uczestniczy w formowaniu się kręgu społecznego, z drugiej pcha na konkretne tory kariery zawodowej, stanowiącej dopełnienie tego formowania.

Proces edukacyjny ma zatem znaczenie zarówno dla tworzenia kapitału ucieleśnionego, zinstytucjonalizowanego, jak społecznego, i trudno w gruncie rzeczy jednoznacznie rozstrzygać, który z nich ma największe znaczenie. Becker (1993), dostrzegając istnienie homogamii małżeńskiej, nie miał wątpliwości, że wybory edukacyjne kobiet orientowane były przez kalkulację dotyczącą nie tylko rynku pracy, ale także rynku matrymonialnego. Jak twierdził,

¹ Projekt realizowany w ramach grantu NCN („*Ludzie w sieciach: Wpływ kontekstu społecznego na jednostkę i jego rola w kształtowaniu struktury społecznej*”, 2013/10/M/HS6/00526).

wiele kompetencji zdobywanych w trakcie studiów humanistycznych i społecznych, takich jak znajomość języków czy umiejętności pedagogiczne, dadzą się potencjalnie wykorzystać zawodowo, ale również – w przypadku decyzji o zajęciu się dziećmi i domem – we własnym gospodarstwie domowym. Pójście na studia jest w tej perspektywie inwestycją tyleż w kapitał ludzki, co społeczny, daje szansę na zawiązanie „lepszych” znajomości, zwłaszcza tej najważniejszej – z życiowym partnerem lub partnerką. Kwestię homogamii w warunkach polskiej transformacji zbadali Domański i Przybysz (2007), pokazując względną stabilność takich wzorów.

Inne, niezwykle interesujące badanie przeprowadzili David Marmaros i Bruce Sacerdore (2002), którzy stwierdzili, że losowo przydzielani do akademików i pokoi studenci Dartmouth College wykazywali po zakończeniu edukacji wyraźną wzajemną korelację zarobków. W tym wypadku – dosłownie i bezpośrednio – udało się stwierdzić, że edukacja niosła ze sobą pozytywne skutki nie tylko w formie wiedzy.

Uwagi końcowe

Zainteresowanie statycznie rozumianymi nierównościami społecznymi powoduje przeważnie, że uwaga skupia się na najwyższych segmentach struktury społecznej (np. symbolicznym „jednym procencie”). Jak już wspominaliśmy, dane empiryczne sugerują, że klasy wyższe wykazują zbliżoną skuteczność utrzymywania wysokich pozycji w systemach tak odmiennych jak USA i Szwecja². Szanse przebycia drogi na szczyt warunkowane są niewątpliwie odległością, jaką trzeba w tym celu przebyć, czyli zakresem obiektywnych nierówności. Przejawiają się one w majątkowych „kominach”, co sprawia, że pozycyjne odległości w górnej części struktury są dłuższe. Nie oznacza to jednak koniecznie, że za Atlantykiem są one z tego powodu rzadziej pokonywane, a to powinno mieć swoje znaczenie również dla oceny realnej możliwości osiągnięcia ekonomicznego sukcesu.

² Oba przypadki reprezentują świat zachodni, więc mają także ograniczoną porównywalność z pozostałymi częściami świata. Trzeba jednak pamiętać, że przy włączeniu innych państw wagi nabiera czynnik „katastrof” (rewolucji, wojen na ich terytorium, transformacji itp.), więc nie do końca da się kontrolować czysty efekt redystrybucyjny.

Z punktu widzenia mobilności, bardziej ważkim problemem jest kondycja najniższej części społecznej drabiny. Przewagą państwa dobrobytu jest niewątpliwie skuteczność wychodzenia z biedy, a służą jej przede wszystkim bardziej wyrównane szanse na zdobywanie zasobów nieekonomicznych, takich jak wykształcenie. Instytucje państwowe mogą łagodzić nierówną dystrybucję kapitału materialnego zapewniając otwarty dostęp do innych jego form. Kosztowne szkolnictwo wyższe w USA jedynie lekko uchyla drzwi dla przedstawicieli grup wykluczonych. Publiczne szkolnictwo wyższe państw europejskich uchyla je szerzej, pozwalając im lepiej przygotować się na momenty konwersji. Być może czynnik ten ma dla mobilności nie mniejsze ogólne znaczenie niż same dystanse dochodowe.

Ogólnie rzecz biorąc, większe szanse na zmianę położenia dają jednostce odpowiednio inkluzywny rynek edukacyjny, rynek pracy, a także „rynek” matrymonialny. Czynniki tej inkluzywności mogą być różne, niewątpliwie należy do nich powszechny system edukacyjny, który umożliwia przenikanie się grup o zbliżonych zainteresowaniach i talentach, a nie jedynie o zbliżonym pochodzeniu. Z drugiej strony, znaczenie ma otwartość szans na realizowanie indywidualnej przedsiębiorczości. Choć między tymi dwoma sprawami nie ma oczywistej sprzeczności, reprezentują one wzajemnie zróżnicowane opcje światopoglądowe. W tym kontekście warto nadmienić, że fakt następującej w ostatnich latach konwergencji pomiędzy modelami mobilności wspomaganą i konkurencyjną – z jednej strony dryfu Stanów Zjednoczonych pod rządami Baracka Obamy w kierunku większej równości szans, z drugiej rozpoczętej w Szwecji w latach 90. zeszłego wieku – może świadczyć o tym, że sprzeczność ta pozostaje jaskrawa przede wszystkim w warstwie ideologicznej, a nie praktycznej.

Przywoływana literatura

- Acemoglu D., Robinson J. (2014), *Dlaczego narody przegrywają*, Zysk i S-ka, Poznań
- Adamczyk A., Jarecki W. (2008), *Szacowanie wewnętrznej stopy zwrotu inwestycji w wyższe wykształcenie*, „Gospodarka Narodowa”, nr 11-12
- Becker G. (1993), *Human Capital*, The University of Chicago Press, Chicago

- Bernardi F. (2012), *Social Origins and Inequality in Educational Returns in the Labour Market in Spain*, EUI Working Paper SPS 2012/05
- Bian Y. (2001), *Guanxi Capital and Social Eating in Chinese Cities: Theoretical Models and Empirical Analyses*, w: *Social Capital. Theory and Research*, (eds.) Lin M., Cook K., Burt R., Aldine Transaction, New Brunswick
- Bourdieu P. (1986), *The Forms of Capital*, w: *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, (ed.) Richardson J.G., Greenwald Press, New York
- Bourdieu P. (2005), *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądenia*, Scholar, Warszawa
- Bożykowski M. et. al. (2014), *Monitorowanie losów absolwentów uczelni wyższych z wykorzystaniem danych administracyjnych zakładu ubezpieczeń społecznych*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa
- Burnham J. (1941), *The Managerial Revolution*, John Day, New York
- Burt R. (2001), *Structural Holes versus Network Closure as Social Capital*, w: *Social Capital. Theory and Research*, (eds.) Lin M., Cook K., Burt R., Aldine Transaction New Brunswick
- Breen R. (2004), *Social Mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford
- Coleman J.S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, "American Journal of Sociology", Vol. 94
- Domański H., Przybysz D. (2007), *Homogamia małżeńska a hierarchie społeczne*, IFiS PAN, Warszawa
- Domański H., Mach B.W., Przybysz D. (2008), *Pochodzenie społeczne – wykształcenie – zawód: ruchliwość społeczna w Polsce w latach 1982-2006*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, (red.) Domański H., IFiS PAN, Warszawa
- Domański H. (2010), *Podstawowe tendencje w stratyfikacji społecznej: Polska 1982-2008*, w: *Kulturowe aspekty struktury społecznej. Fundamenty, konstrukcje, fasady*, (red.) Gliński P., Sadowski I., Zawistowska A., IFiS PAN, Warszawa
- Długosz P. (2015), *Korepetycje jako obrona klas średnich przed deklasacją społeczną na przykładzie społeczności regionalnej Podkarpacia*, „Pedagogika społeczna” nr 2 (56)

- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Goldthorpe J.H. (2013), *The Role of Education in Intergenerational Social Mobility: Problems from Empirical Research in Sociology and some Theoretical Pointers from Economics*, Barnett Papers in Social Research, Department of Social Policy and Intervention, University of Oxford, Oxford
- Granovetter M. (1995), *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*, The University of Chicago Press, Chicago
- Granovetter M. (1973), *The Strength of Weak Ties*, "American Journal of Sociology", Vol. 78, Iss. 6
- GUS (2014), *Szkoły wyższe i ich finanse w 2013 r.*, GUS, Warszawa
- Helliwell J.F., Putnam R.D. (2004), *The Social Context of Well-being*, "Philosophical Transactions of the Royal Society of London" Vol. 359
- Jäntti M., Bratsberg B., Røed K., Raaum O., Naylor R., Österbacka E., Björklund A., Eriksson T. (2006), *American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States*, IZA DP, No. 1938, Institute for the Study of Labor, Bonn
- Lin N. (2001), *Building a Network Theory of Social Capital*, w: *Social Capital. Theory and Research*, (eds.) Lin N., Cook K., Burt R.S., Aldine Transaction, New Brunswick
- Loury G.C. (1977), *A dynamic theory of racial income differences*, w: *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, (ed.) Wallace P., La Mond A., Heath, Lexington
- Marmaros D., Sacerdore B. (2002), *Peer and Social Networks in Job Search*, "European Economic Review", Vol. 46, ISS. 4-5
- Parkin F. (1979), *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*, Tavistock, London
- Praca w małych firmach – najczęściej po znajomości* (2011), Gazeta prawną.pl, <http://praca.gazetaprawna.pl/artykuly/533021,praca-w-malych-firmach-najczesciej-po-znajomosci.html>
- Putnam R.D. (1995), *Demokracja w działaniu*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa
- Turner R.H. (1960), *Sponsored and Contest Mobility and the School System*, "American Sociological Review", Vol. 25, No. 6

- Sadowski I. (2012), *Poza wiedzą i majątkiem: nierówności w kapitale społecznym w okresie transformacji systemowej*, „Studia Socjologiczne”, nr 2 (205)
- Strawiński P. (2008), *Changes in Return to Higher Education in Poland 1998-2005*, <http://ssrn.com/abstract=1159044>
- Woolcock M., Narayan D. (2000), *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy*, “The World Bank Research Observer”, Vol. 15, Iss. 2
- Zbliżając się do 40-tki: Społeczno-ekonomiczne trajektorie i polityczne biografie osiemnastolatków z roku 1989* (2009), badanie panelowe, grant MNiSW nr 116 033 32/3898