

Henryk Domański

Instytut Filozofii i Socjologii PAN

WPŁYW POCHODZENIA SPOŁECZNEGO I CZYNNIKÓW MERYTOKRATYCZNYCH NA KAPITAŁ SPOŁECZNY

Celem tej analizy jest ustalenie, w jakim stopniu kapitał społeczny związany jest z kształtowaniem się stratyfikacji klasowej. Można to stwierdzić analizując wpływ pochodzenia społecznego, wykształcenia i zdolności jednostek na kapitał społeczny definiowany jako możliwości uzyskiwania pomocy od znajomych i krewnych. Empiryczną podstawą odpowiedzi na to pytanie są dane z badań ogólnopolskich przeprowadzonych w 2014 roku na zbiorowości osób w wieku 21–22 lat. Zgodnie z hipotezami, czynniki te niezależnie od siebie różnicują kapitał społeczny, chociaż oddziaływanie zdolności jest małe. Zależność od pochodzenia społecznego można interpretować jako świadectwo znaczącej roli kapitału społecznego w odtwarzaniu się podziałów klasowych, podczas gdy związek z poziomem wykształcenia sygnalizuje oddziaływanie cech nabywanych, odnoszących się do otwartości struktury społecznej.

Główne pojęcia: status rodziców; zdolności jednostek; uzyskiwanie pomocy; sieci znajomych.

Ludzie funkcjonują w różnych sieciach społecznych: prawie każdy ma jakichś krewnych, przyjaciół, osobiste koneksje i sformalizowane kontakty. Jest to kapitał społeczny, czyli więzi i relacje przynoszące korzyści. Zjawisko to można rozpatrywać pod kątem konsekwencji i źródeł. Jeżeli chodzi o konsekwencje, to wyższy kapitał społeczny związany jest z wyższym poziomem wykształcenia, ułatwieniami w zakresie awansu zawodowego, obsadzeniem wysokich stanowisk, uzyskiwaniem wyższych zarobków i dostępem do opieki zdrowotnej. Funkcjonowanie w sieci przyjaznych kontaktów jest czynnikiem wzmacniającym samoocenę, poczucie tożsamości grupowej i satysfakcję z życia, rzutuje na stany mentalności i postawy jednostek (Granovetter 1974; Lin, Ensel i Vaughn 1981; Hall i Wellman 1985; Flap i De Graaf 1988; Marsden i Hurlbert 1988; Fernandez i Weinberg 1997; Podolny i Baron 1997; Burt 1998; Lin 1999; Słomczyński i Tomescu-Dubrow 2005). Jeżeli chodzi o źródła, to do najistotniejszych należy pochodzenie społeczne. Analizując wpływ tego czynnika na kapitał społeczny stwierdzono, że stosunkowo częściej występuje on w wyższej klasie

średniej niż w kategoriach wywodzących się z rodzin o niskim statusie społecznym (McNamara 2003).

Można z tego wnioskować, że kapitał społeczny jest elementem ogólniejszego procesu kształtowania się hierarchii społecznej. Dziedziczy się go lub nabywa samemu. W analizie, którą przedstawiam poniżej, koncentruję się na obu aspektach. Chodzi o ustalenie, w jakim stopniu kapitał społeczny jest konsekwencją przynależności klasowej rodziców (aspekt reprodukcji), w jakim zaś wynika z merytokracji, czego wskaźnikami mogą być poziom wykształcenia i zdolności jednostek. Podstawą odpowiedzi na to pytanie są dane z badań ogólnopolskich przeprowadzonych w 2014 roku na zbiorowości osób w wieku 21–22 lat, co pozwala uchwycić w miarę bezpośredni wpływ pochodzenia na kapitał społeczny¹.

Relacje między kapitałem społecznym, dziedziczeniem pozycji rodziców i osiągnięciami jednostek

Kapitały są zasobami przynoszącymi określone korzyści. Jednym z nich jest kapitał społeczny. Można go zdefiniować jako rodzaj zasobu wynikającego z funkcjonowania w sieci różnych relacji społecznych. Chodzi o relacje sprzyjające podejmowaniu aktywności na rzecz zaspokajania potrzeb ludzi, którzy w nich uczestniczą (Coleman 1994: 300; Portes 1998: 6; Lin 2008: 560). Zdaniem niektórych autorów ważny jest jeszcze aspekt norm wzajemności i zaufania do innych. Jak wykazuje Robert Putnam (2000: 33), „kapitał społeczny odnosi się tu do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania”.

Jest to jedno z tych pojęć, które kwalifikują się do miana oryginalnego wkładu socjologii do nauk społecznych. Mimo że stosunkowo późno stało się przedmiotem systematycznych analiz, refleksja na temat kapitału społecznego sięga narodzin socjologii jako nauki. Emile Durkheim (1897/1999) w książce *O podziale pracy społecznej* dowodzi, że relacje społeczne są czynnikiem integracji, solidarności i tożsamości grupowej. Było to dla niego funkcjonalne zjawisko, które stabilizuje wszystkie systemy społeczne. Obecnie, kapitał społeczny może być traktowany jako rodzaj antidotum na oznaki atomizacji, indywidualizacji, globalizacji i inne procesy zaliczane do negatywnych aspektów społeczeństw masowych. Może mieć je również sam kapitał społeczny. Do negatywnych stron

¹ Badanie zrealizowano w ramach projektu *From school to work: indywidualne i instytucjonalne wyznaczniki kształtowania się ścieżek karier edukacyjno-zawodowych młodych Polaków* (FS2W), który był finansowany przez Narodowe Centrum Nauki, w ramach konkursu grantowego Maestro 3, umowa nr UMO-2012/06/A/HS6/00323.

kapitału społecznego zaliczane są grupy przestępcze, gangi, anarchiści i grupy terrorystyczne (Portes 1998).

Moje analizy dotyczą oddziaływania kapitału społecznego na kształtowanie się stratyfikacji klasowej. Teoretyczne podstawy tego podejścia stworzył Pierre Bourdieu (1986), ale idea nawiązuje w jakimś stopniu do myśli marksowskiej. W niedokończonej teorii dotyczącej podziałów klasowych Karol Marks (1948) zarysował wizję przechodzenia z klasy „w siebie” w klasę „dla siebie”, czyli krystalizowania się zbiorowości w klasy społeczne. Dotyczyło to głównie robotników, którzy posiadając „obiektywne” cechy klasowości mieli przekształcić się w kategorię świadomą swej odrębności klasowej. Podłożem tego procesu miały być komunikowanie się, samoorganizacja i łączność wewnętrzna. Było to ważne, ponieważ – według Marksa – więzi wewnątrzklasowe stanowią podłoże i warunek prowadzenia skutecznej walki o władzę. W teorii marksowskiej kapitał społeczny jest uzupełnieniem nierówności wynikających z kapitału ekonomicznego, traktowanego jako ogniwo pierwotne.

Aby zilustrować oddziaływanie kapitału społecznego na formowanie się struktury klasowej odwołam się do analiz dotyczących strategii edukacyjnych. Z badań wynika, że rodzicom z wyższych klas średnich znacznie bardziej zależy na kontrolowaniu nauki swych dzieci niż rodzicom z klas niższych: częściej negocjują z nauczycielami, organizują dodatkowe lekcje i kursy, angażują się w życie szkoły, są lepiej doinformowani i bardziej aktywni. Podpisują razem petycje, wspólnie oceniają programy kształcenia, podejmują działania na rzecz poprawy jakości i domagają się od nauczycieli przestrzegania norm zakazujących stosowanie siły fizycznej (McNamara i in. 2003: 327). Zdaniem cytowanych autorów jest to kapitał społeczny, który zwiększa szanse awansu edukacyjnego, a którego nie mają reprezentanci klas niższych. Rodzice z klasy robotniczej nie podejmują tych działań: nie potrafią rozmawiać z nauczycielami, darzą ich wyższą estymą niż członkowie klas średnich i nie wierzą w sens walki ze szkołą. Robotnikom brakuje wiary w sens zbiorowego działania, co wynika z fatalistycznego podejścia do życia i funkcjonowania w odmiennej sieci kontaktów. Ograniczają je do stosunków rodzinnych i bliskości związanej z miejscem zamieszkania, a więc do więzi w znacznym stopniu „zamkniętych”, podczas gdy członkowie klas średnich znacznie częściej utrzymują kontakty ze znajomymi z pracy, a z krewnymi spotykają się głównie z okazji świąt i uroczystości rodzinnych (Morgan i Sorensen 1999).

Przedmiotem mojej analizy są zależności kapitału społecznego od „dziedziczenia” pozycji rodziców i kapitału edukacyjnego. W analizach dotyczących kapitału społecznego uwzględniane są różne aspekty. Do najczęściej analizowanych należą wzory i częstotliwości nawiązywania kontaktów, siła więzi społecznych, sankcje za naruszanie homogamii grupowej, relacje władzy i zależności, które między tymi zjawiskami zachodzą (Burt 1997; Flap 1995; Lin 1999). Równoległy tor

obejmuje badania monograficzne, prowadzone przy zastosowaniu technik jakościowych, dotyczące np. się sieci kontaktów w zbiorowościach lokalnych i oddziaływania ich na demokrację w strukturach samorządowych (Putnam 2000). Gdyby ująć te składniki z perspektywy biografii życiowej, to kapitał społeczny sytuuje się gdzieś między uwarunkowaniami związanymi z płcią, pochodzeniem i innymi cechami „przypisanymi”, a obsadzeniem pozycji zawodowych, stylem życia i innymi dobrami. Można je więc rozpatrywać od strony siły alokacyjnej kapitału społecznego i od strony dostępu do niego. Analizuję to drugie, definiując kapitał społeczny jako szanse korzystania z pomocy znajomych. Moim celem jest ustalenie, od czego ten rodzaj kapitału społecznego zależy, pomijając jego oddziaływanie na lokowanie się w szeroko rozumianej hierarchii społecznej.

Zweryfikuję dwie hipotezy. Pierwsza z nich zakłada występowanie znaczącej zależności kapitału społecznego od przynależności klasowej: osoby pochodzące z wyższych klas średnich (kierowników wyższego szczebla i specjalistów) powinny mieć wyższy kapitał społeczny niż osoby pochodzące z klas niższych. Za hipotezą tą przemawiałyby wyniki analiz dotyczących wpływu wykształcenia rodziców na częstość kontaktów. Wykształcenie jest głównym wyznacznikiem pozycji zawodowej i przynależności klasowej, chociaż nie są to zjawiska tożsame. Okazuje się, że wyższy poziom wykształcenia ojców i matek związany jest z utrzymywaniem częstszych kontaktów ze znajomymi w porównaniu z rodzicami z wykształceniem średnim i poniżej średniego (Growiec 2013).

Druga hipoteza dotyczy porównania siły barier pochodzeniowych z wykształceniem i zdolnościami, które można utożsamiać z rolą merytokracji. Zasada merytokracji realizowana jest pod wieloma względami, które sprowadzają się do wynagradzania jednostek proporcjonalnie do „zasług” (Krauze i Słomczyński 1985). Zasługami są również poziom wykształcenia i zdolności, a nagrodami kapitał społeczny. Oczekuję, że oba te czynniki oddziałują na kapitał społeczny. Z jednej strony, posiadanie dyplomu wyższej uczelni i wysokiego wskaźnika IQ nie wystarczy do pozyskania wpływowych koneksji, z drugiej – nie gwarantuje ich pochodzenie z klas wyższych. Zasada merytokracji jest fundamentem gospodarki rynkowej. Świadectwem występowania jej w Polsce może być pewien wzrost zależności między poziomem wykształcenia a zarobkami jednostek (Wang 2002; Domański 2017). Moja analiza ma odpowiedzieć na pytanie, czy merytokracja wzmacnia również kapitał społeczny.

Dane i zmienne

Hipotezy te zweryfikuję na danych z badania *From School to Work* zrealizowanego w 2014 roku techniką CAPI. Badanie to, przeprowadzone na reprezentatywnej próbie Polaków urodzonych w latach 1992–1993, obejmowało trzy

zbiorowości. Pierwsze dwie stanowią respondenci, którzy w 2009 roku, wzięli udział w badaniu PISA. Były to: (i) osoby urodzone w 1993 roku (w zdecydowanej większości uczniowie trzeciej klasy gimnazjum), które tworzyły główną próbę w badaniu PISA, oraz (ii) urodzeni w 1992 roku uczniowie pierwszych klas szkół ponadgimnazjalnych. Z osobami uczestniczącymi w obu tych badaniach przeprowadzono wywiady w badaniu *From School to Work*. Trzecią zbiorowość stanowią osoby urodzone w latach 1992–1993, wylosowane z operatu PESEL i przebadane po raz pierwszy w 2014 roku.

Wskaźnikiem kapitału społecznego są odpowiedzi na pytanie: „Czy zna P. osobiście kogoś, kto mógłby P. pomóc, gdyby była taka potrzeba w konkretnych sprawach?” (tak-nie). Pokrywa się to z większością definicji, w których kapitał społeczny utożsamiany jest z relacjami przynoszącymi określone korzyści ludziom, którzy w nich uczestniczą. Na liście zamieszczono 16 rodzajów pomocy: okazało się, że 7 z nich tworzy jeden wymiar, który identyfikuje ułatwienia w rozwiązywaniu problemów materialno-bytowych. Dotyczyły one: pożyczania pieniędzy, załatwiania formalności, pomocy w znalezieniu mieszkania, pracy i w tłumaczeniu tekstów, oraz udzielania porady w kwestiach medycznych i prawnych². Drugi wymiar identyfikuje dostęp do władzy³. Były to 3 pytania dotyczące znajomości z osobami angażującymi się w sprawy publiczne i politykami, wysokiej rangi urzędnikami, oraz osobami zajmującymi wysokie stanowisko w dużych firmach. Postępując się konfirmacyjną analizą czynnikową dla zmiennych nominalnych skonstruowałem z tego dwie skale ilościowe. Uzyskane w ten sposób wartości zostały przekształcone do przedziału od 0 do 1, co pozwala na wyrażanie ich w postaci procentów.

Zmiennymi wyjaśniającymi są pochodzenie społeczne, którego wskaźnikiem jest przynależność klasowa ojca, oraz wskaźniki merytokracji: poziom wykształcenia i wskaźnik umiejętności czytania i interpretacji tekstu w wieku 15–16 lat, skonstruowany w badaniu PISA. Przynależność klasowa operacjonalizowana jest w postaci sześciu kategorii wyróżnionych w ramach schematu EGP (Erikson i Goldthorpe 1992). Są to: (i) wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw, wysocy rangą urzędnicy państwowi i specjaliści, określane przez twórców EGP mianem

² Respondentów pytano, czy znają kogoś, kto byłby gotów: (i) pożyczyć Pan(i) znaczną sumę pieniędzy – więcej niż 1000 zł (na kilka miesięcy – nie na procent), (ii) pomóc Panu(i) w załatwieniu formalności urzędowych, (iii) pomóc w znalezieniu pracy dla Pana(i) lub bliskiej Panu(i), (iv) pomóc Panu(i) przy tłumaczeniu rozmowy lub dokumentu (np. listu) na język obcy, (v) udzielić porady medycznej, gdy jest Pan(i) niezadowolony(a) ze swojego lekarza, (vi) udzielić Panu(i) porady w kwestiach prawnych, (vii) pomóc Panu(i) przy szukaniu mieszkania do wynajęcia.

³ Respondentów pytano, czy znają kogoś kto: (i) jest aktywnym członkiem ugrupowania politycznego lub jest radnym, posłem, (ii) pracuje w urzędzie miasta (dzielnicy), starostwie, państwowym urzędzie, oraz czy (iii) ma wysokie stanowisko w jakiejś dużej firmie.

service class, (ii) pracownicy umysłowi niższego szczebla, obejmujący między innymi kierowników wydziałów, techników, pielęgniarki, księgowych, urzędników wykonujących rutynowe prace biurowe, oraz szeregowych pracowników w usługach i handlu, (iii) właściciele małych firm i samozatrudniający się właściciele poza rolnictwem, (iv) robotnicy wykwalifikowani, (v) robotnicy niewykwalifikowani, oraz (vi) rolnicy, obejmujący właścicieli gospodarstw i robotników rolnych. Wyodrębniając te kategorie autorzy EGP uwzględnili najistotniejsze wyznaczniki przynależności klasowej, takie jak: pozycja na rynku pracy, stosunek do własności, relacje między pracownikiem a pracodawcą ze względu na charakter umowy o pracę (krótki okres wypowiedzenia czy długookresowe kontrakty), podział na pracowników fizycznych i umysłowych oraz miejsce w hierarchii kierowniczej (Goldthorpe 2008). Analityczną użyteczność tego schematu potwierdzają wyniki analiz wskazujące na występowanie silnego związku między przynależnością do tych kategorii a dochodami, stylem życia, postawami i wartościami jednostek (Evans i Mills 2000; Domański i Przybysz 2003). Kategorie EGP ojców przypisane zostały respondentom na podstawie odpowiedzi na pytania kwestionariusza z 2014 roku, a w przypadku badanych, którzy nie wzięli udziału w tej fali badania – na podstawie analogicznych pytań z ankiety wypełnianej przez rodziców w ramach badania PISA z 2009 roku. Wybór ojca, a nie matki, podyktowany był względami metodologicznymi. Mimo że odsetki pracujących zawodowo ojców i matek były podobne (73,8 i 73,2) – a więc również matkom można było przypisać pozycję klasową definiowaną przez zawód – to po przeprowadzeniu wstępných analiz, okazało się, że EGP ojca wchodzi w silniejsze zależności z kapitałem społecznym⁴. Przewaga ojca nad matką występuje również w przypadku zależności od poziomu wykształcenia rodziców. Jest to inny wskaźnik pochodzenia społecznego, którego tu nie uwzględniam, ponieważ słabiej różnicuje on kapitał społeczny od przynależności klasowej.

Wpływ wykształcenia identyfikowany jest przez dwie zmienne: rodzaj ukończonej szkoły średniej (posługuję się podziałem na absolwentów liceów ogólnokształcących, techników i zasadniczych szkół zawodowych) oraz szkoły wyższej – w podziale na 5 kategorii: uczelnie stacjonarne państwowe, niestacjonarne państwowe, uczelnie prywatne, szkoły pomaturalne i respondentów, którzy już się nie uczą. Z kolei miernikiem zdolności są wyniki testu Ravena. Jest on jednym z najczęściej stosowanych wskaźników zdolności poznawczych, który może być traktowany jako wypadkowa rozwoju cech osobowościowych

⁴ Wysoki odsetek pracujących matek odbiega od danych uzyskiwanych dla ogółu ludności. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, odsetek pracujących mężczyzn wynosił w 2014 roku 64,7, a kobiet 48,5% (Rocznik 2015: 239). Prawdopodobnie rozbieżność między tymi danymi a badaniem *From School to Work* wynika stąd, że objęto nim tylko osoby w wieku 21–22 lat, których matki były w grupach wieku o najwyższej aktywności zawodowej (40–50 lat), a więc powinna być ona wysoka.

dokonujących się przez pierwszych kilkanaście lat życia. Do zdolności poznawczych zaliczane są głównie komponenty osobowościowe, takie jak samosteroowność, samoregulacja i umiejętności społeczne, a więc zdolności do wchodzenia w interakcje, komunikowania się i współpracy (Weinert i in. 2011).

Pozostałymi zmiennymi niezależnymi są płeć, wielkość miejsca zamieszkania (skala od mieszkańców wsi do miast z 500 tys. mieszkańców i wyżej) oraz dochody rodziny. Poziom dochodów jest charakterystyką sytuacji finansowej i innych zasobów, określoną na podstawie odpowiedzi na pytanie: „Biorąc pod uwagę ostatnie 12 miesięcy, jaki jest całkowity miesięczny dochód netto Pana(i) oraz wszystkich osób z Pana(i) gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł. Proszę uwzględnić zarówno zarobki, jak i wszelkie inne dochody, takie jak renty, stypendia, alimenty, zasiłki, dochody z najmu itp.”. Analizuję go w tysiącach zł, w przeliczeniu na jedną osobę w rodzinie.

Analiza

Opierając się na tych danych, nie da się odpowiedzieć na pytanie, czy ludzie młodzi mają wysoki czy niski kapitał społeczny w porównaniu do innych grup wieku. Jak wynikałoby z badań, jest on stosunkowo wysoki. Na przykład, w społeczeństwie brytyjskim respondenci w wieku 16–24 lat deklarują posiadanie znacznie większej liczby kontaktów ze znajomymi niż starsze roczniki, natomiast odwrotnie jest w przypadku kontaktów rodzinnych (Pahl i Pevalin 2005). Podobnie jest w Polsce (Zawistowska 2017). Młodzi ludzie są bardziej otwarci na niesformalizowane kontakty, częściej utrzymują znajomości wyniesione ze szkoły, mają również mniej zobowiązań rodzinnych.

Tabela 1. Rodzaje pomocy

Czy zna P. kogoś, kto byłby gotów:	Odpowiedzi „tak” (w %)
pożyczyć Pan(i) znaczną sumę pieniędzy – więcej niż 1000 zł (na kilka miesięcy – nie na procent)	81,3
pomóc Panu(i) w załatwieniu formalności urzędowych	89,1
pomóc w znalezieniu pracy dla Pana(i) lub bliskiej Panu(i)	83,1
pomóc Panu(i) przy tłumaczeniu rozmowy lub dokumentu (np. listu) na język obcy	82,7
udzielić porady medycznej, gdy jest Pan(i) niezadowolony(a) ze swojego lekarza	59,0
udzielić Panu(i) porady w kwestiach prawnych	84,8
pomóc Panu(i) przy szukaniu mieszkania do wynajęcia	53,1

Tabela 1 jest rozkładem deklarowanych możliwości korzystania z pomocy. Widać, że tak definiowany kapitał społeczny jest rzeczywiście wysoki, co potwierdzałoby przypuszczenia, że w najmłodszych rocznikach znajomości są zasobem przynoszącym duże korzyści. Najczęściej można liczyć na pomoc w załatwieniu formalności urzędowych (89,1%), na drugim miejscu jest udzielanie porad prawnych (84,8%), natomiast najtrudniejsze jest uzyskanie pomocy przy wynajęciu mieszkania (53,1%) i pomocy medycznej (59%). Stosunkowo wysoki jest również zasięg znajomości związanych z dostępem do władzy (tabela 2). Utrzymywanie znajomości z politykami deklarowało aż 25,3%, mimo że środowisko polityków jest zamknięte i małe, przy czym w pytaniu tym proszono tylko o wskazanie znajomości, a nie o udzielanie pomocy⁵.

Tabela 2. Znajomości z politykami, urzędnikami i kierownikami

Czy zna P. kogoś kto:	Odpowiedzi „tak” (w %)
jest aktywnym członkiem ugrupowania politycznego lub jest radnym, posłem	25,3
pracuje w urzędzie miasta (dzielnicy), starostwie, państwowym urzędzie	34,0
ma wysokie stanowisko w jakiejś dużej firmie	32,0

Głównym celem tej analizy jest ustalenie, w jakim stopniu o wielkości kapitału społecznego decyduje pochodzenie społeczne, a na ile zależy on od cech nabywanych – powiedzmy „zasług” – których wskaźnikami są poziom wykształcenia i zdolności jednostek. Kapitał społeczny w aspekcie korzystania z pomocy utworzyłem ze zmiennych przedstawionych w tabeli 1, a w aspekcie korzyści wynikających z kontaktów z politykami i urzędnikami – na podstawie zmiennych z tabeli 2. Utworzone w ten sposób wskaźniki są skalami ciągłymi. Po znormalizowaniu ich wartości od 0 do 1, średnia dla kapitału społecznego polegającego na korzystaniu z pomocy wynosi 0,785, a dla kapitału związanego z dostępem do władzy – 0,299 (z odchyleniami standardowymi odpowiednio 0,246 i 0,343). W aneksie zamieszczone są wartości obu tych skal dla klas społecznych ojca, wykształcenia respondenta i poziomu zdolności w podziale kwintylowym.

Zależności te przedstawione są w tabelach 3–4. Parametry regresji uzyskane dla pierwszego modelu informują o zależności kapitału społecznego od przynależności klasowej rodziców, w modelu drugim dodaję rodzaj szkoły średniej i wyższych uczelni, w modelu trzecim – zdolności, a w ostatnim modelu – dochody jako zmienną kontrolną.

⁵ Według danych Głównego Urzędu Statystycznego z 2012 roku, przynależność do partii politycznych deklarowało tylko 0,8% ogółu ludności, a dodatkowo – 0,7% uczestniczyło regularnie w ich życiu (Partie 2014: 3).

Tabela 3. Siła związku między kapitałem społecznym a przynależnością klasową, poziomem wykształcenia i zdolnościami przy kontroli płci, wielkości miejsca zamieszkania i dochodów

Zmienne niezależne	I	II	III	IV
(stała)	0,793**	0,768**	0,735**	0,798
Płeć (mężczyźni=1)	0,001	-0,019**	-0,015	-0,036**
Wielkość miejsca zamieszkania		0,006**	0,007**	0,007*
Klasa społeczna ojca:				
Wyżsi rangą kierownicy i specjaliści	0,078**	0,046**	0,041**	0,026
Pozostali pracownicy umysłowi	0,036**	0,018*	0,013	0,021
Właściciele firm	0,018**	0,010	0,012	-0,010
Robotnicy wykwalifikowani	-0,036*	-0,023	-0,017**	-0,003
Robotnicy niewykwalifikowani	-0,030**	0,015	-0,020*	-0,020
Rolnicy i robotnicy rolni (ref.)	-0,066**	-0,053**	-0,019**	-0,014
Szkoła średnia:				
Liceum		0,053**	0,051**	0,060**
Technikum		0,010	0,013*	0,017
Zasadnicza szkoła zawodowa (ref.)		-0,063**	-0,064**	-0,077**
Szkoła wyższa:				
Stacjonarna państwowa		0,023**	0,022**	0,013
Niestacjonarna państwowa		0,008	0,008	0,014
Prywatna		0,026**	0,024	0,012
Pomaturalna		-0,053**	-0,056**	-0,029
Nie uczy się (ref.)		0,004	-0,002	0,000
Zdolności			0,004*	-0,001
Dochody rodziny				0,006*
R ² (adj.)	0,033	0,063	0,060	0,073

**p<0,01 *p<0,05

Wartości współczynników regresji uzyskane dla pierwszego modelu można traktować jako charakterystykę całkowitego wpływu przynależności klasowej rodziców. Wyniki są zgodne z oczekiwaniami. Zależności z kapitałem społecznym rysują się w postaci hierarchii, w ramach której najwyżej sytuują się osoby wywodzące się z rodzin o wysokim statusie klasowym, a stosunkowo najniżej rolnicy. Ujmując rzecz ściśle: osoby, których ojciec był kierownikiem wyższego

szczebla lub specjalistą, uzyskiwały o 0,078 (7,8%) więcej pomocy w rozwiązywaniu problemów życiowych w stosunku do średniej (tabela 3)⁶. Na drugim miejscu sytuują się osoby pochodzące z rodzin pracowników umysłowych, za nimi są dzieci właścicieli, jeszcze niżej synowie i córki robotników, natomiast najniższym kapitałem społecznym ($b=-0,066$) dysponowali respondenci pochodzący z rodzin robotników rolnych i właścicieli gospodarstw. Na niekorzyść rolników działają izolacja geograficzna i niski kapitał kulturowy, który ogranicza możliwości komunikowania się z innymi kategoriami. Rolnicy charakteryzują się największą homogamią w zawieraniu małżeństw, największym dziedziczeniem pozycji rodziców, najrzadziej czytają książki, chodzą do teatru i wyróżniają się posiadaniem innych cech, które przesądzają o ich odrębności w strukturze społecznej (Domański i Przybysz 2007; Domański 2008). Analogicznie kształtował się wpływ pochodzenia na kapitał społeczny związany z dostępem do władzy (tabela 4). Zależności te są słabsze, niemniej i w tym przypadku pochodzenie z inteligencji zapewniało znaczącą przewagę nad pochodzeniem z kategorii o niższym statusie klasowym.

Pozycja klasowa rodziców oddziałuje na kapitał społeczny bezpośrednio i za pośrednictwem innych ogniw cyklu życiowego, takich jak szkoła. Informują o tym wyniki analizy uzyskane dla modeli 2–4. Przy uwzględnieniu ukończenia różnych rodzajów szkół średnich i wyższych uczelni (model 2), bezpośredni wpływ pochodzenia z kategorii wyższych kierowników i specjalistów zmniejsza się do 0,046, a przy kontroli dochodów (model 4) – do 0,026, czyli praktycznie zanika. Utrzymuje się tylko bezpośredni wpływ pochodzenia inteligenckiego na kapitały związane z dostępem do władzy (0,068), tak jakby ludzie uruchamiali w nawiązywaniu tych znajomości osobiste koneksje rodziców.

Sformułuję dwa wnioski. Po pierwsze, potwierdza się hipoteza 1 o występowaniu zależności kapitału społecznego od przynależności klasowej: osoby wywodzące się z inteligencji (wyższych klas średnich) charakteryzują się wyższym kapitałem społecznym niż osoby pochodzące z klas niższych. Hierarchia ta w znacznym stopniu pokrywa się z innymi wymiarami nierówności, takimi jak położenie materialne, uczestniczenie w kulturze i orientacje życiowe. Po drugie, wpływ przynależności klasowej rodziców na kapitał społeczny jest głównie pośredni. Polega na przekazywaniu dzieciom „właściwych” zasobów (takich jak dochody) i na uruchamianiu narzędzi nawiązywania kontaktów, takich jak szkoła.

⁶ Wartości współczynników regresji dla klas ojca wyznaczone są za pomocą metody kodowania „efektów”. Tak więc można je interpretować jako wskaźniki dystansu między posiadaniem „kapitału społecznego” przez daną kategorię a średnią dla sześciu kategorii ogółem. Kategoriami referencyjną są rolnicy, dla których parametry regresji uzyskałem w ramach innego modelu. Metodą kodowania efektów posłużyłem się również dla wyznaczenia wartości parametrów dla rodzajów szkół średnich i wyższych uczelni.

Tabela 4. Siła związku między kapitałem społecznym związanym z dostępem do władzy a przynależnością klasową, poziomem wykształcenia i zdolnościami przy kontroli płci, wielkości miejsca zamieszkania i dochodów

Zmienne niezależne	I	II	III	IV
(stała)	0,338**	0,362**	0,303**	0,291**
Płeć (mężczyźni=1)	-0,021**	-0,042**	-0,024*	-0,007
Wielkość miejsca zamieszkania		-0,009**	-0,007*	-0,007
Klasa społeczna ojca:				
Wyżsi rangą kierownicy i specjaliści	0,052**	0,037**	0,036*	0,068*
Pozostali pracownicy umysłowi	0,006	-0,004	0,000	-0,003
Właściciele firm	0,017	0,010	0,014	-0,006
Robotnicy wykwalifikowani	0,025**	-0,015	-0,015	-0,021
Robotnicy niewykwalifikowani	0,016	-0,004	-0,003	0,003
Rolnicy i robotnicy rolni (ref.)	-0,033	0,023*	-0,032*	-0,040*
Szkoła średnia:				
Liceum		0,065**	0,056**	0,063**
Technikum		0,009	0,013	-0,001
Zasadnicza szkoła zawodowa (ref.)		-0,074**	-0,069**	-0,062**
Szkoła wyższa:				
Stacjonarna państwowa		0,005	0,008	0,009
Niestacjonarna państwowa		0,023	0,020	0,062*
Prywatna		0,034*	0,036*	0,027
Pomaturalna		-0,042*	-0,061*	-0,084*
Nie uczy się (ref.)		-0,020	-0,003	-0,015
Zdolności			0,004	0,003
Dochody rodziny				0,007
R ² (adj.)	0,005**	0,023**	0,020**	0,030**

**p<0,01 *p<0,05

O ile wpływ pochodzenia społecznego jest cechą przypisaną, która sprzyja odtwarzaniu się nierówności klasowych, o tyle wykształcenie jest cechą nabytą, która informuje o otwartości struktury społecznej. Kariera edukacyjna kształtuje się w postaci hierarchii. Po ukończeniu szkoły podstawowej (a w Polsce od 1999 roku gimnazjum), ludzie idą do różnych szkół średnich lub wychodzą z toru edukacyjnego. Po ukończeniu szkoły średniej (a więc, na kolejnym progu

selekcji) idzie się do pracy lub do szkół ponadśrednich. Wybór ścieżki kształcenia związany jest z pochodzeniem społecznym. Osoby pochodzące z kategorii o wyższym statusie nadreprezentowane są w liceach i wyższych uczelniach państwowych. Z kolei, pochodzenie z rodzin robotników i rolników zwiększa prawdopodobieństwo zakończenia nauki na poziomie zasadniczych szkół zawodowych i techników. Co do drugiego progu selekcji, to pochodzenie z klas niższych jest czynnikiem sprzyjającym rezygnowaniu z nauki, a jeżeli ktoś kształci się dalej, to raczej w szkołach pomaturalnych, uczelniach prywatnych lub w niestacjonarnych uczelniach państwowych (Domański i in. 2015). Kontrolując wpływ pochodzenia społecznego można ustalić, w jakim stopniu kapitał edukacyjny związany jest z kapitałem społecznym.

O sile tych zależności informują współczynniki regresji uzyskane dla modeli 2–4. Potwierdzają one hipotezę 2, że kariera edukacyjna różnicuje dostęp do kapitału społecznego niezależnie od przynależności klasowej rodziców. Stosunkowo ważniejszy jest wpływ szkoły średniej. Okazuje się, że najwięcej kapitału społecznego mają absolwenci szkół licealnych, zarówno pod względem możliwości uzyskiwania pomocy, jak i dostępu do władzy. Słabszymi kapitałami dysponują uczniowie technikum, a wyraźnie najsłabszymi uczniowie zasadniczych szkół zawodowych. Zależność ta utrzymuje się przy kontroli zdolności i dochodów rodziny, co sugeruje, że zasadnicze szkoły zawodowe są wyjątkowo niekorzystnym torem edukacji w nawiązywaniu kontaktów.

Wynik ten wymaga komentarza pod kątem polityki rozwijania zasadniczych szkół zawodowych, zapowiadanej przez kolejne ekipy rządzące. Jak pamiętamy, szkolnictwo zawodowe przeżywało lata apogeum w systemie komunistycznym. Było zapleczem dla forsowania polityki industrializacji i zapewnienia awansu edukacyjnego robotnikom i ludności rolniczej. Nie zmienia to faktu, że równocześnie była to instytucja zamykająca dostęp do wyższych uczelni, która ograniczała możliwości awansu i która w dalszym ciągu lokuje ludzi na dole hierarchii społecznej. Za polityką powrotu do zasadniczych szkół zawodowych przemawiają przesłanki ekonomiczne, konieczność dostosowania rynku pracy do rosnącego zapotrzebowania na specjalistów w zawodach fizycznych. Pozostaje to w oczywistej kolizji z zapewnieniem ludziom równych szans awansu zawodowego i walką z nierównościami. Można sądzić, że prawidłowości tych nie znają politycy, ani nie dociera to do opinii publicznej.

Wpływ wykształcenia na kapitał społeczny mniej jednoznacznie rysuje się na poziomie szkół ponadśrednich. Najwyższym kapitałem społecznym charakteryzują się studenci stacjonarnych uczelni państwowych i uczelni prywatnych, natomiast najsłabiej występuje on w szkołach pomaturalnych. Te ostatnie mają nawet mniejszy kapitał społeczny niż osoby, które zrezygnowały z nauki i przeszły do pracy. Faktem wymagającym podkreślenia jest to, że studiowanie na wyższych uczelniach związane jest z większym kapitałem społecznym

za pośrednictwem dochodów, czyli zamożności rodziny. Przy kontroli dochodów studia w stacjonarnych uczelniach państwowych i w uczelniach prywatnych przestają zwiększać korzyści płynące z uzyskiwania pomocy i dostępu do władzy. Nie zwiększały ich również zdolności jednostek, traktowane jako inny wskaźnik otwartości struktury społecznej. Większe zdolności związane są z kompetencjami i wiedzą, ułatwiają wgląd w sieci relacji społecznych i dostarczają informacji, jaki z nich robić użytek. Okazuje się, że większe zdolności związane są z większym kapitałem społecznym definiowanym przez możliwości uzyskiwania pomocy, jednak zależność ta znika po uwzględnieniu dochodów rodziny.

Kapitał społeczny związany jest z wielkością miejsca zamieszkania i płcią. Bardziej korzystne znajomości w uzyskiwaniu pomocy mają mieszkańcy większych miast, natomiast w odwrotnym kierunku kształtują się tu zależności z dostępem do władzy. Im mniejsza liczba mieszkańców, tym szersza jest sieć znajomości z radnymi, posłami i kadrą zarządzającą firmami. Łatwiej więc o nawiązywanie tych znajomości na szczeblu lokalnym. Co do wpływu płci, to kapitał społeczny występuje częściej wśród kobiet, chociaż w przypadku dostępu do władzy związane jest to z poziomem wykształcenia (niższym wśród mężczyzn), zdolnościami i dochodami rodziny. Zastanawiające jest to, że kobiety mają również bardziej korzystne od mężczyzn znajomości pod względem dostępu do władzy.

Wnioski

Przedmiotem tej analizy był wpływ pochodzenia społecznego, kapitału edukacyjnego i zdolności na kapitał społeczny. Zgodnie z oczekiwaniami, wszystkie te czynniki niezależnie od siebie różnicują kapitał społeczny, chociaż w przypadku zdolności dokonuje się to tylko za pośrednictwem innych aspektów. Stosunkowo niewielka rola zdolności jest zaskakującym zjawiskiem. Zastosowany tu indeks Ravena jest wskaźnikiem zdolności poznawczych, a więc rozumienia, nabywania wiedzy, umiejętności abstrakcyjnego myślenia, koncentracji i umiejętności społecznych, obejmujących zdolności do komunikowania się i nawiązywania kontaktów. Cechy te powinny wchodzić w bezpośrednie relacje z możliwościami korzystania z pomocy znajomych. Okazuje się, że tak być nie musi.

Również wpływ pochodzenia społecznego okazuje się głównie pośredni. Rodzice zajmujący wyższe pozycje, funkcjonują w szerszej sieci kontaktów niż członkowie klas niższych. Znajomości te przekazywane są dzieciom przez posyłanie ich do lepszych szkół średnich i na wyższe uczelnie, zapisywanie do różnych organizacji i utrzymywanie bliskich relacji z rodzinami o podobnym statusie społecznym. W odwrotnym kierunku oddziałują czynniki związane

z kapitałem edukacyjnym. Nauka w „lepszach” szkołach średnich i na prestiżowych uczelniach otwiera możliwości uzyskiwania pomocy i wpływowe kontakty niezależnie od dziedziczenia pozycji rodziców.

Wynikałoby stąd, że kapitał społeczny jest zarówno czynnikiem odtwarzania się barier społecznych, jak i sprzyja ich otwartości. Formułuję to jako hipotezę, której potwierdzenie wymagałoby uwzględnienia jeszcze innych aspektów. Przedmiotem mojej analizy był tylko kapitał społeczny związany z uzyskiwaniem pomocy i znajomościami w zakresie dostępu do władzy. Krokiem naprzód byłoby uwzględnienie innych rodzajów znajomości. Do najczęściej rozpatrywanych należą: przynależność do różnych organizacji i zaufanie do innych jednostek (Siegler 2014). Wiadomo, że w organizacjach nadreprezentowanymi kategoriami są inteligencja i członkowie wyższych klas średnich (Domański 2015). Nie wiemy, w jakim stopniu związane jest to z dziedziczeniem przynależności klasowej. Druga kwestia związana jest z wiekiem. Podstawą tej analizy były osoby w wieku 21–22 lat, co pozwoliło dokładniej uchwycić bezpośredni wpływ pochodzenia na kapitał społeczny. Zależność ta występuje wśród ludzi najmłodszych, ale prawdopodobnie zmniejsza się to w starszych grupach wieku.

Literatura

- Bourdieu, Pierre. 1986. *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Burt, Ronald. 1997. *The Contingent Value of Social Capital*. „Administrative Science Quarterly” 42: 339–365.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA and London: Harvard University Press.
- Domański, Henryk i Dariusz Przybysz. 2007. *Homogamia małżeńska i hierarchie społeczne*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański, Henryk. 2015. *Czy są w Polsce klasy społeczne*. Warszawa: Krytyka Polityczna.
- Domański, Henryk. 2017. *Wpływ wykształcenia na dystrybucję zarobków: 1988–2013*. „Ekonomista” (w druku).
- Durkheim, Emile. 1897/1999. *O podziale pracy społecznej*. Tłum. K. Wakar, Warszawa: WN PWN.
- Fernandez, Roberto M. i Nancy Weinberg. 1997. *Sifting and Sorting: Personal Contacts and Hiring in a Retail Bank*. „American Sociological Review” 62: 883–902.
- Flap, Hendrik D. i Nan D. De Graaf. 1988. *Social Capital and Attained Occupational Status*. „Netherlands Journal of Sociology” 22(2): 145–161.
- Krauze, Tadeusz i Kazimierz M. Słomczyński. 1985. *How Far to Meritocracy? Empirical Test of a Controversial Thesis*. „Social Forces” 63(3): 623–645.

- Lin, Nan. 1999. *Social Networks and Status Attainment*. „Annual Review of Sociology” 23: 467–487.
- Marks, Karl. 1948. *18 brumaire’a Ludwika Bonaparte*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marsden, Paul V. i J.S. Hurlbert. 1988. *Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension*. „Social Forces” 66 (4): 1038–59.
- McNamara, Horvitz Erin, Elliot B. Weininger i Annette Lareau. 2003. *From Social Ties to Social Capital: Class Differences in the Relations between Schools and Parent Networks*. „American Educational Research Journal” 40 (2): 319–351.
- Morgan, Stephen L. i Aare B. Sorensen. 1999. *Parental Networks, Social Closure, and Mathematics Learning: A Test of Coleman’s Social Capital Explanation of School Effects*. „American Sociological Review” 64: 661–681.
- Pahl, Ray i David J. Pevalin. 2005. *Between Family and Friends: A Longitudinal Study of Friendship Choice*. „The British Journal of Sociology” 56 (3): 433–450.
- Partie polityczne w 2012 r. 2014. Notatka informacyjna Głównego Urzędu Statystycznego w Krakowie.
- Podolny, Joel M. i James N. Baron. 1997. *Social Networks and Mobility*. „American Sociological Review” 62: 673–693.
- Portes, Alejandro. 1998. *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*. „Annual Review of Sociology” 24: 1–24.
- Putnam, Robert. 2000. *Samotna gra w kręgle*. Tłum. zbiorowe. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Rocznik Statystyczny. 2015. Warszawa: GUS.
- Siegler, Veronique. 2014. *Measuring Social Capital*. Office for National Statistics. www.ons.gov.uk.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Irina Tomescu-Dubrow. 2005. *Friendship Patterns and Upward Mobility: A Test of Social Capital Hypothesis*. „Polish Sociological Review” 3(151): 221–235.
- Van der Gaag, Martin i Tom Snijders. 2003. *Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. W: Creation and Returns of Social Capital*. London: Routledge. <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>.
- Wang, Chunlei. 2002. *Meritocratic Allocation of Persons to Jobs*. W: K. M. Słomczyński (red.). *Social Structure: Changes and Linkages*. Warszawa: IFiS Publishers, s. 57–78.
- Zawistowska, Alicja. 2012. *Horyzontalne nierówności edukacyjne we współczesnej Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Tabela A1. Średnie i odchylenia standardowe wskaźników kapitału społecznego w klasach społecznych ojca, kategoriach wykształcenia respondenta i dla poziomów zdolności

Zmienne wyjaśniające	Kapitał społeczny związany z:	
	pomocą	dostępem do władzy
Klasa społeczna ojca:		
Wyżsi rangą kierownicy i specjaliści	0,885 (0,183)	0,362 (0,336)
Niższego szczebla pracownicy umysłowi	0,840 (0,201)	0,319 (0,339)
Właściciele	0,821 (0,225)	0,328 (0,349)
Robotnicy wykwalifikowani	0,763 (0,250)	0,284 (0,349)
Robotnicy niewykwalifikowani	0,770 (0,246)	0,294 (0,343)
Właściciele gospodarstw rolnych i robotnicy rolni	0,740 (0,271)	0,278 (0,339)
Wykształcenie ponadśrednie respondenta:		
Stacjonarna państwowa	0,833 (0,206)	0,327 (0,342)
Niestacjonarna państwowa	0,806 (0,236)	0,351 (0,354)
Prywatna	0,826 (0,212)	0,355 (0,350)
Pomaturalna	0,770 (0,258)	0,291 (0,350)
Nie uczy się	0,763 (0,256)	0,281 (0,346)
Wykształcenie średnie respondenta:		
Liceum	0,828 (0,216)	0,334 (0,348)
Technikum	0,763 (0,250)	0,284 (0,340)
Zasadnicza szkoła zawodowa	0,680 (0,291)	0,209 (0,312)
Skala Ravena (kwintyle)		
Najwyższy	0,792 (0,246)	0,311 (0,343)
2	0,801 (0,238)	0,321 (0,342)
3	0,793 (0,236)	0,312 (0,354)
4	0,776 (0,254)	0,292 (0,348)
Najniższy	0,762 (0,259)	0,282 (0,340)

Effect of Social Origin and Rule of Meritocracy on the Social Capital

Summary

This paper extends the debate on relationships between social capital and social stratification. Drawing on the longitudinal study based on pupils born in 1992-1993 I investigate the effect of social origin, education and cognitive skills on social capital defined in terms of help expected from friends. I detail the characteristics of these networks across different classes and then explore the ways these networks are affected by family background confronted by educational achievements and abilities related to meritocracy. Evidence suggests that all these variables affect social capital although abilities exert relatively small impact on getting help. According to expectations pupils originating from the upper-middle class families can receive more help than lower class categories that may display an important role of social capital in reproduction of the class structure. At the same time, the net effect of educational level affirms the importance of achievements that maintain openness and counter-vail intergenerational transmission.

Key words: social origin; social stratification; cognitive abilities; friendship network; quality of school.