

# Kapitał społeczny

a zjawiska patologii społecznej  
w wielkim mieście

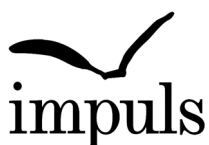


**Agnieszka  
Barczykowska**

impuls

**Agnieszka Barczykowska**

**Kapitał społeczny  
a zjawiska patologii  
społecznej w wielkim  
mieście**



© Copyright by Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków 2011

Recenzent:

*prof. zw. dr hab. Andrzej Radziewicz-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](http://www.impulsoficyna.com.pl), e-mail: [impuls@impulsoficyna.com.pl](mailto: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, niepokojów 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 kryminalnej<sup>1</sup>. 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

---

<sup>1</sup> 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. Krupiarz, 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 transmitterem 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 rozwiązanie 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.

Spółeczności 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 odrotu 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 koncepcji<sup>2</sup> 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”<sup>3</sup> występowało już w trzynastowiecznych Włoszech i było rozumiane podobnie jak współcześnie: określało zapasy, fundusze oraz po-

---

<sup>2</sup> 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 zadowolający, 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.

<sup>3</sup> 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). Przywołujący 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 wykorzystywać. 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 elementy 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 zastosowania 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 odkrywanym – kapitale społecznym. Kapitał materialny, będący jednym z zasobów ekonomicznych, można zdefiniować jako „wszystkie uprzednio wytworzone środki produkcyjne, które używane są do produkcji dóbr i usług materialnych” (E. Cyrson, 1997, s. 20) lub „wszystkie dobra materialne, które wyznaczają 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. Ziółkowski, 2000, s. 175). Wspomniany P. Bourdieu za kapitał kulturowy uznaje również „dobra kulturowe przekazane przez wykonanie w rodzinie działania pedagogicznego” (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 rozrachunku – 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 synonimicznym 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 najszerszej rozumianego kapitału, 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 omówiona, są dobra. Stanowią one wszystkie te rzeczy, za pomocą których daje się zaspokoić potrzeby ludzkie. 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 wykorzystania 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 ludzkiego<sup>4</sup>.

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 dwojako: 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.

---

<sup>4</sup> 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	solidarność 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 utrwala 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 szansę 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 praktyczne<sup>5</sup> wskazują, że kapitał społeczny nie zasługuje na traktowanie jako kolejnej mody. Sporemu zainteresowaniu tą koncepcją towarzyszy również bałagan pojęciowy; nie dość, że kapitał

<sup>5</sup> 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 towarzysstwa 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 wykorzystano 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 umyślowym 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. Reprodukcji 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. Rymśza, 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. Rymśza, 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-materialny, 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 osiągniętych 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 ułatwiają 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 odmienność 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 społecznego<sup>6</sup>. Umiejscowienie źródeł kapitału społecz-

---

<sup>6</sup> 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 społecznych<sup>7</sup> 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.

<sup>7</sup> 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).



Niedostępne w wersji demonstracyjnej.

Zapraszamy do zakupu

pełnej wersji książki

w serwisie

