

Urszula Markowska-Przybyła

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: urszula.markowska-przybyla@ue.wroc.pl

David M. Ramsey

Politechnika Wrocławska
e-mail: david.ramsey@pwr.wroc.pl

IDENTYFIKACJA I POMIAR KAPITAŁU SPOŁECZNEGO POLSKICH STUDENTÓW – SIECI RELACJI A WSPÓŁPRACA¹

IDENTIFICATION AND MEASUREMENT OF SOCIAL CAPITAL OF POLISH STUDENTS – NETWORKS OF RELATIONSHIPS VS. COOPERATION

DOI: 10.15611/pn.2017.492.04

JEL Classification: C70, Z13

Streszczenie: Artykuł prezentuje wyniki badań nad kapitałem społecznym w ujęciu sieciowym oraz normatywnym. Porównano w nim sieci relacji formalnych i nieformalnych ze współpracą reprezentowaną przez poszczególne kategorie osób zaangażowanych w różne rodzaje powiązań. Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy, zgodnie z którą rozwiniętym sieciom relacji towarzyszy wyższy kapitał społeczny (której atrybutem jest analizowana w publikacji współpraca) oraz hipotezy mówiącej o tym, że sieciom relacji charakterystycznych dla kapitału wiążącego towarzyszy niższy stopień współpracy niż sieciom relacji charakterystycznych dla kapitału pomostowego. W pracy poziom zaufania analizowano na podstawie wyników badań eksperymentalnych oraz badań ankietowych przeprowadzonych na próbie 1540 osób.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, pomiar, współpraca, ekonomia eksperymentalna, *public good game*.

Summary: This article presents the results of research into social capital both in its normative form and from the point of view of interpersonal networks. We investigate the association of the cooperation expressed by individuals with regularity of contact in the informal and formal relationships in which they are involved. The aim of the article is to test the hypothesis that well developed social networks are associated with higher levels of cooperation, as well as the hypothesis that social relationships based on bonding capital are associated with lower levels

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/B/HS5/03954.

of cooperation than social relationships based on bridging capital. These results come from questionnaires and experimental games carried out on a sample of 1540 individuals.

Keywords: social capital, measurement, cooperation, experimental economics, public good game.

1. Wstęp

Kapitał społeczny wymieniany jest coraz częściej jako czynnik wzrostu gospodarczego wpływający bezpośrednio lub pośrednio na efekty ekonomiczne gospodarek lokalnych, regionalnych i narodowych. Niezbitych dowodów jednak brakuje. Wiele badań potwierdza jedynie związek pomiędzy kapitałem społecznym a wzrostem gospodarczym lub poziomem rozwoju, inne nie potwierdzają nawet tych związków [Helliwell 1996; Knack, Keefer 1997; Schneider i in. 2000; Temple, Johnson 1998; Whiteley 2000; Zak, Knack 2001]. Wydaje się, że podstawowy problem tkwi w sposobie identyfikacji, a następnie pomiaru samego kapitału społecznego. Celem niniejszego artykułu jest wskazanie na różnice płynące z dwóch odmiennych podejść do kapitału społecznego (analiza sieciowa oraz analiza wartości i przekonań) oraz odmiennych technik zbierania danych o kapitale społecznym (dane deklarowane oraz dane zaobserwowane). Źródłem danych o kapitale społecznym są badania przeprowadzone przez autorów w 2014 r. na próbie 1540 studentów z wykorzystaniem metody ankietowej oraz eksperymentu opartego na grach ekonomicznych.

2. Kapitał społeczny – istota i problemy pomiaru

Istnieją dwa podstawowe podejścia do kapitału społecznego. Pierwsze z nich to podejście strukturalne, traktujące kapitał społeczny jako sieć relacji międzyludzkich oraz zasoby, jakie są dzięki tej sieci dostępne. Na przykład N. Lin [2001] definiuje kapitał społeczny jako „zasób zawarty w społecznych relacjach”. Drugie podejście to podejście normatywne, które nacisk kładzie na normy, wartości i przekonania podzielane przez grupę, społeczność czy społeczeństwo. Podejściem takim jest m.in. podejście R.D. Putnama. Według niego kapitał społeczny „odnosi się (...) do takich cech społeczeństwa jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” [Putnam 1995]. Oprócz tych dwóch skrajnych podejść istnieją także pośrednie rozwiązania. Te dwa odmienne podejścia implikują konieczność innego sposobu identyfikacji zasobów, a następnie metod jego pomiaru. W pierwszym podejściu istotna jest identyfikacja sieci powiązań formalnych i nieformalnych ewentualnie z ich zawartością, w drugim – identyfikacja – istotnych z punktu widzenia kapitału społecznego – norm i wartości, szczególnie tych sprzyjających współpracy na rzecz dobra wspólnego. Na dwa wymienione podejścia merytoryczne nakłada się jeszcze problem wyboru

techniki pomiaru, która zasadniczo może być albo oparta na deklaracjach (metody sondażowe, wywiad, ankieta) albo na obserwacjach (sprawozdania, eksperymenty).

W niniejszej pracy syntetycznie pokazano wybrane wyniki badań nad kapitałem społecznym polskich regionów w opisanych ujęciach: sieci relacji a deklarowana oraz obserwowana współpraca. W analizie relacji szczególny nacisk położono na rozróżnienie pomiędzy kapitałem wiążącym z pomostowym, gdyż jak się wskazuje, ma on istotne znaczenie dla efektów gospodarczych.

3. Źródła danych i zastosowana metoda badawcza

W opracowaniu wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych w okresie IV-VI 2014 r. na próbie 1540 osób – studentów publicznych uczelni wyższych zlokalizowanych w 16 miastach wojewódzkich Polski. W każdym z regionów przebadano 88-100 osób². Badane osoby uczestniczyły w trzech grach związanych z ekonomią eksperymentalną oraz w badaniu ankietowym. Zastosowano trzy gry: grę „zaufanie” (*trust game*), grę w „dobro publiczne” (*public good game* – PG) oraz grę „ultimatum” (*ultimatum game*). W niniejszej pracy wykorzystano wyniki gry „dobro publiczne”, za pośrednictwem której obserwowano poziom współpracy i towarzyszącego jej zaufania wobec współpracy graczy.

W grze w dobro publiczne [Isaac, Walker 1988] uczestnicy decydują, jak dużą część posiadanej kwoty swoich prywatnych środków, które otrzymują od eksperymentatora, przeznaczyć na publiczne cele. Swoją decyzję podejmują w warunkach niezależności od innych graczy. Łączną kwotę przeznaczoną na cele „publiczne” mnoży się przez wartość większą od 1, ale mniejszą od liczby graczy, a następnie dzieli wśród wszystkich graczy, nawet wśród tych, którzy nie wnieśli nic do wspólnej kasy. Maksymalizacja sumy wypłat nastąpi, gdy wszyscy gracze na rzecz dobra wspólnego wyłożą wszystkie swoje środki. Każdy racjonalny gracz powinien wnieść 0, gdyż niezależnie od tego, co zrobią inni gracze, jest to najlepszy dla niego wybór (czyli w języku teorii gier wybór ten dominuje wszystkie pozostałe strategie). Mimo że gracze nie mają żadnych indywidualnych motywów, by wnieść cokolwiek do wspólnej puli, to zazwyczaj tak nie postępują i wnoszą środki do wspólnej puli. Wysokość wpłat graczy świadczy o postawach tzw. free-ridera lub może wyjaśnić prospołeczne nastawienie graczy. W grze każdy z uczestników staje przed koniecznością wyboru pomiędzy indywidualnymi korzyściami a korzyściami grupy, przy czym zaangażowanie na rzecz grupy może przynieść korzyści indywidualne (istnieje jednak ryzyko, że koszt tego zaangażowania będzie wyższy niż odniesione korzyści), ale brak zaangażowania też może przynieść podobne korzyści (postawa free-ridera). W grze tej zatem badany jest także aspekt zaufania do innych, tj. nasze przewidywania co do tego, że inni wykażą się postawami prospołecznymi. Os-

² Więcej na temat organizacji badań i próby badawczej: [Markowska-Przybyła, Ramsey 2015], [Markowska-Przybyła, Ramsey 2014].

by dokładające najwięcej do wspólnej kasy zwane są „kooperującymi” (*cooperators*), te, które nie robią tego, „uciekiniernami, gapowiczami” (*defectors, free-riders*). W przeprowadzonych badaniach gracze mieli do dyspozycji 20 zł, kwota dokładana do wspólnej puli mnożona była przez 1,6, a grupa liczyła 4 osoby.

Badane osoby po przeprowadzeniu gier wypełniały ankietę dotyczącą postaw i poglądów mających wskazywać na posiadany przez nie kapitał społeczny. Część pytań dotyczyła kontaktów formalnych i niesformalizowanych, których analiza jest przedmiotem niniejszego opracowania. Analizowano odpowiedzi na pytania o uczestnictwo w formalnych organizacjach („Czy uczestniczysz aktywnie w jakiejś organizacji? W ilu? W jakich?”) oraz niesformalizowane kontakty (Jak często spotykasz się towarzysko z rodziną, krewnymi / przyjaciółmi / znajomymi?)

Badanym studentom zadano także pytania o poglądy na temat współpracy oraz o fakty dotyczące tej współpracy:

- *Czy w ciągu ostatniego roku wykonywałaś nieodpłatnie jakieś prace na rzecz lokalnej społeczności?* (zmienna „zaangażowanie”)
- *Jak bardzo obchodzi Cię to, że inni ludzie płacą podatki mniejsze, niż powinni?* (zmienna „podatki”)
- *Czy reagujesz, gdy ktoś niszczy mienie publiczne? Np. zwracasz mu uwagę, dzwonisz na numer straży miejskiej, policji?* (zmienna „mienie publiczne”)
- *Jak sądzisz, która strategia postępowania przynosi największe prawdopodobieństwo sukcesu działania: przede wszystkim praca indywidualna, minimum kooperacji z innymi czy praca w kooperacji* (zmienna „strategia”)

4. Współpraca deklarowana i obserwowana a uczestnictwo w sieciach formalnych

Sieci relacji formalnych, czyli uczestnictwo w organizacjach formalnych (stowarzyszeniach, fundacjach, wolontariacie itp.), jest wyrazem zaangażowania jednostek we współpracę, często na rzecz dobra ponadjednostkowego. 36,2% badanych wskazało, że uczestniczy aktywnie w jakiejś organizacji³, przy czym rzadziej kobiety niż mężczyźni (istotnie statystycznie) (por. tab. 1).

Tabela 1. Uczestnictwo w sieciach formalnych

| Badani | Czy uczestniczysz w jakiejś organizacji? Procent odpowiedzi „tak” |
|-----------|--|
| Ogółem | 36,2 |
| Kobiety | 34,1 |
| Mężczyźni | 41,8 |

Źródło: badania własne.

³ Dalej zmienna „uczestnictwo”.

Tabela 2 przedstawia deklaracje postaw i poglądów badanych osób oraz wyniki gry „dobro publiczne” z rozróżnieniem płci i kwestii aktywnego uczestnictwa w organizacjach.

Tabela 2. Deklaracje postaw i poglądów dotyczących współpracy oraz obserwacja współpracy w grze „dobro publiczne” wg płci i uczestnictwa w organizacjach

| Badani | Czy uczestniczysz aktywnie w jakiejś organizacji? | Procent przekazu w grze | Czy w ciągu ostatniego roku wykonywałeś nieodpłatnie jakieś prace na rzecz lokalnej społeczności ^a ? | Czy reagujesz, gdy ktoś niszczy mienie publiczne? Np. zwracasz mu uwagę, dzwonisz na nr straży miejskiej, policji ^b ? | Jak bardzo obchodzi Cię to, że inni ludzie płacą podatki mniejsze, niż powinni ^c ? | Jak sądzisz, która strategia postępowania przynosi największe prawdopodobieństwo sukcesu działania: przede wszystkim praca indywidualna czy praca w kooperacji ^d ? |
|-----------|---|-------------------------|---|--|---|---|
| Kobiety | nie | 60,05 | 1,29 | 2,82 | 3,44 | 1,74 |
| | tak | 61,56 | 1,76 | 3,02 | 3,49 | 1,78 |
| | ogółem | 60,57 | 1,45 | 2,89 | 3,46 | 1,75 |
| Mężczyźni | nie | 55,12 | 1,26 | 2,91 | 3,39 | 1,70 |
| | tak | 61,91 | 1,70 | 3,19 | 3,46 | 1,79 |
| | ogółem | 57,92 | 1,44 | 3,03 | 3,42 | 1,74 |
| Ogółem | nie | 58,82 | 1,29 | 2,84 | 3,43 | 1,73 |
| | tak | 61,67 | 1,74 | 3,07 | 3,48 | 1,78 |
| | ogółem | 59,84 | 1,45 | 2,93 | 3,45 | 1,75 |

^{a)} średni wskaźnik dla odpowiedzi: nie = 1, tak = 2; ^{b)} średni wskaźnik dla odpowiedzi: nigdy = 1, prawie wcale mi się to nie zdarza = 2; czasami = 3, tak, z reguły reaguję = 4; ^{c)} średni wskaźnik dla odpowiedzi: w ogóle mnie to nie obchodzi = 1, mało mnie to obchodzi = 2, trudno powiedzieć = 3, trochę mnie to obchodzi = 4, bardzo mnie to obchodzi = 5; ^{d)} średni wskaźnik dla odpowiedzi: praca indywidualna = 1, praca w kooperacji = 2.

Źródło: badania własne.

Aktywne (deklarowane) uczestnictwo w organizacjach najsilniej skorelowane jest ze wskaźnikiem „zaangażowanie”, co wydaje się być logiczną konsekwencją uczestnictwa w wielu organizacjach (por. tab. 2, 3). Osoby uczestniczące w organizacjach istotnie statystycznie częściej deklarują reakcję na niszczenie dobra wspólnego, częściej uznają strategię współpracy za skuteczną w osiąganiu sukcesu, więcej także przekazują w grze „dobro publiczne”, choć siła tych korelacji nie jest wysoka.

Gdy uwzględniony zostaje czynnik „płeć”, istotne statystycznie korelacje istnieją dla zmiennych „zaangażowanie” oraz „mienie publiczne”, jednak tylko w grupie

mężczyzn przekazy w grze istotnie korelują z deklaracją uczestnictwa (współczynnik korelacji wynosi 0,130**).

Jak wynika z tabeli 3, obserwowane w grze zachowanie dotyczące współpracy (tj. przekaz w grze PG) jest słabo związane z deklaracjami na temat współpracy – istotna statystycznie zależność istnieje jedynie dla deklaracji „strategii” uważanej za skuteczną. Jest ona szczególnie silna w przypadku kobiet (0,158**), dla mężczyzn jest nieistotna statystycznie.

Tabela 3. Współczynniki korelacji pomiędzy wartościami zmiennych opisujących współpracę i uczestnictwo w sieciach formalnych

| Zmienne | Uczestnictwo | Zaangażowanie | Mienie publiczne | Podatki | Strategia | Przekaz w grze |
|------------------|--------------|---------------|------------------|---------|-----------|----------------|
| Uczestnictwo | 1,000 | 0,439** | 0,129** | 0,030 | 0,058* | 0,059* |
| Zaangażowanie | 0,439** | 1,000 | 0,199** | 0,010 | 0,099** | 0,049 |
| Mienie publiczne | 0,129** | 0,199** | 1,000 | 0,079** | 0,104** | 0,029 |
| Podatki | 0,030 | 0,010 | 0,079** | 1,000 | 0,063* | -0,012 |
| Strategia | 0,058* | 0,099** | 0,104** | 0,063* | 1,000 | 0,129** |
| Przekaz w grze | 0,059* | 0,049 | 0,029 | -0,012 | 0,129** | 1,000 |

** Korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie); * korelacja istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

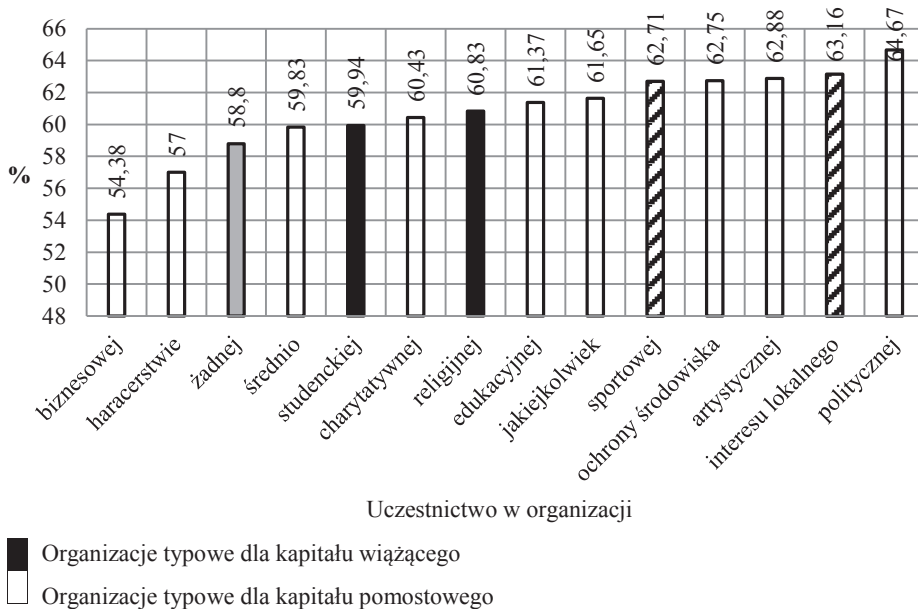
Źródło: badania własne.

Różnego typu organizacje mają odmienny wpływ na kapitał społeczny, co podkreślał R. Putnam [2000], rozróżniając kapitał społeczny pomostowy i spajający. Podążając za tym, J. Bartkowski [2005] klasyfikuje stowarzyszenia na charakterystyczne dla kapitału społecznego typu wiążącego oraz typu pomostowego. Za stowarzyszenia kapitału wiążącego (*bonding*) uznaje on rady rodzicielskie, organizacje typu zawodowego (kolejarskie, policyjne, wojskowe), sąsiedztwo, tradycyjne stowarzyszenia miejscowe (OSP), krzewienia kultury lokalnej, stowarzyszenia religijne, przyparafialne, stowarzyszenia „swojaków” (emigranci, ziomkostwa, związki absolwentów, korporacje studenckie), związki zawodowe, samorząd zawodowy, organizacje wzajemnego wsparcia (np. rodzice dzieci chorych na określoną chorobę, stowarzyszenia AA), stowarzyszenia wspólnego losu (kombatanci, emeryci, renciści). Wśród stowarzyszeń kapitału pomostowego wymienia on natomiast stowarzyszenia edukacyjne lub popularyzacji wiedzy, organizacje hobbystyczne, zrzeszenia sportowe, partie i stowarzyszenia polityczne, organizacje dobroczynne, stowarzyszenia kulturalne, ekologiczne, stowarzyszenia popularyzacji wartości (wiedzy, zdrowia), stowarzyszenia na rzecz ludzi za granicą, emigrantów, ochrony praw człowieka itp.

W badaniach przeprowadzonych przez autorów zadano pytanie o przynależność do typu organizacji. Wśród możliwych wariantów odpowiedzi wyróżniono: organizacje sportowe, charytatywne, artystyczne i muzyczne, polityczne, ochrony śro-

dowiska, religijne, interesu lokalnego, inne. Wśród odpowiedzi na pytanie otwarte „inne” wyróżniono dodatkowo 4 typy organizacji: studencką, biznesową, edukacyjną oraz harcerstwo. Zgodnie z podziałem J. Bartkowskiego za organizacje charakterystyczne dla kapitału wiążącego uznano organizacje religijne, interesu lokalnego i studenckie, pozostałe zaś za organizacje kapitału pomostowego. Podział ten jest jednak nieostry. Niektóre badania wskazują [Downward i in. 2011; Działek 2011; *Kapitał społeczny na poziomie mezo...* 2013], że organizacje sportowe są typowe raczej dla kapitału wiążącego.

Podział na organizacje typu wiążącego i pomostowego jest nieostry, a badania wskazują czasem na odmienne kategoryzacje. Również w badaniach empirycznych zastosowania mają odmienne typologie. Herbst i Swianiewicz z zespołem [Swianiewicz i in. 2008] zaangażowanie w działalność na rzecz interesu lokalnego uznają za miernik kapitału pomostowego, Działek [2011] natomiast za przejaw kapitału wiążącego. Badania przeprowadzone przez autorów [Markowska-Przybyła, Ramsey 2016], w których analizowane są cechy członków organizacji, wskazują, że organizacje na rzecz interesu lokalnego są raczej charakterystyczne dla organizacji typu pomostowego⁴.



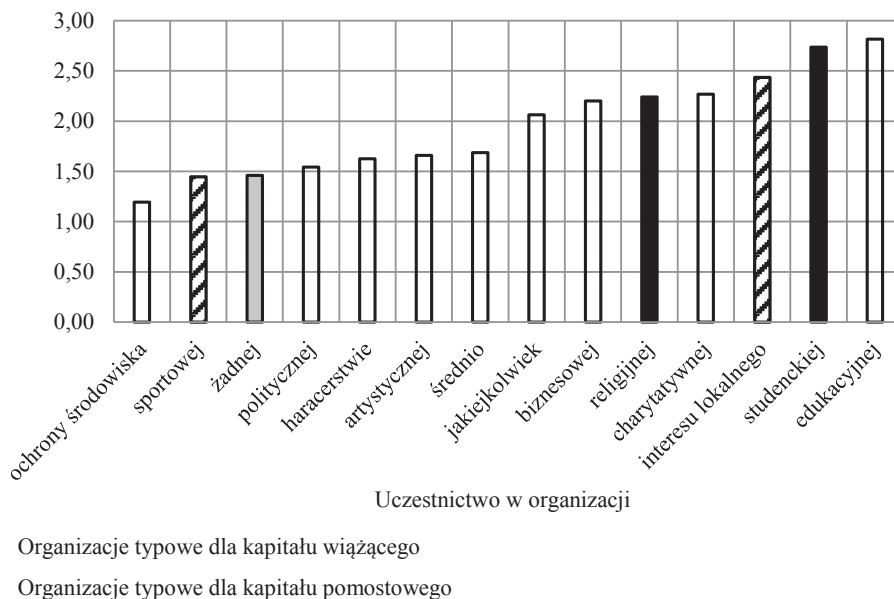
Rys. 1. Obserwowana współpraca osób uczestniczących w poszczególnych rodzajach organizacji (procent przekazu graczy w grze „dobro publiczne”)

Źródło: opracowanie własne.

⁴ Zgodnie z kryteriami zaproponowanymi w pracy [Paxton 2007].

W przeprowadzonych badaniach respondenci mogli wskazać przynależność do więcej niż jednej organizacji. Najwięcej osób wskazało uczestnictwo w organizacjach charytatywnych (211 osób), sportowych (129 osób) i artystycznych (113 osób). Najmniej licznie badani uczestniczyli w organizacjach ochrony środowiska (20 osób), politycznych (45 osób).

Średni przekaz dla organizacji wiążących, pośrednich i pomostowych jest bardzo zbliżony: dla organizacji typu wiążącego wynosi on 60,3%, pomostowego 61,5%, a dla wyodrębnionych organizacji typu mieszanego – 62,9%. Zaliczając te ostatnie do organizacji typu wiążącego lub pomostowego, można zauważyć, że różnice te jeszcze maleją. Różnice w przekazach studentów należących do organizacji „czysto” pomostowych są tylko o 1,2 p.p. wyższe niż studentów należących do organizacji „czysto” wiążących. Gdyby zaliczyć organizacje sportowe i interesu lokalnego do organizacji wiążących, wówczas okazałoby się, że studenci należący do tego typu organizacji przekazują nieznacznie więcej niż ci przynależący do organizacji typu pomostowego. Jeśli zaliczyć „sporne” organizacje do typu pomostowego – przekazy studentów należących do organizacji typu pomostowego są o 1,62 p.p. wyższe od przekazów studentów wskazujących uczestnictwo w organizacjach wiążących. Nie pozwala to na wyraźne potwierdzenie tezy mówiącej o tym, że organizacje typu wiążącego są „gorsze” od organizacji typu pomostowego (nie są również od nich lepsze w świetle przeprowadzonych badań).



Rys. 2. Obserwowana współpraca osób uczestniczących w poszczególnych rodzajach organizacji (procent przekazu graczy w grze „dobro publiczne”)

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę deklaracje graczy przedstawione w ankiecie i tworząc na ich podstawie zmienną syntetyczną, wykorzystano formułę średniej arytmetycznej nieważonej znormalizowanych wartości zmiennych: „zaangażowanie”, „mienie publiczne”, „podatki”, „strategia”. Gracze deklarujący przynależność do organizacji typu wiążącego deklarowali jednocześnie średnio większe zaangażowanie i poparcie dla idei współpracy niż ci należący do organizacji typu pomostowego (por. rys. 2). Zauważalna jest więc pewna rozbieżność pomiędzy tym, co deklarowane, a zaobserwowane w grze, przy czym deklaracje wśród członków organizacji typu wiążącego zdają się wypadać lepiej niż ich zachowania w grze.

5. Współpraca a sieci nieformalne

Niesformalizowane sieci relacji to sieci relacji z członkami własnej rodziny, przyjaciółmi i znajomymi. Dwie pierwsze kategorie charakterystyczne są dla kapitału wiążącego, sieci relacji ze znajomymi – dla kapitału pomostowego. K. Growiec kontakty z przyjaciółmi uznaje za przejaw kapitału pomostowego [Growiec 2009], ale częściej w polskich badaniach uznawane są one za przejaw kapitału wiążącego [Działek 2011; Swianiewicz i in. 2008].

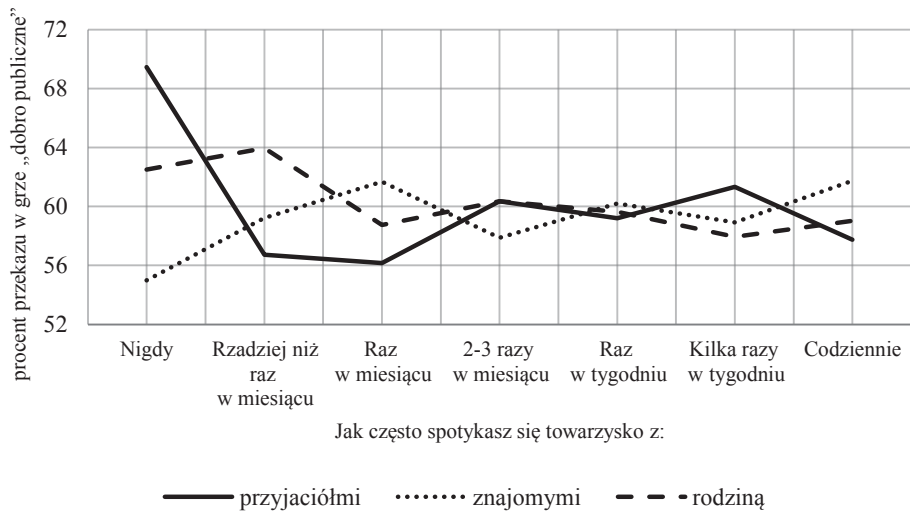
W przeprowadzonych badaniach studenci utrzymywali najczęstsze kontakty z przyjaciółmi (5,62 na 7-stopniowej skali, gdzie 1 oznacza nigdy, 7 – codziennie), znajomymi (5,33), a najrzadsze z rodziną (4,7). Kobiety częściej spotykały się z członkami własnej rodziny niż mężczyźni, inaczej niż w przypadku znajomych – mężczyźni częściej niż kobiety spotykali się ze znajomymi. Najczęstsze kontakty z rodziną miały miejsce w dużych miastach, ze znajomymi – w miastach małych, z przyjaciółmi – w miastach średnich.

Analiza wyników nie wskazuje na istnienie powiązań pomiędzy współpracą (ani deklarowaną, ani obserwowaną) a sieciami relacji niesformalizowanych. Częstsze kontakty z rodziną, przyjaciółmi czy znajomymi nie korespondują z wyższymi/nizszymi wartościami przekazów w grze „zaufanie” ani z deklaracjami wyższego/nizszego zaufania (por. tab. 4, rys. 5, rys. 6). Nie ma także istotnych statystycznie różnic w przekazach w grze PG dla różnych natężeń kontaktów z przyjaciółmi, rodziną i znajomymi.

Tabela 4. Kontakty nieformalne a obserwowana współpraca (współczynniki korelacji)

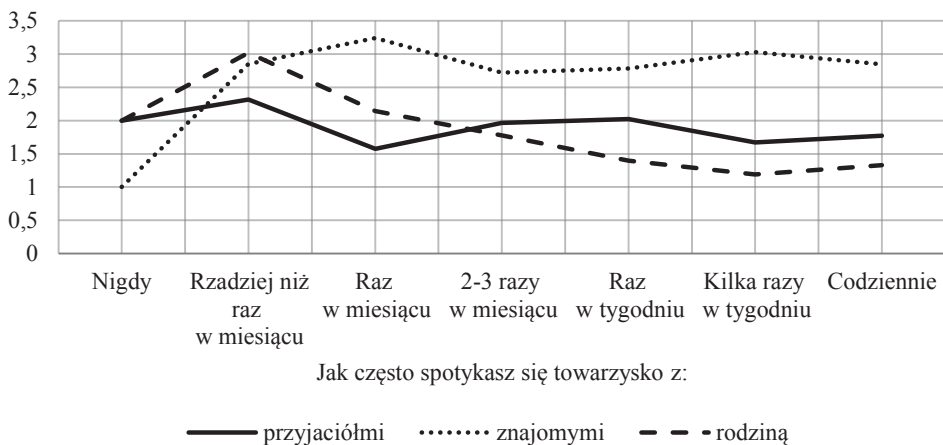
| Zmienne | Procentowy przekaz w grze PG |
|------------------------------|------------------------------|
| Procentowy przekaz w grze PG | 1,000 |
| Rodzina/krewni | -0,039 |
| Przyjaciele | -0,017 |
| Znajomi/koledzy | 0,036 |

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 3. Współpraca obserwowana wśród osób utrzymujących kontakty z rodziną, przyjaciółmi i znajomymi o różnym natężeniu (procent przekazu gracza w grze „dobro publiczne”)

Źródło: badania własne.



Rys. 4. Deklarowane fakty i poglądy na temat współpracy wśród osób utrzymujących kontakty z rodziną, przyjaciółmi i znajomymi o różnym natężeniu (miara syntetyczna)

Źródło: badania własne.

6. Podsumowanie

Pomimo że badania te nie są reprezentatywne dla całego społeczeństwa, to wskazują na pewne wnioski, które można w pewnym stopniu uogólnić. Wcześniejsze badania wskazują, że normy, wartości i przekonania są dziedziczone⁵, w związku z czym można przyjąć, że postawy reprezentowane przez studentów w pewnym stopniu odzwierciedlają postawy społeczne, gdyż są też skutkiem socjalizacji.

Badania wskazują, że aktywne uczestnictwo w organizacjach formalnych jest związane z większą obserwowaną współpracą (zwłaszcza wśród mężczyzn), a także z deklaracjami wyższej współpracy. Słabe są natomiast korelacje między obserwowaną współpracą (przekazy w grze PG) a deklaracjami na ten temat. W trzech na cztery pytania korelacje te są nieistotne statystycznie. Nie potwierdza się teza o negatywnym charakterze wiążącego kapitału społecznego i pozytywnym kapitału pomostowego.

Osoby należące do organizacji typu wiążącego przekazywały w grze „dobro publiczne” niemal tyle samo ile osoby należące do organizacji typu pomostowego, w dodatku duży wpływ na średni wynik przekazu osób o przynależności do organizacji typu wiążącego i pomostowego ma to, do jakiej grupy zaliczone zostały „sporne” typy organizacji. Trudno zatem o stwierdzenie, że wiążący kapitał społeczny ma związek z mniejszą współpracą, a pomostowy z większą, dane deklarowane świadczą natomiast o większym poparciu dla współpracy osób reprezentujących wiążący kapitał społeczny niż osób reprezentujących kapitał pomostowy.

Analiza nie wskazuje także na istnienie związków pomiędzy współpracą (obserwowaną i deklarowaną) a siecią kontaktów nieformalnych, zarówno tych reprezentujących kapitał wiążący, jak i pomostowy.

Literatura

- Algan Y., Cahuc P., 2010, *Inherited trust and growth*, The American Economic Review, Vol. 100 No. 5, s. 2060-2092.
- Bartkowski J., 2005, *Więź społeczna a aktywność stowarzyszeniowa*, [w:] Gniewkowska A., Gliński P., Kościański A. (red.), *Teorie wspólnotowe a praktyka społeczna*, IFiS, Warszawa.
- Brosig-Koch J., Helbach C., Ockenfels A., Weimann J., 2011, *Still different after all these years: Solidarity behavior in East and West Germany*, Journal of Public Economics, Vol. 95, No. 11-12, s. 1373-1376.
- Downward P., Pawłowski T., Rasciute S., 2011, *Trust, Trustworthiness, Relational Goods and Social Capital: A Cross-Country Economic Analysis*, Working Paper No. 11-10, North American Association of Sports Economists.
- Działek J., 2011, *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

⁵ Np. [Algan, Cahuc 2010; Brosig-Koch i in. 2011; Sapienza i in. 2006; Tabellini 2010].

- Growiec K., 2009, *Związek między sieciami społecznymi a zaufaniem społecznym – mechanizm wzajemnego wzmocnienia*, *Psychologia Społeczna*, Vol. 4, No. 1-2 (10), s. 55-66.
- GUS, 2013, *Kapitał społeczny na poziomie mezo – współpraca organizacji trzeciego sektora*, informacja sygnałna, Warszawa.
- Helliwell J.F., 1996, *Economic Growth and Social Capital in Asia*, Working Paper No. W5470, National Bureau of Economic Research.
- Isaac R.M., Walker J.M., 1988, *Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 103, No. 1, s. 179-199.
- Knack S., Keefer P., 1997, *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, s. 1251-1288.
- Lin N., 2001, *Building a Network of Social Capital*, [w:] Lin N., Cook K., Burt R.S. (red.), *Social Capital. Theory and Research*, Aldine Transaction, Nowy Jork.
- Markowska-Przybyła U., Ramsey D., 2014, *A game theoretical study of generalised trust and reciprocity in Poland: I. Theory and experimental design*, *Operations Research and Decisions*, No. 3, s. 59-77.
- Markowska-Przybyła U., Ramsey D., 2015, *A game theoretical study of generalised trust and reciprocity in Poland: II. A description of the study group*, *Operations Research and Decisions*, No. 2, s. 51-73.
- Markowska-Przybyła U., Ramsey D., 2016, *The Association between Social Capital and Membership of Organisations amongst Polish Students*, *Economics and Sociology*, Vol. 9, No. 4.
- Paxton P., 2007, *Association Memberships and Generalized Trust: A Multilevel Model Across 31 Countries*, *Social Forces*, Vol. 86, No. 1, s. 47-76.
- Putnam R.D., 1995, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Putnam R.D., 2000, *Bowling alone: the Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York.
- Sapienza P., Zingales L., Guiso L., 2006, *Does culture affect economic outcomes?*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, s. 23-48.
- Schneider G., Plümper T., Baumann S., 2000, *Bringing Putnam to the European Regions on the Relevance of Social Capital for Economic Growth*, *European Urban and Regional Studies*, Vol. 7, No. 4, s. 307-317.
- Swianiewicz P., Herbst J., Lackowska M., Mielczarek A., 2008, *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, Scholar, Warszawa.
- Tabellini G., 2010, *Culture and institutions: economic development in the regions of Europe*, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8, No. 4, s. 677-716.
- Temple J., Johnson P.A., 1998, *Social capability and economic growth*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No. 3, s. 965-990.
- Whiteley P.F., 2000, *Economic growth and social capital*, *Political Studies*, Vol. 48, No. 3, s. 443-466.
- Zak P.J., Knack S., 2001, *Trust and growth*, *The Economic Journal*, Vol. 111, No. 470, s. 295-321.