

Kapitał społeczny

a zjawiska
patologii społecznej
w wielkim mieście



Agnieszka
Barczykowska

© Copyright by Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków 2011

Recenzent:

prof. zw. dr hab. Andrzej Radziejewicz-Winnicki

Redakcja wydawnicza:

Beata Bednarz

Izabela Rutkowska

Projekt okładki:

Ewa Beniak-Haremska

Opracowanie typograficzne:

Alicja Kuźma

ISBN 978-83-7587-869-1

Oficyna Wydawnicza „Impuls”
30-619 Kraków, ul. Turniejowa 59/5
tel. (12) 422-41-80, fax (12) 422-59-47
www.impulsoficyna.com.pl, e-mail: impuls@impulsoficyna.com.pl
Wydanie I, Kraków 2011

Spis treści

Wstęp	7
1. Od Marksa do Putnama – geneza koncepcji kapitału społecznego	13
1.1. Kapitał społeczny a inne koncepcje kapitałów	13
1.2. Klasyczne koncepcje kapitału społecznego	17
1.3. Epigoni klasycznych koncepcji kapitału społecznego	41
2. Źródła kapitału społecznego	49
2.1. Rodzina – pierwotny obszar kształtowania się kapitału społecznego	49
2.2. Sąsiedztwo, społeczność lokalna, parafia – mezostrukturalne źródła kapitału społecznego	57
2.3. Ład społeczny – rama organizacyjna kapitału społecznego	64
2.4. Niedobór czy niedorozwój? Zasoby i rezerwy kapitału społecznego współczesnego społeczeństwa polskiego	69
3. Patologia społeczna a kapitał społeczny w obszarze wielkiego miasta – tropy teoretyczne i empiryczne	77
3.1. Wielkie miasto jako obszar kształtowania się kapitału społecznego	77
3.2. Deficyt kapitału społecznego jako źródło zjawisk patologii społecznej	96
3.3. „Niespołeczne” wymiary kapitału społecznego	111
4. Społeczności wielkomiejskie jako obszary badania kapitału społecznego i zjawisk patologii społecznej – założenia metodologiczne i metodyka prowadzonych badań	117
4.1. Cele, problematyka i założenia badawcze Charakterystyka zmiennych	117
4.2. Zagadnienia szacowania kapitału społecznego oraz zjawisk patologii społecznej	123
4.3. Dobór i charakterystyka próby badawczej	126

5. Kapitał społeczny wielkomiejskiego blokowiska i rejonu kulturowo zaniedbanego	131
5.1. Między zaufaniem a nieufnością	131
5.2. Między aktywnością a biernością społeczną – przejawy zaangażowania społecznego	144
5.3. Wiedza i działanie – respondenci o organizacjach pozarządowych	156
5.4. Mieć wpływ na rzeczywistość – respondenci w roli wyborców	164
5.5. Zasięg sieci społecznych respondentów	172
6. Zjawiska patologii społecznej w kontekście kapitału społecznego wielkomiejskich społeczności lokalnych	179
6.1. Zjawiska patologii społecznej w wielkim mieście – przypadek poznańskich dzielnic: Wildy i Grunwaldu	179
6.2. Kapitał społeczny, waloryzacja przestrzeni a poczucie bezpieczeństwa	184
6.3. Kapitał społeczny a wybrane przejawy przestępczości dorosłych i nieletnich	198
6.4. Kapitał społeczny a zjawisko uzależnienia od substancji psychoaktywnych	221
6.5. Kapitał społeczny a <i>incivilities</i>	237
Zakończenie	249
Bibliografia	255
Spis schematów, tabel i wykresów	267

Wstęp

Zjawiska patologii społecznej towarzyszą człowiekowi od zarania dziejów. Ich opisy pojawiają się przecież w najstarszych, dostępnych nam, zabytkach literatury, sztuki, a także w licznych dokumentach. Oczywiście ich charakter był i jest różny w zależności od tego, z jakiego okresu owe źródła pochodzą. W zasadzie można powiedzieć, że zjawiska patologii społecznej tworzą nieskończony zbiór, z którego w sprzyjających dla nich warunkach pojawiają się nowe, niekorzystne zdarzenia. Analizując je, zauważymy, że w pewnych okresach historycznych częstotliwość ich występowania nasila się lub zmniejsza. Intensyfikują się w czasach wojen, niepokoju i zmian społecznych, a także klęsk żywiołowych. Zwykle obok relacji dotyczących „zła społecznego”, jak czasami określa się zjawiska z zakresu patologii społecznej, pojawiają się propozycje zaradzenia mu, przy czym w tej kwestii zauważa się zróżnicowania w zależności od tego, kiedy te inicjatywy się pojawiły. Wydaje się, że ewolucja, jaka nastąpiła w tym zakresie, tworzy swoiste kontinuum, którego jednym z biegunów jest realizowana po fakcie przestępstwa surowa kara (w najwcześniejszych okresach zwykle kara śmierci), drugim zaś profilaktyka, przy czym ten ostatni wymiar nie wyklucza kary, choć stosuje się ją w ostateczności. Analogicznie do sposobu oddziaływania pojawiają się różne podmioty odpowiedzialne za zapobieganie tym zjawiskom. Tu z kolei rozwój przebiega od pozornie onnipotentnego państwa do państwa wspierającego, które – zgodnie z zasadą subsydiarności – deleguje zadania oraz pozwala, w granicach wyznaczonych przez prawo, działać strukturom niższego rzędu na rzecz zapobiegania i minimalizowania skutków zjawisk patologii społecznej. Do tego ostatniego modelu, od 1989 roku, zmierza Polska; jak się wydaje, z pozytywnymi rezultatami.

Można założyć, że społeczeństwo polskie ma już za sobą okres zasadniczych i najbardziej dynamicznych zmian. Wchodząc w XXI wiek, upodabnia się do wysoko rozwiniętych społeczeństw zachodnich (B. Urban, 2000, s. 7). Systematycznie wyrównywane są zaniedbania cywilizacyjne, krzepną struktury społeczne charakterystyczne dla ładu policentrycznego, a zachowania Polaków coraz częściej wyrażają aprobatę dla demokratycznych zasad organizacji życia społecznego. Tym pozytywnym bez wątpienia zmianom towarzyszą również zjawiska niekorzystne, występujące zarówno w skali makro, jak i mikro. Razem z nimi u wielu jednostek pojawia się poczucie niepewności i zagrożenia, tym bardziej że ciągle jeszcze nie wykrystalizowały się do końca nowe reguły

działania, adekwatne do zmienionych potrzeb i warunków. Wielu ludzi, próbując „oswoić” rzeczywistość, zostaje zmuszonych do poszukiwania alternatywnych sposobów działania. W licznych przypadkach adaptacja do nowych warunków przybiera postać – odwołując się do typologii Roberta K. Mertona – innowacji lub wycofania (A. Siemaszko, 1993, s. 37–43).

Zjawiska patologii społecznej uwidaczniają się szczególnie w wielkim mieście. Poza zmiennymi o charakterze makro sprzyjają temu takie czynniki, jak: przewaga grup celowych w strukturze; dominacja więzi rzeczowych nad naturalnymi, co skutkuje powierzchownością stosunków społecznych; spadek znaczenia rodziny oraz dewaluacja lub wręcz zanik tradycyjnych autorytetów. Zachowaniom patologicznym sprzyja również bezosobowa i nierygorystyczna kontrola społeczna objawiająca się w dominacji postaw przyzwalających i izolacyjnych, a także anonimowość życia i działań, brak poczucia przynależności do wspólnoty lokalnej i związane z tym nikłe postawy patriotyzmu lokalnego. Warunki życia w wielkim mieście prowadzą do konwencjonalizacji sąsiedztwa, prowokują zmiany w obrębie życia towarzyskiego, które łączy się z przynależnością zawodową, a nie terytorialną. Mieszkańcy dużych miast charakteryzują się otwartością i tolerancją wobec odmienności i innowacyjności oraz racjonalizacją myślenia, co nie sprzyja reakcjom na zachowania przekraczające normy.

W wielkich skupiskach miejskich mamy również do czynienia z dużą ruchliwością pionową i poziomą mieszkańców, a także z postępującym zróżnicowaniem zawodowym i społecznym, z czym związana jest przestrzenna segregacja ludności. Rozrost współczesnych osiedli miejskich generuje stale rosnące odległości między miejscem zamieszkania i pracy, zmuszając mieszkańców do nieustannego przemieszczania się.

W Polsce – podobnie jak w innych krajach postkomunistycznych – od kilkunastu lat borykamy się z narastającymi problemami przestępczości (zwłaszcza dzieci i młodzieży, która staje się coraz brutalniejsza i coraz bardziej bezwzględna), uzależnień, jak również niszczenia własności publicznej i prywatnej. Wzrasta poczucie zagrożenia, co znajduje odzwierciedlenie w sondażach opinii publicznej, które donoszą, że 70% Polaków za najważniejsze problemy społeczne uważa zwiększenie bezpieczeństwa i zapewnienie spokoju (J. Żebrowski, 2001, s. 56).

Poczucie zagrożenia, nieustannie wzmacniane przez goniące za sensacją i oglądalnością mass media, skłania ludzi do szukania coraz bardziej represyjnych form zabezpieczenia i obrony. Wielu z nich za najskuteczniejszy sposób na poprawę stanu bezpieczeństwa uważa długoletnią i ciężką karę pozbawienia wolności. Doświadczenia Stanów Zjednoczonych jednoznacznie wskazują, że taki model polityki kryminalnej raczej nie przynosi rezultatów. Działania tego typu nie zmniejszają zjawisk patologii społecznej i nie podnoszą poczucia bezpieczeństwa. Ich skutkiem jest przede wszystkim dramatyczne przepełnienie

zakładów karnych, a co za tym idzie – wzrost kosztów utrzymania oraz postępująca degradacja osób skazanych (B. Stańdo-Kawecka, 2000, s. 36–37).

Podobnie jak w pozostałych krajach postkomunistycznych, głównym adresatem oczekiwań dotyczących poprawy bezpieczeństwa stają się instytucje formalnie do tego powołane, takie jak policja i sądy; przy czym opinia publiczna oczekuje, że ich działania będą zdecydowane i represyjne. Nie bierze się pod uwagę oddziaływań prewencyjnych, uważając je za nieskuteczne. Jest to z jednej strony spowodowane poczuciem bezradności, a z drugiej – przyzwyczajeniem. Długa egzystencja w porządku monocentrycznym skutecznie pozbawiła Polaków poczucia sprawstwa, odpowiedzialności, mocno nadwerężając więzi społeczne. W latach siedemdziesiątych Stefan Nowak opisał zjawisko „próżni socjologicznej”, które oznacza zamknięcie się ludzi w dwubiegunowym układzie: „dobrej” rodziny i „złego” państwa (S. Nowak, 1979, s. 160). Istnienie tej polaryzacji związane było z wyeliminowaniem z życia społecznego całej rzeszy niezależnych organizacji i stowarzyszeń. Kolektywna wizja społeczeństwa nie przewidywała również znaczącej roli społeczności lokalnych. Całkowita odpowiedzialność za funkcjonowanie zarówno poziomu mikro, jak i makro spoczywała na barkach centralnie sterowanego państwa. Stąd też do dzisiaj dla wielu Polaków państwo jest pierwszym i jedynym podmiotem odpowiedzialnym za stan bezpieczeństwa obywateli.

Pomimo znaczących zmian społecznych, politycznych, gospodarczych i instytucjonalnych, z jakimi mieliśmy i mamy do czynienia od kilkunastu lat, społeczności lokalne wciąż nie biorą udziału w dyskusji poświęconej zmniejszaniu i profilaktyce zjawisk patologii społecznej. Wnioski z badań kryminologicznych – pokazujących wyraźnie, że rewitalizacja bądź też budowa nowych mechanizmów nieformalnej kontroli społecznej we wspólnotach jest w stanie ograniczyć poczucie bezradności i lęku, a także pomóc rozwiązywać istotne problemy społeczne – nie przekładają się na traktowanie społeczności lokalnych jako znaczących podmiotów polityki kryminalnej¹. Jest to tym bardziej niezrozumiałe, że badacze dość jednoznacznie wskazują, iż najpopularniejsza i jednocześnie najbardziej dokuczliwa patologia, której przejawami są kradzieże, włamania, akty wandalizmu, uszkodzenia rzeczy czy zakłócenia porządku, ma zdecydowanie charakter lokalny. Oznacza to, że sprawcami są zwykle osoby w jakiś sposób związane z danym terytorium (A. Kossowska, K. Krajewski, 1999, s. 124). Również inne formy patologii związane są z funkcjonowaniem społeczności lokalnej, z jej umiejscowieniem terytorialnym oraz posiadaną infrastrukturą. Stąd też postulat, by takie problemy rozwiązywać u ich źródła, wykorzystując istniejące w społeczności zasoby kapitału społecznego. Jego

¹ Za Barbarą Stańdo-Kawecką politykę kryminalną rozumiem jako „działalność państwa i społeczeństwa, zmierzającą do zapobiegania i zwalczania przestępczości” (B. Stańdo-Kawecka, 2000, s. 34), rozszerzając te działania również na inne rodzaje patologii społecznej.

rolę od wielu lat docenia się w Europie Zachodniej, Stanach Zjednoczonych i Australii, budując strategie przeciwdziałania patologii społecznej na bazie zaangażowania mieszkańców w sprawy swoich społeczności (J. Czapska, W. Kruziarz, 1999, 2002). Na kapitale społecznym opiera swoje programy pomocowe, skierowane do państw rozwijających się, Bank Światowy. Pojęcie kapitału społecznego nie jest również obce praktyce funkcjonowania Unii Europejskiej.

Wysoki poziom kapitału społecznego znajduje odzwierciedlenie na wielu poziomach życia. Nasycone kapitałem społecznym sąsiedztwo stanowi dla jednostki system wsparcia nie tylko psychicznego, ale również ekonomicznego. Jest ono także podstawowym źródłem nieformalnej kontroli społecznej oraz transmiterem ważnych wartości i tradycji społecznych. Ludzie mocno osadzeni w relacjach sąsiedzkich bacznie przyglądają się „obcym” i dbają o swoje otoczenie. W takiej wspólnocie – jak pisze Benjamin Barber –

[...] obywatele nie potrafią jeździć i nie jeżdżą na gapę, ponieważ rozumieją, że ich wolność jest konsekwencją uczestnictwa w podejmowaniu i realizacji wspólnych decyzji (za: R. Putnam, 1997, s. 168).

Wysoki poziom kapitału społecznego skumulowanego w społeczności lokalnej nie tylko ułatwia i umożliwia rozwiązywanie problemów, ale jest również bodźcem do tworzenia nowych struktur pośrednich, aktywizujących członków wspólnoty. Ma to ogromne znaczenie dla zaangażowania obywateli w budowanie lokalnych struktur bezpieczeństwa – zarówno przez działania indywidualne, jak i kolektywne. Im gęstsze i stabilniejsze wzajemne stosunki społeczne w wymienionych wymiarach, tym efektywniejsze normy regulujące realizację wzajemnych oczekiwań i zobowiązań oraz powszechniejsze wartości kulturowe sprzyjające tworzeniu i podtrzymywaniu systemów współpracy między jednostkami.

Silne relacje międzyludzkie zapobiegają erozji uczestnictwa we wspólnocie. Udział w organizacjach i stowarzyszeniach powoduje, że rozwija się umiejętność współpracy oraz zwiększa się poczucie odpowiedzialności za przedsięwzięcia zbiorowe. Istnienie kreatywnych organizacji pozwala szybciej, bardziej twórczo reagować i wpływać na sprawy istotne dla danej społeczności. Daje szansę realizacji zadań, których wykonanie przekracza możliwości jednej osoby, a nawet rodziny. Istnienie sieci organizacji i stowarzyszeń nabiera ogromnego znaczenia, zwłaszcza jeśli chodzi o młodzież. Są one nie tylko miejscem, gdzie młodzi ludzie mogą atrakcyjnie spędzić czas, ale – co wydaje się istotniejsze – tworzą niepowtarzalny klimat treningu generowania i partycypowania w zasobach kapitału społecznego. Uczestnictwo w tego rodzaju wspólnotach pozwala kształtować samodyscyplinę, poczuć satysfakcję, jaką przynosi udana współpraca. Zaufanie, zakotwiczenie w społeczności oraz zinternalizowane normy znacznie rozszerzają pole aktywności i możliwość samorealizacji. W społecznościach mocno nasyconych kapitałem społecznym ludzie są bardziej przyjaźni, otwarci na innych, czują się bezpieczniejsi, a przez to zdrowsi.

Społeczności o niskich zasobach kapitału społecznego w dużej mierze cechują się biernością i roszczeniowością w stosunku do makrostruktur społecznych, które mają być gwarantem i kreatorem bezpieczeństwa oraz rozwoju wspólnoty. Brak zaufania w relacjach między ludźmi oraz instrumentalizacja kontaktów skutecznie obniżają możliwości mobilizacji do rozwiązywania problemów. Atrofia więzi społecznych, erozja norm i wzorów oraz postępująca atomizacja sprawiają, że ludzie zamykają się w wąskich kręgach rodzinnych, obojętniejąc na sprawy innych. Coraz większe obszary życia społecznego, pozostające poza kontrolą społeczną, stają się miejscem funkcjonowania negatywnych grup nieformalnych, takich jak gangi, których działalność – jak wynika z badań przeprowadzonych przez Caroline Moser i Jeremy’ego Hollanda, ale i codziennych obserwacji życia – powoduje zanik kontaktów społecznych oraz obniżenie poczucia bezpieczeństwa. Tego rodzaju grupy niejednokrotnie przyczyniają się do niszczenia infrastruktury wspólnotowej, co ma również wpływ na zmniejszanie się przestrzeni uczestnictwa społecznego. Niszczenie infrastruktury i akty wandalizmu są bezpośrednio związane z postawami wobec poszanowania własności prywatnej i publicznej. Jeśli dobra wspólnego nie traktuje się jako niczyjego, znacznie wzrasta szansa na to, że ludzie będą współpracować na jego rzecz i je szanować.

Dokonana powyżej charakterystyka społeczności lokalnych pozwala sądzić, że formalne instytucje powołane do ochrony obywateli, wykorzystując i nieustannie odnawiając zasoby kapitału społecznego, zyskują niezwykle ważnego sojusznika w walce ze zjawiskami patologii społecznej. Partnerska współpraca na obu tych poziomach wydaje się jedynym sposobem rozwiązania większości problemów, z jakimi przyszło się borykać współczesnym społeczeństwom.

W związku z powyższym przedmiotem niniejszej książki stała się analiza związków między zasobami kapitału społecznego zgromadzonymi przez społeczność lokalną a występowaniem w niej zjawisk patologii społecznej. Mam nadzieję, że wybrana przeze mnie perspektywa teoretyczna w połączeniu z innowacyjną koncepcją badań pozwoli rozpoznać ukryte dotychczas warstwy rzeczywistości i zapewni wytyczne dla działań w obszarze społecznej *praxis*.

Publikacja składa się z sześciu rozdziałów. Pierwszy przedstawia teoretyczne rozważania na temat kapitału społecznego. Przybliżono w nim pojęcie i genezę koncepcji kapitału społecznego, klasyczne opracowania zagadnienia, a także najnowsze ich uzupełnienia. W rozdziale drugim omówiono źródła kształtowania się kapitału społecznego na wybranych poziomach struktury społecznej. Podjęto również próbę wyjaśnienia, dlaczego w Polsce, mimo dwóch dekad życia w porządku demokratycznym, jest on wciąż na tak niskim poziomie. Trzeci rozdział zawiera charakterystykę wielkiego miasta jako obszaru kształtowania się kapitału społecznego oraz rozważania nad związkami kapitału społecznego z patologią w świetle dotychczasowej literatury przedmiotu. Rozdział czwarty otwiera część empiryczną książki. Przedstawiono w nim metodologiczne

podstawy oraz informacje dotyczące użytych metod i technik badawczych, jak również próbę badawczą. Ostatnie dwa rozdziały zawierają wyniki badań własnych. Na bazie zgromadzonych danych empirycznych oszacowano, jakimi zasobami kapitału społecznego dysponują badane społeczności wielkomiejskie, co stanowiło punkt wyjścia do analizy wzajemnych związków między kapitałem a występowaniem zjawisk patologii społecznej na obszarze poznańskiej Wildy i Grunwaldu, a dokładniej: mieszczących się w ich granicach wielkomiejskiego blokowiska oraz obszaru kulturowo zaniedbanego. Analiza ma charakter nie tylko statystyczny, ale również przestrzenny. Tę część publikacji zamyka zakończenie zawierające wnioski z przeprowadzonych badań, a całość dopełniają spisy schematów, tabel i wykresów oraz bibliografia.

Rozdział 1. Od Marksa do Putnama – geneza koncepcji kapitału społecznego

1.1. Kapitał społeczny a inne koncepcje kapitałów

Sytuacja gospodarcza i polityczna końca XX wieku doprowadziła do odwrótu od ortodoksyjnych podstaw ekonomii i zwrócenia się w stronę nauk społecznych jako tych, które posiadają, na swój sposób, nowe możliwości wyjaśniania zjawisk zróżnicowania ekonomicznego na świecie. Jedną z kluczowych koncepcji² służących temu celowi był i jest kapitał społeczny. Zanim jednak wykształciła się koncepcja kapitału społecznego w nauce funkcjonowały również inne teorie kapitału, takie jak kapitał ludzki, kulturowy i finansowy.

Słowo „kapitał”³ występowało już w trzynastowiecznych Włoszech i było rozumiane podobnie jak współcześnie: określało zapasy, fundusze oraz po-

² Z pełną świadomością posługuję się w tekście określeniem „koncepcja”, a nie „teoria”, ponieważ uważam, że dotychczasowy stan wiedzy o kapitale społecznym nie jest na tyle zadowalający, uporządkowany i jednoznaczny, by na jego podstawie stworzyć spójny system niewykluczających się wzajemnie twierdzeń, co stanowi warunek konieczny do tego, by móc mówić o teorii. Jednocześnie taki stan rzeczy jest zachętą do podjęcia prób wypracowania takiego zestawu twierdzeń.

³ Podejmując badania nad zagadnieniami związanymi z kapitałem społecznym, nie sposób nie zatrzymać się nad kilkoma pojęciami, które zgodnie z niektórymi intuicjami językowymi bywają z nim utożsamiane. Chodzi tu przede wszystkim o pojęcia zasobów, dóbr oraz potencjałów. Wydaje się konieczne zdefiniowanie tych terminów, wskazanie różnic i podobieństw, a także relacji między nimi. Pojęcia „zasób”, „kapitał”, „dobro”, „potencjał” są dość niejednoznaczne. Przyczyną tego stanu rzeczy jest wykorzystywanie ich przez wiele dziedzin nauki, które niejednokrotnie nadają im odmienny sens. Często zdarza się również – szczególnie na gruncie nauk humanistycznych, takich jak socjologia czy pedagogika – utożsamiać te pojęcia, z kolei w ekonomii na przykład zostały określone jako od siebie różne. Z taką sytuacją mamy do czynienia w przypadku pojęć „kapitał” i „zasób”. Jak pisze Marek Ziółkowski, jest to działanie nieuprawnione, pojęcie zasobów jest bowiem szersze; odnosi się ono do ogółu dóbr posiadanych przez jednostkę. „Kapitał natomiast są to takie zasoby, które są lub mogą być aktywnie wykorzystane, które służą do osiągnięcia celów, które są pomnażane, wymieniane, wchodzą do obiegu (cyrkulacji), ulegają konwersji na inne typy kapitałów” (M. Ziółkowski, 2000, s. 175). Przywołany autor pisze wcześniej: „Kapitały te są to ważne aktywa czy też atuty umożliwiające podejmowanie zabiegów dążących do podwyższenia bądź utrzymania swojej ogólnej pozycji i prestiżu oraz skuteczniejsze i efektywniejsze funkcjonowanie w codziennej rzeczywistości społecznej, kulturowej, politycznej i ekonomicznej”. I dalej: „kapitały traktować należy jako środki służące realizacji określonych interesów i wartości stanowiących subiektywne cele działania jednostek i grup” (M. Ziółkowski, 2000, s. 173). Można powiedzieć za M. Ziółkowskim, że zasoby się posiada, natomiast kapitały można aktywnie wykorzystać. Obie te formy można poddać konwersji, co oznacza przeistaczanie się zasobów w kapitały. Aby jednak do takiej zamiany doszło, konieczne jest spełnienie pewnych warunków.

czynione, procentujące inwestycje (J. Kochanowicz, 1999, s. 9). Rozwój nauk społecznych znacznie rozszerzył pierwotne użycie terminu, odnosząc go nie

Po pierwsze, musi istnieć popyt na określonego rodzaju zasoby, a po wtóre, społeczeństwo musi wytworzyć takie zasady reguły życia społecznego, które pozwolą spożytkować ów zasób z korzyścią (A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard, 2000, s. 27–28). Same zasoby to – jak już zostało powiedziane – wszystkie te element rzeczywistości, z których mogą zostać wytworzone dobra lub usługi. Cechą charakterystyczną zasobów jest to, że są one z natury ograniczone, ale za to możliwości ich zastoso-
sowania liczne i różnorodne. Gospodarować zasobami oznacza poddawać je celowej alokacji. Wśród zasobów wyróżnia się zasoby ekonomiczne, jednostkowe i społeczne. Pierwszy rodzaj odnosi się do posiadania pewnych wartości ekonomicznych w danym czasie. Wśród zasobów ekonomicznych wyróżnia się cztery podstawowe kategorie: ziemię (zasoby naturalne, które mogą być zużyte w procesie produkcji, np.: ziemia, ropa naftowa, gaz), prace (fizyczne i umysłowe zdolności ludzkie wykorzystywane do wytwarzania dóbr materialnych), technologię (wiedza technologiczna i organizacyjna, konieczna do prowadzenia działalności gospodarczej i bycia konkurencyjnym) oraz finanse (E. Cyrson, 1997, s. 19–21). Podobnie jak zasoby, również kapitał może występować w wielu postaciach, począwszy od najbardziej tradycyjnego – materialnego czy finansowego, a skończywszy na ciągle jeszcze odkryw-
nym – kapitale społecznym. Kapitał materialny, będący jednym z zasobów ekonomicznych, można zdefiniować jako „wszystkie uprzednio wytworzone środki produkcyjne, które używane są do produk-
cji dóbr i usług materialnych” (E. Cyrson, 1997, s. 20) lub „wszystkie dobra materialne, które wyzna-
czają siłę nabywczą jednostki (bądź grupy)”. Kapitał kulturowy (w pismach Pierre’a Bourdieu zwany często informacyjnym) może być rozumiany jako wiedza, kwalifikacje zawodowe lub też jako określony typ i poziom kompetencji kulturowej (M. Ziolkowski, 2000, s. 175). Wspomniany P. Bourdieu za kapi-
tał kulturowy uznaje również „dobra kulturowe przekazane przez wykonanie w rodzinie działania pe-
dagogicznego” (S. Kozyr-Kowalski, 2000, s. 130). Edmund Wnuk-Lipiński definiuje kapitał polityczny jako „taki zasób indywidualnych cech człowieka nabytych w wyniku wcześniejszego zaangażowania
w politykę, dzięki któremu jest on premiowany przetrwaniem w elicie władzy lub selekcją na wyższe
pozycje w strukturze władzy” (E. Wnuk-Lipiński, 1996, s. 149). Wreszcie kapitał ludzki to fizyczne
(wiek, stan zdrowia, oczekiwana długość życia, kondycja) i psychiczne (motywacja, odporność na stres,
asertywność) zdolności ludzkie wykorzystywane do wytwarzania dóbr i usług materialnych. Kapitał
ludzki jest w wymiarze społecznym ilustracją zasobów indywidualnych, które charakteryzują jednostki
(A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard, 2000, s. 30). Z kolei zasoby społeczne „to sieć powiązań
(interakcji), które pozostają do dyspozycji jednostek/grup i ewentualnie mogą zostać zmobilizowane
do realizacji indywidualnych bądź grupowych interesów” (A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard,
2000, s. 32). Nieco inaczej zasoby społeczne rozumie Anthony Giddens, według którego stanowią one
„narzędzia sprawowania kontroli nad rzeczywistością (A. Giddens, 1998), zaś w ostatecznym rozra-
chunku – jako środki służące realizacji określonych wartości i grup” (R. Drozdowski, 2001, s. 110).
Rozumiane w ten sposób zasoby pod pewnymi warunkami i w pewnych okolicznościach mogą stać się
kapitałami, które nie są już ogółem dóbr będących w posiadaniu jednostki, ale stanowiących aktywa
lub atuty jednostek bądź grup, które mogą być aktywnie zarządzane, czyli konwertowane, pomnażane,
wymieniane, wprowadzane i wycofywane z obiegu itd. (R. Drozdowski, 2001, s. 110). Pojęciem syno-
nicznym dla zasobu wydaje się termin „potencjał”. Określenie to odnosi się przecież do możliwości
tkwiących w jednostkach czy grupach społecznych. Jak jednak wskazuje Andrzej Przyemeński: „mówiąc
o potencjale społecznym, należałoby wziąć pod uwagę wszystkie formy najszerzej rozumianego kapi-
tału, w którym występuje czynnik ludzki i społeczny, a więc kapitał ludzki, społeczny, a zapewne także
kulturowy” (A. Przyemeński, 2004, s. 47). Kolejną kategorią, która powinna być w tym miejscu omówio-
na, są dobra. Stanowią one wszystkie te rzeczy, za pomocą których daje się zaspokoić potrzeby ludz-
kie. W zależności od przyjętego kryterium wyróżnia się dobra podstawowe i luksusowe oraz publiczne
i prywatne. Pierwszy podział odnosi się do poziomu zaspokojenia potrzeb, natomiast drugi związany
jest z ilością partycypujących w nich podmiotów, a także z ich podzielnością. O ile dobra prywatne
występują w stosunkowo małych rozmiarach i są dostępne dla każdego człowieka (można je nabyć
lub nie), o tyle dobra publiczne są niepodzielne i nie można ich sprzedać indywidualnym nabywcom.
Z dóbr publicznych korzystają wszyscy i żadna osoba nie może być z tego wykluczona. W kontekście
wyjaśniania tego pojęcia warto dodać, że znamiona dobra publicznego posiadają zarówno kapitały, jak
i zasoby. W relacji do nich dobro może występować również jako konsekwencja uruchamiania i wykorzy-
stania ich, jak również jako sam zasób czy kapitał.

tylko do dysponowania jakimiś zasobami, ale również do charakterystyki posiadających je jednostek bądź grup z punktu widzenia ich walorów i własności. W ten sposób powstały koncepcje odnoszące się do kapitału ludzkiego⁴.

Zanim jednak dostrzeżono rolę zasobów ludzkich, uwagę zdominowała bodaj najgłośniejsza koncepcja kapitału autorstwa Karola Marksa, który zdefiniował kapitał jako część wartości dodanej, „przechwytywanej” przez kapitalistów, którzy kontrolują proces produkcji rozumianej jako wymianę towarów między produkującymi i konsumującymi. W tym obiegu pracodawcy („klasa uciskająca”) płać pracownikom („klasie uciskanej”) wystarczająco dużo, by stać ich było na zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych. Zapewniają w ten sposób „warunki, w których mogłaby ona [klasa uciskana – przyp. A.B.] wlec przynajmniej niewolniczy żywot” (K. Marks, F. Engels, 1949, s. 36). Oczywiście pracodawcy mają możliwość ustalania cen za artykuły, tak by zwróciły się koszty produkcji i pozostał zarobek. Pracodawcy i pracownicy tworzą zamknięty układ, z którego wyłamanie się jednej ze stron powoduje destrukcję całości. Innymi słowy, kapitaliści nie mogą istnieć bez pracowników, pracownicy bez kapitalistów, a ich spoiwem jest właśnie kapitał.

Konfliktowa konstrukcja struktury społecznej powodowała, że Marks postrzegał kapitał dwójako: z jednej strony stanowił on dla niego część wartości dodanej, generowanej i produkowanej przez kapitalistów, a z drugiej – był traktowany jak element nakładów inwestycyjnych, wracających do obiegu rynkowego. Wówczas kapitał zainwestowany stawał się niejako źródłem powstawania wartości dodanej, z której korzystali głównie kapitaliści (N. Lin, 1999, s. 2).

Jakkolwiek przedstawiona w ogromnym skrócie i uproszczeniu teoria oparta jest na wyzysku jednej klasy przez drugą, to jednak nie sposób nie uznać jej za klasyczną, przynajmniej jeśli chodzi o zagadnienia kapitału. Pojawiają się tu zagadnienia realizacji własnych interesów, dylematy związane z maksymalizacją kosztów, a także zagadnienia współpracy. Co ważne, kapitał jest postrzegany jako główny czynnik rozwoju.

⁴ Pierwsze pierwiastki takiego ujmowania kapitału można dostrzec w koncepcji Św. Bernarda ze Sieny, który komentując zależności między kapitałem inwestycyjnym a zwykłą pożyczką, napisał, iż „należy powiedzieć, że człowiek osiąga zysk przy pomocy denarów; ponieważ człowiek osiąga zysk z denarów. Nie powstaje on (zysk) w pierwszej linii z denarów, lecz ze zdolności tych, którzy ich używają” (cyt. za: W. Świątkiewicz, 2000, s. 25). Wiele stuleci później w podobnym tonie o znaczeniu ludzkich umiejętności pisał Leon Dyczewski; „To, co dokonuje się w człowieku, jest najważniejsze, natomiast to, co zaistnieje poza człowiekiem w wyniku jego działania, o tyle jest ważne i godne, o ile przyczynia się do rozwoju samego człowieka. [...] Człowiek – tworząc kulturę i korzystając z niej – doskonali swoje uzdolnienia, kształtuje osobowość, rozwija się jako osoba, staje się bardziej człowiekiem, bardziej «jest», ma większy dostęp do «bycia»” (L. Dyczewski, 1993, s. 20–21, cyt. za: W. Świątkiewicz, 2000, s. 25). Koncepcje kapitału ludzkiego zyskały na znaczeniu w ostatnich latach. Wydaje się, że doceniono je w momencie odrzucenia Taylorowskiego modelu zarządzania i Fordowskiej organizacji pracy, kiedy to dostrzeżono, iż elementem koniecznym do osiągnięcia zysków są inwestycje w umiejętności i w motywację ludzi.

Tabela 1. Ewolucja koncepcji kapitału

Charakterystyka koncepcji	Klasyczna teoria klasyczna	Współczesne teorie kapitału			
		Kapitał ludzki	Kapitał kulturowy	Kapitał społeczny	
Autor	Marks	Schultz, Becker	Bourdieu	Coleman, Lin, Burt, Marsden, Flap	Bourdieu, Putnam, Coleman
Wyjaśnienie	relacja społeczna oparta na wyzysku klasy proletariackiej przez kapitalistów	akumulacja wartości dodanej przez pracowników	reprodukcja dominujących znaczeń (wartości) i symboli	akces i używanie źródeł/ możliwości tkwiących w sieciach społecznych	solidarności i samoodnawianie/rozwijanie grup
Podstawowa definicja kapitału	wartość dodana	inwestycje czynione w umiejętności i wiedzę techniczną	internalizacja i reorganizacja dominujących wartości	inwestycja w sieci społeczne	inwestycja we wspólne zasługi oraz w uznanie
Poziom analizy	strukturalny (klasa społeczna)	indywidualny	indywidualny/strukturalny	indywidualny	indywidualny/grupowy

Źródło: N. Lin, 1999, s. 3 (tłum. własne).

Zdaniem Nana Lina, niemal wszystkie późniejsze teorie i koncepcje zajmujące się różnymi typami kapitałów odwołują się do klasycznej teorii Marksa (evolucję przedstawia tabela 1). Niemal w każdym wypadku kapitał stanowi jakąś formę wartości dodanej, która jeśli zostanie zainwestowana, powinna się zwrócić z nawiązką (N. Lin, 1999, s. 2). W koncepcji kapitału ludzkiego kapitałem są na przykład inwestycje w edukację. W ich przypadku oczekuje się, że nabyte umiejętności i wiedza pozwolą na wynegocjowanie na tyle wysokiego wynagrodzenia, by możliwe było nie tylko zaspokojenie podstawowych potrzeb, życie na odpowiednim poziomie, ale również dalsze inwestycje w ten i w inne rodzaje kapitału. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w odniesieniu do opisywanego przez Bourdieu kapitału kulturowego. Tu w interesie klasy dominującej leży reprodukcja tych wartości i znaczeń, które są charakterystyczne dla niej samej, stanowiąc znaczący czynnik odróżniający ją od innych. Powielanie w toku socjalizacji wspomnianych znaczeń i wartości utrwała klasę dominującą, daje jej członkom umiejętności i wiedzę pozwalające odnaleźć się w świecie społecznym. Tym samym osoby nieposiadające odpowiedniego kapitału nie są w stanie zmienić swego miejsca w strukturze społecznej. Trzeba dodać, że klasa dominująca dba o to, by dostęp do jej wartości i znaczeń nie był powszechny. Ów spolaryzowany kształt struktury społecznej, niewystarczające ilości zasobów wskazują na powinowactwo do klasycznej Marksowskiej teorii kapitału. W teorii kapitału

kulturowego pojawia się nowy pierwiastek; uznaje się mianowicie, że również masy mogą inwestować i nabywać symbole i znaczenia przez własną wewnętrzną reorganizację (N. Lin, 1999, s. 2).

Współcześnie odchodzi się od postrzegania struktury społecznej jako układu skonfliktowanych i pozostających w stosunku nadrzędności – podrzędności klas społecznych. Uznaje się, że społeczeństwo to

[...] historycznie ukształtowana wielość zbiorowości i grup społecznych oraz ich instytucji wzajemnie od siebie uzależnionych, zintegrowanych przez instytucje społeczności nadrzędnych (państwa, narodu, plemienia), posiadających określone wspólne warunki bytu i pewne wspólne kompleksy kultury (J. Turowski, 1994, s. 52).

Tworzące społeczeństwo grupy, zbiorowości i inne struktury społeczne istnieją w oparciu o zasadę pluralizmu. Oczywiście struktury te konkurują ze sobą, wchodzą w konflikty, rozwiązują je oraz współpracują. Wszystkie te relacje tworzą sieci powiązań, na bazie których kształtuje się i nieustannie odnawia kapitał społeczny. Sam kapitał społeczny posiadany przez grupę może być traktowany jako forma wartości dodanej, bo pozwala on osiągać zyski w postaci realizacji własnych interesów. Posiadanie kapitału umożliwia również inicjację działań, daje szanse na negocjacje. Jest też ważnym czynnikiem innowacyjności. Dla rozwoju kapitału społecznego istotny jest aspekt ludzki, tworzyć go bowiem mogą osoby wykazujące specyficzne umiejętności i cechy osobowe. Nabywa się je w drodze socjalizacji, a ta z kolei ma podłoże kulturowe.

Koncepcja kapitału społecznego odwołuje się zarówno do kapitału materialnego czy ludzkiego, jak i kulturowego, pozwalając tym samym na niezwykle szeroki opis życia społecznego.

1.2. Klasyczne koncepcje kapitału społecznego

Koncepcja kapitału społecznego zyskała w ostatnich latach na popularności. Stopień zaawansowania prac nad uspołnieniem i nadaniem jednoznaczności koncepcji, a także coraz częstsze projekty praktyczne⁵ wskazują, że kapitał społeczny nie zasługuje na traktowanie jako kolejnej mody. Sporemu zainteresowaniu tą koncepcją towarzyszy również bałagan pojęciowy; nie dość, że kapitał

⁵ Od ponad dziesięciu lat projekty badawcze dotyczące praktycznego zastosowania wiedzy o kapitale społecznym prowadzą ośrodki badawcze w Stanach Zjednoczonych, Australii, a ostatnio także w Polsce. Prace koncentrują się wokół takich zagadnień, jak: znaczenie terminu „kapitał społeczny”, jego powinowactwa i relacje z innymi typami kapitału; diagnozowanie „jasnych” i „ciemnych” stron kapitału społecznego; identyfikacja mechanizmów odpowiedzialnych za jego powstawanie oraz wzajemnych wpływów polityki społecznej i kapitału (B. Pogonowska, 2004, s. 16). Ważnym aspektem tych działań jest ich praktyczna aplikacja do zastanej rzeczywistości społecznej w postaci licznych projektów.

bywa utożsamiany z zasobami, potencjałami, więziami czy siłami społecznymi, to jeszcze wśród jego badaczy nie ma zgody co do jednej definicji tego pojęcia. Rozdział ten stanowi przegląd spotykanych w literaturze przedmiotu koncepcji kapitału społecznego.

Jakkolwiek koncepcja kapitału społecznego stała się popularna całkiem niedawno, to sporadyczne wzmianki o niej można odnaleźć już w starożytnej literaturze filozoficznej. Za prekursora idei – choć oczywiście nie używał on pojęcia „kapitał społeczny” – należy uznać Arystotelesa. Wyróżniony przez niego, oprócz stanu znakomitych i ludu, stan średni miał być nośnikiem tradycyjnych cnót obywatelskich, poczucia obowiązku oraz zdrowia moralnego, a więc i kapitału społecznego. Dla Arystotelesa kapitał był również nośnikiem racjonalności oraz postępu politycznego i społecznego (A. Sylwestrzak, 1996, s. 41). Wszelkie zmiany w rzeczywistości społecznej możliwe były dzięki specyficznej cesze człowieka, a mianowicie tzw. państwowości (*zoon politikon*). Państwowość oznaczała naturalną potrzebę jednostek do życia w społeczeństwie, gdzie znajdowały one warunki do rozwoju indywidualnego i grupowego (A. Sylwestrzak, 1996, s. 41). Bycie istotą państwową oznaczało również zdolność do współpracy na rzecz dobra wspólnego, co jest podstawą powiększania się kapitału społecznego.

Polityczne źródła koncepcji kapitału społecznego dostrzega się w pismach Niccolò Machiavellego, którego rozważania stały się podstawą uformowania się nowoczesnego patriotyzmu (A. Kiersztyn, 2004, s. 29; A. Sylwestrzak, 1996, s. 132). Szukając warunków do tworzenia stabilnego rządu republikańskiego, Machiavelli doszedł do wniosku, że rząd ten nie może funkcjonować sprawnie, jeśli ludziom brakuje cnót obywatelskich, gdzie życie zorganizowane jest na modłę feudalną, a także tam, gdzie wszyscy są zawziętymi wrogami rządów demokratycznych (R. Putnam, 1995, s. 201). Jeśli te warunki zostaną spełnione, to nawet skrajnie egoistyczne jednostki (a takich, zdaniem Machiavellego, jest większość w społeczeństwie) są w stanie – mając na uwadze swój interes ekonomiczny – współdziałać z innymi, przyczyniając się do powiększenia dobra wspólnego.

Mówiąc o kapitale społecznym, nie sposób nie odwołać się do prac jednego z największych klasyków socjologii – Maxa Webera. Trzeba przyznać, że to właśnie pracujący na „bożą chwałę” purytanie, którym obce było dążenie do spełnienia materialnego, przez szacunek dla własnych norm i gotowość współdziałania doprowadzili do ukształtowania się załączków kapitału społecznego (J. Przybysz, J. Sauś, 2004, s. 22). Swoisty etos gospodarczy, zwany przez M. Webera również duchem kapitalizmu, składający się z

[...] a) dążenia do pomnażania kapitału jako podstawowej reguły zachowania moralnego; b) aprobaty ascetycznego stylu zachowania w redukcji możliwych wydatków, sprzyjającej pomnażaniu ilości kapitału gotowego do zainwestowania; c) świadomość maksymalnego spożytkowania umiejętności zawodowych zarówno w zakresie kapitału, jak i siły roboczej; d) oparcia się na swoistym dla kapitalizmu katalogu „cnót”, takich jak pracowitość, rzetelność, dotrzymywanie umów,

uczciwość, eliminacja wszelkich zbędnych wydatków i ograniczenie przyjemności
(A. Sylwestrzak, 1996, s. 398).

w wielu punktach pokrywa się z treściowymi elementami kapitału społecznego. Weber, dostrzegając powagę protestanckich cnót, które dziś możemy uznać za składnik obywatelskości, opisał rolę kapitału społecznego w pomnażaniu dóbr materialnych.

W podobnym klimacie utrzymana jest rozprawa Richarda H. Tawneya, który w publikacji *Religia a powstanie kapitalizmu* wykazuje, że brak pewnych postaci etosu – innymi słowy, kapitału społecznego – prowadzi do wielu zakłóceń i patologii w funkcjonowaniu systemów społecznego i gospodarczego (za: J. Przybysz, J. Sauś, 2004, s. 22).

Potwierdzeniem ekonomicznych korzeni koncepcji kapitału społecznego są idee angielskiego, a dokładniej – szkockiego oświecenia. Ekonomiści, Adam Smith i Adam Ferguson, podkreślali, że skoro jesteśmy od siebie zależni, to konieczną rzeczą jest współpraca, tylko wówczas możliwe będzie bowiem osiągnięcie celów. Warto jednak podkreślić, że współpraca nie była wynikiem racjonalnego rozumowania, ale działania czynników emocjonalnych (J. Szacki, 2002, s. 111). Esencję myśli Smitha wyłuszczył Albert Salomon, mówiąc, że

[...] z natury żyjemy wszyscy jako istoty jednocześnie potężne i twórcze, potrzebujące i niepełne. Przez ustanowienie wzajemności tworzymy całość. Ale nie tworzymy jej w drodze rozumowania (A. Salomon, 1963, s. 206, cyt. za: J. Szacki, 2002, s. 109).

W publikacjach Smitha pojawia się również swoiście pojęta zasada wzajemności, według której „jednostka potrzebuje innych ludzi nie tylko po to, aby odróżnić dobro od zła, ale i po to, aby wiedzieć, co ma robić w celu zaspokojenia swoich potrzeb” (J. Szacki, 2002, s. 110). Zarówno Smith, jak i Ferguson w swoich koncepcjach optymalnego urządzenia społeczeństwa kładli nacisk na wspólnie wyznawane normy i odpowiedzialność moralną, biorąc je za podstawę produktywnego współdziałania.

Mimo tak daleko sięgających korzeni pojęcie „kapitał społeczny” zagościło w nauce dopiero na początku XX wieku. Po raz pierwszy użyte zostało przez Lydę J. Hanifan w pracy *The Rural School Community*. Badając funkcjonowanie szkół w relacji do działalności zebranych wokół nich ludzi, Hanifan skoncentrowała się na opisie tych treści, które są najbardziej znaczące dla życia ludzkiego w wymiarze społecznym. Kapitał społeczny był przez nią rozumiany jako kultywowanie przez jednostki interakcji społecznych nasyconych przyjaźnią, sympatią oraz dobrymi chęciami, co miało określać ich miejsce w społeczności (C. Moobela, 2003, s. 2). Hanifan stwierdziła, że jednostki pozostawione same sobie, izolujące się lub wchodzące sporadycznie w relacje z innymi osobami, są bezsilne. Niezależnie od ich nakładów energii, czasu i pieniędzy nie są w stanie rozwiązać pewnych spraw.

Jeśli wchodzi ona w kontakt ze swoimi sąsiadami, a oni – ze swoimi sąsiadami, nastąpi akumulacja kapitału społecznego, który może natychmiast zaspokoić jej [jednostki – przyp. A.B.] potrzeby społeczne i który może nieść potencjał społeczny wystarczający do istotnego poprawienia warunków życiowych w całej wspólnocie. Społeczność jako całość odniesie korzyść ze współpracy wszystkich jej części, natomiast jednostka odkryje w swoich związkach zalety pomocy, współczucia i towarzysztwa swoich sąsiadów (L.J. Hanifan, 1916, s. 130).

Poradzenie sobie z dotkliwymi problemami możliwe jest zatem tylko dzięki zjednoczeniu sił jednostki z siłami sąsiadów i stworzeniu swego rodzaju sieci wzajemnych powiązań. Następuje wówczas akumulacja kapitału społecznego, który przez zaspokojenie społecznych potrzeb jednostek może wpłynąć na podniesienie poziomu życia całej społeczności (R. Putnam, 2002, s. 19). Pionierskie i niezwykle interesujące dzieło Hanifana nie stało się jednak inspiracją dla innych badaczy, tym samym pojęcie kapitału społecznego zostało zapomniane na niemal pół wieku. Ponownie wykorzystała je Jane Jacobs w pracy *The Death and Life of Great American Cities*, zwracając uwagę, że silne, oparte na zaufaniu, złączone wspólnotą celów i przywiązaniem lokalnym więzi są bezcenne dla wysokiego poziomu poczucia bezpieczeństwa publicznego (J. Jacobs, 1961, s. 138). Jane Jacobs podkreśliła również wagę nieformalnej kontroli społecznej, przejawiającej się w tzw. oczach ulicy, które zapewniają bezpieczeństwo przede wszystkim kobietom i dzieciom.

Pojęciem kapitału społecznego posługiwał się Glenn Loury, który w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku za jego pomocą opisał nierówności w społecznej dystrybucji dochodów (za: A. Bartoszek, 2000, s. 39). Jego zdaniem źródła kapitału społecznego tkwią w prawidłowych relacjach rodzinnych oraz środowiskowych, które istotnie rzutują na intelektualny i społeczny rozwój dzieci i młodzieży. Źródła te nie są jednakowe dla wszystkich i mogą być ważnym elementem przewagi nad innymi w osiągnięciu optimum rozwoju (S. Leeder, 1998, s. 2). Sam kapitał społeczny to zasoby, które stanowią

[...] więzi rodzinne i organizacje społeczne wspólnot lokalnych używane w umysłowym i społecznym rozwoju dzieci i młodych ludzi (Z.J. Stańczyk, 2000, s. 17).

Choć przywołane do tej pory koncepcje są niezwykle istotne, to jednak dopiero publikacje Pierre’a Bourdieu (1983), Jamesa S. Colemana (1988, 1990), Francisa Fukuyamy (1997, 2000) i oczywiście Roberta D. Putnama (1997) dostarczyły rzetelnych podstaw do zdefiniowania kapitału społecznego. Od momentu ich upowszechnienia termin „kapitał społeczny” uznaje się za kluczowe pojęcie socjologii, ponieważ wskazuje ono, że forma relacji społecznych jest źródłem, z którego człowiek czerpie korzyści nie tylko dla życia osobistego, ale również grupowego. Wspomniani badacze stworzyli też najbardziej znaczące definicje kapitału społecznego. Syntetyzując ich wypowiedzi w tej kwestii – kapitał społeczny

jest zjawiskiem odnoszącym się zarówno do relacji *stricte* ekonomicznych, jak i do sieci stosunków oraz zjawisk o charakterze społecznym, politycznym, kulturowym, a także do sytuacji ujmowanych w aspekcie grupowym i jednostkowym (J. Przybysz, J. Sauś, 2004, s. 11).

Dalsza część rozdziału poświęcona jest poszczególnym koncepcjom kapitału społecznego. Ich przegląd wypada zacząć od najstarszej koncepcji Pierre’a Bourdieu.

Tabela 2. Definicje, cele i zakres analizy kapitału społecznego w ujęciu porównawczym

Autor	Definicja	Cel	Zakres analizy
Bourdieu	Zasoby umożliwiające akces do atrakcyjnej grupy	Pozyskiwanie kapitału ekonomicznego	Indywidualne współzawodnictwo w klasie społecznej
Coleman	Aspekt struktury społecznej, którą aktor może posłużyć się jako zasobem do osiągnięcia własnego interesu	Pozyskanie kapitału ludzkiego	Rodzina i społeczność jako tło dla indywidualnego powodzenia
Putnam	Zaufanie, normy i sieci społecznego zaangażowania jako ułatwienie współpracy na rzecz wspólnych korzyści	Wzmocnienie demokracji oraz skuteczności ekonomicznej	Regiony na tle krajowym
Fukuyama	Zaufanie	Rozwój gospodarczy	Porównawcze ujęcie krajów i regionów świata

Źródło: opracowanie własne.

Zainteresowania Bourdieu zogniskowane były wokół problemów kultury symbolicznej i jej relacji ze strukturą społeczną. Dzięki jego rozważaniom w naukach społecznych zagościły niezwykle istotne pojęcia: „przemoc symboliczna” oraz „kultura uprawniona” (za: A. Kłoskowska, 1998, s. 71). Oba związane są z reprodukcją nierówności społecznych. Zdaniem Bourdieu, o zajmowanej przez jednostkę pozycji decydują posiadane przez nią kapitały nabywane w drodze dziedziczenia. Reprodukcy struktury społecznej sprzyja system oświatowy, przystosowany do wymagań i możliwości klasy średniej, przez co osoby z niższym statusem nie posiadają odpowiednich zasobów kapitałów, by sprostać wymaganiom systemu, a tym samym przemieścić się w hierarchii społecznej.

Pierre Bourdieu był pierwszym badaczem, który dokonał systematycznej analizy kapitału społecznego, definiując go jako

[...] sumę zasobów rzeczywistych i możliwych, które przypadają w udziale jednostce lub grupie z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych kontaktów, znajomości, wzajemnego uznania i wdzięczności (P. Bourdieu, 1992, s. 95).

Stanisław Kozyr-Kowalski, dokonując analizy koncepcji Bourdieu, pisał, że kapitał społeczny to

[...] takie zasoby materialne i duchowe, przywileje oraz korzyści materialne i duchowe, które powstają dzięki większej lub mniejszej monopolizacji określonych kontaktów i stosunków społecznych. Można to sprowadzić do prostszej formuły: kapitał społeczny = monopolowi dostępu do takich stosunków społecznych, które przynoszą korzyści materialne i „symboliczne”. Owe stosunki nie muszą mieć charakteru wyłącznie interpersonalnego (S. Kozyr-Kowalski, 2000, s. 135–136).

Wspomniana wyżej monopolizacja związana jest z zachodzącymi nieustannie w strukturze społecznej aktami wymiany. Sieci powiązań, w ramach których wymiana się odbywa, nie są dane naturalnie, ale są produktem indywidualnie lub wspólnotowo, świadomie lub nieświadomie podejmowanych strategii inwestycyjnych, których skutki mogą być bezpośrednio lub pośrednio wykorzystane w krótszym lub dłuższym czasie. „Korzyści płynące z uczestnictwa w grupie są podstawą solidarności, która czyni to możliwym” (A. Portes, 1998, s. 3). Mówiąc inaczej, kapitał społeczny jest bazą, która pozwala jednostkom na osiągnięcie korzyści materialnych i duchowych; jest tym wszystkim, co może przynieść zyski wynikające z posiadania akurat tych a nie innych czynników odpowiedzialnych za zajmowanie określonej pozycji społecznej, udziału we właściwych formach życia społecznego, korzystania z rozmaitych dóbr (J. Przybysz, J. Sauś, 2004, s. 21–22). Zatem ci, którzy dysponują kapitałem społecznym, będą go pomnażać, ci zaś, którzy go nie posiadają, będą mieli trudności ze zdobyciem jakiegokolwiek jego ilości (A. Rymsza, 2007, s. 24). Możliwości w zakresie posiadania i wykorzystania kapitału społecznego zależne są od pochodzenia, wykształcenia, narodowości, a nawet religii.

Dla francuskiego socjologa kapitał społeczny był jedną z trzech fundamentalnych postaci kapitału. Poza nim Bourdieu wyróżniał jeszcze kapitał ekonomiczny oraz kulturowy. Mówił również o kapitale symbolicznym, który utrwała posiadanie pozostałych kapitałów (S. Kozyr-Kowalski, 2000, s. 128–129). Spełnienie pewnych warunków pozwalało na konwersję, czyli przejście jednego typu kapitału w inny. Posiadanie kapitału ekonomicznego umożliwiało uzyskanie środków materialnych i było instytucjonalizowane w formie praw własności. Podobnie kapitał kulturowy mógł przechodzić w kapitał ekonomiczny, a jego instytucjonalizacja przybierała formę wysokich kwalifikacji i wynagrodzenia. Konwersja dotyczyła również kapitału społecznego, który przybierał formę dobrego urodzenia, posiadania znaczącego nazwiska oraz znajomości (I. Winter, 2000, s. 2). Bourdieu podkreślał nienamacalność kapitału społecznego w stosunku do innych jego form (A. Rymsza, 2007, s. 25). W kapitale społecznym wyróżnił dwa elementy: pierwszy z nich to społeczna przynależność, która pozwala jednostkom na roszczenie sobie praw do korzystania z wsparcia, a drugi to liczba i jakość tych źródeł (A. Portes, 1998, s. 4). Im w gęstszej sieci społecznej jest

jednostka i im więcej ludzi w tej sieci posiada wysoki status społeczno-materiałny, tym większe szanse na osiągnięcie przez jednostkę sukcesu.

Bourdieu prezentuje skrajnie indywidualistyczne podejście, uważając, że kapitał społeczny jest tradycyjną formą definiującą prestiż, który gwarantuje szczególną formę trwałego uczestnictwa społecznego. Kapitał społeczny jest dla niego dobrem jednostkowym w dwóch aspektach. Po pierwsze, sama jednostka posiada określone możliwości w zakresie dostępu do różnego rodzaju dóbr osiąganych w życiu społecznym. Po drugie, jednostki są zwykle świadome wagi i pożytków płynących z posiadanych relacji społecznych i zazwyczaj wykorzystują je do realizacji swoich indywidualnych celów, niekoniecznie z uwzględnieniem dobra wspólnego. Oznacza to, że nie zawsze pojawia się nadwyżka w postaci pozytywnych rezultatów zewnętrznych (H. Zboroń, 2004, s. 51).

Podsumowując, można powiedzieć, że w ujęciu Bourdieu kapitałem społecznym jest wszystko to, co w rezultacie daje jednostkom korzyści materialne i duchowe. Oczywiście zasoby te są zróżnicowane w zależności od miejsca w strukturze społecznej. Przedstawiona koncepcja, choć niezwykle nowatorska, była krytykowana przede wszystkim za niejasne wyjaśnienie kryteriów i mechanizmów konwersji kapitałów. Trudno w związku z tym jednoznacznie wskazać, czy osiągnięte miejsce w strukturze społecznej jest skutkiem działania kapitału społecznego czy materialnego (por. S. Kozyr-Kowalski, 2000, s. 128–142).

Koncepcja Bourdieu stała się impulsem intelektualnym do rozważań Jamesa S. Colemana, który swoje spojrzenie na kapitał społeczny przedstawił między innymi w artykule *Social Capital in the Creation of Human Capital* (J.S. Coleman, 1988, s. 95–120). Już sam sposób sformułowania tematu wskazuje na kierunek analizy zagadnienia. Głównym przedmiotem zainteresowania są wzajemne relacje kapitału społecznego i kapitału ludzkiego rozpatrywane w paradygmacie racjonalnego działania.

Mimo że Coleman nie odnosi się wprost do koncepcji Bourdieu, to jednak powinowactwa obu podejść nie da się ukryć, co widać zwłaszcza w samej definicji kapitału społecznego. W artykule *Foundations of Social Theory* Coleman określił kapitał jako

[...] zasoby stosunków i sieci społecznych, które są użyteczne dla jednostek, ułatwiając działanie przez wytwarzanie zaufania, ustanawianie powinności i oczekiwań, tworzenie i wymuszanie norm, formowanie stowarzyszeń (J.S. Coleman, 1988, s. 95).

Kapitał społeczny to „zespół zasobów zakorzenionych w stosunkach rodzinnych oraz w społecznej organizacji wspólnot, które są użyteczne w poznawczym lub społecznym rozwoju dziecka” (J.S. Coleman, 1988, s. 300). Dalej Coleman pisze:

[...] jest on [kapitał społeczny – przyp. A.B.] zdefiniowany przez swą funkcję. Nie jest to pojedynczy byt, ale szereg różnych bytów, które mają dwie wspólne cechy:

składają się z jakiś aspektów struktury społecznej i utatwiają pewne działania jednostek, które są wewnątrz tych struktur. Podobnie do innych form kapitału, kapitał społeczny charakteryzuje się produktywnością, umożliwiając osiągnięcie pewnych celów, które byłyby nieosiągalne pod jego nieobecność (J.S. Coleman, 1988, s. 302).

Autor ten traktuje kapitał społeczny jako „aspekt dobra publicznego”, ci bowiem, którzy go „generują”, przyjmują zwykle tylko drobną część związanych z nim korzyści (S. Kozyr-Kowalski, 2000, s. 135). Zatem kapitał społeczny jest dla Colemana zjawiskiem społecznym. Jego występowanie wiąże się ze zdolnością jednostek do wykorzystania możliwości wynikających z rozwoju gospodarczego, ale nie tylko. Kapitał społeczny jest przez niego utożsamiany również z umiejętnością współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu zaspokojenia wspólnych potrzeb i interesów. Jego istotą jest zdolność ludzi do łączenia się z innymi w grupy z zamiarem urzeczywistnienia planów (za: J. Przybysz, J. Sauś, 2004, s. 10).

James S. Coleman podkreśla jednak odmiennność kapitału społecznego od innych form kapitału, mówiąc, że jego immanentną cechą jest zakotwiczenie w strukturze społecznej, a także występowanie w postaci dobra wspólnego, co oznacza, że kapitał dostępny jest wszystkim tym, którzy zinternalizowali i respektują określone ograniczenia w postaci norm, cenią pewne wartości i na bazie tego gotowi są poświęcić swoje indywidualne interesy na rzecz dobra wspólnoty.

Im częściej ludzie zwracają się do innych o pomoc, tym większy kapitał społeczny się wytwarza. [...] Więzy społeczne zanikają, jeśli nie są pielęgnowane; oczekiwania i zobowiązania zanikają w miarę upływu czasu, a normy zależą od stałych kontaktów (J.S. Coleman, 1990, s. 321).

Niezwykle interesujący jest u Colemana aspekt strukturalnego (sieciowego) pochodzenia kapitału społecznego⁶. Umiejscowienie źródeł kapitału społecz-

⁶ Decydujący wpływ na rozumienie kapitału społecznego jako sieci powiązań miały prace socjologa Marka Granovettera i ekonomisty Yorama Ben-Poratha. Ten ostatni dokonał analizy powiązań w sieciach na różnych poziomach organizacji i ustalił, że najważniejszą ich cechą jest tożsamość podmiotów nimi połączonych. Poza tym związki sieciowe (paradygmatyczne są tu związki rodzinne) charakteryzują się takimi cechami, jak: 1) dłuższy, nieokreślony czas trwania; 2) zróżnicowanie działań, zmieniający się zasięg i ważności; 3) oparcie się na nieformalnych, nie do końca określonych umowach, przy czym wiele działań ma charakter reakcji; 4) umowy składające się z wielu niezależnych składowych, których wagę trudno oszacować; 5) brak jednej uniwersalnej miary wymiany (nie bilansuje się również indywidualnego wpływu, zatem dopuszcza się duży brak zbilansowania w wymianie, bez określenia, kiedy i jak ma być on wyrównany); 6) realizacja umów związana głównie z wewnętrznymi regulatorami zachowania, ale spore znaczenie ma również nacisk społeczny; 7) umowy i wymiana tworzące do pewnego stopnia kolektywną tożsamość, która znacząco rzutuje na przebieg wymiany z kimś, kto takiej tożsamości nie ma; 8) ucieleśnianie się związków w tożsamości członków (chodzi o to, że bez tożsamości biorących udział w związku osób tracą one znaczenie; związki te zawsze mają szczególny charakter, nie podlegają negocjacji i są nietransferowalne) (za: Z.J. Stańczyk, 2000, s. 24–25). Wspomniani teoretycy, a także później Putnam, zgodnie uznali, że dla gospodarki i społeczeństwa znacznie ważniejsze są sieci osobowe, nieformalne i horyzontalne,

nego w rozbudowanych sieciach społecznych⁷ oznacza, że struktury społeczne tworzą dla działających jednostek ramy oparte głównie na zaufaniu, dzięki czemu aktorzy społeczni mogą spodziewać się realizacji zobowiązań podjętych przez inne osoby, co znacząco wpływa na powodzenie przedsięwzięć.

Grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, której brak jest zaufania (J.S. Coleman, 1998, s. 18).

Postać struktury społecznej, a także konstytutywne wartości i normy istotnie wyznaczają kierunek działań człowieka. Im bardziej hermetyczna struktura społeczna i im bardziej jednoznaczne normy, tym większe zasoby kapitału. Kapitał społeczny przybiera w takim układzie charakter optymalizujący, produktywny – pozwala on bowiem na „osiągnięcie celów, które byłyby nieosiągalne, gdyby go nie było” (J.S. Coleman, 1990, s. 302).

W takim ujęciu kapitał społeczny zawarty jest w strukturze relacji pomiędzy jednostkami i wśród nich. Sieciowe źródło kapitału społecznego decyduje o tym, że jego podstawowymi elementami są zobowiązania i oczekiwania, wiarygodność struktur, kanały informacyjne, a także efektywne normy i sankcje (J.S. Coleman, 1988, s. 102–105).

Zobowiązania zaciągane u innych i przez innych, a także ich oczekiwania stanowią swoisty potencjał kredytowy, który można uruchomić w potrzebie. O tym, jak duży jest ten potencjał, decydują dwa ważne czynniki struktury społecznej; pierwszym z nich jest jej wiarygodność, którą można określić jako prawdopodobieństwo zwrotu długu, a drugim – wielkość obszaru zobowiązań. Zasadniczo im więcej zobowiązań w strukturze społecznej, tym z większego kapitału społecznego mogą czerpać jednostki. Oczywiście poziom wiarygodności i zasięg zobowiązań są odmienną w różnych strukturach społecznych. Decydują o nim faktyczne zapotrzebowanie jednostki na pomoc, ilość potencjalnych źródeł pomocy, poziom życia, stopień zamknięcia struktury społecznej, organizacja kontaktów społecznych oraz przyzwolenie społeczne na udzielanie i prośenie o wsparcie (J.S. Coleman, 1988, s. 102).

przy czym niezbyt silne. Nadmierne zaangażowanie powoduje utratę z pola widzenia dobra wspólnego, skłaniając do dbałości o partykularne interesy.

⁷ Pojęcie sieci społecznej rozumiane jest jako dowolny zbiór „obiektów społecznych” rozważanych w kontekście pewnego układu społecznych powiązań między nimi. Za obiekty tworzące sieć można uznać nie tylko jednostki ludzkie, ale również różnego rodzaju całości społeczne, tj.: małe grupy, rodziny, klany, społeczności terytorialne lub organizacje. Zwykle nazywa się je aktorami społecznymi, przy czym określenie to rozumiane jest nieco inaczej niż w teorii racjonalnego wyboru. W podejściu sieciowym, by być nazywanym aktorem społecznym, wystarczy wykazywać potencjalną zdolność do oddziaływania na inne obiekty i wchodzenia z nimi w różnorodne relacje. Poza liczbą części składowych najważniejszym elementem analizy są formalne właściwości i parametry sieci. Stąd też sieć społeczną mogą tworzyć grupy osób połączonych więzami przyjaźni, ale również makroukłady, takie jak społeczność międzynarodowa złożona z państw utrzymujących dwustronne stosunki (T. Sozański, 2002, s. 28).

Kolejnym elementem kapitału społecznego jest, zdaniem Colemana, potencjał informacyjny relacji społecznych (J.S. Coleman, 1988, s. 104). Posiadanie informacji to jedna z podstaw działania, zwłaszcza kiedy nabierają one charakteru społecznego, a więc angażują więcej niż jedną osobę. Ich rozpowszechnianie jest jednak drogie, niejednokrotnie wymaga tworzenia specjalnych mechanizmów dystrybucji. Jednym z najtańszych sposobów rozpowszechniania informacji jest przekazywanie ich w codziennych kontaktach, niejako przy okazji, za pomocą więzi społecznych utrzymywanych z innych powodów. Wówczas takie kontakty społeczne nie są cenne z uwagi na zobowiązania i oczekiwania, z jakimi mogą się wiązać, ale ich wartość tkwi w niezwykle szybkiej i skutecznej dystrybucji informacji.

Poza kanałami informacyjnymi Coleman wskazał na normy i sankcje jako istotne elementy kapitału społecznego. Szczególną rolę odgrywają tu normy, które nakazują jednostce cenić ponad swoje interesy te należące do społeczności. Źródłem ich oddziaływania może być wewnątrz człowieka (normy zinternalizowane w procesie socjalizacji), pochodzące z zewnątrz wymierne korzyści altruistycznych działań bądź odwrotnie: objawy dezaprobaty dla podjętych działań lub w końcu brak korzyści. Tym samym normy obowiązujące w społeczności nie tylko obligują do jakichś zachowań, ale również są w stanie pewne ich formy zahamować. Ich istnienie i respektowanie pozwala na przewidywanie tego, jak będą zachowywać się inni i co grozi za ewentualne wyłamanie się z przyjętych zasad. Wymusza to także wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań.

Spółeczność posiadająca silne i skuteczne normy dotyczące zachowania młodych może powstrzymać ich przed „zabawianiem się” (J.S. Coleman, 1988, s. 105).

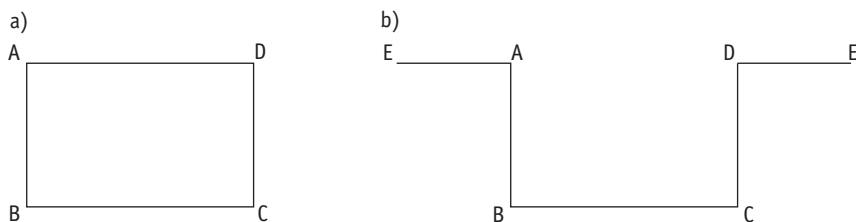
Źródłem skuteczności i stosowalności norm jest specyficzna konstrukcja struktury społecznej. By spełniała ona funkcję w sposób optymalny, musi charakteryzować się domknięciem, ciągłością i wielorakością powiązań (Z.J. Stańczyk, 2000, s. 22–23). Domknięcie struktury społecznej oznacza, że wszystkie będące w niej jednostki są tak objęte relacjami, by wyczerpać tkwiące w sieci możliwości, czyli by nikt nie stanowił „odgałęzienia” (zob. schemat 1). Wielorakość relacji połączona jest z kolei z wchodzeniem w nie w związku z więcej niż jedną dziedziną działalności lub więcej niż jedną rolą społeczną. W swym artykule Coleman nie wyjaśnia, na czym polega ciągłość relacji. Na podstawie znajomości koncepcji kapitału można jedynie przypuszczać, że chodzi o powtarzalność relacji, pozbawienie jej charakteru incydentalnego.

Spełnienie powyższych warunków czyni strukturę hermetyczną, dzięki czemu możliwe jest wywieranie nacisku na inne osoby lub grupy przez zespół skutecznych sankcji nadzorujących i kierujących zachowaniem. Zespół ten umożliwia pozytywną socjalizację, stąd mówimy o hermetyzmie pokoleniowym, czyli takim, dzięki któremu z rodziców na dzieci przekazywane są aprobowane wartości oraz sposoby zachowania się i współdziałania.

Poza znacznym udziałem w generowaniu norm społecznych hermetyzm struktury społecznej ma ogromne znaczenie dla kształtowania się jej wiarygodności, a zatem umożliwia wzrost zobowiązań i oczekiwań. W przypadku porzucenia zobowiązań przez osobę lub grupę niemal automatycznie zostają wobec niej uruchomione negatywne sankcje pochodzące nie tylko od grupy czy osoby, której interesy zostały w ten sposób naruszone, ale również od całej pozostałej społeczności. Struktura niehermetyczna takich właściwości nie ma, stąd szanse na zastosowanie sankcji są w niej bardzo ograniczone.

Działanie hermetyzmu międzypokoleniowego ilustruje poniższy schemat:

Schemat 1. Relacje między rodzicami (A, D) i dziećmi (B, C) w strukturach społecznych: hermetycznej (a) i niehermetycznej (b)



Źródło: J.S. Coleman, 1988, s. 107.

Hermetyczność nie jest jedynym wymogiem, który musi być spełniony, aby w strukturze społecznej mógł być odtwarzany kapitał społeczny. Poza nim struktura społeczna powinna być tak skonstruowana, by umożliwiała funkcjonowanie dobrowolnych stowarzyszeń. Max Gluckman podzielił je na związki indywidualne i mnogie. Dla generowania kapitału szczególne znaczenie mają zwłaszcza te ostatnie, ponieważ zawierają powiązania między ludźmi na więcej niż jednej płaszczyźnie. Jak pisze Coleman, „główną własnością związków mnogich jest to, że pozwalają one na wykorzystanie źródeł istnienia jednej relacji dla tworzenia się innych” (J.S. Coleman, 1988, s. 108).

W rozważaniach dotyczących działań społecznych wiele uwagi poświęca się podmiotowi działającemu. Istnieją dwa główne nurty intelektualne opisujące jego charakter w działaniach społecznych. Pierwszy, charakterystyczny dla prac socjologicznych, postrzega jednostkę jako element szerszego układu, jakim jest społeczeństwo. Jednostka w toku socjalizacji nabywa właściwe dla tego społeczeństwa normy, zasady, a także zobowiązania, które w znacznej mierze uokreślają sposób jej działania. Społeczeństwo w procesie socjalizacji narzuca jednostce ramy i reguły postępowania, stając się, z czym trudno się zgodzić, jedynym i w dodatku zewnętrznym motorem jej działania. Drugi nurt, związany bardziej z ekonomią, postrzega jednostkę jako egoistyczną, skoncentrowaną na sobie. Jest ona krańcowo racjonalna, a w swoich działaniach nie czuje się zobowiązana do respektowania zasad społeczeństwa, którego jest członkiem. Mamy

więc do czynienia z jednostką nieuspołecznioną. Nadrzędnym przedmiotem jej analizy jest działanie mające na celu zwiększenie użyteczności. Słabość tego podejścia tkwi jednak w niedostrzeganiu znaczenia norm, zasad, wzajemnych powiązań i zaufania między podmiotami i ich organizacji dla osiągnięcia celu działania.

W koncepcji kapitału społecznego Coleman starał się połączyć elementy obu tych nurtów. Jego podmiot działający jest z jednej strony racjonalny, zorientowany na realizację celów, ale z drugiej strony sposób jego działania jest zdeterminowany przez system społeczny, w którym funkcjonuje i który tworzy dlań swoiste ramy działania. Kapitału społecznego nie sytuuje się ani w samym podmiocie działającym, ani w narzędziach, którymi się posługuje (J.S. Coleman, 1988, s. 98). Powstaje on (kapitał) w toku zmian stosunków między osobami, co ułatwia współdziałanie.

Coleman mocno podkreślał znaczenie zdolności ludzi do łączenia się w grupy dla realizacji założonego celu, co jego zdaniem wskazuje na stopień podzielenia, uznawania i zdolności egzekwowania przez społeczność wyznawanych przez niego norm i wartości. Kapitał społeczny postrzegany jest przez tego autora jako dobro wspólne, a więc mogą z niego korzystać jedynie te osoby, które zinternalizowały określone ograniczenia, normy i wartości, a co za tym idzie, są w stanie poświęcić swoje dobro indywidualne w imię interesu wspólnoty. Zaufanie rodzi się bowiem na bazie podzielonych wartości i poglądów oraz gotowości do samoo graniczania własnego zysku.

W swoich rozważaniach Coleman podkreślał ogromne znaczenie kapitału społecznego dla kształtowania się kapitału ludzkiego w przyszłych pokoleniach. Kapitał społeczny w rodzinie to relacje między rodzicami i dziećmi (czy też innymi członkami rodziny). Istnienie pozytywnych i silnych więzi w układzie rodzic – dziecko pozwala temu ostatniemu na pełne czerpanie z kapitału ludzkiego rodzica, czyli jego z umiejętności i zdolności. Jeśli rodziców nie ma przy dziecku, zarówno w sensie fizycznym, jak i psychicznym i duchowym, kapitał dziecka zostaje poważnie uszczuplony. Zdaniem Colemana, pierwotne więzi rodzinne stanowią również swoisty pomost, za pomocą którego dziecko czerpie kapitał z szerszych układów, jak choćby układy lokalny. Im bardziej rodzice zaangażowani są w społeczność i im dłużej w niej funkcjonują, tym większy kapitał społeczny może być zgromadzony przez dziecko.

Podsumowując, można powiedzieć, że pozostawianie w pewnych relacjach społecznych, ukształtowanych przez wzorce i normy związane z kapitałem społecznym, jest nie tylko skutecznym sposobem socjalizacji młodego pokolenia, ale również tworzy efektywny system wsparcia i profilaktyki.

Do ustaleń Colemana nawiązuje Putnam, który w znacznej mierze odpowiedzialny jest za spopularyzowanie koncepcji kapitału społecznego. Głównym powodem popularności rozważań tego autora było to, że zwracając się w stronę popularności i obowiązków obywatelskich, przełamał trwające przez niemal

dekadę centralistyczne analizy państwa. Pozostając w duchu nowego instytucjonalizmu, Putnam w latach 1970–1989 prowadził badania nad warunkami powstania skutecznego rządu, starał się również wyjaśnić, skąd biorą się różnice w sprawności działania poszczególnych instytucji. *Novum* stanowiło szukanie przez niego rozwiązania tych zagadek w kontekście charakteru lokalnego życia obywatelskiego. Dla Putnama społeczeństwo obywatelskie to takie,

[...] w którym istnieją aktywni, myślący o interesach społeczności obywatele, zależności polityczne oparte na zasadach równości i stosunki społeczne oparte polegające na zaufaniu i współpracy (R. Putnam, 1997, s. 31).

Specyficzna logika zbiorowego działania i kapitał społeczny są kluczami do rozwiązania wcześniej zaanonsowanych problemów.

Nawiązując do przymysłów tworzącego w XVI wieku we Florencji Machiavellego, Putnam twierdzi, że porażka lub sukces instytucji zależy od charakteru obywateli bądź ich „cnoty obywatelskiej”. „W miarę jak znacząco wzrasta odsetek niecnotliwych obywateli, stopniowo maleje możliwość sprawnego funkcjonowania społeczeństw liberalnych” (R. Putnam, 1997, s. 133). Co to znaczy być cnotliwym obywatelem? To przede wszystkim wykazywać zainteresowanie sprawami publicznymi i poświęcać się im. Warunkiem jest jednak dostrzeżenie i działanie dla dobra publicznego, niejednokrotnie z pominięciem czysto indywidualnych celów. Nie chodzi tu jednak o bycie skrajnym altruistą, ale raczej o to, by interes indywidualny był określony w kontekście szerszych potrzeb publicznych, by nie był on interesem „krótkowzrocznym”. W rozumieniu Putnama bycie obywatelem oznacza więc posiadanie prospołecznego ducha i silną orientację na wspólne korzyści. To również świadomość równych innym praw i obowiązków, co umożliwia partnerskie stosunki z innymi, oparte na zaufaniu i szacunku wobec siebie.

W pracach Putnama trudno odnaleźć jednoznaczną definicję kapitału społecznego. Wydaje się, że autor utożsamia go z zaufaniem, z wzajemnością, a także z zaangażowaniem we wspólne działanie. W książce *Demokracja w działaniu* znajduje się następujący opis:

Kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania (R. Putnam, 1997, s. 258).

W publikacji *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community* Putnam pisze:

[...] podczas gdy fizyczny kapitał opisuje (odsyła) do przedmiotów fizycznych, a ludzki kapitał opisuje indywidualne właściwości, kapitał społeczny mówi o połączeniach pomiędzy indywiduami – sieciach społecznych, normach wzajemności i powstającym w oparciu o nie zaufaniu. W tym sensie kapitał społeczny powiązany

jest blisko z czymś, co można nazwać „cnotą obywatelską”. Tym, co odróżnia kapitał społeczny od cnoty obywatelskiej, jest fakt, że jest on mocno osadzony w odczuwaniu więzi oraz wzajemności społecznych relacji. Społeczeństwo „cnotliwych”, ale wyizolowanych indywidualności niekoniecznie jest bogate w kapitał społeczny (R. Putnam, 2000, s. 19).

Nie wdając się w semantyczne analizy, można powiedzieć, że kapitał społeczny dla Putnama to oparte na zaufaniu i normach (zwłaszcza normie wzajemności) powiązania między ludźmi, dzięki czemu możliwe jest wspólne działanie i przełamywanie partykularnych interesów. W świetle powyższego klarowne wydają się źródła kapitału społecznego. Putnam utrzymuje, że głównym twórcywem kapitału są indywidualne i grupowe potrzeby czy interesy, które skłaniają do podejmowania wspólnych działań, tylko te bowiem gwarantują ich realizację. W trakcie tych działań kształtują się normy i reguły postępowania, będące nośnikiem kapitału społecznego (I. Winter, 2000, s. 4).

Badając wzajemne relacje między obywatelskim zaangażowaniem a efektywnością struktur rządzących, Putnam za najważniejsze elementy kapitału społecznego, obok wspomnianych przed chwilą norm, uznał zaufanie i sieci społeczne (R. Putnam, 1995, s. 258). Elementy te nie występują niezależnie do siebie; są ze sobą silnie związane, stanowią o swoim istnieniu. Zaufanie należy do zasobów zwanych moralnymi, co oznacza, że w trakcie używania jego ilość zwykle wzrasta, zamiast maleć (R. Putnam, 1995, s. 262). Jednak nie każde zaufanie wchodzi w skład kapitału społecznego; chodzi tu o specyficzny jego rodzaj, jakim jest zaufanie społeczne. Stanowi ono coś innego niż „węższe” od niego zaufanie osobiste; można wręcz powiedzieć, że te dwa rodzaje zaufania wzajemnie się wykluczają. Zaufanie społeczne wynika z dwóch wzajemnie za sobą powiązanych źródeł, jakimi są normy wzajemności oraz sieci obywatelskiego zaangażowania.

Normy społeczne [...] przenoszą prawo do sterowania działaniami z aktorów na inne osoby z zewnątrz zwykle, dlatego, że działanie ma swoją „zewnątrzność”, to znaczy konsekwencje (pozytywne lub negatywne) dla innych (R. Putnam, 1995, s. 265–266).

Normy wzajemności dają społeczeństwu wiarę, że dobre uczynki czy zachowania prospołeczne zostaną w przyszłości odwzajemnione, powodując jednocześnie, iż poszczególni członkowie czują się zobligowani do odwzajemnienia wszystkiego, co zostało im ofiarowane (H. Bauer, M. Grether, 2001, s. 5). Robert Putnam twierdził, że sankcjonowanie norm i zamknięta struktura sieci społecznych są pierwotnie niezbędne do budowania i podtrzymywania zaufania (Putnam, 1995, za: J.S. Coleman, 1998, s. 303). Jakkolwiek kooperacja bazuje na zaufaniu, to jednak w wybranych przypadkach może być pochodną innej cechy. Zasadniczo potrzebny jest specyficzny rodzaj ochrony (pewności) przed oszustwem, dzięki

czemu wiadome jest, że zysk ze współpracy zostanie w pierwszym rzędzie przydzielony ludziom, którzy uczestniczyli w kooperacji.

Członkowie społeczności uczą się norm niejako przy okazji codziennych działań; w toku podstawowych mechanizmów socjalizacji (np. naśladownictwa czy warunkowania), a także poprzez sankcje ustanowione przez społeczność. Normy wzajemności stanowią dla tej społeczności istotny instrument ograniczający oportunizm, a także rozwiązujący problemy związane ze zbiorowym działaniem. Mogą one występować w dwóch rodzajach. Wzajemność zrównoważona pociąga za sobą wymianę dóbr o jednakowej wartości, a także nie pozwala na istnienie w relacjach swego rodzaju „niespłaconego kredytu”. Odmienne jest w przypadku wzajemności zgeneralizowanej czy uogólnionej. W jej ramach odbywa się ciągła, nie zrównoważona wymiana dóbr, prowadząca zwykle do swoistej nierównowagi. Zgoda na jej istnienie jest możliwa dzięki ogromnej wierze w to, że dzisiejsze zasługi zostaną wynagrodzone w przyszłości. Ciceron normy uogólnionego zaangażowania określił następująco: żadna powinność nie jest tak nagląca, jak konieczność odwdziżenia się, każdy przecież nienawidzi człowieka niepomniającego dobrodziejstwa. Funkcjonowanie tej normy związane jest z istnieniem gęstej sieci procesów wymiany w społeczeństwie. Trzeba jednak pamiętać, że sama wspólnota norm nie jest warunkiem wystarczającym do tworzenia kapitału społecznego, zwłaszcza gdy normy, na jakich się opiera, nie są powszechnie aprobowane ani komplementarne do norm prawnych. Negatywną siłę wspólnoty norm moralnych obserwował Putnam w południowych Włoszech, gdzie normy związane z układami mafijnymi miały bardzo destrukcyjny wpływ na społeczeństwo, państwo, gospodarkę itd. Normy tworzące kapitał społeczny muszą obejmować takie cnoty, jak prawdomówność, przywiązanie do obowiązków i gotowość do wzajemności mimo nie zrównoważonej wymiany.

Kolejnym elementem kapitału społecznego są sieci społeczne. Mogą one mieć charakter poziomy (łączyć wówczas osoby o porównywalnej pozycji i władzy) lub pionowy (opierają się wtedy na asymetrycznych zależnościach hierarchii i podległości). Każda z form ogranicza lub/i promuje jakieś typy relacji między jednostkami lub grupami. Dla społeczeństwa obywatelskiego dominującym typem więzi są te o charakterze poziomym, przy czym istnieją również mniej liczne powiązania pionowe (są one konieczne do utrzymania ładu; wymagają ich niektóre instytucje). Poziome sieci obywatelskiego zaangażowania, a raczej zawarta w nich moc wykonania sankcji, powodują, że wzrastają koszty zachowań niekooperacyjnych. Poza tym zwiększa się powtarzalność działań i usprawnia się przepływ informacji, zwłaszcza tych dotyczących osób będących w sieci (Z.J. Stańczyk, 2000, s. 29).

Sieci powiązań pionowych, jakkolwiek by były gęste i ważne dla uczestników, nie mogą podtrzymać społecznego zaufania i współpracy. Pionowy przepływ infor-

macji jest często mniej godny zaufania niż przepływ poziomy, po części, dlatego, że osoby podległe wykorzystują informacje jako zabezpieczenia przez wyzyskiem. Co ważniejsze, jest mniej prawdopodobne, aby sankcje, które zabezpieczają normy wzajemności przed oportunistycznym, zostały nałożone „na tych na górze” i mniej jest prawdopodobne, że jeśli zostaną nałożone to będą zaakceptowane. Tylko śmiałek lub szaleniec pozbawiony więzów solidarności z równymi sobie próbowałby ukarać swojego zwierzchnika (R. Putnam, 1995, s. 271–272).

Dzieje się tak dlatego, że nie mają one wbudowanego w siebie podmiotowego charakteru jednostki. Ponadto zwykle nie powstają one spontanicznie; posiadają podstawę formalną, przybierając charakter celowy, instrumentalny. Wymagają również od swoich uczestników podjęcia kroków, które zabezpieczą jednostkę przed wykorzystaniem przez innych, nie działają tu bowiem normy czy zgeneralizowane/uogólnione zaufanie (R. Putnam, 1995, s. 271).

Jakkolwiek głównym tworzywem kapitału społecznego są sieci poziome, to jednak nie zawsze ich występowanie jest korzystne. Doceniając wagę pokrewieństwa, opartego przecież właśnie na tym typie sieci, Putnam wskazuje jednak wyraźnie, że jeśli będą one zbyt silne, to ich działanie będzie obniżało zasoby kapitału społecznego wspólnoty. Wykształci się typ relacji rodzinnych zwany amoralnym familizmem⁸, który preferuje zamknięcie się grupy i działania na rzecz własnych interesów.

Stabe więzi mają większe możliwości tworzenia łączności pomiędzy członkami różnych małych grup niż silne więzy, które zwykle skupione są wewnątrz określonej grupy (R. Putnam, 1995, s. 273).

Im gęstsze w społeczeństwie „słabe” sieci, tym bardziej prawdopodobne, że obywatele będą w stanie współpracować dla wspólnych korzyści (R. Putnam, 1995, s. 269), a przewidywane koszty wyłamania się z przyjętych reguł i wytyczonych celów będą w stanie powstrzymać te osoby przed takimi działaniami.

Sieci wzajemnego zaangażowania sprzyjają powstaniu mocnych norm wzajemności. Współobywatele, którzy oddziaływają na siebie w wielu kontekstach społecznych, są zdolni do wykształcenia silnych norm możliwego do przyjęcia zachowania i do przenoszenia wielu swych wzajemnych oczekiwań z jednego na drugiego w licznych krzepiących kontaktach (R. Putnam, 1995, s. 270).

Sieci obywatelskiego zaangażowania ułatwiają komunikację, poprawiając przepływ informacji, a także są swego rodzaju środkiem kontroli.

Charakter sieci społecznych łączących podmioty obecne w przestrzeni społecznej rzutuje na to, jaki typ kapitału zostanie wykształcony. Może on przybrać postać „integracyjną”, „spajającą” (*bonding*) lub „pomostową”, „łączącą” (*bridging*) (R. Putnam, 2000, s. 22–23; R. Putnam, 2008, s. 40; M. Frykowski, 2004, s. 169;

⁸ Pojęcie to omawiam szerzej w rozdziale 2.1.

http://www.inferd.org/biblio/social_capital.htm). W pierwszej wersji kapitał ma charakter ekskluzywny, zorientowany na wzmacnianie więzi wewnątrzgrupowych. Z punktu widzenia grupy jest on optymalny, ponieważ ułatwia współpracę i niejako zmusza członków grupy do zaniechania kontaktów z innymi. Związane z nim nieprzepuszczalne granice prawie uniemożliwiają wymianę informacji, a zatem i współdziałanie. Warto dodać, że zwykle wypracowują go grupy osób podobne do siebie pod jakimś istotnym względem, np. rasy, poziomu materialnego czy ogólniej mówiąc: statusu społecznego. Kapitał „pomostowy” natomiast budowany jest wzdłuż różnic. Podstawę jego tworzenia stanowi uogólnione zaufanie, które pozwala zaprosić do współpracy inne jednostki; ma on więc charakter inkluzywny. Jak twierdzi Putnam, „kapitał pomostowy potrafi rozszerzać granice indywidualności (tożsamości) oraz wzajemności” (R. Putnam, 2000, s. 22).

Syntetyczne zestawienie różnic między omawianymi typami kapitału zawiera poniższa tabela.

Tabela 3. Kapitał integracyjny i pomostowy

Kapitał społeczny	
integracyjny (<i>bonding</i>)	pomostowy (<i>bridging</i>)
<ul style="list-style-type: none"> – łączy jednostki homogeniczne pod względem jakichś cech – ekskluzywny, silnie wikłający charakter więzi – silna polaryzacja w obszarze „my – oni” – jeden standard normalności 	<ul style="list-style-type: none"> – łączy jednostki heterogeniczne pod względem posiadanych cech – więzi społeczne mają charakter elastyczny i otwarty – granice grup są otwarte i przepuszczalne – szacunek dla odmienności

Źródło: <http://gppop.dsu.nodak.edu/ppt/c/1> (tłum. własne).

Przedstawione wyżej typy kapitału społecznego występują w społeczeństwie jednocześnie i można wręcz zaryzykować tezę, że są dla siebie uzupełnieniem, gdyż „spajający kapitał społeczny jest [...] dobry do «przetrwania», ale łączący kapitał społeczny jest istotny dla «robienia postępów»” (R. Putnam, 2008, s. 41). O ile kapitał społeczny jest odpowiedzialny za tworzenie rozleglejszych tożsamości i wzajemności, o tyle kapitał integracyjny wspiera nasze indywidualne rysy. Putnam podkreśla, że spajający kapitał społeczny tworzy „pewnego rodzaju socjologiczny «superklej», natomiast łączący kapitał społeczny zapewnia socjologiczne smarowidło” (R. Putnam, 2008, s. 41).

Aby uzupełnić rozważania o typach więzi i związanych z tym rodzajach kapitału, warto wspomnieć o zidentyfikowanych przez Putnama sześciu wymiarach kapitału społecznego, takich jak:

- 1) formalności, etykieta (*formality*) – formalne i nieformalne typy zaangażowania obywatelskiego;
- 2) cele, zamiary, plany, stanowczość (*purpose*) – orientacja na sprawy publiczne lub prywatne;