



# OSPODARKA NARODOWA

7-8  
(167-168)  
Rok XVI  
lipiec-sierpień  
2005

Krzysztof KOSTRO\*

## Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej

*...we wszelkiej wspólnotcie istnieje wedle powszechnego mniemania zarówno jakaś forma przyjaźni, jak też jakaś sprawiedliwość; nazywa się tedy przyjaciółmi – towarzyszy podróży morskich i towarzyszy broni, i towarzyszy wszelkich wspólnych poczynań; a wspólnota, która ich łączy, jest miarą ich przyjaźni, gdyż jest miarą sprawiedliwości. Stąd słusznie mówi przysłowie, że „między przyjaciółmi co moje, to twoje”; na wspólnotcie bowiem polega przyjaźń. [...] Spośród przyjaźni jedne są bardziej, inne mniej ścisłe; różne też są rodzaje sprawiedliwości. [...] Wymagania sprawiedliwości rosną w miarę zacieśniania się przyjaźni, jako że jedna i druga zachodzi między tymi samymi osobami i obejmuje tę samą dziedzinę.*

Arystoteles, *Etyka Nikomachejska*, Księga VIII

W ostatnich latach pojęcie kapitału społecznego stało się w naukach społecznych niezwykle popularne<sup>1</sup>. Jego interdyscyplinarny charakter sprawił, że jest ono analizowane w różnych kontekstach przez wielu badaczy, m.in. socjologów, historyków, kulturoznawców, politologów, kryminologów, specjalistów zajmujących się rozwojem obszarów miejskich itp. Wśród naukowców zainteresowanych analizą rzeczywistości społeczno-gospodarczej poprzez odwołanie się do pojęcia kapitału społecznego znaleźli się również ekonomiści. Podobnie jak socjolodzy i przedstawiciele pokrewnych dyscyplin wiedzy także oni dostrzegli, że kapitał społeczny jest koncepcją niezwykle użyteczną. Jego „jakością” tłumaczy się sukcesy i porażki gospodarcze, zdolność konkurencyjną i innowacyjną na poziomie mikro- i makroekonomicznym (lub jej brak), kondycję gospodarczą państw bogatych i krajów rozwijających się. Zarówno dla teore-

\* Autor jest pracownikiem Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN w Warszawie oraz Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Artykuł wpłynął do redakcji w czerwcu 2005 r.

<sup>1</sup> Można mówić wręcz o „eksplozji” badań dotyczących kapitału społecznego. Przed 1981 rokiem zaledwie 20 artykułów w czasopismach naukowych wyszczególniło jako słowo kluczowe pojęcie kapitału społecznego; pomiędzy 1991 a 1995 rokiem liczba ta wzrosła do 109, a pomiędzy 1996 a marcem 1999 roku przekroczyła tysiąc [Field, 2003, s. 4].

tyków ekonomii, jak i dla praktyków gospodarczych kapitał społeczny stał się brakującym ogniwem wyjaśnienia szybkiego rozwoju jednych regionów świata, zacofania innych, a także problemów na jakie natrafiły państwa podlegające transformacji ustrojowej i gospodarczej. Jego analiza znalazła zastosowanie w opisie zachowań społecznych o ekonomicznych konsekwencjach, które były i częściowo są nadal niedoceniane przez ekonomię głównego nurtu – chodzi szczególnie o różnego rodzaju nierynkowe relacje, które określają indywidualne oraz zbiorowe działania ludzi i składają się na społeczno-instytucjonalne otoczenie systemu gospodarczego.

Swoją popularność pojęcie kapitału społecznego zawdzięcza przede wszystkim socjologom, chociaż teoria ekonomii odegrała przy jego narodzinach pierwszoplanową rolę, bowiem z ekonomicznego punktu widzenia termin ten odwołuje się etymologicznie do pojęć kapitału fizycznego i ludzkiego. Zwłaszcza analiza kapitału ludzkiego zwróciła uwagę na kwestie wcześniej pomijane w badaniach i stała się impulsem do „odkrycia” kapitału społecznego przez ekonomistów i innych przedstawicieli nauk społecznych. Idea kapitału ludzkiego, która nawiązuje do możliwości inwestowania, akumulowania i użytkowania specyficznego zasobu (kwalifikacji, umiejętności, zdolności i wiedzy poszczególnych osób), pojawiła się w ekonomii w latach 60. XX wieku wraz z pracami Theodore’a Schultza i Gary’ego Beckera. W 1977 roku Glenn Loury w książce pt. *A Dynamic Theory of a Racial Income Differences* poddał krytyce zbyt wąskie rozumienie kapitału ludzkiego; jego zdaniem teoria ekonomii traktowała tę kategorię w sposób nadmiernie zindywidualizowany, bez uwzględnienia społecznej pozycji jednostki, która ułatwia jej pozyskanie odpowiedniego zasobu kapitału ludzkiego. Loury nazwał ten czynnik kapitałem społecznym, co zapoczątkowało rozwój całej koncepcji<sup>2</sup> [DeFilippis, 2001, s. 782-3]. Początkowo ekonomiści nie dostrzegli znaczenia tego zagadnienia dla wyjaśnienia zjawisk gospodarczych i z tego powodu rozwój koncepcji kapitału społecznego był przede wszystkim udziałem socjologów oraz naukowców związanych z badaniami socjologicznymi. Trzech z nich zasługuje na miano pionierów jego analizy. Są to: Pierre Bourdieu, James Coleman i Robert Putnam. Popularyzatorem i badaczem kapitału społecznego jest również politolog Francis Fukuyama.

<sup>2</sup> Jest to jedno z kilku wyjaśnień genezy tego pojęcia. Inne źródła podają, że po raz pierwszy termin kapitał społeczny został użyty w 1961 roku przez Jane Jacobs w książce pt. *The Death and Life of Great American Cities* [Fukuyama, 1997, s. 23]. Trzeba w tym miejscu zwrócić uwagę, iż samo zestawienie słów *kapitał* i *społeczny* nie jest początkiem rozwoju koncepcji. Słowom tym można nadać różne znaczenia, pojęciem kapitału społecznego można się posłużyć w wielu kontekstach, w nawiązaniu do zupełnie odmiennych aspektów życia społecznego. Jak podał Putnam, w XX wieku było ono odkrywane na nowo przynajmniej sześć razy; jego zdaniem pierwszeństwo należy się amerykańskiemu reformatorowi szkolnictwa Lydzie Hanifanowi, który w artykule z 1916 roku pt. *The Rural School Community Center* zwrócił uwagę na produktywny charakter społecznych wartości (życzliwość, sympatia, bratnia pomoc itp.), które spajają ludzi w zintegrowaną wspólnotę [Putnam, 2000, s. 19]. Według innych autorów do idei kapitału społecznego nawiązał jako pierwszy amerykański pisarz Henry James, który w książce z 1904 roku pt. *The Golden Bowl* tak określił pokłady kobiecej wrażliwości w sprawach międzyludzkich [Glaeser i in., 2002, s. F440].

Celem artykułu jest nakreślenie teoretycznych ram koncepcji kapitału społecznego i refleksja nad znaczeniem samego pojęcia dla analizy ekonomicznej. Pierwsza część zawiera rozważania dotyczące definicji, przedstawia różne poziomy interpretacji i badań kapitału społecznego. Następnie ukazane są różnice w rozumieniu kapitału społecznego przez najwybitniejszych znawców tego zagadnienia: Bourdieu, Colemana, Putnama i Fukuyamy. W dalszej części artykuł nawiązuje do dyskusji nad ekonomicznym sensem tego pojęcia i jego związków z kapitałem rozumianym w wąskim znaczeniu ekonomicznym oraz prezentuje kilka sposobów jego pomiaru. Kolejny paragraf rozważa kwestię kapitału społecznego w kontekście badań ekonomicznych i syntetyzuje formułowane przez ekonomistów wnioski o wpływie tego czynnika na system gospodarczy. W zakończeniu wskazano na „ciemną stronę” kapitału społecznego, jak określa się negatywne efekty jego istnienia dla społeczeństwa i gospodarki.

### Definicje i poziomy analizy kapitału społecznego

Interdyscyplinarny charakter kapitału społecznego sprawia, że nie ma jednej spójnej koncepcji związanej z tym pojęciem. Istnieją także różne jego definicje; jedne z nich odnoszą się raczej do przejawów obecności kapitału społecznego, inne do jego właściwości, jeszcze inne do efektów jego działania<sup>3</sup>. Wątpliwe jest, czy sformułowanie jednej ogólnej definicji, a w konsekwencji stworzenie jednej zwartej koncepcji, jest możliwe i konieczne. Popularność pojęcia kapitału społecznego leży bowiem po części w tym, że jest to metafora używana, by zespolić zasadniczo odmienne, ale powiązane ze sobą obszary badawcze i by ułatwić przenikanie idei między poszczególnymi dyscyplinami wiedzy. Jej sukces może wynikać z faktu, że żadna z nauk społecznych nie stworzyła definicji, która by ograniczała analizę jedynie do tej nauki. Ceną tego sukcesu jest jednak to, że kapitał społeczny pozostaje w dużym stopniu pojęciem nieprecyzyjnym, w którym czasami więcej jest retoryki, dobrych intencji i oczekiwań autorów niż funkcjonalnych określeń.

W ogólnym zarysie pojęcie kapitału społecznego nawiązuje do jakości relacji międzyludzkich, do tego, w jaki sposób czynniki kulturowe, strukturalne i instytucjonalne grup i wspólnot oddziałują na siebie nawzajem oraz na warunki polityczne i ekonomiczne, w jakich te grupy funkcjonują. Bank Światowy definiuje kapitał społeczny jako *instytucje, społeczne relacje, sieci i normy kształtujące ilość i jakość społecznych interakcji w społeczeństwie* [World Bank]. Inne określenie ujmuje kapitał społeczny jako *podzielaną wiedzę, porozumienia, normy, zasady i oczekiwania dotyczące wzorców interakcji, jakie grupy ludzi wnoszą do powtarzalnych czynności. [...] gdy stoją przed problemami społecznymi lub w sytuacji wspólnego działania ich członkowie muszą znaleźć sposoby*

<sup>3</sup> Interesujące studium kapitału społecznego zawiera artykuł pt. *Is Social Capital Really Capital?* [Robison i in., 2002]. Autorzy przeprowadzają rozbiór logiczny kilku jego definicji, uwykułkając te elementy, które w różny sposób odnoszą się do tego, czym jest kapitał społeczny, w jakich strukturach istnieje, czego dokonuje, co i w jaki sposób umożliwia.

stworzenia wzajemnie wzmacniających się oczekiwań i zaufania, by przewyciężyć przewrotne krótkookresowe pokusy, jakie napotkają [Ostrom, 1999, s. 176]. Wszystkie te elementy tworzą rezerwuar postaw i wzorów zachowań, reprezentują zasoby ucieleśnione w strukturze społecznej, które są dostępne i/lub uruchamiane dla celowych działań [Lin, 2001, s. 29]. To właśnie wyobrażenie skutków relacji międzyludzkich jako zasobu, nasunęło skojarzenie z aktywem i dało początek idei kapitału społecznego. Kapitałowi społecznemu blisko jest pojęciowo do kapitału ludzkiego, pojętego jako umiejętności i zdolności posiadane przez jednostki, bowiem można go rozumieć jako *umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów, [...] zdolność łączenia się w grupy dla realizacji założonego celu* [Fukuyama, 1997, s. 20]. Kapitał społeczny jest również metaforycznie opisywany jako „spoiwo” łączące różnego rodzaju instytucje społeczne w taki sposób, że tworzą razem funkcjonalną całość, która umożliwia ludziom współpracę lub jako „smar”, który ułatwia wspólne działania i usprawnia funkcjonowanie grup i organizacji [World Bank, Paldam, 2000, s. 2]; [Fukuyama, 2000, s. 24]. W zależności od kontekstu definicje uwypuklają różne formy i przejawy kapitału społecznego. Najczęściej nawiązują do trzech kategorii: **zaufania, współpracy i sieci społecznych**, które są ze sobą organicznie związane<sup>4</sup> (np. *kapitał społeczny to zbudowane na wzajemności i zaufaniu sieci relacji między jednostkami, które umożliwiając dokonywanie wspólnych działań, tworzą wartość ekonomiczną zarówno dla jednostek, jak i dla sieci, których te jednostki są członkami* – K.K.).

Sieci mogą mieć formalny i nieformalny charakter. W ostatnim okresie popularne stało się rozróżnienie między trzema ich rodzajami: **więziami** (*bonds*), **pomostami** (*bridges*) i **ogniwami** (*linkages*)<sup>5</sup> [Woolcock, 2001]. Sieciami zbudowa-

<sup>4</sup> Definiowanie kapitału społecznego za pomocą zaufania i współpracy może być dla ekonomisty sprawą sporną, jest to bowiem określenie niefalsyfikowalne – jeśli tylko obserwuje się zachowanie kooperatywne lub pojawiają się korzystne efekty działań wspólnych, kapitał społeczny służy jako wyjaśnienie tego faktu; gdy zaś ich nie ma, łatwo jest stwierdzić, że był zbyt słaby.

<sup>5</sup> Podział ten nie jest raczej ugruntowany w socjologii, gdzie wyróżnia się kilka podobnych, aczkolwiek znaczeniowo innych typów powiązań społecznych, np. *więzi małego, średniego i wielkiego zasięgu* [Borkowski, 2003, s. 41] lub *więzi, relacje i oddziaływania* [Marody, Giza-Poleszczuk, 2004, s. 141]. Należy też zauważyć, że takie pojęcia jak grupa, wspólnota, społeczność, zbiorowość mają w socjologii ściśle określone znaczenia, tymczasem badacze kapitału społecznego, zwłaszcza nie będący socjologami, nierzadko posługują się nimi w dość dowolny sposób, traktując je np. jako synonimy. Jest to niemożliwa do uniknięcia cena interdyscyplinarności – gdy przedstawiciele różnych dyscyplin wiedzy analizując ten sam problem badawczy umieszczają go w siatce własnych pojęć, które niekoniecznie muszą odpowiadać definicjom używanym przez inne nauki. Może to rodzić negatywne skutki, np. socjologowie mogą niechętnie odbierać zainteresowanie ekonomistów kapitałem społecznym, traktując to jako przejaw ekonomicznego imperializmu, który zawłaszcza obszar badawczy tradycyjnie przypisany socjologii i wprowadza chaos pojęciowy w miejsce ich ładu definicyjnego. Taka sytuacja jest do uniknięcia, jeśli ekonomiści wkraczając na nowy dla siebie obszar, nie będą starali się tworzyć własnych określeń i definicji, lecz więcej uwagi poświęcą poznaniu i wykorzystaniu już istniejącego nazewnictwa, wcześniej stworzonej siatki pojęciowej. Z uwagi na specyfikę podejścia badawczego jest to jednak czasami utrudnione i rodzi potrzebę tworzenia nowych pojęć i kategorii, które lepiej charakteryzują dane zjawisko.

wanymi z więzi są przede wszystkim rodziny, grupy krewniacze, przyjaciele, bliskie grupy sąsiedzkie i inne raczej zamknięte i jednorodne zbiorowości (np. grupy etniczne), które łączą silne związki emocjonalne, wspólne wartości, przekonania, normy moralne. Mocne więzi pomagają im w zaspokojeniu podstawowych potrzeb, w radzeniu sobie w codziennym życiu (*for getting by in life*). Badania dowodzą, że ten rodzaj sieci charakteryzuje wąski krąg zaufania, co utrudnia jej członkom kontakty ze środowiskiem zewnętrznym, zmniejsza ich zdolność do współpracy z obcymi. Więcej nawet – może tworzyć klimat nieufności, nietolerancji lub wręcz wrogości skierowanej ku osobom spoza grupy. Poza zaufaniem istotną rolę w tego typu sieciach odgrywa również lojalność (uczciwość, rzetelność) oraz solidarność (wzajemne wsparcie w trudnych sytuacjach, troska o innych członków grupy). Sieci typu *bridges* powstają w obrębie raczej dużych i otwartych grup<sup>6</sup>. Charakteryzują się słabszymi, mniej ścisłymi więzami, które łączą osoby poszukujące wsparcia poza swoim najbliższym otoczeniem (np. wśród dalszych znajomych, u „przyjaciół naszych przyjaciół”, u kolegów z pracy, w różnego rodzaju stowarzyszeniach, towarzystwach, organizacjach itp.). Sieci pomostowe pomagają ludziom w osiąganiu ich własnych celów (np. w znalezieniu pracy), służą poprawie statusu społeczno-ekonomicznego, wspierają w podążaniu naprzód (*for getting on in life*). Ten rodzaj kapitału społecznego jest szczególnie cenny w przypadku, gdy łączy osoby o silnie identyfikowalnych różnicach (etnicznych, społecznych, osoby odmienne z uwagi na poglądy polityczne, wyznanie, wiek, wykształcenie itp.). Dzięki nim ma miejsce w społeczeństwie swoisty dialog – ułatwiają one wymianę nie tylko zasobów, lecz także idei, informacji. **Ogniwa** nawiązują do wertykalnego wymiaru kapitału społecznego – charakteryzują relacje wewnątrz sieci o budowie hierarchicznej; łączą ludzi, którzy nie zajmują równej pozycji w tej strukturze, mają różny status społeczny i zakres władzy.

Różnice w jakości kapitału społecznego między krajami wyjaśniane są poprzez nawiązanie do różnego stopnia rozprzestrzenienia się tych trzech rodzajów sieci. Właściwe warunki rozwoju zapewni jedynie równowaga między nimi [Healy, 2003, s. 8]. Istnienie zbyt dużo mocnych więzi (typu *bonds*), a zbyt mało słabych więzi (typu *bridges*) tłumi inicjatywę, kreatywność, sprawia, że ludzie są niechętni zmianom, zamykają się w bliskim gronie. Odwrotna sytuacja prowadzi do poczucia bezbronności, słabości – jednostka będąc członkiem sieci o słabych więziach nie otrzymuje wsparcia o takiej intensywności i w takim wymiarze, w jakim jest go w stanie udzielić jedynie bliskie otoczenie. Zazwyczaj wskazuje się, że mocne więzi umożliwiają przeprowadzanie wspólnych działań na małą skalę (z powodu małej liczebności grupy, jej za-

---

<sup>6</sup> Różnica między tym dwoma rodzajami kapitału społecznego polega także na tym, że ludzie tworzą i rozwijają kapitał typu *bridges* kierując się własnymi preferencjami, korzyściami; kontakty i współpraca z osobami, które podzielają te same wartości, poglądy lub zainteresowania są kwestią osobistego wyboru. Inaczej jest w przypadku kapitału typu *bonds* – tworzą go w dużym stopniu więzi, które nie są kwestią osobistego wyboru jednostki, lecz wynikają z jej urodzenia i pochodzenia.

mkniętego charakteru, ograniczonych zasobów), w przeciwieństwie do słabych więzi, które dają możliwość wspólnego działania w znacznie szerszej skali (duża liczebność, znacząca ilość zasobów). Z kolei niedostatecznie rozbudowana sieć typu *linkages* może prowadzić do izolowania lub nawet wykluczenia pewnych grup społecznych z ośrodków władzy, z wpływu na bieg życia społecznego i gospodarczego. Tym samym uniemożliwi im realizację celów lub nawet pozbawi jakichkolwiek praw politycznych.

Istotnym elementem kapitału społecznego, wynikającym z klimatu zaufania, jest **zobowiązanie odwzajemniania** – zaufanie jest rodzajem kredytu, który u kredytodawcy rodzi oczekiwanie rewanżu, a obdarzonych zaufaniem obliguje do rewanżowania się [Coleman, 1988, s. S102]. Przejawem kapitału społecznego jest także **udział w dobrowolnych stowarzyszeniach i obywatelska aktywność (społeczne zaangażowanie)** [Putnam, 1995, 2000]. Stowarzyszenia pomagają ludziom rozwiązać wspólne problemy, ułatwiają rozprzestrzenianie się informacji, a pomyślna współpraca, która dzięki nim ma miejsce zachęca do podejmowania zbiorowych działań w przyszłości. Zdolność łączenia się w grupy zależy od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje i podziela **wspólne wartości, przekonania i normy** regulujące zachowania społeczne [Fukuyama, 1997, s. 20].

Wieloaspektowość koncepcji sprawia, że w literaturze istnieje kilka sposobów kategoryzowania elementów kapitału społecznego odwołujących się do różnych kryteriów i poziomów analizy. Najprostszy z podziałów wyróżnia dwa podejście teoretyczne [Mateju, 2002, s. 2]. Zgodnie z pierwszym kapitał społeczny to przede wszystkim atrybut jednostki, jej prywatny potencjał, niezbędny, by uruchomić sieć kontaktów i skutecznie z nich skorzystać. W tym znaczeniu kapitał społeczny ma właściwości dobra prywatnego, które jednostka akumuluje i używa dla własnych celów. Według drugiego podejścia kapitał społeczny jest atrybutem społeczeństwa, uosobionym przez jakość sieci i relacji, które umożliwiają jego członkom współpracę i wspólne działanie. W tym przypadku będzie on posiadał cechy dobra publicznego; zapewni społeczeństwu większą stabilność społeczną oraz koordynację ekonomiczną, ułatwi osiągnięcie wyższej efektywności i produktywności.

Inne kryterium wyróżnia trzy podejścia badawcze [Rose, 1999]:

- Pierwsze to teorie sytuacyjne, w których kapitał społeczny jest definiowany instrumentalnie i w zależności od sytuacji, tj. zakłada się, że jest odmienny dla różnych osób i dla różnych okoliczności. W takim przypadku nie jest możliwe wskazanie na jedną zmienną charakteryzującą kapitał społeczny – nie można go zredukować do pojedynczej miary, a następnie agregować, by jako kategoria statystyczna oddawał jakość relacji w społeczeństwie.
- Drugie podejście, społeczno-psychologiczne, określa kapitał społeczny jako zbiór kulturowo przekazywanych norm i zaufania. Jego zwolennicy podkreślają, że zaufanie jako takie nie jest kapitałem społecznym, ale klimat powszechnego zaufania stanowi warunek konieczny do wyłonienia się dobrowolnych stowarzyszeń i sieci – przejawów istnienia kapitału społeczne-

go. Zgodnie z tym podejściem kapitał społeczny jest odmienny u różnych ludzi, ale zachowuje sytuacyjną spójność.

- Na trzecie podejście składają się teorie, które dowodzą, że kultura jest ważnym źródłem zaufania i współpracy. W tym ujęciu kapitał społeczny jest czynnikiem jednorodnym dla jednostek należących do tej samej kultury (społeczeństwa) oraz dla różnych sytuacji – stanowi cechę wyróżniającą kultury i powtarzających się w społeczeństwie ram sytuacyjnych. Taka perspektywa badawcza implikuje, że można go łatwo identyfikować dla różnych krajów (jak np. czyni to [Fukuyama, 1997]).

W literaturze spotykany jest opis trzech poziomów analizy kapitału społecznego [np. Hjøllund, Svendsen, 2005]. Są nimi:

- poziom *mikro* – badanie relacji, postaw, norm zachowań i wartości powstających między jednostkami, rodzinami, w obrębie bliskiego sąsiedztwa; w takim ujęciu kapitał społeczny bywa ujmowany jako oddolny środek na rozwiązanie przez jednostki bieżących problemów.
- poziom *mezo* – analiza uwzględniająca istnienie instytucji społecznych, które pozwalają na tworzenie większych wspólnot sieciowych; w szerokim zakresie badana jest efektywność tych instytucji i ich funkcjonalność;
- poziom *makro* – badanie kapitału społecznego poprzez nawiązanie do społecznego i politycznego środowiska; jest to analiza poszerzona o formalne struktury instytucjonalne (np. system polityczny, prawny, sądowniczy), która określa jego wpływ na stabilność społeczną i kondycję ekonomiczną (np. wzrost gospodarczy); na tym poziomie przejawami działania kapitału społecznego będą m.in.: wiarygodność państwa, zakres wolności obywatelskich i politycznych<sup>7</sup>, przejrzystość podejmowania decyzji w państwie, brak korupcji, efektywność systemu administracyjnego, itp.

Kończąc tę część rozważań należy wspomnieć o różnicy w postawie badawczej, która wynika z pozytywnego lub normatywnego ujęcia problemu. Pierwsze ujęcie traktuje kapitał społeczny jako kategorię znaczeniowo neutralną, jako cechę struktury społecznej, która pozwala zaistnieć wspólnym działaniom, dostarczając ludziom niezbędnych zasobów. Ujęcie to nie wyklucza porównania ze sobą pozytywnych i negatywnych efektów generowanych przez kapitał społeczny dla danej wspólnoty i jej członków, innych grup i jednostek oraz dla całego społeczeństwa. Podejście normatywne polega często nie tyle na wykazywaniu, że efekty pozytywne przeważają nad negatywnymi, lecz na dowodzeniu, że kapitał społeczny jest w każdym przypadku cechą korzystną, dobroczynną i pożądaną.

---

<sup>7</sup> To spojrzenie pozwala dostrzec, że możliwość powstawania sieci, zawiązywania się stowarzyszeń, a także ich zdolność do działania we wspólnym interesie zależy od państwa, które może udzielać takim inicjatywom wsparcia, zachęcając do tworzenia kapitału społecznego, jak również może je zwalczać, zwłaszcza jeśli szkodzą innym grupom społecznym lub naruszają interesy państwa.

## Przegląd różnych podejść badawczych

Przedstawione powyżej zestawienie w niewielkim jedynie stopniu odzwierciedla mnogość form, rodzajów i wymiarów kapitału społecznego. Nie ukazuje również sporów wokół poszczególnych podejść badawczych, polemik, które dotyczą tej problematyki, dyskusji odnoszących się do samej definicji tego pojęcia. Rozważania te wykraczają poza cel i ograniczoną objętość artykułu. Warto jednak przyrzeć się bliżej poglądom autorów, którzy wnieśli istotny wkład w rozwój koncepcji kapitału społecznego.

Początki refleksji nad przejawami, charakterem i jakością interakcji między ludźmi są sprawą odległą, o czym świadczy przytoczony na wstępie fragment *Etyki Nikomachejskiej*. W kategoriach kapitału społecznego można odczytać treści *Teorii uczuć moralnych* Smitha, gdy kładł on nacisk na znaczenie sympatii i życzliwości w kontaktach międzyludzkich, na rolę aprobaty kierującej działaniem jednostek w społeczeństwie<sup>8</sup>. W podobny sposób mogą być traktowane rozważania Alexis de Tocqueville, który w książce pt. *O demokracji w Ameryce* opisał skłonność Amerykanów do zawiązywania dobrowolnych stowarzyszeń, które służyły jako „szkoły obywatelstwa”, gdzie „uczono się” współpracy, zaufania i gdzie tworzyły się wspólne wartości. W drugiej książce pt. *Dawny ustrój i rewolucja* Tocqueville przedstawił sytuację Francji, której obywatele byli sobie obojętni i obcy, odnosili się do innych z nieufnością, nie było w nich chęci do współpracy i współdziałania. Podobnych przykładów w literaturze jest wiele; pokazują one, że jakkolwiek pojęcie kapitału społecznego jest stosunkowo nowe, o tyle sam problem był w przeszłości wszechstronnie badany.

Autorami, którzy współcześnie dokonali znaczącego postępu w analizie kapitału społecznego od idei do empirycznie ugruntowanej koncepcji są: Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert Putnam i Francis Fukuyama<sup>9</sup>. Podejście Bourdieu do tego zagadnienia jest najbardziej socjologiczne; rozszerzając tradycyjne wyobrażenie kapitału o czynniki kulturowe związane z edukacją, istnieniem norm i więzi dowodził on, że są to elementy kluczowe dla zrozumienia procesu tworzenia się nierówności społecznych i powstawania klas. Kapitał społeczny definiował jako *ogół rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, które są związane z istnieniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych relacji opierających się na wzajemnej znajomości lub rozpoznawaniu – innymi słowy, na członkostwie w grupie, która dostarcza każdemu z członków wsparcia w postaci zbiorowo posiadanego kapitału, daje mu wiarygodność, która upoważnia ich do udzielania mu kredytu, w różnym tego słowa znaczeniu* [Bourdieu, 1986, s. 248]. Są to np. więzi i koneksje rodzinne, kontakty i powiązania to-

<sup>8</sup> Istnieje definicja przyjmująca za podstawę kapitału społecznego sympatię. Zgodnie z nią *kapitał społeczny jest indywidualną lub grupową sympatią ku innej osobie lub grupie, co może skutkować potencjalnym pożytkiem, korzyścią i uprzywilejowanym traktowaniem, które wykraczają poza przewidywane relacje wymiany (rynkowej – K.K.)* [Robison L. i in., 2002, s. 6].

<sup>9</sup> Z uwagi na to, że większość publikacji tych autorów jest dostępna w języku polskim, ograniczono ten przegląd do rozważań najistotniejszych z punktu widzenia problematyki prezentowanej w artykule.



warzyskie, znajomości i układy biznesowe. Powyższa definicja może być nieco myląca, ponieważ kapitał społeczny, chociaż określony we fragmencie jako „zbiorowo posiadany” i powstający w kontekście społecznym, jako produkt relacji międzyludzkich, jest według Bourdieu przede wszystkim atrybutem jednostki<sup>10</sup> – to jednostka tworzy ten zasób i go wykorzystuje, zużytkowując społeczne relacje dla własnych celów. Bourdieu traktuje proces tworzenia kapitału społecznego jako element strategii jednostki, której celem jest poszukiwanie korzyści (*rent-seeking*). Sukces jednostki zależy od ilości kontaktów, ich intensywności i środków dostępnych poprzez te kontakty; o zasobności danej osoby w tego rodzaju kapitał świadczy grubość jej wizytownika oraz pozycja, możliwości i zasoby ludzi, których wizytówki posiada. Im więcej ma znajomości, tym więcej płynie z tego tytułu korzyści: łatwiej jej wtedy zdobyć pracę, pozyskać istotne informacje, dowiedzieć się o nieznanym innym ludziom okazjach (inwestycyjnych, produkcyjnych), łatwiej jest uzyskać dostęp do kredytu, otrzymać pomoc w kłopotach, podnieść swój prestiż czy zrobić karierę polityczną. Relacjom tego typu towarzyszą trwałe zobowiązania w postaci wdzięczności, szacunku, przyjaźni itp. [Bourdieu, 1986, s. 250].

Innym socjologiem, dzięki któremu pojęcie kapitału społecznego stało się w ostatnich latach stosowane na szeroką skalę, był James Coleman. Zainspirowany pracami Gary Beckera dotyczącymi kapitału ludzkiego i jego podejściem badawczym odwołującym się do teorii racjonalnego wyboru, Coleman zastosował metodologiczne ramy tego podejścia w analizie edukacji w USA. Szukając czynników, które zadecydowały o sukcesie szkół prywatnych w porównaniu z publicznym, Coleman zwrócił uwagę na nieformalne relacje międzyludzkie i podzielane w grupie wartości [Coleman, Hoffer, 1987]. Jego uwaga badawcza skupiała się przede wszystkim na mocnych i silnych więziach, które istnieją raczej w małych i zamkniętych grupach; mniejsze znaczenie przypisał on więziom słabym, charakteryzującym grupy duże i otwarte. W ujęciu Colemana kapitał społeczny to bardziej dobro publiczne niż prywatne; nie jest własnością jednostki, lecz zasobem całej grupy, z którego korzystają wszyscy jej członkowie, nawet bez wkładu włożonego w jego stworzenie – dostęp do tego zasobu daje samo uczestnictwo w relacjach społecznych. Pewną rolę odgrywa tu również samointeresowność – jednostki wchodzą w interakcje kierując się własnymi preferencjami, gdy próbują najlepiej wykorzystać swoje indywidualne środki i umiejętności dla własnych celów; w takim wypadku wybór strategii polegającej na współpracy nie wynika koniecznie z poczucia solidarności z grupą, lecz jest efektem kalkulacji własnych korzyści. Innymi słowy jednostki nie tworzą świadomie kapitału społecznego, pojawia się on jako niezamierzona konsekwencja działań, których celem były osobiste korzyści.

---

<sup>10</sup> W kategoriach ekonomicznych jest *dobrem prywatnym*, które dzięki istniejącym więziom staje się *dobrem klubowym* – jest dostępne dla innych w myśl przypomniałego przez Arystotelesa przysłowia: *między przyjaciółmi wszystko wspólne*. W kategoriach socjologicznych może być analizowane jako wyłączna własność elit, mająca chronić ich pozycję społeczną, jako zasób uprzywilejowanych i środek dla utrzymania ich przewagi nad pozostałymi klasami społecznymi.

Jednocześnie jednak ten motyw działania sprawia, że zawiązują się relacje, które są zasobem społeczności i służą pomocą przy rozwiązywaniu jej problemów, regulowaniu zasad jej działania, realizacji wspólnych przedsięwzięć. W ten sposób kapitał społeczny albo pozwala jednostkom wyjść poza własną interesowność, albo w poszukiwaniu społecznego poparcia, aprobaty lub prestiżu daje im szansę działania w interesie wspólnoty, nakłania do pracy dla dobra publicznego.

Koncepcja kapitału społecznego pojawiła się w dwóch szeroko dyskutowanych książkach amerykańskiego politologa Roberta Putnama: *Demokracja w działaniu* oraz *Bowling alone* [1995, 2000]. W obu publikacjach potraktował on kapitał społeczny w odmienny sposób niż Bourdieu i Coleman; w jego przekonaniu nie jest to cecha elit lub zamkniętych wspólnot, lecz atrybut znacznie większych struktur społecznych o poziomej budowie, łączących osoby o porównywalnej pozycji i władzy<sup>11</sup>. Podobnie jak socjolog amerykański Mark Granovetter, również Putnam uważał, że silne więzi łączące małe grupy, są mniej ważne od słabych więzi istniejących w większych grupach, między ludźmi połączonymi znajomościami, udziałem w różnego rodzaju stowarzyszeniach i organizacjach (grupach sąsiedzkich, amatorskich chórach, klubach piłkarskich itp.); słabe więzi nie tylko podtrzymują spójność tej grupy, ale również tworzą łączność pomiędzy członkami różnych grup [Putnam, 1995, s. 273]. W ujęciu Putnama kapitał społeczny jest blisko związany z cnotami obywatelskimi, zaufaniem<sup>12</sup>, zdolnością do tworzenia dobrowolnych stowarzyszeń – kapitał społeczny to w istocie sieci społecznego i obywatelskiego zaangażowania, które pobudzając aktywność społeczną i ułatwiając spontaniczną współpracę, sprzyjają wspólnym działaniom. Z ekonomicznego punktu widzenia traktował on kapitał społeczny jako dobro publiczne, które zwiększając sprawność zaangażowania społeczności lokalnej i regionalnej, jest istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego.

W swojej drugiej książce pt. *Bowling alone* Putnam opisał trwający od lat 60. proces zmniejszania się obywatelskiego zaangażowania, a tym samym zasobu kapitału społecznego w Stanach Zjednoczonych. Zawarta w niej definicja wyszczególnia, podobnie jak wcześniejsza publikacja, trzy główne elementy kapitału społecznego: sieci społeczne, normy odwzajemniania i zaufanie<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Według określenia Putnama *kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i sieci, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania* [Putnam, 1995, s. 258].

<sup>12</sup> Dla Putnama zaufanie społeczne rodzi się z norm wzajemności, a zwłaszcza z normy *odwzajemniania uogólnionego (rozproszonego)*. Jest to odwzajemnianie, które nie ma formy rewanżu, natychmiastowego wyrównania zobowiązań, lecz opiera się na ufności w to, że wyświadczone teraz usługi zostaną odwzajemnione w bliżej nieokreślonej przyszłości [Putnam, 1995, s. 267].

<sup>13</sup> *Kapitał społeczny nawiązuje do związków między jednostkami – sieci społecznych i norm odwzajemniania oraz do zaufania, które się z nich rodzi* [Putnam, 2000, s. 19]. Healy wskazał na istotną różnicę w tej definicji Putnama w porównaniu z wcześniejszą. Ma ona polegać na postrzeganiu zaufania jako *rezultatu* istnienia kapitału społecznego, a nie jako jednego z jego *przejawów* [Healy, 2003, s. 6]. Podobną opinię wyraża również [Field, 2003, s. 32].

Tu również zdaniem autora kapitał ten jest silnie związany z cnotami obywatelskimi, chociaż nie są one tożsame, bowiem *społeczeństwo ludzi o wielu cnotach, ale żyjących w izolacji nie jest koniecznie bogate w kapitał społeczny* [Putnam, 2000, s. 19]. Według Putnama o sile Ameryki w przeszłości, a jednocześnie o jej zasobności w kapitał społeczny, świadczyły liczne kluby, stowarzyszenia, grupy towarzyskie, wszelkie oddolne przejawy samoorganizowania się ludzi, które służyły realizacji wspólnych celów zarówno wzniosłych (wzajemna pomoc, wsparcie), jak i mniej ważkich (miłe spędzanie wolnego czasu, rekreacja, np. nawiązujące do tytułu książki amatorskie ligi gry w kręgle). Zmiany w sposobie życia (przede wszystkim rozwój telewizji, która wpłynęła na zmianę form wypoczynku) sprawiły, że społeczeństwo amerykańskie utraciło swoje obywatelskie zaangażowanie<sup>14</sup>. Tym samym więzi społeczne uległy rozluźnieniu, w społeczeństwie znacząco obniżył się poziom zaufania, zmalał zasób kapitału społecznego. W odróżnieniu od swoich wcześniejszych poglądów, w *Bowling alone* Putnam skłania się ku zdaniu, że kapitał społeczny ma jednocześnie wymiar publiczny i prywatny – jest zasobem, który jednostki lub grupy posiadają, rozporządzają i który mogą utracić. Jego przekonanie o prywatnym charakterze kapitału społecznego widoczne jest choćby w sposobie jego pomiaru, który odwołuje się do metodologicznego indywidualizmu. Putnam, przy użyciu wyników różnych badań ankietowych (*social survey data*), obserwuje poziom uwikłania jednostek w życie społeczne i agreguje go tworząc własny indeks kapitału społecznego (*Social Capital Index*) dla poszczególnych stanów USA.

Spośród wyszczególnionej na początku tej części artykułu czwórki badaczy rozważania Fukuyamy są najbardziej związane z gospodarczą stroną życia. Jego ujęcie kapitału społecznego jest również najszersze i obejmuje wszelkie dziedziczne nawyki społeczne wywodzące się z przynależności kulturowej<sup>15</sup>. W książce *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu* [1997] Fukuyama argumentował, że różne społeczeństwa posiadają odmienny zestaw norm kul-

<sup>14</sup> Zaangażowanie to może się wyrażać w różny sposób i na różnych poziomach; Putnam mierzy je np. uczestnictwem w ruchach skautowskich, organizacjach młodzieżowych, kobiecych, weteranów wojennych, kołach łowieckich, stowarzyszeniach zawodowych, religijnych, kulturalnych, klubach wolontariuszy, rotarian, amatorskich ligach sportowych. W książce dowodzi, że pokolenie ludzi urodzonych w latach 20. należy do prawie dwukrotnie większej liczby takich stowarzyszeń niż pokolenie urodzone w latach 60. Putnam wiąże fakt istnienia tej niezwykle obywatelskiej generacji lat 20. z nawykami współpracy, współdziałania, przywiązaniem do pewnych wartości, które rozwinęły się pod wpływem tragedii II wojny światowej oraz powojennej odbudowy życia społecznego.

<sup>15</sup> Np. tworzone i przekazywane przez tradycję, normy religijne i moralno-etyczne. W ten sposób Fukuyama podkreślił długookresowy charakter kapitału społecznego i powolność, z jaką zmienia się on w czasie; w jego ujęciu kapitał społeczny jest ściśle zależny od dominującej kultury, od ugruntowanych w religii wzorów zachowań. Należy go zatem traktować jako trwałą cechę struktur społecznych, której stworzenie wymaga stuleci. Podobnie jest z utraconym kapitałem społecznym, *na którego odbudowę trzeba nierazko setek lat, jeśli w ogóle jest to możliwe* [Fukuyama, 1997, s. 362].

turowych, odrębne dziedzictwo kulturowe – różnią się poziomem zaufania, jakością więzi społecznych, wyznawanymi wartościami, umiejętnością spontanicznego tworzenia organizacji. Ma to duży wpływ na bieg życia gospodarczego, bowiem gospodarki funkcjonują w ramach tych społeczno-kulturowych odniesień, które dla każdego kraju są inne. Zgodnie z tytułem książki autor za najważniejszą cechę kulturową stanowiącą o kondycji gospodarczej uznał zaufanie. To ono, uzupełnione m.in. o normy odwzajemniania, lojalności, uczciwości, odpowiedzialności, rzetelności, stanowi główny komponent kapitału społecznego i skutkuje zdolnością do współpracy i współdziałania, umiejętnością tworzenia trwałych więzi w obrębie społeczeństwa lub jego części.

W innym miejscu Fukuyama wyjaśniał kapitał społeczny poprzez odwołanie się do pojęcia „kręgu zaufania” [Fukuyama, 1999]. Wszystkie grupy charakteryzuje tzw. krąg zaufania, tj. krąg ludzi, między którymi normy składające się na kapitał społeczny są skuteczne i prowadzą do wspólnych działań. Istnienie pozytywnych efektów zewnętrznych sprawia, że krąg zaufania może być większy niż sama grupa. Możliwa jest również sytuacja, gdy krąg zaufania jest mniejszy od grupy (Fukuyama podał tu przykład wielkich organizacji, które tworzą normy współdziałania obowiązujące tylko kierownictwo). Cała koncepcja pozwala dostrzec w społeczeństwie zbiór wielu mniejszych i większych kręgów zaufania, nakładających się na siebie i rozbieżnych, które obejmują różne grupy począwszy od bliskich przyjaciół, poprzez kluby i stowarzyszenia, aż po wielkie wspólnoty i ruchy religijne.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt analiz Fukuyamy. Upatrując w kapitale społecznym samoistny produkt religii, tradycji i podzielanych historycznie doświadczeń, a jego tworzenie opisując jako skomplikowany proces kulturowy, Fukuyama zaleca ostrożność przy wpływaniu na jego zmianę świadomą polityką państwa. Kapitał społeczny jest atrybutem struktur społecznych, który leży poza kontrolą rządu, nie można go tworzyć w sposób, w jaki państwa powołują do życia instytucje formalne. Ingerencja państwa może zmienić praktyki i nawyki kulturowe społeczeństwa tylko w ograniczonym zakresie, nie może zmusić ludzi do większej ufności, do obywatelskiego zaangażowania. Z tego powodu, jak postulował Fukuyama, naczelną zasadą polityki państwa powinno być to, aby nie niszczyć istniejących struktur społecznych [Fukuyama, 1997, s. 359]. Powyższe zalecenie nie jest jednak postulatem całkowitego zaniechania wpływania przez państwo na kapitał społeczny. Według Fukuyamy obszarem, gdzie rządy mogą i powinny bezpośrednio wpływać na kapitał społeczny jest edukacja, a dokładniej instytucje oświatowe, które nie tylko tworzą kapitał ludzki, ale również są narzędziem socjalizacji przekazującym kapitał społeczny pod postacią wpajanych reguł i norm. Państwo może także pośrednio sprzyjać tworzeniu kapitału społecznego poprzez dostarczanie dóbr publicznych, w szczególności bezpieczeństwa i praw własności. Ludziom jest trudniej obdarzać się zaufaniem, angażować się w sprawy publiczne, być wolontariuszami, pomagać w potrzebie itp., gdy ich główną troską jest zachowanie własnego mienia i życia podczas zwykłego spaceru [Fukuyama, 1999].

Powyższy pobieżny przegląd nie wyczerpuje mnogości ujęć badawczych kapitału społecznego, jakie istnieją w poświęconej temu zagadnieniu literaturze<sup>16</sup>. Ilustruje jednak fakt, że o kapitale społecznym można różnie myśleć i odmiennie go analizować. Jest on przedstawiany jako zasób konkretnej osoby, jako atrybut klas, wspólnot, a nawet całych społeczeństw lub jako przykład dobra, które ma jednocześnie prywatny i publiczny charakter. Służy realizacji własnych celów jednostki, jak i celów wspólnych. Definiowany jest poprzez identyfikację zachowań jednostkowych, będących skutkiem wewnętrznej kalkulacji jednostki oraz poprzez rozpowszechnione wzorce postępowania i współpracy, jakie posiadają grupy i które są wyrazem mądrości minionych pokoleń. Przejawów działania kapitału społecznego szuka się we wszelkich relacjach społecznych. Jedni autorzy skupiają się na horyzontalnych sieciach społecznych, wspólnotach dzielących pewne normy (np. Putnam), inni oferują analizę uwzględniającą wertykalne, hierarchiczne instytucje społeczne (np. Coleman), jeszcze inni kładą nacisk na rolę sformalizowanych instytucji, w postaci systemu prawnego, rządów prawa, wolności politycznej w budowie społeczno-politycznego środowiska i warunków dla ekonomicznego rozwoju (np. North). Pomimo istniejących różnic w ujęciu i analizie kapitału społecznego, a nawet rozbieżności w samym rozumieniu tego pojęcia oraz w identyfikacji jego przejawów, różne podejścia i perspektywy badawcze są względem siebie komplementarne i uzupełniając się oferują całościową wizję wpływu tego atrybutu struktury społecznej na aktywność społeczno-gospodarczą ludzi.

### **Kapitał społeczny – oksymoron czy realny zasób?**

Jeśli pojęcie kapitału społecznego ma mieć jakikolwiek znaczenie, należy udowodnić, że posiada on atrybuty kapitału w ekonomicznym rozumieniu tego słowa. Tymczasem wiele z określeń kapitału społecznego budzi wątpliwości, bowiem nie uwzględnia pewnych znaczeń, które teorie ekonomii nierozdzielnie łączą z pojęciem kapitału (np. jego produkcję i reprodukcję). Ekonomia wyszczególnia kapitał rzeczowy, na który składają się trwałe i przetworzone nakłady w postaci maszyn, narzędzi, wyposażenia produkcyjnego, budynków, zapasów gotowych produktów oraz kapitał finansowy obejmujący aktywa i instrumenty finansowe reprezentujące własność. Kapitał zazwyczaj kojarzony jest z kilkoma właściwymi mu procesami: trzeba go produkować, akumulować, odtwarzać; kapitał ma zdolność przynoszenia zysków, można go inwestować, można również roztrwonić. Cechami kapitału, które dla ekonomisty mają ogromne znaczenie są: jego policzalność, możliwość mierzenia i wyrażania go w wartościach pieniężnych, łatwość wskazania na dokładną jego lokalizację oraz właściciela, który ma wyłączne prawo nim dysponować. Dla kapitału społecz-

---

<sup>16</sup> Wśród polskich publikacji poświęconych temu tematowi znajdują się m.in.: [Matysiak, 1999]; [Stańczyk, 2000]; [Przybysz, Sauś, 2004]; [*Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*, 2004]; [*Kapitał społeczny we wspólnotach*, 2005].

nego te cechy są trudno identyfikowalne, wręcz niemożliwe do określenia, co sprawia, że pojawiają się głosy kwestionujące ogólny sens tego pojęcia<sup>17</sup>.

Kontrowersje związane z tym pojęciem mogą być skutkiem tego, że posługują się nim, oprócz ekonomistów, również inni przedstawiciele nauk społecznych, którzy używają słowa kapitał w szerszym znaczeniu, np. jako zasób, który czyni ludzi bardziej produktywnymi, chociaż umożliwia tworzenie zarówno „dóbr”, jak i „anty dóbr”<sup>18</sup> [Robison L. i in., 2002, s. 8]. Są propozycje zastąpienia kapitału społecznego koncepcją *community*, która bardziej skupi się na tym, co grupy robią i jak funkcjonują, niż nad tym, co posiadają tworzący je ludzie (osią analizy będzie działanie, a nie zasób) [Glaeser i in., 2002, s. F438]. Takie podejście badawcze może nadal być dla ekonomistów problematyczne, w nie mniejszym stopniu niż kwestia sporna zawarta w niniejszym podtytule, ponieważ w analizie ekonomicznej trudno jest ujmować wspólnotę jako podmiot decyzyjny; będzie to zatem poważna bariera dla badania tego zagadnienia przez ekonomistów.

Pomimo krytyk i wątpliwości istnieje wiele analogii i podobieństw łączących kapitał społeczny z kapitałem rozumianym według tradycyjnej terminologii ekonomicznej:

- Kapitał społeczny podlega procesowi produkcji, który wymaga nakładów. Relacje społeczne zarówno silne, jak i słabsze, są podtrzymywane przez zasoby materialne, pieniężne, którymi dysponują ludzie biorący w nich udział, dla nawiązania tych relacji potrzeba ich pracy i czasu.
- Kapitał społeczny posiada ważną cechę kapitału rzeczowego, jaką jest jego zdolność przekształcania (transformacji) jednych rzeczy w inne (nakładów w gotowe produkty). Nakładami są te same elementy, których potrzeba do produkcji kapitału społecznego: zasoby materialne, pieniężne, praca i czas. Z ich pomocą kapitał społeczny ukazuje swój produktywny charakter – umożliwia osiągnięcie pewnych celów, które są niemożliwe do realizacji bez niego, jest źródłem różnorodnych korzyści, w tym ekonomicznych, dla osób go użytkujących (np. zwiększa ich dochody, czyni ludzi dysponentami cudzych dóbr, poszerza skalę możliwości, daje dostęp do informacji, pozwala korzystać z cudzej wiedzy, umiejętności i talentów, za-

---

<sup>17</sup> Wyrazicielami takiego przekonania są np. Robert Solow oraz Kenneth Arrow. W komentarzach do Raportu Banku Światowego twierdzili oni, że jest to zła analogia, bowiem kapitałowi społecznemu brakuje cech realnego kapitału [World Bank, 1999]. Istnieją również przeciwnie stanowiska, wskazujące na podobieństwa znaczeniowe kapitału rzeczowego i społecznego [Robison i in., 2002].

<sup>18</sup> Możliwość generowania „anty dóbr” jest tą cechą kapitału społecznego, która według krytyków znacząco różni go od innych form kapitału, a nawet całkowicie dyskwalifikuje go jako kapitał. Inni autorzy podważają takie argumenty dowodząc, że większość usankcjonowanych form i przejawów kapitału społecznego nie jest w żaden sposób mniej „dobrem” niż inne formy kapitału, gdyż każdy kapitał może wytwarzać „anty dobra” (np. huta oprócz stali „produkuje” szkodliwe wyziewy [Robison i in., 2002, s. 8]; kapitał fizyczny może mieć postać karabinu, a kapitału ludzkiego można użyć, by wymyślić nowe sposoby torturowania ludzi [Fukuyama, 1999]).

pewnia uprzywilejowane traktowanie, emocjonalne wsparcie lub pomoc w trudnej sytuacji, dostarcza poczucia społecznej identyfikacji itp.).

- Podobnie jak inne formy kapitału, także kapitał społeczny umożliwia przeprowadzenie procesu inwestycyjnego, który można analizować używając modelu optymalnej decyzji inwestycyjnej. Przy indywidualistycznym podejściu do kapitału społecznego, wydatkowanie środków, wysiłku i czasu w jego zwiększenie ma miejsce wtedy, gdy istnieją duże prywatne bodźce dla takich posunięć; tworzenie i utrzymanie trwałych więzi społecznych, budowa klimatu sprzyjającego wzajemnemu zaufaniu, społeczne zaangażowanie są inwestycją przynoszącą znaczące korzyści<sup>19</sup> tym, którzy te działania podejmują. Silniejsze więzi wymagają więcej nakładów (częstszych kontaktów, wymiany uprzejmości, darów, okazywania zainteresowania i życzliwości), słabsze potrzebują ich mniej (np. tylko w postaci corocznej składki na rzecz stowarzyszenia).
- Cechą, którą kapitał społeczny dzieli z kapitałem rzeczowym i ludzkim jest jego różnorodność; nie jest on homogeniczny, lecz heterogeniczny, wyspecjalizowany, stworzony do określonych działań. Życie tworzy ogromną liczbę ram sytuacyjnych, w których pojawiają się relacje społeczne o różnym charakterze, zakresie, intensywności, trwałości. Ta różnorodność form sprawia, że można posługiwać się kategorią technicznej substytucji – miarą zamienności jednej formy kapitału społecznego na inną<sup>20</sup>. Można mówić także o zjawisku komplementarności, co oznacza, że aby pełnić swoją funkcję w sposób właściwy danemu elementowi kapitału społecznego (np. sieci relacji), muszą mu towarzyszyć inne elementy (np. normy zachowań).
- Różnorodność kapitału społecznego sprawia, że istnieją, podobnie jak dla kapitału rzeczowego, różne stopnie jego trwałości. Bardzo słabe więzi koleżeńskie są w stanie dostarczyć niewielu korzyści zanim ulegną dezintegracji. Inne – podtrzymywane, są w stanie przetrwać dłuższy czas. Jeszcze inne, zwłaszcza oparte na pokrewieństwie, są bardzo trwałe, niepodatne na zniszczenie. Takie spojrzenie na kapitał społeczny pozwala dostrzec, że wymaga on, w mniejszym lub większym stopniu, ciągłej reprodukcji – więzi, aby pozostawały funkcjonalne i dawały możliwość podjęcia wspólnych działań potrzebują stałego wysiłku (i nakładów) na odtwarzanie, gdyż „*używają się*” w czasie.

---

<sup>19</sup> Ich niepieniężny i niemierzalny charakter (także nakładów inwestycyjnych) sprawia, że policzenie stopy zwrotu z inwestycji jest trudne lub całkowicie niemożliwe. Tym niemniej jednak nie podważa to analogii z inwestycją, bowiem dla kapitału rzeczowego i ludzkiego też jest to czasami trudne.

<sup>20</sup> Stopa substytucji zależy od charakteru sieci społecznych; słabe więzi mogą przejść pewne funkcje silnych więzi, w przypadku innych funkcji jest to utrudnione lub niemożliwe. Posługując się kategoriami ekonomicznymi można zatem mówić o elastycznym i nieelastycznym kapitale społecznym (niespecyficznym i wyspecjalizowanym). Dana jego forma, cenna dla ułatwiania pewnych działań, może być pomocna, bezużyteczna lub groźna dla osiągnięcia innych celów.

- Podobnie jak niektóre formy kapitału rzeczowego i ludzkiego, również kapitał społeczny po to, aby zachować swój produktywny charakter musi być co pewien czas „uruchamiany” (rzadko używane urządzenie częściej się psuje, niewykorzystywana wiedza i umiejętności szybciej są zapominane). Więzy należy podtrzymywać, bowiem w przeciwnym razie ulegają zanikowi. Podtrzymywane, mają zdolność do poprawy swojej produktywności – im częściej są używane, tym ich jakość się zwiększa, a tym samym rośnie zasób kapitału społecznego (podobnie jest z kapitałem ludzkim w przypadku procesu *learning by doing*).
  - Z trwałości niektórych form kapitału społecznego wynika ich potencjalna niezawodność i wynikająca z tego możliwość przewidywania niektórych sytuacji. Cechę tę dzieli on z innymi rodzajami kapitału. Istnienie sieci relacji pozwala nam przewidzieć zachowania innych ludzi, związanych z nami zarówno silnymi, jak i słabymi więziami. Zazwyczaj im silniejsze są więzi, tym większy towarzyszy im stopień niezawodności zachowań.
  - Kapitał społeczny ma swój koszt alternatywny – udział we wspólnych przedsięwzięciach jest porównywany z innymi sposobami spędzania czasu. Decyzję poprzedza kalkulacja kosztów i korzyści; gdy koszty są za wysokie a korzyści zbyt niskie, to jednostka zamiast wykazywać swoje społeczne zaangażowanie (biorąc udział np. w próbie chóru, meczu towarzyskim czy spotkaniu przedwyborczym) wybierze wieczór przed telewizorem.
  - Właściwością kapitału, zwłaszcza finansowego, jest jego mobilność. Cechę tę w dużym stopniu posiada kapitał społeczny, czego dowodem są zamknięte, etniczne społeczności imigrantów (np. chińskie diaspory), które pomimo zmiany społecznego otoczenia (emigracji) nadal pielęgnują zasady pochodzące z własnego kręgu kulturowego. Utrata pojedynczych członków to strata dla wspólnoty i spadek jej kapitału społecznego, ale jeśli znaczna część wspólnoty zmienia miejsce pobytu, zachowując przy tym normy, relacje i wzajemne zaufanie do siebie, to krok ten nie zmniejsza tego zasobu. Możliwa jest nawet sytuacja odwrotna, tj. kapitał społeczny się zwiększy, bowiem jednostki w obcym sobie otoczeniu są traktowane nieufnie przez miejscowych i tylko w ramach wspólnoty mogą liczyć na stosowne wsparcie i pomoc.
  - Istotną cechą kapitału rzeczowego i finansowego jest jego zbywalność; można go przekazać, odziedziczyć, sprzedać, wynająć. Tej cechy nie posiada kapitał ludzki, natomiast kapitał społeczny jedynie w drobnej części, która dotyczy przekazywania i dziedziczenia. W pierwszym przypadku może mieć to postać relacji typu – *ufam swojemu przyjacielowi, on ufa swoim znajomym, zatem ufa jego znajomym*, w drugim zaś może polegać na tym, że nowy potomek w rodzinie wrasta w określoną strukturę społeczną, z właściwym tej strukturze kapitałem społecznym. Wtedy kapitał podlega dziedziczeniu, chociaż aby nie został zatracony konieczny jest w późniejszym czasie wysiłek na jego podtrzymanie (gdy dziecko osiągnie pewien wiek i samo świadomie będzie budowało relacje z innymi ludźmi).
- Istnieją różne dobra kapitałowe i różne rodzaje kapitału. Ekonomiczne ujęcie określa tym słowem czasami krańcowo odmienne rzeczy, obiekty i ak-



tywa, które charakteryzują się wieloma rozbieżnymi cechami. I chociaż nie istnieje „probiez” kapitału w postaci wzorcowych właściwości (poza jego produktywnością), to kapitał społeczny posiada najważniejsze z tych atrybutów kapitału, jakie wyróżnia teoria ekonomii. Nie jest zatem pustą metaforą, lecz terminem określającym realny zasób o znaczeniu społecznym.

### Mierzenie kapitału społecznego

Mnogość definicji kapitału społecznego sprawia, że jest on mierzony na różne sposoby przy użyciu różnych metodologii – badań jakościowych, porównawczych i ilościowych. Stworzenie jednej miary jest prawdopodobnie niemożliwe, bowiem wszystkie definicje kapitału społecznego są wieloaspektowe; tworzą je różne elementy i cechy struktur społecznych, z natury swojej wieloznaczne i złożone. Inaczej są prowadzone badania zaufania, inaczej obywatelskiego zaangażowania, inaczej wyrażanej na co dzień towarzyskości wobec innych ludzi lub rozpowszechnionych norm zachowań<sup>21</sup>. Podejmowane są studia komparatystyczne różnych sieci (wspólnot, społeczności); celem jest określenie: rozmiaru i przestrzeni, w której istnieją ich struktury (otwarta-zamknięta, homogeniczna-heterogeniczna), stopnia zintegrowania (sieci zwarte i rozproszone), charakteru relacji (horyzontalne-wertykalne), intensywności więzi (mocne-słabe), norm, jakimi się posługują, częstości kontaktów między ich członkami. Samo zaufanie można badać i mierzyć na wielu różnych poziomach – jako zaufanie do rodziny, do przyjaciół, znajomych, do ludzi z sąsiedztwa, do osób, z którymi pracujemy, do ludzi z innych grup społecznych, jako zaufanie do środków masowego przekazu, polityków, rządu, instytucji państwowych, policji, wymiaru sprawiedliwości, wojska itp. Miary kapitału społecznego, które w wyniku tych badań się pojawiają, próbują uwzględnić nie tylko jego ilość, ale również jakość.

Najprostsze estymacje przejawów kapitału społecznego polegają na sporządzeniu dla danego społeczeństwa spisu grup, stowarzyszeń, organizacji, określeniu liczby ich członków oraz obserwacji, jak te wielkości zmieniają się dla różnych regionów kraju i w czasie<sup>22</sup> (metoda Putnama). [Fukuyama, 1999] uzupełnił tę miarę o współczynnik wewnętrznej spójności grupy ( $c$ ), krąg (pro-

<sup>21</sup> Postawa ekonomisty wobec pomiaru tych i podobnych kategorii bywa dwojaka – z jednej strony może prowadzić do traktowania całej tej sfery jako egzogenicznej dla systemu gospodarczego, która z racji swojego charakteru nie powinna być poddawana ekonomicznej analizie (*kwestia kapitału społecznego nie jest problemem ekonomicznym*), z drugiej zaś może owocować sformalizowanymi pomiarami, wykorzystującymi zaawansowane narzędzia analizy ekonomicznej, które spróbują przełożyć złożone niuansy życia społecznego na język liczb i równań (co jest traktowane jako ekonomiczny imperializm). Obie postawy są niewłaściwe i konieczne jest znalezienie kompromisu.

<sup>22</sup> Suma członkostwa wszystkich grup, przybliżenie przejawu kapitału społecznego (SC), może być wyrażona wzorem:  $SC = \sum n_{1...t}$  gdzie  $n$  określa liczbę członkostw w grupie, a  $t$  jest liczbą grup.

mień) zaufania grupy ( $r_p$ ) jako miarę pozytywnych efektów zewnętrznych kapitału społecznego danej grupy dla społeczeństwa, krąg nieufności grupy ( $r_n$ ) – przejaw negatywnych efektów zewnętrznych, ostatecznie otrzymując wartość całkowitego zasobu społeczeństwa w kapitał społeczny dany wzorem:

$$SC = \sum_{1...i} \left( (1/r_n) r_p cn \right)$$

Jako ekwiwalent kapitału społecznego wiele badań wykorzystuje dane ankietowe; dostarczają one ważnych informacji o zakresie i natężeniu obywatelskiego zaangażowania oraz zaufania w społeczeństwie. Ankiety takie przeprowadza się dla konkretnych krajów (np. General Social Survey, Current Population Survey oraz Social Capital Community Benchmark Survey dla USA, General Household Survey i Home Office Citizenship Survey dla Anglii) oraz dla międzynarodowych porównań (World Values Survey Uniwersytetu Michigan). Ankiety te sondują poziom zaufania do różnych osób, grup, instytucji społecznych i publicznych, określają udział respondenta w stowarzyszeniach, jego partycypację w działalność służącą celom wspólnoty (np. liczbę godzin spędzona na wolontariacie). Istnieją badania ankietowe specjalnie skonstruowane do pomiaru kapitału społecznego (np. *Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital* Banku Światowego). Na dalszym etapie badań porównuje się otrzymane z ankiet miary kapitału społecznego z różnymi zmiennymi, które charakteryzują sytuację gospodarstw domowych (osiągany dochód, poziom oszczędności, wykształcenie itp.) lub całego społeczeństwa (dobrobyt, tempo wzrostu gospodarczego, poziom aktywności gospodarczej)<sup>23</sup>.

### Co o kapitale społecznym wiedzą ekonomiści?

Kwestia kapitału społecznego nie ma jeszcze ugruntowanego miejsca w teorii ekonomii. Mimo to wiedza ekonomistów w tym zakresie jest już znaczna. Analizy zjawisk społeczno-gospodarczych i formułowane na ich podstawie wnioski coraz częściej odwołują się do kategorii kapitału społecznego. Uwzględnienie szerokiego kontekstu społecznego, relacji międzyludzkich, wpływu grup na działania jednostkowe oraz próby określenia ich znaczenia dla systemu gospodarczego itp., stają się w ekonomii ważnym uzupełnieniem tradycyjnego podejścia badawczego. Trend ten jest udziałem nie tylko ekonomicznej heterodoksji

<sup>23</sup> Np. w badaniach kapitału społecznego w Indonezji Grootaert zbadał sześć jego wymiarów: gęstość stowarzyszeń, ich wewnętrzną heterogeniczność, częstotliwość spotkań i zebrań, aktywne uczestnictwo członków w podejmowaniu decyzji, obowiązki względem wspólnoty, wspólnotową orientację stowarzyszeń. Z ich pomocą skonstruował indeks, który okazał się być dodatnio skorelowany z dobrobytem gospodarstw domowych (mierzonym wydatkami *per capita*), ich aktywami, dostępem do kredytu, oszczędnościami, usługami edukacyjnymi, itp. Grootaert porównał wpływ udziału w lokalnych stowarzyszeniach z wpływem kapitału ludzkiego na dobrobyt i odkrył, że przy niskich dochodach korzyści, jakie osiągają ludzie posługując się kapitałem społecznym, są większe niż te, które oferuje im kapitał ludzki. Przy wyższych dochodach ma miejsce sytuacja odwrotna [Grootaert, 1999].

(np. ekonomii instytucjonalnej), której koncepcje z założenia mają interdyscyplinarny charakter (czerpiący z socjologii, psychologii społecznej, antropologii), lecz także ekonomii głównego nurtu<sup>24</sup>. Analiza kapitału społecznego jest atrakcyjna zarówno dla ekonomistów o poglądach liberalnych, jak i dla zwolenników etatyzmu, gdyż społeczności posiadające kapitał społeczny łatwiej mogą podjąć wspólne działania na tych obszarach, gdzie zawodzi rynek i państwo<sup>25</sup> (gdzie występują *market i government failures*).

Ekonomiczna rola kapitału społecznego polega na tym, że kapitał ten, ucieleśniony w powtarzalnych interakcjach, rozwiązuje wiele problemów życia gospodarczego. Bliska znajomość innych ludzi, wiedza o ich kwalifikacjach, zdolnościach, aktywach, potrzebach oraz odwzajemniane zaufanie i podzielane normy – wszystko to zmniejsza niepewność zjawisk społeczno-ekonomicznych i pozwala jednostce przewidywać zachowanie innych ludzi. Dzięki kapitałowi społecznemu łatwiejsze jest również podejmowanie decyzji o własnym postępowaniu – jednostka nie musi się każdorazowo zastanawiać nad kierunkami i intensywnością działań, zakresem współpracy z innymi itp., wystarczy że stosuje się do wzorców i norm, jakie istnieją w danej społeczności. W tym sensie kapitał społeczny nie tylko umożliwia przewidywanie zachowania innych, ale również, jako część systemu normatywnego, te zachowania kształtuje, określa. Z pomocą kapitału społecznego społeczności kontrolują swoich członków, modelują ich działania, poprzez system sankcji eliminują poczynania niepożądane i groźne dla wspólnoty. Mówiąc językiem ekonomii kapitał społeczny pomaga ograniczyć *jazdę na gapę* oraz *rent-seeking*; dostarczając wyraźnego wzorca zachowań pozwala na łatwe identyfikowanie i wykluczanie ze społeczności osób, które do tego wzorca się nie stosują lub próbują wykorzystać społeczność dla swoich partykularnych celów. W tym sensie można upatrywać w kapitale społecznym substytut formalnych struktur prawnych, który minimalizuje ciężar egzekwowania porządku, redukuje oszustwa i kradzieże [Whiteley, 2000]. Mocne i słabe więzi zapewniają jednostce bezpieczeństwo, w sytuacji dysfunkcji prawa oraz niewydolności państwa mogą być jedynym środkiem umożliwiającym podjęcie przez społeczność współpracy i wspólnego działania.

W literaturze powszechne jest twierdzenie, że ekonomiczną funkcją kapitału społecznego, w postaci np. klimatu zaufania, jest zmniejszanie kosztów transakcyjnych [np. Putnam, 2000]; [Fukuyama, 1997, 1999]; [World Bank]. Zawarcie każdej transakcji wiąże się zazwyczaj z poniesieniem dodatkowych kosztów (negocjowania, kontrolowania, wymuszania ustaleń kontraktu), a za-

<sup>24</sup> Analizę społecznych interakcji przy użyciu narzędzi ekonomii głównego nurtu przedstawił Gary Becker, badając np. motywy jednostki dokonującej świadczeń w postaci własnego czasu lub towarów na rzecz osób niespokrewnionych lub na rzecz organizacji. Nie odwołał się jednak bezpośrednio do kategorii kapitału społecznego [Becker, 1990, s. 436].

<sup>25</sup> Należy zauważyć, że w pewnych sytuacjach wspólnoty również są zawodne i generują tzw. *community failures*, np. wzmagając myślenie segregacyjne (dzieląc ludzi na „swoich” i „obcych”).

ufanie, jakim obdarzają się strony umowy, pozwala te koszty ograniczyć<sup>26</sup>. Z kolei brak zaufania działa odwrotnie; sytuacja taka sprawia, że rolę kapitału społecznego musi przejąć system formalnych regulacji, co prowadzi do wzrostu kosztów transakcyjnych. Fukuyama nazwał to swoistym podatkiem nałożonym na działalność gospodarczą, dodając, że podatku tego nie muszą płacić społeczeństwa o wysokim poziomie zaufania [Fukuyama, 1997, s. 40]. Zmniejszając koszty transakcyjne kapitał społeczny sprawia, że w społeczeństwie ma miejsce lepsza koordynacja zjawisk gospodarczych i łatwiejsza jest wymiana zasobów, umiejętności i informacji.

Kapitał społeczny wywiera wpływ na zjawiska gospodarcze w mikro i makroskali. W aspekcie mikroekonomicznym analizy Banku Światowego zwracają uwagę na wzrost jakości i efektywności pracy w przedsiębiorstwach, co jest zasługą istniejącego w nich kapitału społecznego. Pracownicy, wśród których istnieją zespalające więzi i którzy czują się częścią zespołu, mają prawdopodobnie większe poczucie dumy z własnej pracy, co skutkuje wzrostem ich produktywności. Bardziej produktywni są także zrzeszeni w organizacjach biznesmeni, których dotychczasowa korzystna współpraca zachęca np. do podejmowania w przyszłości wspólnych działań na nowych obszarach aktywności społecznej i gospodarczej. Kapitał społeczny jest również ważny dla osób poszukujących pracy, badania dowodzą bowiem, że każda nowa znajomość, nowy kontakt ma dla nich znacznie większą wartość niż inne kanały poszukiwania pracy (np. agencje zatrudnienia) [Field, 2003, s. 52]. Osoby lepiej wyposażone w kapitał społeczny są bardziej aktywne na rynku pracy, jest im łatwiej znaleźć pracę. Ma to znaczenie zwłaszcza dla osób młodych, dopiero wkraczających na rynek pracy. Relatywnie mniej badań analizuje to zagadnienie od strony pracodawców.

Najbardziej pierwotnym źródłem kapitału społecznego jest rodzina, która ma olbrzymi wpływ na rozwój kapitału ludzkiego dzieci, na ich podstawową wiedzę ekonomiczną, na ich umiejętność (lub jej brak) nawiązywania relacji społecznych. Więzi pokrewieństwa mogą być ważnym źródłem kapitału finansowego i ludzkiego dla rodzin prowadzących działalność gospodarczą – osoby spokrewnione mogą nieść pomoc w postaci pożyczek lub własnej pracy [World Bank]. Z kolei sieci społeczne o słabszych więziach zapewniają sprawną komunikację między ludźmi, ułatwiają rozprzestrzenianie się informacji – udział w tych sieciach daje dostęp do wiadomości, które są ważne dla jednostkowych decyzji gospodarczych (np. o korzystnych możliwościach inwestycyj-

---

<sup>26</sup> Fukuyama napisał: (...) wysoki stopień zaufania jako dodatkowy element relacji ekonomicznych może przyczynić się do wzrostu wydajności ekonomicznej poprzez redukcję kosztów transakcji związanych z takimi czynnościami, jak znalezienie kontrahenta, negocjowanie umów, zachowanie zgodności z normami określonymi przez państwo oraz egzekucja ustaleń umowy w przypadku kwestii spornych czy prób oszustwa. Każda z tych transakcji zachodzi znacznie łatwiej, jeżeli obie strony wierzą w elementarną uczciwość partnera; nie ma potrzeby zawierania szczegółowych umów, można pominąć kwestię zabezpieczenia w przypadku nieprzewidzianych problemów w realizacji umowy, występuje mniej spornych kwestii, nie zachodzi konieczność występowania na drogę sądową w przypadku sporów [Fukuyama, 1997, s. 179].

nych, ofertach pracy). Uwzględnienie w analizach ekonomicznych kapitału społecznego prowadzi do rozszerzenia tradycyjnego spojrzenia na kwestię wiedzy – badania pokazują, że poza wiedzą teoretyczną (*know that*) i wiedzą praktyczną (*know how*), ludzie posługują się również wiedzą typu *know who*; są to informacje dotyczące tego, kto może nam pomóc w potrzebie, do kogo możemy się zwrócić o wsparcie, kto dysponuje umiejętnościami, zasobami lub znajomościami, których potrzebujemy.

Za tego typu stwierdzeniami stoją konkretne badania stosujące zaawansowaną aparaturę narzędziową. Taki charakter miały np. analizy nakierowane na indywidualny wymiar kapitału społecznego, które wyjaśniały proces akumulacji kapitału społecznego w społecznościach lokalnych poprzez odwołanie się do ekonomicznych modeli decyzji inwestycyjnych [Glaeser i in., 2002]. Płodem badawczym Glaesera, Laibsona i Sacerdote'a jest sześć spostrzeżeń [Glaeser i in., 2002]: (1) kapitał społeczny (mierzony członkostwem w grupach i stowarzyszeniach) rośnie, a następnie maleje z wiekiem jednostki; (2) kapitał społeczny obniża się wraz z mobilnością ludzi; (3) jednostki pracujące w zawodach, które wymagają posiadania ważnych społecznie umiejętności (np. zdolności nawiązywania kontaktów), będą akumulować więcej kapitału społecznego; (4) posiadanie nieruchomości redukuje mobilność jednostki i tym samym zwiększa jej inwestycje w kapitał społeczny; (5) odległość i wysokie koszty podróży osłabiają więzi międzyludzkie i redukcją kapitał społeczny; (6) ludzie inwestujący w kapitał ludzki także inwestują w kapitał społeczny<sup>27</sup>.

W aspekcie makroskali gospodarowania kwestią ogniskującą uwagę ekonomistów jest wpływ kapitału społecznego i jego jakości na wzrost gospodarczy. W swoich rozważaniach Fukuyama dowodził, nie przedstawiając jednak konkretnych danych, lecz opierając się na obserwacji faktów i wynikach badań innych naukowców, że kapitał społeczny może uczynić społeczeństwa aktywnymi albo biernymi gospodarczo; może rozbudzić ducha przedsiębiorczości i przyczynić się do powstania gospodarek o rozwiniętym sektorze prywatnym, który składa się z wielu firm rodzinnych. Może również tego ducha tłumić, co osłabia spontaniczną, oddolną współpracę i tworzy strukturę gospodarczą charakteryzującą się nadmierną centralizacją władzy gospodarczej w rękach państwa [Fukuyama, 1997]. Ten sam autor twierdził, że zasoby kapitału społecznego mają kluczowy wpływ na strukturę przemysłową kraju, jego konkurencyjność na rynkach światowych, a w efekcie na jego pozycję w kapitalistycznym podziale pracy [Fukuyama, 1997]. Wobec słabości państwa tylko społeczeństwo obywatelskie, bogate w kapitał społeczny, może być znaczącym dostawcą nieformalnych ubezpieczeń społecznych i ułatwiać rozwój gospodarczy [Fukuyama, 1999].

---

<sup>27</sup> W odniesieniu do tego wniosku nie znalazła empirycznego potwierdzenia prognoza, zgodnie z którą osoby o wysokich dochodach mniej inwestują w kapitał społeczny, ponieważ bardziej cenią swój wolny czas i wolą spędzać go w inny sposób niż tworząc i podtrzymując dobrosąsiedzkie stosunki.

Dla ekonomisty ta raczej deskryptywna metoda Fukuyamy może wydawać się mało przekonująca. Podjęte jednak zostały bardziej sformalizowane badania. Wykorzystujące teorię chaosu modele równowag wielorakich (*multiple equilibria models*) wyjaśniają, jak małe różnice w początkowych warunkach mogą generować duże różnice w poziomach kapitału społecznego w długim okresie dla różnych społeczeństw; liczone są również mnożniki kapitału społecznego (miary jego wpływu na inne zmienne modelowe) [Glaeser i in., 2002, s. F442]. Posługując się neoklasycznym modelem wzrostu Whiteley zbadął związek między kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym. Wykorzystując dane World Values Survey skonstruował miarę poziomu zaufania, którą następnie włączył jako zmienną objaśniającą do neoklasycznego modelu rozwoju [Whiteley, 2000]. Na podstawie badań doszedł do wniosku, że kapitał społeczny, w postaci istniejącego w społeczeństwie klimatu zaufania, jest ważnym czynnikiem wyjaśniającym różnice w rozwoju gospodarczym różnych krajów, a jego oddziaływanie na rozwój jest równie silne, jak wpływ kapitału ludzkiego i edukacji. Podobne badania prowadzili Knack i Keefer, którzy również posługując się miarą kapitału społecznego stworzoną na podstawie World Values Survey, użyli jej dla testowania dwóch różnych hipotez o skutkach kapitału społecznego na rozwój gospodarczy. Hipoteza pierwsza to tzw. efekt Olsona (stowarzyszenia tłumią wzrost przez zjawisko *rent-seeking*), hipoteza druga to tzw. efekt Putnama (stowarzyszenia ułatwiają wzrost przez powiększanie zaufania) [Knack, Keefer, 1997]. Wyniki prowadziły do wniosku, że częściej występuje „efekt Putnama”, a wzrost gospodarczy jest dodatnio skorelowany z kapitałem społecznym. Podobny wniosek wyciągnęli ekonomiści analizujący sukcesy gospodarcze Japonii, przypisując je stosowaniu metod zarządzania, które wymagają dużego zaufania do kontrahentów i partnerów gospodarczych [Field, 2003, s. 53]. Kapitał społeczny pomaga nie tylko bogatym; badania wskazują, iż społeczeństwa biedne mogą używać kapitału społecznego jako substytutu kapitału ludzkiego i fizycznego [World Bank].

Znaczący udział w rozwoju badań nad kapitałem społecznym ma ekonomia eksperymentalna, której narzędzia badawcze (gry powtarzalne w warunkach laboratoryjnych) pozwalają mierzyć zaufanie, śledzić proces powstawania normy odwzajemniania i nawiązywania współpracy. Z pomocą ekonomii eksperymentalnej ekonomiści znaleźli wyjaśnienie tego, w jaki sposób powstaje kapitał społeczny – jest on produktem powtarzalnych gier, które toczą między sobą ludzie. Badania dowodzą, że jednorazowa gra nie prowadzi do współdziałania, bowiem jednostki mają silną motywację do zachowań egoistycznych; wybór opcji oznaczającej brak współdziałania tworzy równowagę Nasha dla obu graczy. Sytuacja ulega jednak zmianie, jeżeli gra jest powtarzana; wtedy strategia prowadzi obu graczy do wyniku, który oznacza współpracę. Przenosząc te wnioski na grunt rzeczywistości gospodarczej można wyciągnąć konkluzję, że gdy jednostki wchodzą w relacje wielokrotnie, to powtarzalność tych relacji tworzy sprzyjające warunki dla uczciwości, dla powstania norm odwzajemniania i klimatu zaufania.

## „Ciemna strona” kapitału społecznego

Dotychczasowe rozważania eksponowały pozytywny wpływ kapitału społecznego na funkcjonowanie społeczeństwa i systemu gospodarczego<sup>28</sup>. Należy mieć jednak świadomość, że pozytywnym efektem jego działania nierozdzielnie towarzyszą negatywne konsekwencje, że oprócz jasnej strony posiada on również ciemną stronę, mniej zbadaną niż ta pierwsza. Kapitał społeczny, co wynika z samej jego definicji, umożliwia jednostkom współpracę dla osiągnięcia różnych celów; jedne z nich będą korzystne dla osób spoza grupy, inne być może neutralne, bez wątpienia istnieją również takie, które są dla nich niepożądane lub groźne. Myślenie o kapitale społecznym wyłącznie w kontekście jego pozytywnej roli przeszkadza w pełnym zrozumieniu natury struktur społecznych – sieci i norm, które w nich obowiązują. Rodzi to zrozumiałą krytykę; formułowane są opinie, że na obecnym etapie rozwoju koncepcji badacze nad nią pracujący – socjologowie i ekonomiści – nie są w stanie precyzyjnie określić, kiedy i w jakich sytuacjach kapitał społeczny generuje pozytywne, a kiedy negatywne efekty (w postaci społecznie pożądanym i niepożądanym zachowań), w jakich okolicznościach jedne przeważają nad drugimi [np. Dur-lauf, 1999].

Co się dokładnie kryje pod określeniem „ciemna strona” kapitału społecznego? Najogólniej rzecz ujmując ciemna strona obejmuje wszystkie negatywne efekty zewnętrzne generowane przez grupę. Kapitał społeczny ujawnia wtedy swoje aspołeczne oblicze, wspiera antyspołeczne zachowania, co polega na tym, że otoczenie doświadcza szkodliwych skutków jego istnienia w jakiejś grupie (np. organizacji przestępczej, sekcje itp.). Kapitał społeczny może być również szkodliwy dla członków tej grupy, jeśli występuje w nadmiarze i to również będzie jego przykład istnienia jego ciemnej strony (jako *negative spillover effect*) [Field, 2003, s. 72]. Wady kapitału społecznego mogą być skutkiem jego „złej jakości”, którą należy rozumieć jako inklinację do kreowania przez grupę takich wzorców zachowań, które tłumią powstawanie pozytywnych wartości i zjawisk, a tym samym stawiają tę grupę na gorszej pozycji względem innych społeczności (np. myślenie ksenofobiczne, brak otwartości na zmiany, niechęć do aktywności gospodarczej, twórczego działania, przedsiębiorczości, gospodarności). W pierwszym rzędzie o ciemną stronę obwiniany jest kapitał w postaci mocnych więzi (typu *bonds*), ale swoje wady ma również kapitał typu *bridges*.

<sup>28</sup> Nie jest to przypadkowe, ponieważ większość badaczy, którzy analizują kapitał społeczny, to raczej jego admiratorzy, przekonani, że ma on silnie dodatni efekt netto (np. Fukuyama wyraził opinię, że chociaż nadmiar tego kapitału może być szkodliwy, ale jego brak jest daleko gorszy [Field, 2003, s. 73]). Znacznie rzadsze są badania ukazujące kapitał społeczny wyłącznie jako czynnik negatywy, niekorzystnie wpływający na życie społeczno-gospodarcze. Nie oznacza to jednak, że jego ciemna strona jest ignorowana; nawet zwolennicy wyjaśniania rzeczywistości społecznej i gospodarczej poprzez odwołanie do tego atrybutu struktur społecznych nie unikają wskazywania na jego ciemną stronę [np. Putnam, 2000]; [Fukuyama 1997, 1999].

Najczęściej formułowana opinia dotycząca ciemnej strony kapitału społecznego głosi, że solidarność spajająca grupę jest okupiona wrogością wobec osób nie będących członkami grupy [np. Fukuyama, 1997, 1999]; [World Bank]. Wysokim poziomom zaufania wobec „swoich” towarzyszy nieufność wobec „obcych”. Te same więzi, które umożliwiają członkom wspólnoty współpracę, zazwyczaj wykluczają z niej ludzi spoza grupy. W łagodnej postaci silne więzi łączące grupę mogą prowadzić do stereotypowego myślenia o innych i nietolerancji wobec zachowań odbiegających od norm własnej grupy. Na ogół w taki sposób postrzega się wpływ sieci rodzinnych, bliskich relacji opartych na pokrewieństwie lub wspólnym pochodzeniu. Badania wskazują jednak, że cechy te charakteryzują również większe zbiorowości i można je mierzyć homogenicznością etniczną. Te ze stanów USA, które są bardziej homogeniczne pod względem etnicznym oraz kraje skandynawskie posiadają więcej kapitału społecznego, co skłania do wniosku, że jednorodność etniczna sprzyja tworzeniu kapitału społecznego [Field, 2003, s. 78]. Ludzie są bardziej pewni zachowań tych osób, które są do nich podobne, niż zachowań tych, którzy się pod wieloma względami różnią.

Współdziałanie wyłącznie w granicach grupy, wykluczenie ze współpracy obcych ma konsekwencje ekonomiczne. Mocne więzi rodzinne określają kierunki aktywności gospodarczej, narzucają na tę aktywność ograniczenia, uniemożliwiają nawiązywanie potencjalnie produktywnych stosunków gospodarczych z „obcymi”. Są szkodliwe dla samych członków rodziny – rodzą niegospodarność, prowadzą do nepotyzmu, przeszkadzają w osiągnięciu zysku. Oparte na zaufaniu relacje między pracownikami w przedsiębiorstwie zwiększają prawdopodobieństwo zamknięcia się zespołu w ramach istniejących strategii i technik, obniżają jego pomysłowość, kreatywność, hamują myślenie innowacyjne, co znacząco wpływa na spadek produktywności [Field, 2003, s. 86]. Kapitał społeczny, pod postacią układów biznesowych, może skłaniać menedżerów do złamania zasad konkurencji i zawiązania zмовы cenowej. Działalność karteli, podobnie jak korupcja, protekcja, kumoterstwo, koteria, nadmierna familiarność to bez wątpienia przejawy istnienia takiego kapitału społecznego, który działa wbrew interesom ogólnospołecznym, prowadzi do ekonomicznej nieefektywności, znacząco ogranicza rozwój społeczny i gospodarczy.

Kapitał społeczny sprzyja umacnianiu się nierówności w społeczeństwie: dostęp do różnych sieci, a wraz z nim do ich zasobów, jest dystrybuowany nierówno. Kontakty z jednymi ludźmi mogą przynieść jednostce więcej korzyści niż z innymi, grupy zasobne w kapitał społeczny mogą chronić ten zasób poprzez zapewnienie grupie elitarności – ograniczanie liczby członków, staranną selekcję kandydatów itp. W tym znaczeniu można myśleć o kapitale społecznym jako o zasobie, który nie jest równo dzielony w społeczeństwie, albo jako o mechanizmie, który wzmacnia klasowość i sprzyja powstawaniu dalszych nierówności. Tezę tę potwierdzają konkretne analizy, według których jednostkowa zasobność w kapitał społeczny pokrywa się z innymi miarami indywidualnego sukcesu i pomyślności określającymi pozycję klasową jednostki. Badania brytyjskie dowodzą, że największe pokłady kapitału społecznego, mie-



zonego członkostwem w organizacjach, posiadają mężczyźni rasy białej, o dobrym wykształceniu, wysokich kwalifikacjach zawodowych i równie wysokich dochodach, o znaczącej pozycji społecznej<sup>29</sup> [Field, 2003, s. 75]. Dane General Social Survey pokazują, że biali znacząco częściej wyrażają zaufanie do innych, inne badania dowodzą, że przedstawiciele klasy średniej częściej ufają obcym i częściej decydują się na wolontariat [Field, 2003, s. 75]. Ze stwierdzeniem, że kapitał społeczny sprzyja powstawaniu i umacnianiu się nierówności nie zgodził się Putnam. Badając związki między kapitałem społecznym i równością w USA, przedstawił mocne argumenty przemawiające za tym, że więzi wspólnotowe i równość są skorelowane i nawzajem się wzmacniają, że kapitał społeczny pomaga tworzyć bardziej egalitarne społeczeństwo [Putnam, 2000, s. 359].

### Zakończenie

Czy analiza kapitału społecznego w ekonomii jest trwałą tendencją, która zaowocuje stworzeniem odrębnego nurtu badawczego, czy tylko chwilową modą? W jaki sposób teoria ekonomii może wyjaśnić znaczenie tego atrybutu struktur społecznych? Pomimo wielu zaawansowanych badań i analiz, obecnie jest za wcześnie na podanie pełnych odpowiedzi na te pytania, bowiem nadal trwają prace, których celem jest uczynienie z kapitału społecznego koncepcji o jasnym i ścisłym znaczeniu. Wiele już zostało zrobione – najbardziej znaczące światowe organizacje gospodarcze: OECD, IMF i Bank Światowy, prowadzą projekty analizujące różne aspekty problemowe związane z kapitałem społecznym. W latach 90. wyzwaniem dla badaczy były kraje postsocjalistyczne; powolność procesów transformacyjnych wyjaśniano brakiem kapitału społecznego, świadomie niszczonego przez poprzedni ustrój, który dążył do wyeliminowania dobrowolnych stowarzyszeń i organizacji oraz łączących ich więzi poziomych na korzyść więzi pionowych między partią/państwem, a jednostkami w społeczeństwie [Fukuyama, 1999]. Dużo uwagi poświęcono również analizom zasobności w kapitał społeczny krajów rozwijających się [World Bank]. Wiele zostało jednak do zrobienia; jeśli kapitał społeczny ma stać się użytecznym pojęciem wyjaśniającym rzeczywistość społeczną i gospodarczą trzeba wyjść poza proste przekonanie o tym, że sprzyja on różnym formom aktywności członków społeczeństwa i ułatwia realizację wspólnych celów. Pojęcie to musi przejść proces operacjonalizacji. Konieczne jest możliwie dokładne jego zdefiniowanie, zidentyfikowanie jego form, ustanowienie precyzyjnych metod pomiaru, ustalenie zależności przyczynowych między kapitałem społecznym a jego konsekwencjami społeczno-gospodarczymi i opracowanie testów dla badania tych zależności. Dalsze prace muszą prześledzić więzi wewnątrz grupowe i relacje międzygrupowe, przeanalizować efekty netto kapita-

<sup>29</sup> Miara ta może być jednak myląca, ponieważ na podstawie badań amerykańskich to Afroamerykanie mogą się poszczycić większą liczbą członkostw w stowarzyszeniach niż biali – głównie z powodu uwzględnienia ruchów religijnych [Field, 2003, s. 75].

tu dla społecznego dobrobytu, ze szczególnym uwzględnieniem jego „ciemnej strony”. Empirycznych dowodów wymaga również hipoteza o wpływie kapitału społecznego na zachowania indywidualne [Durlauf, 1999, s. 4]. Wyzwaniem badawczym, mieszczącym się w ramach obszaru działania kapitału społecznego, może być analiza procesu globalizacji; globalizacja w oczywisty sposób szkodzi tubylczym kulturom, narusza uświęcone tradycje, zwyczaje, grozi wyznawanym od wieków wartościami, poważnie osłabia więzy rodzinne. Z drugiej strony jednak przynosi nowe idee, zwyczaje, praktyki, wzorce zachowania, tworzy więzi nowego rodzaju. Zdaniem Fukuyamy globalizacja jest kolejnym, po oddziaływaniu państwa i wpływie religii, ważnym źródłem kapitału społecznego w krajach rozwijających się [Fukuyama, 1999].

Wiedza o kapitale społecznym nie jest rozwiązaniem wszystkich problemów społecznych i gospodarczych, a on sam nie może być wyjaśnieniem wszystkich zjawisk, które dotyczą relacji międzyludzkich. Szukając miejsca dla kapitału społecznego w analizie ekonomicznej warto przytoczyć myśl P. Dasgupty, który napisał, iż jest to *pojęcie użyteczne, dopóki zwraca naszą uwagę na te poszczególne instytucje służące życiu gospodarczemu, które mogą w innym przypadku pozostać niezauważone* [World Bank, 1999, s. 398].

## Bibliografia

- Becker G., [1990], *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa.
- Borkowski J., [2003], *Socjologia i psychologia społeczna*, Wyższa Szkoła Humanistyczna, Pułtusk.
- Bourdieu P., [1986], *The Forms of Capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, red. Richardson J. G., Greenwood Press, Westport, pp. 241-258.
- Coleman J., [1988], *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology Supplement”, 94, pp. S95-S121.
- Coleman J., Hoffer T., [1987], *Public and Private Schools: the Impact of Communities*, Basic Books, New York.
- DeFilippis J., [2001], *The Myth of Social Capital in Community Development*, „Housing Policy Debate”, vol. 12, issue 4, pp. 781-806.
- Durlauf S., [1999], *The case „against” social capital*, „Focus” vol. 20, no. 3.
- Field J., [2003], *Social capital*, Routledge, London.
- Fukuyama F., [1997], *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa.
- Fukuyama F., [1999], *Social Capital and Civil Society*, IMF Conference on Second Generation Reforms.
- Fukuyama F., [2000], *Wielki Wstrząs*, Politeja, Warszawa.
- Grootaert C., [1999], *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia*, Policy Research Working Paper no. 2148, World Bank, Washington.
- Glaeser E., Laibson D., Sacerdote B., [2002], *An Economics Approach to Social Capital*, „Economic Journal”, 112 (November), pp. F437-F458.
- Healy T., [2003], *Social Capital: Challenges for its Measurement at International Level*, Workshop: *Social Capital and Economic Development*, Anniversary Conference on „Sustainable Ties in the Information Society”, March.
- Hjöllund L., Svendsen G.T., [2005], *Social Capital: A Standard Method of Measurement*, [w:] *Trust, Social Capital and Economic Growth: An International Comparison*, red. Paldam M., Svendsen G.T., Edward Elgar, Cheltenham, forthcoming.

- Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*, [2004], red. Januszek H., Zeszyty naukowe, nr 42, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Kapitał społeczny we wspólnotach*, [2005], red. Januszek H., Zeszyty naukowe, nr 58, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Knack S., Keefer P., [1997], *Does Social Capital have an Economic Payoff? A cross-country investigation*, „Quarterly Journal of Economics”, 112, 4, pp. 1251-1288.
- Lin N., [2001], *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Marody M., Giza-Poleszczuk A., [2004], *Przemiany więzi społecznych*, Scholar, Warszawa.
- Mateju P., [2002], *Social Capital: Problems of its conceptualization and measurement in transforming societies*, Social Capital: The challenge of international measurement, Paper 6, OECD.
- Matysiak A., [1999], *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Ostrom E., [1999], *Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?*, [w:] *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, red. Dasgupta P. i Serageldin I., The World Bank, Washington, pp. 172-214.
- Paldam M., [2000], *Social Capital: One or many? – Definition and Measurement*, „Journal of Economic Surveys”, vol. 14, no. 5, pp. 629-653.
- Przybyś J., Sauś J., [2004], *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Putnam R., [1995], *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków.
- Putnam R., [2000], *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*, Simon&Schuster, New York.
- Robison L., Schmid A., Siles M., [2002], *Is Social Capital Really Capital?*, „Review of Social Economy”, vol. LX, no. 1 (March).
- Rose R., [1999], *Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia*, [w:] *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, red. Dasgupta P. i Serageldin I., World Bank, Washington, pp. 147-171.
- Sobel J., [2002], *Can We Trust Social Capital?*, „Journal of Economic Literature”, vol. XL (March), pp. 139-154.
- Stańczyk J.Z., [2000], *Dwa rodzaje kapitału społecznego*, „Gospodarka narodowa”, nr 1-2.
- Whiteley P., [2000], *Economic Growth and Social Capital*, „Political Studies” 48, 3, pp. 443-466.
- Woolcock, [2001], *Managing Risk, Shocks and Opportunity in Developing Economics: The Role of Social Capital*, World Bank.
- World Bank, [1999], *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, red. Dasgupta P. i Serageldin I., Washington.
- World Bank, Social Capital Website, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital>.

## SOCIAL CAPITAL IN ECONOMIC THEORY

### Summary

The article analyzes the concept of social capital popular in social sciences in recent years. The author outlines the theoretical frameworks of the concept and reflects on the importance of social capital for economic analysis. The first part of the article presents definitions, various interpretations and research into social capital. The next part shows the different approaches adopted by researchers such as Bourdieu, Coleman, Putnam and Fukuyama. Further on, the article refers to the discussion on the economic significance of the term (according to economic terminology) and presents

several methods to measure it. It then examines the issue of social capital in the context of economic research and presents conclusions on the influence of this factor on economic systems. The article ends with concluding remarks about the „dark side” of social capital, or its negative effects on society and the economy.