

Kapitał społeczny w perspektywie interdyscyplinarnej

Emilia Stankiewicz

1. Geneza i definicje terminu

Pojęcie kapitału społecznego pojawiło się w pracy *The Rural School Community Center* autorstwa Lydy J. Hanifana z 1916 roku⁹⁸, w której autor poruszył temat współpracy sąsiedzkiej na terenach wiejskich, jako przykład zmniejszenia kosztów wytworzenia dóbr i generowania przychodów⁹⁹. Jednak za prekursorów włączenia terminu do dyskursu naukowego uważa się socjologów Bourdieu, Colemaną oraz Putnamą, który rozwinął koncepcję Colemaną. Przywołuje się również politologa Francisa Fukuyamę, który swoją koncepcję oparł o rozważania Colemaną i Putnamą.

Wielość koncepcji i spojrzeń na pojęcie kapitału społecznego przysparza trudności w jednoznacznym jego zdefiniowaniu. Jest to wynik interdyscyplinarnego charakteru pojęcia. Niemniej sam termin staje się coraz bardziej popularny i wykorzystywany, jako uzupełnienie dotychczasowych braków w interpretacji m.in. zjawisk o charakterze społeczno – gospodarczym na poziomie mikro – i makroekonomicznym¹⁰⁰.

Włączenie badań nad kapitałem społecznym do głównego dyskursu ekonomicznego wiąże się z jednoczesną krytyką koncepcji *homo oeconomicus*. Ekonomisci behawioralni Richard H. Thaler i Cass R. Sunstein proponują zastąpienie pojęć *homo oeconomicus* - człowieka ekonomicznego i *homo sapiens* - człowieka myślącego uproszczonymi terminami ekoni i ludzie¹⁰¹. Jednocześnie autorzy ci krytycznie odnoszą się do idei racjonalności i racjonalnych wyborów *homo oeconomicus* odwołując się do nauki wyboru, której zwolennicy wykazali i wciąż wykazują istnienie wielu wątpliwości związanych z racjonalnością osądów i decyzji podejmowanych przez ludzi¹⁰². Zdaniem Tahlera i

⁹⁸ L. J. Hanifan, *The Rural School Community Center*, <http://www.jstor.org/stable/1013498>, 20.03.2014.

⁹⁹ K. Sierocińska, *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiary i typy*, *Studia Ekonomiczne*, Nr 1 (LXVIII), <http://www.inepan.waw.pl/pliki/Studia%202011%201%204%20sierocinska.pdf>, 20.03.2014.

¹⁰⁰ K. Kostro, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, [w:] *Gospodarka Narodowa*, nr 7–8, Warszawa 2005, s. 1.

¹⁰¹ R. Thaler, *Misbehaving, The Making of Behavioural Economics*, <http://go.galegroup.com/ps/anonymouse?id=GALE%7CA423819468&sid=googleScholar&v=2.1&it=r&linkaccess=fulltext&issn=00280836&p=AONE&sw=w&authCount=1&isAnonymousEntry=true>, 23.04.2014.

¹⁰² D. Kahneman, A. Tversky, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-94-010-1834-0_8, 23.04.2014.; D. Kahneman, A. Tversky, *Choices, Values, and Frames*, <http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf>, 22.04.2015.

Sunsteina, aby zostać uznanym za ekonoma należy dokonywać bezstronnych prognoz, czyli takich, które „mogą być błędne, ale nie mogą być systematycznie błędne w dającym się przewidzieć kierunku. Ludzie w przeciwieństwie do ekonów myślą się w sposób przewidywalny”¹⁰³.

Połączenie badań z zakresu kapitału społecznego i ekonomii behawioralnej może być pasjonującą próbą wyjaśniania działań podmiotów instytucjonalnych, np. przedsiębiorstw działających w warunkach niepewności i ograniczonych zasobów. Za prekursora odejścia od pojmowania jednostki jako istoty racjonalnej uważa się Herberta Simona, który w swojej pracy „A behavioural model of rational choice” z 1955 postulował zastąpienie tej koncepcji innym paradygmatem, który zmieniłby myślenie o niekwestionowanej racjonalności *homo oeconomicus* koncepcją uznającą ograniczenie ludzkich zdolności poznawczych, jako skutku braku dostępu do informacji¹⁰⁴. Jak zauważa Kowalski, według Simona racjonalność jest wzorcem zachowania nakierowanym na osiągnięcie celu pomimo ograniczeń stawianych przez otoczenie. Taka ogólna definicja racjonalności zaproponowana przez H.A. Simona pozwala na wyodrębnienie jej dwóch form: racjonalności substancjalnej i metodologicznej. W tym samym czasie, niezależnie od definicji H.A. Simona, Tadeusz Kotarbiński przedstawił swoją koncepcję racjonalności substancjalnej i metodologicznej. Powyższe pojęcia były później dalej rozwijane i stosowane przez m.in. Oskara Landge¹⁰⁵.

Również Coleman proponował odejście od pojmowania koncepcji człowieka, jako racjonalnego *homo oeconomicus* i krytykował klasyczną ekonomię, jako tę która każe pojmować społeczeństwo jako zbiór osobnych jednostek dążących niezależnie od siebie do osiągnięcia swoich celów¹⁰⁶. Pojmował kapitał społeczny, jako właściwy małym grupom nawiązującym między sobą silne relacje w celu realizacji własnych celów. Kapitał społeczny w tym ujęciu, jako dobro publiczne jest jakościowym zasobem wszystkich członków grupy. W koncepcji Coleman'a jednostki posiadające indywidualne cele na skutek nawiązywania przyjacielskich relacji i wspólnych działań, zyskują dodatkowe korzyści m.in. w postaci niższych kosztów tych działań. Im intensywniejsze więzi i większe zaufanie, tym łatwiejsze wspólne działania i wyższe prawdopodobieństwo pojawienia się

D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań, 2012, s. 110; D. Ariely, *Zalety irracjonalności*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław, 2010, s. 43.; G. Grigorenko, *Risk Savvy. How to make good decisions*, Allen Lane, London, 2014, s. 12; T. Tyszka, *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa, 2010, s. 52; T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa, 2012, s.10.

¹⁰³ T. Zaleśkiewicz, *dz. cyt.*, s. 18-19.

¹⁰⁴ T. Kowalski, *The Simonian bounded rationality hypothesis and the expectation formation mechanism*, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/33981/> MPRA, Paper No. 33981, 22.04.2015.

¹⁰⁵ Tamże, s. 10-11.

¹⁰⁶ J. Coleman, *Foundations of Social Theory*, <http://www.public.iastate.edu/~carlos/607/readings/coleman.pdf>, 20.03.2014.

inicjatyw oddolnych, większa efektywność działań członków danej grupy i mocniejsze normy grupą kierujące. Koncepcję tę Coleman określił jako domknięcie (*closure*)¹⁰⁷.

Ponad to Coleman jako pierwszy wprowadził do koncepcji kapitału społecznego pojęcie zaufania. Jego efektem ma być pojawienie się sieci powiązań społecznych, które tworzą się na skutek zmiany przypadkowych kontaktów w bardziej regularne. Dzięki temu oraz na skutek poszanowania wzajemnych zobowiązań, między uczestnikami danej interakcji rodzi się osobiste zaufanie (*personalized trust*). Następnie, o ile system społeczny wykazuje cechy stabilności, osobiste zaufanie przeradza się w zaufanie ogólne (*generalized trust*) lub społeczne (*social trust*) i rozszerza się na wszystkie kontakty¹⁰⁸. Poza zaufaniem, składowymi kapitału społecznego wg Colemana jest wzajemność, normy, sieci powiązań, kanały komunikacji i organizacje społeczne. Zgodnie z tą koncepcją kapitał społeczny, o ile pojawia się w odpowiedniej ilości, umożliwia takie interakcje pomiędzy jednostkami, grupami i organizacjami, z których wszyscy uczestnicy interakcji mogą czerpać obopólne korzyści.

Putnam uznał kapitał społeczny za spoiwo łączące jednostki i tym samym umożliwiające działania na poziomie społeczności lokalnych¹⁰⁹. Badając społeczeństwo amerykańskie doszedł do wniosku, że brak interakcji pomiędzy członkami danych społeczności prowadzi do spadku poziomu zaangażowania, a tym samym zanikania poziomu kapitału społecznego (rezygnacja z członkostwa w stowarzyszeniach, lokalnych klubach, wolontariatu, uczęszczania do kościoła). Tym samym, na skutek zanikania sieci kontaktów niezbędnych do wykonywania zamierzonych działań, znacznie trudniejsze staje się osiąganie celów indywidualnych i grupowych. Definicja kapitału społecznego stworzona przez Putnama głosi, że *kapitał społeczny to te cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują efekty zewnętrzne dla całej wspólnoty*¹¹⁰. Putnam uznał kapitał społeczny za termin opisujący głównie duże społeczności twierdząc, że to one mają decydujący wpływ na wzrost gospodarczy. Podobnie jak Coleman, uważał że zaufanie i wyznawanie tych samych wartości są istotnymi cechami w kontekście tworzenia się kapitału społecznego. Ponad to, u Putnama, podobnie jak u Colemana, pojawia się twierdzenie uznające tworzenie się inicjatyw oddolnych, samoorganizowanie się i zaangażowanie obywatelskie, jako kluczowe dla pojawienia się kapitału społecznego. Doszedł do

¹⁰⁷ Tamże.

¹⁰⁸ J. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, [w:] „American Journal of Sociology“, <http://courseweb.lis.illinois.edu/~katewill/for-china/readings/coleman%201988%20social%20capital.pdf>, 20.03.2014.

¹⁰⁹ R. Putnam, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Warszawa–Kraków 1995, s. 69; R. Putnam, *Social Capital: Measurement and Consequences*, [w:] „Canadian Journal of Policy Research“, <http://www.oecd.org/dataoecd/25/6/1825848.pdf>, 20.03.2014; R. Putnam, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Warszawa 2008, s.21.

¹¹⁰ B. Pogonowska, *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej*, [w:] „Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne“, Poznań 2004, s. 16.

takich wniosków badając regiony północnych Włoch i zauważając, że te spośród nich, które charakteryzowały się większym zaangażowaniem społecznym i politycznym są nastawione bardziej obywatelsko, przez co wykazują się większą ilością kapitału społecznego¹¹¹.

Putnam, podobnie jak Coleman zwrócił również uwagę na ważną rolę zaufania, kontaktów i wzajemności, jako czynników decydujących o powstawaniu kapitału społecznego. Według niego zaufanie rodzi się z relacji wzajemności, która nie posiada cech rewanżu i konieczności natychmiastowego zadośćuczynienia, lecz jest obietnicą odwzajemnienia w nieokreślonej przyszłości.

Fukuyama uznał, że kapitał społeczny jest przynależy tylko stabilnym społecznościom, których system polityczny i prawny jest silny i stały. Scharakteryzował to pojęcie w następujący sposób: *Kapitał społeczny można najprościej zdefiniować jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie*¹¹². Spośród całej trójki, Fukuyama ujmuje termin kapitału społecznego w najszerszy sposób, wskazując na jego kontekst kulturowy związany z normami dziedziczonymi przez dane społeczności na przestrzeni lat¹¹³. Tym samym wykazał jedną z ważniejszych cech kapitału społecznego, mianowicie powolność, z jaką ulega on zmianom. Jest to spowodowane m.in. tym, że jako kategoria mocno związana z kulturą, a zatem tradycją, normami etycznymi, moralnymi i religijnymi oraz utrwalonymi przez nie wzorcami zachowań, kapitał społeczny jest zjawiskiem długookresowym. W ten sposób tłumaczy Fukuyama przyczynę, dla której zmiany w kapitale społecznym zachodzą często setki lat oraz, o ile kapitał społeczny został utracony, dlaczego na jego odbudowę trzeba czekać równie długo, o ile w ogóle może ona nastąpić¹¹⁴. Zdaniem tego autora na jakość kapitału społecznego oraz jego poziom mają wpływ czynniki kulturowe - religia, tradycja i nawyki historyczne¹¹⁵. W zależności od ich jakości i stopnia rozwoju gromadzony kapitał może być pozytywny lub negatywny. Kapitał społeczny może być gromadzony jedynie przez zbiorowości poprzez rozwój i wspieranie cnót takich, jak lojalność, odpowiedzialność, uczciwość, umiejętność współpracy i racjonalnego rozwiązywania problemów, oszczędność, zdolność do podejmowania ryzyka¹¹⁶.

W swoich rozważaniach Fukuyama położył silny nacisk na powiązanie kapitału społecznego ze zjawiskami gospodarczymi. Poprzez to, że poszczególne społeczności różnią się od siebie normami kulturowymi, a zatem m.in. poziomem zaufania, jakością instytucji, więzi społecznych, umiejętności

¹¹¹ Tamże, s.89.

¹¹² F. Fukuyama, *Kapitał społeczny*, [w:] „Kultura ma znaczenie“, Kraków 2003, s. 169.

¹¹³ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa–Wrocław 1997, s. 56.

¹¹⁴ Tamże s. 362.

¹¹⁵ Tamże s. 39.

¹¹⁶ Tamże s. 57-61.

samoorganizowania się, znajdują się na różnych etapach rozwoju gospodarczego. W książce pt. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, wskazał na kategorię zaufania, jako najważniejszą cechę kapitału społecznego. Jej efektem jest zdolność do współpracy i współdziałania, tworzenia silnych więzi społecznych, a co za tym idzie tworzenia dobrobytu i wzrostu gospodarczego, a w kontekście przedsiębiorstw, silnej pozycji konkurencyjnej na rynku¹¹⁷. Wg niego zaufanie i normy społeczne ewoluują czasem do postaci systemów społecznych umożliwiających podejmowanie takich działań, które w efekcie prowadzą do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego. To podejście stało się podstawą wielu dyskusji i badań. I tak na przykład Knack i Keefer wykazali, że wysoki poziom zaufania powoduje wzrost gospodarczy¹¹⁸. W kolejnym badaniu Zak i Knack dowiedli, że zaufanie odgrywa pozytywną rolę w procesach inwestycyjnych¹¹⁹.

Istotnym aspektem w teorii kapitału społecznego wg. Fukuyamy jest postrzeganie go, jako zjawiska przynależnego strukturom społecznym, niezależnym od działań rządu. Według niego państwa mogą tylko w ograniczonym stopniu dokonywać zmian w obszarze społecznym, bowiem nie są zdolne do tego, aby zmusić obywateli do większego zaufania, czy stowarzyszania się. Jedynym sposobem według Fukuyamy pozwalającym na tworzenie kapitału społecznego przez Państwo są instytucje oświatowe, których celem, oprócz budowania kapitału ludzkiego, jest wpajanie norm i reguł tworzących kapitał społeczny. państwo może pośrednio wspierać budowę kapitału społecznego, poprzez dostarczanie dóbr publicznych takich jak np. bezpieczeństwo i prawo własności. *Ludziom jest trudniej obdarzając 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*¹²⁰.

Odmienne do wyżej opisanych stanowisko zajął Pierre Bourdieu. W jego koncepcji kapitał społeczny ma charakter indywidualny i jest zasobem nie grupy społecznej, lecz jednostek. Zdefiniował on to pojęcie 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*¹²¹.

¹¹⁷ Tamże.

¹¹⁸ S. Knack, P. Keefer, *Does social capital have an economy payoff? A cross-country investigation*, [w:] „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 112 No. 4, s. 1251-1288.

¹¹⁹ P. J. Zak, S. Knack, *Trust and growth*, [w:] „The Economic Journal”, Nr 111/470, 2001, s. 295-321.

¹²⁰ F. Fukuyama, *Social Capital and Civil Society*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm>, 20.03.2014.

¹²¹ K. Kostro, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, [w:] „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, Warszawa 2005, s. 10.

Tym samym Bourdieu rozszerzył rozumienie pojęcia kapitału społecznego o czynniki kulturowe, takie jak edukacja, normy i więzi społeczne – rodzinne, towarzyskie oraz ekonomiczne – koneksje, układy biznesowe, sieć kontaktów. Istotne w tej koncepcji jest to, że pomimo grupowego charakteru kapitału społecznego, jest on przede wszystkim atrybutem jednostki i jako taki jest przez nią budowany i wykorzystywany, jako element strategii, którego celem jest poszukiwanie korzyści (*rent-seeking*). Jak zauważył Krzysztof Kostro, w koncepcji kapitału społecznego według Bourdieu *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 nieznanych 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*¹²². Istotna zatem jest zarówno liczba posiadanych znajomych, jak ich pozycja. Z kolei Andrzej Sadowski zauważył, że kapitał społeczny występuje pod postacią doświadczeń i umiejętności i wraz z kapitałami ludzkim (wiedza, zawód, stan cywilny, wyznanie, stan zdrowia) i kulturowym (wyznawane wartości, ideologie, mity, rytuały, kryteria prestiżu, stopień ukształtowania tożsamości) kumuluje się w zasobach ludzkich¹²³. Bourdieu doszedł do wniosku, że różnica w ilości posiadanego kapitału społecznego i łatwość do jego dostępu tworzy nierówności społeczne i może prowadzić do deprawacji całych grup społecznych, a tym samym do osłabienia jakości kapitału społecznego¹²⁴.

Poza główną czwórką badaczy, warto zwrócić uwagę na badania Hazletona i Kennana opierających się na wcześniejszych badaniach Nahapieta i Ghoshala. Ci pierwsi określili trzy wymiary kapitału społecznego: strukturalny, relacyjny i komunikacyjny¹²⁵. Wymiar strukturalny zawiera trzy elementy: dostępność (*access*), przekaz (*referral*) i czas (*timing*). Dostępność określa stopień przekonania jednostki o ilości posiadanych powiązań / kontaktów o charakterze użytkowym, które mogą prowadzić do pożądanego działania. Element przekazu określa stopień, do którego jednostki są w stanie uzyskać informacje w ramach dostępnej sieci powiązań / kontaktów. Element czasu określa stopień możliwości pozyskania informacji w konkretnym przedziale czasowym.

¹²² Tamże s. 9.

¹²³ A. Klimczuk, *Kapitał społeczny Polaków a rozwój społeczno-ekonomiczny*, http://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/31433/ssoar-2009-klimczuk-kapita_spoeczny_polakow_a_rozwoj.pdf?sequence=, 26.06.2015.

¹²⁴ Bourdieu P., *In Other Words: Essays toward a Reflective Sociology*, Stanford 1990, s. 104.

¹²⁵ V. Hazleton, W. Kennan, *Social capital: reconceptualizing the bottom line*, [w:] „Corporate Communications: An International Journal“, <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/13563280010372513>, 28.02.2016.

2. Rodzaje kapitału społecznego

Badacze kapitału społecznego uznają kapitał społeczny za kategorię wielowymiarową, posiadającą ilościowo - jakościowy charakter. Ze względu na różnorodność definicji, a co za tym idzie wielości powiązań między ludźmi, kapitał społeczny można podzielić na różne rodzaje. Pozwala to częściowo uporządkować chaos definicyjny. Rodzaje kapitału społecznego określane są na podstawie przeważającego typu więzi łączących ludzi należących do danej grupy społecznej. Dla wprowadzenia przejrzystości przeglądu, rodzaje kapitału społecznego zostały zebrane w Tabeli 1.

Tabela 1. Rodzaje kapitału społecznego

Autor	Rodzaj kapitału społecznego
James Coleman	Małe, zamknięte grupy – mocne, silne więzi
	Duże, otwarte grupy – niestabilne, słabe więzi
Robert Putnam	Kapitał społeczny inkluzywny (<i>bridging</i>): włączający – wspiera przedsiębiorczość, innowacyjność, kreatywność, otarte postawy, łamanie zastałych norm myślenia i postępowania
	Kapitał społeczny ekskluzywny (<i>bonding</i>): spajający, wiążący, wykluczający – rodzina, silne, hermetyczne, zastate społeczności, homogeniczne wspólnoty, konformizm, tłumienie innowacyjności, ochrona w zamian za „nie wychylanie się przed szeregiem”
Michael Woolcock (Development Research Group, World Bank)	Kapitał społeczny więzi (<i>bonds</i>) - rodzina, krewni, przyjaciele, sąsiedzi, jednorodne społeczności (np. grupy etniczne). Pomagają w radzeniu sobie w codziennym życiu (<i>for getting by in life</i>)
	Kapitał społeczny pomostów (<i>bridges</i>) – duże, otwarte grupy, dalsi znajomi, przyjaciele przyjaciół, znajomi z pracy, organizacje. Pomagają w podążaniu naprzód (<i>for getting on in life</i>)
	Kapitał społeczny ogniów (<i>linkages</i>) – relacje wewnątrz sieci, ludzie o różnym statusie społecznym i zakresie władzy, niezajmujący równej pozycji w strukturze
Francis Fukuyama	Więzi rodzinne, jako pierwsze i bardzo istotne źródło kapitału społecznego. Jednocześnie ryzyko zamknięcia na pozostałe grupy społeczne.

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z zestawienia w tabeli „Rodzaje kapitału społecznego”, zgodnie z klasyfikacją Colemana, małe, zamknięte grupy mają szczególne znaczenie dla powstawiania kapitału społecznego. Do takiego wniosku doszedł badając przewagę szkół prywatnych nad publicznymi w USA. Według niego nieformalne więzi międzyludzkie i podzielane wartości wpłynęły m.in. na sukces, jaki odniosły szkoły prywatne¹²⁶. Coleman uznał, że małe, silne grupy mają większy wpływ na tworzenie się kapitału społecznego niż duże i otwarte. Stwierdził również, że jest on cechą nie tyle prywatną, co publiczną, właściwą grupom, nie jednostkom. Z faktu istnienia kapitału społecznego korzystają wszyscy członkowie danej grupy bez względu na wkład, jaki wniesli w jego tworzenie. Co więcej kapitał społeczny nie jest tworzony przez jednostki w sposób świadomy, lecz jest on skutkiem chęci posiadania własnych korzyści. Jest to zatem forma czystej kalkulacji.

W podziale na inkluzywny i ekskluzywny charakter kapitału społecznego, Putnam opisał ten pierwszy, jako nastawiony wewnątrznie, chroniący *status quo*, wartości i idee właściwe dla małych, homogenicznych grup społecznych takich, jak rodzina, grupy etniczne, światopoglądowe¹²⁷. Więzy ekskluzywne, otwarte na różnorodne koncepcje kulturowe i społeczne, charakterystyczne dla dużych grup cechuje umiejętność wykorzystywania różnorodnych idei i dostępnych możliwości. Posiadają charakter heterogeniczny łączący członków różnych grup: sąsiadów, członków organizacji, znajomych. Istnienie tego rodzaju więzi dowodzi otwartości na innych ludzi, wyznawane przez nich wartości i ich status społeczny. Więzy ekskluzywne, w przeciwieństwie do więzi inkluzywnych charakteryzuje mniejsze przywiązanie emocjonalne, które jednak pozwala np. na skuteczne poszukiwanie pracy, zmianę ogólnej sytuacji życiowej, nawiązanie nowych kontaktów mogących zapoczątkować w przyszłości. Co istotne, według Putnama oba rodzaje więzi *nie są rozdzielnymi kategoriami, na które można w sposób niedwuznaczny podzielić sieci społeczne, lecz z grubsza nakreślonymi wymiarami, wedle których możemy porównywać różne formy kapitału społecznego*¹²⁸.

U Woolcocka kapitał społeczny ma charakter sieciowy. Sieci - więzi (*bonds*) to przede wszystkim relacje rodzinne – bliższe i dalsze, przyjaciele, sąsiedzi, grupy etniczne. Łączą je wspólnie wyznawane wartości, podzielane normy, silne związki emocjonalne¹²⁹. Ten rodzaj więzi zamyka jej członków na grupy zewnętrzne i utrudnia współdziałanie. W skrajnych przypadkach może prowadzić do aktów nietolerancji, wykluczenia, a nawet wrogości wobec osób spoza grupy. Z drugiej strony daje jej członkom poczucie bezpieczeństwa i wsparcie. Najważniejszymi cechami charakteryzującymi sieci

¹²⁶ J. Coleman, T. Hoffer, *Public and Private Schools: the Impact of Communities*, http://www.jstor.org/stable/pdf/40257224.pdf?seq=1#page_scan_tab_contents, 25.03.2015.

¹²⁷ R. Putnam, *Demokracja...* dz. cyt., s.12.

¹²⁸ Tamże, s. 42.

¹²⁹ M. Woolcock, *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, <http://www.oecd.org/dataoecd/5/13/1824913.pdf>, 02.04.2014.

typu wiążącego (*bonds*) są zaufanie, lojalność (uczciwość i rzetelność) i solidarność (wzajemne wsparcie i troska). Pomosty (*bridges*) są elementami struktur kapitału społecznego właściwym dla dużych, otwartych grup, charakteryzujących się słabszymi więziami¹³⁰. Są one łącznikiem pomiędzy ludźmi szukającymi pomocy, czy wsparcia wśród osób spoza najbliższego otoczenia: znajomych, osób z pracy, członków różnych organizacji, „znajomych naszych znajomych”. Kapitał społeczny typu pomostowego łączy ludzi o różnym statusie ekonomicznym, społecznym i etnicznym, różnych poglądach i wartościach. Jest zatem szczególnie cenny w tworzeniu społecznego dialogu, pomimo widocznych różnic. Dzięki niemu zachodzi wymiana idei, poglądów, zasobów. Sieci wewnętrzne (*linkages*) to sieci charakteryzujące się hierarchicznym i wertykalnym stosunkiem członków grupy, będących w relacji zależności, posiadających inny status społeczny i sprawczy.

W perspektywie badań nad jakością kapitałów społecznych w poszczególnych krajach, kładzie się silny nacisk na konieczność zachowania równowagi pomiędzy wymienionymi typami sieci. Przewaga sieci typu pomostowego prowadzi do poczucia osamotnienia, bezsilności i słabości jednostki, co może paraliżować jej działania. Z kolei przewaga sieci typu wiążącego prowadzi do sabotażu inicjatyw, kreatywności, zamykania się w najbliższym gronie i nie podejmowania inicjatyw na rzecz zmian lub podejmowania działań na małą skalę i o małym znaczeniu społecznym – odwrotnie niż w sieciach typu pomostowego, gdzie słabe więzi pozwalają na tworzenie inicjatyw o dużym zakresie i znacznych zmianach. Słabo rozbudowana sieć ogniw prowadzi z kolei do izolacji bądź w poważniejszych przypadkach, do 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 politycznych¹³¹. Fukuyama zauważa, że choć różne społeczeństwa posiadają różny zakres poziomu kapitału społecznego, to jedne od drugich odróżnia promień zaufania (*radius of trust*). Za podstawowe źródło kapitału społecznego uważa rodzinę, która według niego stanowi rdzeń „promienia zaufania”. *Chodzi o to, że normy współdziałania, takie jak uczciwość i wzajemność w relacjach międzyludzkich, mogą być podzielane jedynie przez ograniczone grupy ludzi i nie obejmują pozostałych członków tego samego społeczeństwa. Rodzina to pierwsze i bardzo istotne źródło kapitału społecznego na całym świecie. (...) Czasami zaufanie wewnątrz rodziny i poza nią pozostaje w stosunku odwrotnie proporcjonalnym: kiedy jeden element jest silny, drugi zazwyczaj słabnie*¹³².

Zaufanie może przyjmować różny zakres - właściwy tylko dla małych grup lub bardziej ogólny, obejmujący wszystkich ludzi. Sztompka zauważa, że zaufanie „jest najcenniejszą odmianą

¹³⁰ Tamże, s. 151 – 208.

¹³¹ Tamże, s. 6.

¹³² Tamże, s. 170.

kapitału społecznego”¹³³. W swojej analizie autor ten odwołuje się do pojęcia zakładu, który podejmowany jest przez jednostkę, jako założenie (przekonanie i następnie oparte na tym przekonaniu działanie) nieprzewidywalnych i niepewnych działań innych osób w przyszłości¹³⁴. W tym mechanizmie założenie o zaufaniu do innych daje poczucie przewidywalności ich zachowań i szacowania potencjalnych korzyści, natomiast brak takiego założenia świadczy o przewidywaniu potencjalnych szkód. W zakładzie tym aktor społeczny szacuje na ile działania pozostałych będą dla niego korzystne. Zaufanie daje poczucie przewidywalności zachowań partnerów. Nieufność polega zaś na szacowaniu potencjalnych szkód. Wg Sztompki w ten sposób można klasyfikować również całe społeczeństwa, używając do tego celu pomiaru zaufania, jakim obdarzają się ich członkowie¹³⁵. Jeśli poziom zaufania jest wysoki, świadczy to o tym, że w danym społeczeństwie umacnia się kultura zaufania. Jeśli natomiast jest niski, takie społeczeństwo charakteryzuje kultura cynizmu, w której oszustwa i podejrzliwość służą, jako środki do osiągania celów¹³⁶.

Na gruncie nauk ekonomicznych, wiedza na temat roli zaufania i korzyści, które wnosi do działalności biznesowej była systematycznie rozwijana przez ostatnią dekadę. I tak, dowiedzione zostało, że zaufanie odgrywa istotną rolę w budowaniu sieci kontaktów i relacji biznesowych, jednocy jednostki w celu osiągnięcia jednego celu, prowadzi do redukcji ewentualnych konfliktów i zmniejsza wielkość kosztów transakcyjnych¹³⁷. Dostępna literatura dowodzi, że firmy świadome znaczenia zaufania są silniejsze konkurencyjnie od swoich rynkowych rywali, co przekłada się na lepsze ich wyniki¹³⁸. Ostatnie lata przyniosły wiele badań nad rolą zaufania w biznesie¹³⁹. Wiele z nich

¹³³ P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007, s. 244.

¹³⁴ Tamże, s. 69-72.

¹³⁵ Tamże, s. 243.

¹³⁶ Tamże, s. 5.

¹³⁷ C. Sundaramurthy, *Sustaining trust within family businesses*, [w:] „Family Business Review”, Vol. 21 No. 1, 2008, s. 89-102; S. Boutilier, R. B. McNaughton, *Collaboration, Proximity, and Innovation, Advances, Interdisciplinary Studies of Work Teams*, Vol. 12, 2006, s. 175-202; T. S. Manolova, B.S. Gyoshev, I. M. Manev, *The role of interpersonal trust for entrepreneurial exchange in a transition economy*, [w:] „International Journal of Emerging Markets”, Vol. 2 No. 2, 2007 s. 107-122.

¹³⁸ H. X. Shi, D. M. Shepherd, T. Schmidts, *Social capital in entrepreneurial family businesses: the role of trust*, [w:] „International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research”, Vol. 21 Iss 6, 2015, <http://dx.doi.org/10.1108/IJEBR-04-2015-0090>, 06.03.2016; S. De Wever, *Learning and capability development: The impact of social capital*, [w:] „Applied Business Strategy”, [http://dx.doi.org/10.1016/S0749-6826\(07\)10006-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0749-6826(07)10006-8), 2015, 01.03.2016; P.W.K. Ng, C. M. Lau and M.K. Nyaw, *The effect of trust on international joint venture performance in China*, [w:] „Journal of International Management”, Vol. 13 No. 4, 2007, s. 430-448.

¹³⁹ P. Sztompka, *Zaufanie, nieufność i dwa paradoksy demokracji*, [w:] P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Kraków 2005, s. 397-408; M. Casson and M. Della Giusta, *Entrepreneurship and social capital: analyzing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective*, [w:] „International Small Business Journal”, Vol. 25 No. 3, 2007, s. 220-244; M. Fink, A. Kessler, *Cooperation, trust and performance: empirical results from three countries*, [w:] „British Journal of Management”, Vol. 21 No. 2, 2010, s. 469-483; I. Light, L. P. Dana, *Boundaries of social capital in entrepreneurship*, [w:] „Entrepreneurship Theory and Practice”, Vol. 37 No. 3, s. 603-624; F. Welter, *All you need is trust? A critical review of the trust and entrepreneurship literature*, [w:] „International Small Business Journal”, Vol. 30 No. 3, 2012, s. 193-212; H. X. Shi, D. M. Shepherd, T. Schmidts, *Social capital in entrepreneurial family businesses: the role of trust*, [w:] „International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research”, Vol. 21 Iss 6, 2015, <http://dx.doi.org/10.1108/IJEBR-04-2015-0090>, 06.03.2016.

wskazuje na silne powiązanie kapitału społecznego z przedsiębiorczością. Koncepcja kapitału społecznego na poziomie jednostkowym, wskazuje na istotną rolę, jaką ten odgrywa w budowaniu relacji zewnętrznych w ramach struktur społecznych i przy tworzeniu nowych przedsięwzięć o charakterze biznesowym. W Tabeli Nr 2 zebrano cechy i zachowania charakterystyczne dla osób obdarzających zaufaniem innych i osób nieufnych.

Tabela 2. Cechy i zachowania osób ufnych i nieufnych

Osoby ufające	Osoby nieufne
Koncentracja na osiągnięciu celów i zdolność do podejmowania wielu prób w celu osiągnięcia ich	Koncentracja na szukaniu zabezpieczeń na wypadek porażki
Poczucie szczęścia	Mniejsze poczucie wsparcia społecznego
Wielu przyjaciół	Wysoki poziom stresu
Doświadczenie wsparcia społecznego	Niska wydajność
Dobry stan zdrowia	Zmniejszona tendencja do współpracy
Inicjatywa, twórczość, koperacja	Mała chęć do podejmowania ryzyka
Mniejszy lęk przed porażką	Wysokie koszty działań
Mniejsza zależność od auorytetów	Życie z poczuciem niesprawiedliwego traktowania, niechęci i obojętności
Mniejsza skłonność do popełniania przestępstw i oszustw	Skłonność do oszukiwania i popełniania przestępstw
Poczucie podmiotowości, sprawstwa	Tendencja do gorszego oceniania sytuacji społecznej i politycznej
Spontaniczne zachowania, tolerancja, optymizm, życzliwość	Trudności w inicjowaniu interakcji
Zdolność do powiększania własnego kapitału społecznego i brak barier przed nawiązywaniem kontaktów z osobami o wyższym statusie społecznym	Działania o charakterze rutynowym
Poczucie uznania i akceptacji ze strony innych	Rozwijanie i umacnianie postawy pesymistycznej, pasywnej, wrogiej wobec obcych, ksenofobicznej, poczucia bezsilności
Większa zdolność do otrzymywania dodatkowych korzyści, informacji i wartości, np. rekomendacji	Utrata korzyści płynąca ze znajomości innych osób i utrata reputacji

Osoby ufające	Osoby nieufne
Większe prawdopodobieństwo otrzymania „kredytu zaufania”	Obniżona samoocena, zachwiane poczucie tożsamości, sankcje zewnętrzne, np. utrata pracy i wewnętrzne, np. poczucie winy, wstydu

Źródło: opracowanie własne.

Kapitał społeczny wskazuje na istotną rolę, jaką odgrywają posiadane przez jednostkę zasoby. Ważnym aspektem jest tutaj wiedza dostępna dzięki zbudowanym relacjom społecznym z innymi¹⁴⁰. Cechą charakterystyczną dla kapitału społecznego jest jego zdolność do akumulowania zasobów przez co kapitał społeczny staje się dobrem cennym. *Punkt widzenia, który zakłada, że kapitał społeczny jest dobrem cennym, to znaczy, że reprezentuje autentyczny/rzeczywisty kapitał, należy rozumieć następująco: kapitał społeczny jest czymś więcej niż tylko zbiorem społecznych relacji lub społecznych wartości. Po stronie nakładów ten dodatkowy wymiar polega na wymogu inwestowania w kreowanie trwałej/stalej rzeczy cennej; po stronie dochodów/zysku wymiar ten polega na uzyskiwaniu zdolności do generowania strumienia korzyści*¹⁴¹.

3. Kapitał społeczny a kapitał ludzki

Za badacza, który jako pierwszy zajął się kwestią kapitału ludzkiego uważa się Beckera, który swoją teorię kapitału ludzkiego oparł na czynnikach, które pomagają jednostkom zdobyć umiejętności niezbędne do budowania ich atrakcyjnej pozycji na rynku. Tym samym, teoria kapitału ludzkiego znalazła zastosowanie w wielu kontekstach badawczych, od refleksji nad budowaniem pozycji zawodowej, przez dochody po badania nad awansami i ścieżkami zawodowymi. Teoria kapitału ludzkiego znalazła również zastosowanie w badaniach makroekonomicznych nad wynikami finansowymi firm i instytucji, czy budowania nowych podmiotów biznesowych¹⁴².

Kapitał ludzki jest bezpośrednio powiązany z takimi zjawiskami jak zdolność do uczenia się, zdobywania kompetencji z różnych dziedzin, umiejętność wykorzystywania ich w różnych branżach i dziedzinach biznesu oraz zdolność nabywania nowych umiejętności. Różne typy kapitału ludzkiego mają odmienny wpływ na kształtowanie się poziomu poszczególnych czynników tego kapitału, takich jak wynagrodzenia, mobilność, zmianapracy, relokacja i ponowne zatrudnienie oraz poziom

¹⁴⁰ J. Nahapiet, S. Ghoshal, *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage*, [w:] „Academy of Management Review”, Vol. 23, 199, s. 242-267; A. Brzózka, *W kręgle lepiej grać samemu*, <http://publica.pl/teksty/w-kręgle-lepiej-grac-samemu-38065.html>, 29.10.2014; M. Mularska-Kucharek, *Kapitał społeczny a jakość życia. Na przykładzie zbiorowości wielkomejskiej*, Łódź 2014, s. 33.

¹⁴¹ B. Pogonowska, *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej*, [w:] „Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne”, Poznań 2004, s. 20.

¹⁴² A. BarNir., *Starting technologically innovative ventures: reasons, human capital, and gender*, [w:] „Management Decision”, Vol. 50 Issue 3, 2012, <http://dx.doi.org/10.1108/00251741211216205>, 06.03.2016.

strategiczny przedsiębiorstw¹⁴³. Przy czym należy zauważyć, że jednostka może posiadać różne typy kapitału ludzkiego jednocześnie. Wyróżnia się dwa typy kapitału ludzkiego: szczegółowy określający głębokość (szczegółowość) posiadanej wiedzy i ogólny poziom umiejętności i kompetencji oraz ogólny, określający umiejętność zastosowania umiejętności i zdolności w ramach różnych branż oraz kładący nacisk na zakres wiedzy i zdolność do jej zastosowania. Kapitał ludzki o charakterze ogólnym, ze względu na wagę, jaką przypisuje umiejętności myślenia kontekstowego jest szczególnie cenny w przypadku tworzenia nowych firm w sytuacjach, w których konieczne jest zastosowanie rozwiązań innowacyjnych oraz kiedy w grę wchodzi przetrwanie firmy i budowanie wzrostu¹⁴⁴. Z tym rodzajem kapitału ludzkiego jest również bardzo mocno powiązana edukacja i poziom doświadczenia zawodowego¹⁴⁵. Zarówno poziom edukacji, jak i doświadczenie zawodowe powiązane są ze zdolnością uczenia się, zakresem wiedzy i rozległością doświadczenia. Jest to szczególnie ważne w momencie, w którym zachodzi konieczność wykorzystania umiejętności na różnych poziomach i w różnych kontekstach, jak również wtedy, kiedy zachodzi konieczność uczenia się nowych procesów¹⁴⁶. Wiele badań potwierdza, że działalność i wyniki przedsiębiorstw są ściśle powiązane z wielością ich kapitału ludzkiego¹⁴⁷.

¹⁴³ D. Parent, *Industry-specific capital and the wage profile: evidence from the National Longitudinal Survey of Youth and the Panel Study of Income Dynamics*, [w:] „Journal of Labor Economics“, Vol. 18 No. 2, 2000, s. 306-323; R. H. Topel, *Specific Capital, Mobility, and Wages: Wages Rise with Job Seniority*, [w:] „Journal of Political Economy“, 1991, <http://web.stanford.edu/~pista/topel.pdf>, 22.02.2016; Ch. Koeber, D. W. Wright, *Gender Differences in the Reemployment Status of Displaced Workers Human Capital as Signals that Mitigate Effects of Bias*, [w:] „Journal of Socio – Economics“ 35(5),

https://www.researchgate.net/publication/223722790_Gender_Differences_in_the_Reemployment_Status_of_Displaced_Workers_Human_Capital_as_Signals_that_Mitigate_Effects_of_Bias, 13.02.2016.

¹⁴⁴ W. Watson, W.H. Steward., A. BarNir., *The effects of human capital, organizational demography, and interpersonal processes on venture partner perceptions of firm profit and growth*, [w:] „Journal of Business Venturing“, Vol. 18 No. 1, 2003, s. 145-164; C. M. Christensen, *Przełomowe innowacje: możliwości rozwoju czy zagrożenie dla przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010, s. 50; O. Jones, A. Macpherson, R. Thorpe, *Learning in owner-managed small firms: mediating artefacts and strategic space*, [w:] „Entrepreneurship & Regional Development“, Vol. 22 Nos 7/8, 2010, s. 649-673; A. Ardichvili, R. Cardozo, S. Ray., *A theory of entrepreneurial opportunity identification and development*, [w:] „Journal of Business Venturing“, Vol. 18, 2003, s. 105-123.; Ch. Ming-Huei, Ch. Yu-Yu, *The impacts of human capital in enhancing new venture's performance*, [w:] „Journal of Knowledge-based Innovation in China“, Vol. 5 Iss 2, 2003, <http://dx.doi.org/10.1108/JKIC-06-2013-0011>, 06.03.2016; G. De Jong, *The impact of social and human capital on individual cooperative behaviour, critical perspectives on international business*, Vol. 11 Iss 1, 2015, <http://dx.doi.org/10.1108/cpoib-12-2012-0063>, 06.03.2016; J. Gimeno, T. Folta, A. Cooper, G. Woo, *Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms*, [w:] „Administrative Science Quarterly“, Vol. 42, 1997, s. 750-78; M. G. Colombo, L. Grilli, *Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view*, [w:] „Research Policy“ 34, 2005, http://www.dge.ubi.pt/msilva/Papers_MECE/Paper_17.pdf, 23.02.2016.

¹⁴⁵ G. S. Berker, K. M. Murphy, *Social Economics: Market Behavior in a Social Environment*, London 2000, s. 142 - 144.

¹⁴⁶ Tamże, s. 412.

¹⁴⁷ Tamże.

Kapitały społeczny i ludzki to dwa endogenne czynniki, które mają znaczący na rozwój społeczno-ekonomiczny. Analizy porównawcze na poziomie krajów, regionów oraz badania podłużne wskazują na silny związek pomiędzy tymi dwoma kapitałami¹⁴⁸.

4. Kapitał społeczny w perspektywie ekonomicznej

W obszarze nauk ekonomicznych kapitał społeczny rozszerza wcześniej omówione definicje o ujęcie instytucjonalne, bardziej sformalizowane, zewnętrzne w stosunku do jednostki i związane z funkcjonowaniem państwa¹⁴⁹. Składają się na nie: regulacje prawne, przepisy, zalecenia formalne organizujące życie społeczne i gospodarcze. W odróżnieniu od instytucji formalnych, instytucje nieformalne charakteryzują normy i zwyczaje, wyznawane systemy wartości, kultura, sposób myślenia, poziom zaufania, skłonność do ryzyka i wykorzystywania okazji. Uznaje się zatem, że instytucje są zarówno przekąźnikiem wiedzy społecznej i zaufania, jak również pomagają ograniczać koszty transakcyjne, podejmować decyzje w warunkach niepewności gwarantując wyższy poziom bezpieczeństwa, porządkują relacje międzyludzkie¹⁵⁰. Fukuyama za koszty transakcyjne uznał te, które rosną w momencie, w którym dana organizacja lub kultura wykazuje brak kapitału społecznego¹⁵¹. Stwierdził, że dzieje się tak, gdy prostszą i tańszą kulturę zaufania zastępuje system formalnych zasad i regulacji, który wymaga uprzednich negocjacji, umów często opartych na tworzeniu wzajemnych oskarżeń i wymuszeń. Na skutek braku przepływu informacji, zastępowania rozwiązań problemami, braku umiejętności zarządzania konfliktem i tworzenia środowiska, w którym ludzie współpracują ze sobą i mają równy dostęp do informacji, kapitał społeczny ulega skurczeniu lub całkowitemu zanikowi. Koszty transakcyjne skutkują również stratami w kapitale ludzkim i finansowym, a przejawem tego jest ograniczona zdolność konkurencyjna i osiąganie wyznaczonych celów¹⁵². Kapitał społeczny odgrywa również kluczową rolę, gdy chodzi o tworzenie, rozwój i wzrost nowych firm¹⁵³. Przejawia się to w ilości relacji zewnętrznych budowanych przez jednostki /

¹⁴⁸ J. Czapiński, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*, [w:] „Zarządzanie Publiczne” nr 4, 2008, s. 12.

¹⁴⁹ Ch. Grootaert, *Social Capital: The missing Link? Social Capital Initiative*, [w:] „Working Paper 3. Social Capital Initiative World Bank”, <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-03.pdf>, 20.03.2014.

¹⁵⁰ D. Węziak-Białowolska, *Kapitał społeczny w Polsce w świetle Diagnozy Społecznej - pomiar i wybrane wyniki empiryczne*, [w:] „Studia Demograficzne” 1-2, 2010, http://www.researchgate.net/publication/262273884_Kapita_spoeczny_w_Polsce_w_wietle_Diagnozy_Spoecznej_-_pomiar_i_wybrane_wyniki_empiryczne, 17.05.2015.

¹⁵¹ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa–Wrocław 1997, s. 27.

¹⁵² H. Fussell H., J. Harrison-Rexrode, W.R. Kennan, V. Hazleton, *The relationship between social capital, transaction costs, and organizational outcomes*, [w:] „Corporate Communications: An International Journal”, Vol. 11 Iss 2, 2006, <http://dx.doi.org/10.1108/13563280610661688>, 07.03.2016.

¹⁵³ P. Davidsson P., B. Honig, *The role of social and human capital among nascent entrepreneurs*, [w:] „Journal of Business Venturing”, Volume 18, Issue 3, 2003, s. 301–331; J. Stone J. B. Nienhuis, O.A. Aliaga, *The Strategic Value of*

właścicieli i współwłaścicieli firm, które to relacje z kolei przekładają się na zdolność do rozpoznawania i wykorzystywania możliwości i nadarzających się okazji, jak również przekładają się bezpośrednio na zdolność budowania nowych firm. Ponad to, indywidualny kapitał społeczny, przynależny jednostkom, może być środkiem do budowania wewnętrznego rozwoju organizacji. Ilość relacji zbudowanych przez jednostkę, szczególnie gdy idzie o przedsięwzięcia typu start-up, przekłada się na korzyści długi i krótkoterminowe, jak również na dostęp do niezbędnej wiedzy¹⁵⁴. Kapitał społeczny przedsiębiorców ma również duże znaczenie, gdy w grę wchodzi dostęp do specjalistycznej wiedzy doradców biznesowych, inwestorów, klientów i partnerów biznesowych¹⁵⁵.

Kapitał społeczny, zmusza jednostkę do optymalizacji swoich działań bez względu na poziom zaspokojenia potrzeb materialnych. Stąd, w kapitale społecznym należy upatrywać racjonalności ekonomicznej, ponieważ to dzięki tej formie kapitału ludzie maksymalizują swoje zyski i dochody¹⁵⁶. Zdaniem Kostro, aby kapitał społeczny mógł być pojęciem wartościowym z punktu widzenia badań ekonomicznych, musi zawierać atrybuty kapitału zgodne z tym, jak rozumieją je ekonomiści¹⁵⁷. Ekonomia definiuje dwie formy kapitału: rzeczowy i finansowy. Kapitał musi być produkowany, akumulowany i odtwarzany. Cechami kapitału w ekonomii jest jego policzalność, mierzalność i możliwość wyrażenia go w pieniądzu, możliwość wskazania jego lokalizacji i właściciela dysponującego kapitałem. Kostro wymienił następujące cechy kapitału społecznego: produkcja, zdolność do transformacji, inwestowanie, różnorodność, trwałość, produktywność, mobilność, zbywalność¹⁵⁸.

Powyższe cechy wskazują na to, że kapitał społeczny można ujmować w ramy ekonomiczne i poddawać próbom zmierzenia. Ekonomiczny aspekt kapitału społecznego wynika zatem z faktu, że pozwala on uczestnikom powiązań na korzystanie z zasobów zgromadzonych przez pozostałych członków danej grupy. Co ważne, dzięki powiązaniom strukturalnym, jednostki nie muszą korzystać tylko i wyłącznie z własnych zasobów lub nabywać ich na rynku. Dzięki więziom rodzinnym, przyjacielskim, sąsiedzkim, organizacyjnym mogą czerpać z kapitału innych. Z tej racji, że obecnie gospodarka w dużej mierze opiera się na wiedzy, istotną rolę w budowaniu kapitału społecznego

Social Capital: How Firms Capitalize on Social Assets, [w:] „European Journal of Training and Development“, Vol. 36 Issue 7, 2012, s.766 - 768.

¹⁵⁴ J. Nahapiet, S. Ghoshal, *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage*, [w:] „Academy of Management Review“, Vol. 23, 1998, s. 242-67; S. MacPherson, R. Holt, *Knowledge, learning and small firm growth: a systematic review of the evidence*, [w:] „Research Policy“, Vol. 36, 2007, s. 172-92; N. Lin, *A network theory of social capital*, [w:] D. Castiglione van Deth, G. Wolleb, *Handbook on Social Capital*, London 2008, s. 50-69.

¹⁵⁵ R.A. Baron, G.D. Markman, *Beyond social capital: the role of social skills in entrepreneurs' success*, [w:] „Academy of Management Executive“, Vol. 14, 2000, s. 1-15.

¹⁵⁶ A. Matysiak, *Źródła kapitału społecznego*, Wrocław 1999, s. 21.

¹⁵⁷ Tamże, s.18.

¹⁵⁸ Tamże.

odgrywa również przepływ informacji w sieciach powiązań¹⁵⁹. Nie mniejszą rolę pełni omówione w punkcie 3 pojęcie zaufania. Zaufanie, jako element normatywny kapitału społecznego, wpływa na rozwój ekonomiczny. Dzieje się tak z dwóch powodów. Po pierwsze, dzięki zaufaniu dochodzi do redukcji kosztów transakcyjnych. Po drugie, zaufanie ułatwia przepływ informacji pomiędzy członkami sieci¹⁶⁰. Zaufanie obniża wydatki związane z dokonywanymi transakcjami, eliminując jednocześnie koszty kontroli partnera i przebiegu samej transakcji¹⁶¹. Dzięki zaufaniu pomiędzy partnerami biznesowymi możliwe jest podejmowanie śmielszych, obarczonych ryzykiem większego niepowodzenia przedsięwzięć. Dzięki sprawniejszemu przepływowi informacji i wyższemu, bardziej otwartemu poziomowi komunikacji ułatwia współpracę biznesową. Sztompka zauważył, że zaufanie mobilizuje ludzi do działania i uwalnia zachowania przedsiębiorcze dzięki innowacyjności, kreatywności i swobodzie współdziałania¹⁶².

Jak widać, powiązania międzyludzkie, czyli społeczne mają istotny wpływ na powiązania ekonomiczne. Powołując się na badania empiryczne przeprowadzone przez Westlunda i Adam, którzy w artykule *Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies*, posłużyli się 65 studiami przypadków potwierdzających wpływ kapitału społecznego na rozwój ekonomiczny i sukcesy przedsiębiorstw, można sformułować wniosek, że powiązanie pomiędzy kapitałami społecznym i ekonomicznym nie tylko istnieje, ale też wywiera pozytywny wpływ na wyniki ekonomiczne¹⁶³.

5. Metody pomiaru kapitału społecznego

W ciągu ostatnich czterech dekad pojawiło się wiele propozycji pomiaru kapitału społecznego i jego wpływu na zjawiska społeczne, polityczne i ekonomiczne. Niemniej, wciąż trudno o dokładne badania empiryczne nad zjawiskami w mikro skali¹⁶⁴.

Kapitał społeczny można mierzyć na trzech poziomach: mikro (jednostka i jej osobiste powiązania), mezo (społeczności lokalne) i makro (regiony i państwa)¹⁶⁵. Mnogość definicji pojęcia sprawia jednak, że dobór metodologii badawczych jest znacznie utrudniony (w badaniach kapitału społecznego wykorzystuje się metody ilościowe, jakościowe i porównawcze). Główną ideą stojącą za

¹⁵⁹ C. Trigilia, *Social capital and local development*, [w:] „European Journal of Social Theory“, t.4 nr4, 2001, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.203.5003&rep=rep1&type=pdf>, 01.09.2014.

¹⁶⁰ J. Działek, *Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza*, [w:] „Studia Regionalne i Lokalne”, Nr 3(45)/2011, https://www.academia.edu/3227468/Kapitał_społeczny-ujęcia_teoretyczne_i_praktyka_badawcza, 23.03.2014.

¹⁶¹ Tamże, s.150.

¹⁶² Tamże, s. 24.

¹⁶³ Tamże, s. 9.

¹⁶⁴ Tamże, s. 101.

¹⁶⁵ Tamże.

pojęciem kapitału społecznego jest twierdzenie, że relacje społeczne mają wartość. Niemniej, pojęcie wartości jest trudne do zoperacjonalizowania z tego względu, że kapitał społeczny to interakcje pomiędzy jednostkami i grupami, a tych nie sposób ująć w konkretne reguły¹⁶⁶. Samo tylko zaufanie, które wskazywane jest przez wielu badaczy, jako czynnik podstawowy do występowania kapitału społecznego, rozpatrywane jest na wielu poziomach: zaufania do rodziny, do przyjaciół, współpracowników, sąsiadów, członków organizacji, kontrahentów, polityków, rządu, mass mediów, instytucji państwowych, itd. [patrz: Tabela 1. i 2.].

Popularnymi wskaźnikami pomiaru kapitału społecznego są sieci powiązań i członkostwo w organizacjach. Również ilość organizowanych protestów i jakość związków przyjaźni (mierzonych poziomem satysfakcji z nich) są kolejnymi możliwymi do zastosowania miarami¹⁶⁷. Putnam z kolei proponuje m.in. wprowadzenie pomiaru ilości zagranicznych rezydentów w danym kraju¹⁶⁸.

To właśnie na podstawie jego propozycji prowadzi się najczęściej badania nad pomiarem kapitału społecznego. Polegają one na doborze m.in. następujących miar statystycznych: członkostwo w stowarzyszeniach i innych dobrowolnych organizacjach, liczba stowarzyszeń, frekwencja wyborcza oraz czytelnictwo czasopism¹⁶⁹. Wskaźniki te według Putnama mają ukazywać postawy przyjmowane przez ludzi i określać natężenie kapitału społecznego w danym społeczeństwie¹⁷⁰. Im wyższy wskaźnik występowania wyżej wymienionych miar, tym większy kapitał społeczny.

Inną propozycją Putnama jest mierzenie poziomu altruizmu (wielkości składek ofiarowanych na cele charytatywne) i liczby prawników przypadającej na jedną osobę¹⁷¹. Koncepcja ta została odrzucona przez niektórych badaczy, którzy twierdzili, że dobór wskaźników pomiaru takich jak, np. wysokość frekwencji wyborczej czy czytelnictwo gazet nie opisuje bezpośrednio zaangażowania ludzi w sieci powiązań społecznych, lecz co najwyżej zjawiska, które teoria Putnama przedstawia, jako jedno z możliwych skutków występowania kapitału społecznego¹⁷².

¹⁶⁶ C.L. Bankston, M. Zhou, *Social capital as process: the meanings and problems of a theoretical metaphor?*, [w:] „Sociological Inquiry”, Vol. 72 No. 2, 2002, s. 285-317.

¹⁶⁷ P. J. Ferri, D. Deakins, G. Whittam, *The measurement of social capital in the entrepreneurial context*, [w:] „Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy”, Vol. 3 Iss 2, 2009, <http://dx.doi.org/10.1108/17506200910960842>, 06.03.2016.

¹⁶⁸ Tamże.

¹⁶⁹ H. Westlund, F. Adam, *Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies*, [w:] “European Planning Studies”, t. 18, nr 6, 2010, <https://www.researchgate.net/c/o46xg1/javascript/lib/pdfjs/web/deref/http%3A%2F%2Fdx.doi.org%2F10.1080%2F09654311003701431>, 01.03.2016.

¹⁷⁰ Tamże, s. 68.

¹⁷¹ Tamże, s. 8-9.

¹⁷² A. Portes, *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, [w:] „Annual Review of Sociology”, t. 24, 1998, <http://www.unc.edu/courses/2008fall/sowo/804/957/Readings/socialcapital.pdf>, 02.04.2014; D. Narayan, M. F. Cassidy, *A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory*, [w:] „Current Sociology”, t.49, nr 2, 2001, http://commdev.org/files/652_file_a020037.pdf, 24.06.2015; J.W. Van Deth, *Measuring social capital: Orthodoxies and continuing controversies*, [w:] „International Journal of Social

Badania nad pojęciem prowadzi również Bank Światowy mierząc zakres i zagęszczenie członkostwa w stowarzyszeniach i sieciach oraz połączenia między nimi. Głównymi wskaźnikami, które bierze pod uwagę mierząc jego poziom w poszczególnych krajach są¹⁷³.

- **zaufanie** – na poziomie mikro do nieznajomych, na poziomie makro do instytucji rządowych;
- **komunikacja społeczna** – umiejętność rozwiązywania konfliktów, natężenie konfliktów, zdolność do współpracy;
- **działalność grupowa** – chęć uczestnictwa i jego rozmiar.

Ponadto, za pomocą badań anietowych *The Social Capital Assessment Tool (SOCAT)* i *Integrated Questionnaire for the Measurment of Social Capital (SOCAP IQ)* Bank Światowy tworzy raporty ilustrujące rozmiar i kierunek rozwoju kapitału społecznego. Powstają również raporty krajowe: *General Social Survey*, *Current Population Survey* i *Social Capital Community Benchmark Survey* w USA oraz *General Household Survey* i *Home Office Citizenship Survey* w Wielkiej Brytanii. W Polsce badanie kapitału społecznego opisują raporty *Diagnoza Społeczna*¹⁷⁴ i *Polski Generalny Sondaż Społeczny*. Na gruncie międzynarodowym powstają raporty: *European Value Study* i *World Values Survey*, na podstawie którego tworzone są bardziej precyzyjne, skwantyfikowane badania. Kolejnym etapem badań jest porównanie wyników z w/w raportów z wybranymi zmiennymi właściwymi dla poziomu badawczego: mikro – dochód gospodarstw domowych, wielkość oszczędności, wykształcenie, poziom mezo i makro – tempo wzrostu gospodarczego, dobrobyt, poziom aktywności gospodarczej¹⁷⁵.

Gaerem wraz z zespołem z Harvard University do pomiaru kapitału społecznego zastosowali teorię chaosu i modeli wielorakich. Wyjaśnili w ten sposób, jak małe różnice w poziomie kapitału społecznego występujące w początkowych fazach jego istnienia mogą wpływać na poziom kapitału społecznego w perspektywie długookresowej. Z kolei Field analizując sukces gospodarczy Japonii zauważył, że kultura zarządzania oparta w tym kraju na zasadzie zaufania do kontrahentów i partnerów biznesowych, wpływa pozytywnie na rozwój gospodarczy¹⁷⁶.

Research Methodology“, t. 6, nr 1, 2003, https://www.researchgate.net/publication/248988830_Measuring_social_capital_Orthodoxies_and_continuing_controversies, 20.05.2015.

¹⁷³ Sierocińska K., *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiary i typy*, [w:] „Studia Ekonomiczne“, Nr 1 (LXVIII), <http://www.inepan.waw.pl/pliki/Studia%202011%201%204%20sierocinska.pdf>, 20.03.2014.

¹⁷⁴ J. Czapiński, T. Panek, *Diagnoza społeczna 2013*, [w:] Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej i Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2013, http://analizy.mpips.gov.pl/images/stories/publ_i_raporty/DS2013/Raport_glowny_Diagnoza_Spoleczna_2013.pdf, 03.10.2014.

¹⁷⁵ Ch. Grootaert, *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia*, [w:] “Policy Research”, Working Paper no. 2148, World Bank, 1999, <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2148>, 19.09.2014; Ch. Grootaert, D. Narayan, V. Nyhan Jones, M. Woolcock, *Measuring Social Capital An Integrated Questionnaire*, Paper No 18, World Bank, 2004, <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/0-8213-5661-5>, 25.05.2015.

¹⁷⁶ E. Glaeser E., D. Laibson, B. Sacerdote, *The Economic Approach to Social Capital*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series (Working Paper 7728), 2000, <ftp://ftp.repec.org/RePEc/fth/harver/hier1916.pdf>,

Na gruncie ekonomicznym kapitał społeczny, którego główną miarą jest poziom zaufania ogranicza koszty transakcyjne związane z koniecznością negocjacji, ustalania zasad kontraktu, kontrolowania, wymuszania zobowiązań¹⁷⁷. Wzajemne zaufanie pozwala na ograniczenie tych kosztów. Brak zaufania skutkuje sytuacją odwrotną, którą Fukuyama nazwał „podatkiem nałożonym na działalność gospodarczą”¹⁷⁸.

Na poziomie prowadzenia biznesu można również wyróżnić wyniki analiz przeprowadzanych przez Bank Światowy, a dotyczących wzrostu jakości i efektywności pracy. Zauważono, że w zespołach, w których istnieją więzi zespalaające, a ich członkowie czują się częścią grupy/zespołu rośnie poczucie dumy z wykonywanej pracy, a ta przekłada się na większą produktywność. Ta sama sytuacja dotyczy przedsiębiorców zrzeszonych w równego rodzaju organizacjach branżowych i przekłada się na podejmowanie nowych, wspólnych przedsięwzięć biznesowych. Również osoby poszukujące pracy, posiadające znaczny kapitał społeczny, znajdują ją szybciej niż osoby tego kapitału pozbawione. Jak udowodnił w swoich badaniach John Field¹⁷⁹, każda nowa znajomość ma znacznie większe znaczenie dla znalezienia pracy, niż inne sposoby jej poszukiwania. Rozszerzenie badań o tę perspektywę pokazuje, że w zakresie wiedzy liczy się już nie tylko wiedza teoretyczna (*know that*) i praktyczna (*know how*). Istotną rolę odgrywa również wiedza związana ze znajomością osób mogących pomóc w potrzebie (*know who*)¹⁸⁰.

Przyjmując perspektywę głównego nurtu badań nad kapitałem społecznym i dostępnej literatury, która wskazuje na wielość aspektów kapitału społecznego należy uznać, że pomiar tego kapitału nigdy nie będzie całościowy i nie ukaże pełnego obrazu zjawiska. Ten pogląd jest podzielany przez OECD, która stoi na stanowisku, że cechami właściwymi dla kapitału społecznego są jego nieuchwytność i relacyjny charakter, co zaprzecza możliwości jego pomiaru i kodyfikacji.

Zakończenie

Niniejszy przegląd nie wyczerpuje różnorodności i liczby ujęć badawczych kapitału społecznego. Spełnia funkcję ilustrującą wielość spojrzeń na to zagadnienie, poziomów analizy i metodologii. Wyzwania jakie stoją przed badaczami są związane z próbami doprecyzowania pojęcia. Efektem tego jest różnorodność definicji i wielość sporów toczonych pomiędzy i w ramach trzech

04.05.2014; E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote, *An Economic Approach to Social Capital*. Royal Economic Society - The Economic Journal (112): F437–F458, 2002, <http://scholar.harvard.edu/files/glaeser/files/economicapproachsocialcapital.pdf>, 04.05.2014; J. Field, *Social Capital*, London: Routledge (2nd Edition), 2008, s. 126.

¹⁷⁷ Tamże, s. 68.

¹⁷⁸ Tamże.

¹⁷⁹ J. Field, *Social Capital*, London 2008, s. 52.

¹⁸⁰ Tamże, s. 21.

koncepcji: kapitału społecznego rozumianego, jako jednej z form kapitału (Bourdieu), racjonalnych, jako wartości kulturowej (Putnam) i racjonalizujących oraz racjonalnych aspektów tego pojęcia (Coleman). Mimo to warto zauważyć, że pomimo rozbieżności w sposobie definiowania kapitału społecznego, przedstawione teorie i perspektywy badawcze uzupełniają się wzajemnie i dopełniają, dzięki czemu spojrzenie na to zjawisko pozwala dostrzec jego rolę w kształtowaniu aktywności gospodarczej. Niewątpliwie pojęcie kapitału społecznego, aby było użyteczne z punktu widzenia badań ekonomicznych wymaga uzupełnienia o bardziej precyzyjne wskaźniki pomiaru. Interesującą może się okazać próba zbadania kształtowania się lub zanikania kapitału społecznego i ich konsekwencji dla rozwoju gospodarczego krajów, a na poziomie mezo, przedsiębiorstw operujących w danych krajach. Kapitał społeczny może być również wartościowym uzupełnieniem analiz poświęconych rozwojowi gospodarczemu, które nie są w stanie uchwycić go za pomocą dostępnych metod badawczych. Ciekawe mogą okazać się również wnioski z badań poświęconych wpływowi technologii na kształtowanie się kapitału społecznego i przyczyny porażek nowych przedsiębiorstw. W perspektywie coraz bardziej popularnych badań interdyscyplinarnych w naukach ekonomicznych (*new economics thinking*) interesujące mogą być badania na styku psychologii (np. podejmowanie decyzji), ekonomii (np. wyniki przedsiębiorstw lub poszczególnych gałęzi przemysłu) i socjologii (wpływu na kapitał społeczny).

O autorze

Emilia Stankiewicz, doktorantka w Katedrze Konkurencyjności Międzynarodowej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Zajmuje się badaniami przedsiębiorczości korporacyjnej i organizacji typu startup, innowacjami, kapitałem społecznym i ekonomią behawioralną.

Streszczenie

Pojęcie kapitału społecznego jest trudne do zdefiniowania. Przyczyną tego jest wielość i niejednoznaczność koncepcji definiujących to pojęcie. Głównym problemem jest brak określenia, czym dokładnie kapitał społeczny jest, a jedynie wskazanie, do czego się odnosi. Jednak od prawie trzydziestu lat koncepcja kapitału społecznego coraz częściej pojawia się w badaniach, jako uzupełnienie lub poszerzenie perspektywy badawczej w naukach społecznych, m.in. ekonomii. Niniejszy artykuł ma na celu sklasyfikowanie zaproponowanych do tej pory klasycznych ujęć pojęcia i jego rodzajów oraz przegląd propozycji badań empirycznych nad kapitałem społecznym. Artykuł podzielono na cztery punkty. Punkt pierwszy poświęcono analizie genezy i różnicom w definiowaniu terminu „kapitał społeczny”. Punkt drugi dotyczy klasyfikacji rodzajów kapitału społecznego wg terminologii używanej przez poszczególnych autorów. Punkt trzeci to analiza terminu z punktu widzenia perspektywy ekonomicznej. Punkt czwarty to próba zebrania metod pomiaru kapitału społecznego. Opracowanie zamyka zakończenie podsumowujące zebrane dane i wskazujące propozycję dalszych badań nad kapitałem społecznym w ujęciu ekonomicznym.

Summary

The concept of social capital is difficult to define. This is due to the multiplicity and ambiguity of the ideas that define this notion. The main issue is the lack of definition of what exactly social capital is, and there is only an indication of what it refers to. However, since nearly thirty years, the concept of social capital is increasingly appearing in the research, as a complement or extension to the range of research in the social sciences, including economy.

This article aims to classify classic approaches of the concept and its types proposed so far and to give an overview of the proposals of empirical research on social capital. This article is divided into four points. The first point is devoted to the analysis of the origins and differences in defining the term "social capital". The second point deals with the classification of types of social capital, according to

the terminology used by the respective authors. The third point is the analysis of the term from the economic point of view. The fourth point is an attempt to collect methods of measuring social capital. The article closes with a summary of the collected data and an indication of further research proposals on social capital in economic view.