

Mariusz Kwiatkowski
Maria Theiss

KAPITAŁ SPOŁECZNY. OD METAFORY DO BADAŃ

Kapitał społeczny, rozumiany jako „suma rzeczywistych i potencjalnych zasobów osadzonych w sieci relacji posiadanych przez jednostkę lub grupę, dostępnych dzięki nim i wywodzących się z nich” (Nahapiet, Ghoshal 2000, 121–122), cieszy się od kilkunastu lat sporym zainteresowaniem badaczy na całym świecie, a ostatnio także w Polsce (m.in.: Wnuk-Lipiński 1996, Matysiak 1999, Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000, Stańczyk 2000, Ziółkowski 2000, Zagała 2001, Cybula 2001, Zarycki 2002, Kwiatkowski 2003a). Można się spodziewać, że dzięki temu analizy społeczeństwa polskiego zyskają na wartości, doprowadzą do nowych, ważnych ustaleń i wyjaśnień, ułatwią odkrycie niedostrzeganych dotychczas zależności. Z drugiej jednak strony istnieje poważna obawa, że z powodu bogactwa różnorodnych definicji i ogromnej popularności terminu będziemy mieli do czynienia (być może już mamy) z rozmyciem znaczeniowym uniemożliwiającym chociażby porównywanie wyników badań prowadzonych pod hasłem „kapitału społecznego”. Uniknięcie tego typu problemów, jak pokazuje historia socjologii, nie jest możliwe. Nie zwalnia to jednak z obowiązku dążenia do precyzji, jasności i jednoznaczności w posługiwaniu się kluczowymi terminami.

Analizowana tutaj kategoria pojęciowa jest rodzajem metafory zaczerpniętej z języka ekonomii (*kapitał*). Ukazuje ona relacje międzyludzkie jako potencjalne źródło użytecznych zasobów, które mogą być wykorzystywane przez jednostki lub grupy do realizacji różnorodnych celów. Metafora w obrazowy, skrótowy sposób przedstawia istotę rzeczy, ukierunkowuje uwagę, pobudza wyobraźnię, ale może też stanowić dodatkową przeszkodę na drodze do jednoznacznego rozumienia kluczowych terminów.

Celem prezentowanego artykułu jest — najkrócej rzecz ujmując — analiza stosowanych przez badaczy strategii przechodzenia od metafory do badań. Chodzi przede wszystkim o wyodrębnienie, porównanie i ocenę sposobów definiowania i stosowania terminu *kapitał społeczny* oraz związanych z nimi prób operacjonalizacji i przedsięwzięć badawczych¹. W związku z takim zamysłem artykuł został podzielony na cztery części. (1) W pierwszej

¹Wykorzystujemy tutaj i syntetyzujemy dotychczasowe poszukiwania i ustalenia au-

scharakteryzowano kapitał społeczny jako kategorię teoretyczną, eksponując ujęcia uznawane już za klasyczne (J. S. Coleman, P. Bourdieu, R. D. Putnam). (2) W drugiej dokonano przeglądu funkcji i źródeł kapitału społecznego. (3) Następnie wskazano i opisano kontrowersje związane ze stosowaniem terminu *kapitał społeczny*. (4) Na koniec przedstawiono kapitał społeczny jako przedmiot badań, porównując kilka uzupełniających się lub konkurencyjnych podejść badawczych i charakteryzując obszary badawcze, w których omawiana kategoria pojęciowa jest najczęściej wykorzystywana.

Kapitał społeczny jako kategoria teoretyczna

Koncepcja kapitału społecznego stanowi kolejną po koncepcji kapitału ludzkiego i kapitału kulturowego próbę teoretycznego uzupełnienia ekonomicznego modelu wyjaśnień różnorodnych zjawisk zarówno w sferze gospodarki, jak i w innych dziedzinach życia społecznego.

Zainteresowanie socjologów tym zagadnieniem wiąże się przede wszystkim z poszukiwaniem przez nich czynników umożliwiających i ułatwiających działania ukierunkowane na rozwiązywanie wspólnych problemów grup społecznych, społeczności lokalnych i całych społeczeństw. Przyjmuje się tutaj założenie, że podobnie jak środki finansowe i materialne (kapitał ekonomiczny), stosunki społeczne i sieci powiązań między jednostkami mogą być traktowane jako zasób, dzięki któremu można osiągnąć określone korzyści.

Koncepcja kapitału społecznego wywodzi się z kilku dyscyplin naukowych (ekonomia, politologia, socjologia) i tradycji teoretycznych (neoinstytucjonalizm, teoria racjonalnego wyboru, teoria wyboru publicznego, teoria gier). Według Pierre'a Bourdieu składa się on z sieci powiązań i stosunków społecznych. Kontakty i członkostwo w grupie poprzez zwiększoną wymianę, wzajemne zobowiązania i wspólną tożsamość dostarczają rzeczywistego i potencjalnego wsparcia oraz ułatwiają dostęp do wartościowych zasobów (Bourdieu 1993). Podstawowe znaczenie dla rozwoju badań empirycznych mają prace Jamesa S. Colemana, który nawiązując do ustaleń Glenna Loury (Loury 1977) dokonał operacjonalizacji pojęcia *kapitał społeczny* (Coleman 1988; 1990). Jego badania i analizy teoretyczne stanowią ważną inspirację dla licznych socjologów wykorzystujących kategorię kapitału społecznego w różnorodnych poszukiwaniach badawczych.

Do szczególnej popularności koncepcji kapitału społecznego w ostatnich latach przyczyniły się przeprowadzone pod kierownictwem Roberta D. Putnama badania sprawności regionalnych instytucji publicznych we Włoszech

torów zawarte m.in. w pracach: Theiss 2003a; Kwiatkowski 2003, 7–18; Kwiatkowski [w druku].

(Putnam 1995). Autor, korzystając przede wszystkim z dorobku teoretycznego Jamesa S. Colemana, pokazał kapitał społeczny jako najważniejszą zmienną niezależną decydującą o skuteczności działania rządów regionalnych. Po opublikowaniu pracy Putnama wielu autorów podjęło badania nad charakterem i znaczeniem kapitału społecznego w różnych częściach świata. Pojawiły się również prowadzące do stworzenia spójnej teorii próby pogłębienia zagadnień metodologiczno-teoretycznych związanych z kapitałem społecznym. Teoria ta znajduje się ciągle jeszcze *in statu nascendi*; podstawowe terminy są jeszcze niesprecyzowane, autorzy posługują się nimi w wielu znaczeniach.

Kapitał społeczny według Jamesa Colemana to przede wszystkim umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów. Jest to naturalny zasób tkwiący w relacjach wewnątrzrodzinnych oraz w organizacji danej społeczności, użyteczny w rozwoju poznawczym i społecznym dzieci i młodzieży (Coleman 1990).

Coleman wyróżnia trzy formy kapitału społecznego: zaufanie, normy i powiązania. Formy te mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania (Coleman 1990). Kapitał społeczny jest wyższy, gdy ludzie ufają sobie nawzajem i gdy zaufanie ujawnia się w praktyce w ramach wzajemnie akceptowanych i realizowanych zobowiązań. Jest on uzależniony również od norm i sankcji, które mogą ułatwiać lub ograniczać działania ludzi na rzecz wspólnego dobra oraz od gotowości do rezygnacji z bezpośrednich indywidualnych korzyści, a także od gęstości i charakteru powiązań między członkami danej grupy lub społeczności.

Z wymienionych form za szczególnie ważne uznawane jest zaufanie, do tego stopnia, że przez wielu autorów utożsamiane jest z kapitałem społecznym w ogóle. Poważna część badaczy kapitału społecznego ogranicza swoje zainteresowanie wyłącznie do tej jego formy. Wydaje się, że przyczyniła się do tego bardzo popularna publikacja Francisa Fukuyamy *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu* (Fukuyama 1997). Fukuyama postawił w niej tezę, iż dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane jedną cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie. Zaufanie jak dowodzi, może przyczynić się do wzrostu wydajności ekonomicznej poprzez redukcję kosztów transakcji związanych z takimi czynnościami, jak znalezienie kontrahenta, negocjowanie umów, zachowanie zgodności z normami określonymi przez państwo oraz egzekucja ustaleń umowy w przypadku kwestii spornych czy prób oszustwa. Utożsamiane z kapitałem społecznym zaufanie nie tylko jest czynnikiem dobrobytu, ale też wydaje się niezbędne w tworzeniu żywej i etycznej wspólnoty, której członkowie znają swoich sąsiadów, uczestniczą w działaniach stowarzyszeń, przestrzegają

i oczekują od innych przestrzegania kodeksu moralnego (Uslander 2001, 121).

Badania Roberta D. Putnama nad demokracją we Włoszech i kapitałem społecznym w USA odegrały szczególną rolę w rozwoju i popularyzacji omawianej koncepcji. Putnam w swoich pracach nawiązuje do Colemana, ale w odróżnieniu od niego akcentuje szczególną rolę stowarzyszeń obywatelskich, uznając, że stanowią one najważniejszy czynnik kapitału społecznego. Refleksję nad kapitałem społecznym podejmuje przede wszystkim w kontekście społeczeństwa obywatelskiego.

W połowie lat dziewięćdziesiątych Robert D. Putnam postawił tezę, że żywotność amerykańskiego społeczeństwa obywatelskiego w ciągu kilku ostatnich dziesięcioleci znacznie osłabła (Putnam 2000). Wskazuje na to, jego zdaniem, spadek frekwencji wyborczej i uczestnictwa we wszystkich spotkaniach publicznych, spadek zaufania do rządu federalnego, spadek liczby członków związków religijnych, związków zawodowych i różnorodnych stowarzyszeń obywatelskich, osłabienie więzi sąsiedzkich, ogólne osłabienie zaufania społecznego. Oceny sytuacji nie może zmienić, zdaniem Putnama, wzrost liczby członków ruchów na rzecz ochrony środowiska, stowarzyszeń feministycznych oraz związków emerytów i rencistów. Twierdzi bowiem, że mamy tutaj do czynienia z członkostwem innego typu – ogranicza się ono do wpłacania składek i czytania odpowiednich czasopism, ale osoby stowarzyszone najczęściej nie znają innych członków. Tego typu organizacje nie tworzą więc kapitału społecznego.

Przyczyn osłabienia kapitału społecznego w USA Putnam upatruje w pracy zawodowej kobiet, w zwiększonej mobilności geograficznej i społecznej, w zmianach demograficznych, takich jak zmniejszenie się liczby małżeństw i dzieci, rozwody, niższe płace realne, w rozwoju sieci supermarketów, w prywatyzacji i indywidualizacji korzystania z czasu wolnego (telewizja, komputer, Internet, rzeczywistość wirtualna) (Putnam 2000).

Funkcje i źródła kapitału społecznego

James S. Coleman, wychodząc z założenia, że podobnie jak inne formy kapitału, kapitał społeczny jest produktywny i umożliwia osiąganie pewnych celów, których bez jego obecności nie udałoby się uzyskać, uważa, że można go zdefiniować poprzez jego funkcje (Coleman 1988). Najważniejszą funkcją kapitału społecznego jest „poprawianie efektywności społeczeństwa poprzez ułatwianie skoordynowanych działań” (Putnam 1995).

Analiza coraz bogatszej literatury przedmiotu pokazuje, że badacze kapitału społecznego odkrywają jego wpływ na różnorodne zjawiska i pro-

cesy. Wśród zmiennych pojawiają się między innymi: rozwój gospodarczy, sprawność instytucji demokratycznych, kultura polityczna, zmiana społeczna, etyczne zachowania w sferze publicznej, równość szans edukacyjnych, przestępczość, ściągalność podatków, a nawet ochrona zdrowia. Funkcje kapitału społecznego można więc obserwować w następujących dziedzinach:

W dziedzinie gospodarki kapitał społeczny koordynuje działania indywidualne i grupowe. Pośrednio wpływa na dobrobyt społeczny. Według Andrzeja Matysiaka kapitał społeczny w gospodarce pełni funkcję „niewidzialnej ręki” rynku kierującej działaniami ludzkimi. Zwiększa on możliwości spontanicznego działania ludzi, zwiększa adaptacyjność organizacyjną gospodarki do zmieniających się warunków technicznych w produkcji, transporcie i konsumpcji. Kapitał społeczny obliguje jednostkę do wyboru korzystnego dla wszystkich. Jest on więc potrzebny dlatego, że przeszkadza jednostkom w osiągnięciu korzyści kosztem wspólnych interesów zbiorowości (Matysiak 1999). Badacze dostarczają coraz więcej argumentów na rzecz tezy, że ten szczególny zasób odgrywa dużą rolę w rozwoju gospodarczym społeczności lokalnych, państw i regionów.

W sferze publicznej kapitał społeczny określa obowiązujące wzorce działania, jest siłą napędową zaangażowania obywatelskiego. Kapitał społeczny jest w związku z tym uznawany za istotny czynnik w tworzeniu społeczeństwa obywatelskiego. Przyczynia się on zdaniem badaczy do powstania i rozwoju otwartej, pluralistycznej, tolerancyjnej, demokratycznej kultury obywatelskiej (Rotberg 1999).

W dziedzinie rozwiązywania różnorodnych problemów społecznych jego funkcja polega przede wszystkim na uzupełnianiu niedoborów innych kapitałów (finansowego, materialnego, ludzkiego) oraz na ułatwianiu generowania tego typu zasobów. Socjologowie coraz więcej uwagi poświęcają możliwości gromadzenia na zapas i konwersji poszczególnych typów kapitału na inne (Ziółkowski 2000, 192). Warto też odnotować, że kierownictwo Banku Światowego uznało wzmocnienie kapitału społecznego za jedno ze swoich najważniejszych przedsięwzięć służących poprawie sytuacji w krajach opóźnionych w rozwoju. Swoje zadania postrzega w następujący sposób: rozpoznanie istniejących źródeł kapitału społecznego i zwrócenie uwagi na to, by nie osłabić istniejących związków i nie rozbijać społecznej spójności, tworzenie środowiska, które ułatwi pomyślny rozwój kapitału społecznego poprzez stworzenie odpowiedniej infrastruktury, ułatwiającej ludziom lepszą komunikację, wprowadzenie zespołu reguł prawnych umożliwiających korzystanie z zasobów w sytuacji, gdy związki i stowarzyszenia nie są w stanie działać skutecznie, inwestowanie w kapitał społeczny pośred-

nio i bezpośrednio, wspieranie badań nad kapitałem społecznym i szkoleń w tej dziedzinie (World Bank 2001).

W dziedzinie edukacji kapitał społeczny, rozumiany między innymi jako silne więzi pomiędzy rodzicami i dziećmi, a także więź rodziców ze szkołą, może stanowić silniejszy czynnik wpływający na osiągnięcia szkolne uczniów niż na przykład przynależność społeczna rodziców czy też rodzaj szkoły (Coleman 1988). Wyróżnikiem koncepcji kapitału społecznego w podejściu do edukacji jest założenie, że uczenie się nie jest jedynie sprawą indywidualnych umiejętności i wiedzy, lecz jest funkcją rozpoznawalnych relacji społecznych. Przywiązuje się tutaj wagę do roli norm i wartości społecznych w motywowaniu do uczenia się i nabywania różnorodnych umiejętności (Field, Schuller 1997). Rodzice, którzy dyskutują z dziećmi na temat ich problemów szkolnych, którzy mają wyższe aspiracje wobec swoich dzieci i którzy ograniczają czas korzystania z telewizji, tworzą dla nich odpowiedni kapitał społeczny – kapitał, który łatwo przekłada się na ich postępy w nauce.

Dokonany wyżej przegląd funkcji przypisywanych kapitałowi społecznemu w poszczególnych dziedzinach życia zbiorowego wskazuje, że często jest on rozumiany jako **układ określonych wartości, norm, wzorów zachowania się i sankcji**. Posługując się tradycyjną nomenklaturą socjologiczną, można by go więc nazwać systemem normatywnym lub aksjonormatywnym (Kwaśniewicz 2001). Ujmowany w ten sposób kapitał społeczny w oczywisty sposób warunkuje szereg działań indywidualnych i zbiorowych w różnych dziedzinach życia społecznego, a z drugiej strony jest po prostu wartością samą w sobie (autoteliczną) jako ekwiwalent kondycji społeczno-moralnej danej zbiorowości. Takie rozumienie kapitału społecznego ujawnia wprost Francis Fukuyama (a za nim wielu badaczy i publicystów), który przyjmuje, że kapitał społeczny jest zespołem nieformalnych wartości i norm uznawanych przez członków danej grupy i umożliwiających im współpracę (Fukuyama 2000, 24). Szczególną rolę odgrywają zaufanie i normy wzajemności, a także takie cechy, jak lojalność, uczciwość i rzetelność (Fukuyama 1997). W innym miejscu ten sam autor zauważa, że normy tworzące kapitał społeczny w znacznej mierze pokrywają się z cnotami, które Weber uznał za konieczne dla rozwoju kapitalizmu (Fukuyama 2000, 25). Zarysowane podejście wskazuje z jednej strony na wagę zagadnień podejmowanych z perspektywy kapitału społecznego, ale z drugiej strony ilustruje problemy, które powstają przy próbie przejścia od ogólnych twierdzeń dotyczących natury i składników kapitału społecznego do badań empirycznych.

Ważnym elementem koncepcji kapitału społecznego jest próba oceny wartości i znaczenia kapitału społecznego generowanego przez poszczegól-

ne podmioty. W wielu publikacjach daje się zauważyć brak tego typu różnic. Najczęściej przyjmuje się za Putnamem, że podstawowym, jeśli nie jedynym źródłem kapitału społecznego są stowarzyszenia obywatelskie. Dlatego niektórzy autorzy stawiają pytanie, czy rzeczywiście tylko stowarzyszenia, czy także rodziny, przedsiębiorstwa, instytucje państwowe, samorządowe i kościoły mogą być źródłem kapitału społecznego? Proponuje się również, by dokonać oceny wartości i znaczenia kapitału społecznego w zależności od rodzaju, wielkości i sposobu działania danego stowarzyszenia. Trzeba przede wszystkim brać pod uwagę, że organizacje i stowarzyszenia tworzące społeczeństwo obywatelskie różnią się zdolnością do wytwarzania kapitału społecznego. Zdolność taka jest cechą stopniowaną. Inne znaczenie ma klub sportowy czy chór amatorski, a inne organizacja rodziców czy jakaś organizacja paramilitarna. Trzeba również brać pod uwagę cele, kontekst polityczny (rodzaj państwa i jego siłę) i kontekst obywatelski (jakość społeczeństwa obywatelskiego) (Grabowska, Szawiel 2001).

Potencjalnym źródłem kapitału społecznego jest rodzina: „Kapitał społeczny zbudowany na pokrewieństwie jest szczególnie cenny i efektywny: uczucia wiążące — choć z różną intensywnością — członków rodziny minimalizują ryzyko nadużycia zaufania, konieczność kontrolowania zachowań, zwiększają gotowość wzajemnych świadczeń” (Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000). Z drugiej jednak strony wiadomo, że rodzina, mała grupa, sieć powiązań nieformalnych, może działać dezintegrująco w stosunku do szerszych struktur społecznych (Tarkowska, Tarkowski 1994).

Przedmiotem dyskusji jest to, czy i w jakim zakresie struktury religijne mogą stanowić źródło kapitału społecznego. W pracy na temat zaangażowania obywatelskiego w USA Putnam twierdzi, że religia jest ważna z punktu widzenia kapitału społecznego. Kościoły, jego zdaniem, uczą kompetencji obywatelskich (przemówień, udziału w spotkaniach publicznych, odpowiedzialności), przestrzegania norm obywatelskich i zainteresowania lokalną społecznością (Putnam 2000). Większość problemów podejmowanych przez badaczy kapitału społecznego zainteresowanych religią mieści się w trzech następujących grupach tematycznych:

- relacje między zaangażowaniem religijnym a szeroko pojmowaną aktywnością obywatelską – religijność a udział w wyborach, działalność religijnych organizacji pozarządowych, wolontariat, działalność charytatywna;
- wspólnoty religijne rozumiane jako „wolna przestrzeń społeczna” – religia jako szansa dla ubogich, porównanie aktywności społecznej poszczególnych wyznań, działania wspólnot religijnych w na rzecz osób i grup zmarginalizowanych;

– efekty socjalizacji religijnej – religia a skuteczność edukacji szkolnej oraz zapobieganie dewiacjom i przestępczości (*Religion as Social Capital*, 2003).

W kontekście oceny kapitału społecznego generowanego przez poszczególne podmioty stawia się pytanie, czy możliwe jest świadome i planowe „inwestowanie” w kapitał społeczny (Stańczyk 2000). Uznaje się, że słabością dominującego modelu badań kapitału społecznego jest właśnie niedocenia- nie roli państwa. Lowndes i Wilson uważają, że rząd wpływa na kapitał społeczny między innymi poprzez ochronę praw obywatelskich i wolnej prasy, zapewnienie swobody działania stowarzyszeniom obywatelskim, edukację, pomoc lokalnym wspólnotom w realizacji określonych zadań, projektowanie miejsc publicznych, pomoc w walce z ubóstwem i marginalizacją oraz — co najważniejsze — poprzez odpowiedzialne podejmowanie decyzji. Uważają wręcz, że rolę kapitału społecznego można zrozumieć dopiero wówczas, gdy bierze się również pod uwagę istotną zmienną – planowanie instytucjonalne (Lowndes, Wilson 2001, 633). Najważniejsze wymiary planowania instytucjonalnego to relacje z sektorem pozarządowym, warunki dla partycypacji obywatelskiej, odpowiedzialność osób podejmujących decyzje, przygotowanie do kierowania demokratycznego i włączania społecznego.

Kontrowersje wokół pojęcia *kapitał społeczny*

Wraz ze wzrastającym zainteresowaniem teorią kapitału społecznego lawinowo rośnie też liczba badań i publikacji z tego zakresu. Dostrzega się w związku z tym niebezpieczeństwo grożące tej koncepcji. Może się bowiem okazać, że podobnie jak w przypadku pojęcia kultury politycznej, będziemy mieli do czynienia z terminem, któremu wielu różnych ludzi przypisuje wiele różnych znaczeń i używa w różnych celach (Newton 1997). Kontrowersje dotyczące sposobu rozumienia pojęcia *kapitał społeczny* koncentrują się przede wszystkim wokół kwestii:

- traktowania go jako własności prywatnej lub dobra wspólnego,
- definiowania kapitału społecznego przez funkcje oraz apriorycznego przypisywania mu pozytywnej roli,
- włączania do definicji elementów wartościujących,
- redukcjonowania kapitału społecznego do zaufania,
- zasadności używania pojęcia *kapitał*.

Kapitał społeczny dobrem prywatnym czy zbiorowym

Między teoretykami i badaczami przedmiotu istnieje rozbieżność dotycząca tego, czy kapitał społeczny jest zasobem jednostek, czy zbiorowości. J. Co-

leman reprezentuje podejście, zgodnie z którym przede wszystkim jednostki są dysponentami kapitału społecznego. Wynika to z przyjęcia indywidualizmu metodologicznego, odwołania do teorii racjonalnego wyboru, a także funkcjonalnego definiowania kapitału społecznego. Traktowanie go jako zasobu jednostek widoczne jest w stwierdzeniu autora, że panująca w danym środowisku norma społeczna nakazująca młodzieży naukę może być kapitałem społecznym rodziców, dla których ważnym celem jest edukacja dzieci. Ta sama norma nie konstytuuje natomiast, zdaniem J. Colemana, kapitału społecznego dla młodzieży zainteresowanej np. sportem. W myśl autora, to jest kapitałem społecznym, co służy realizacji celów osoby lub grupy. Założenie to skutkuje zawężeniem kapitału społecznego do niedającej się agregować miary wsparcia czy sytuacji badanego podmiotu (Coleman 1990, 311). Podobną optykę przyjmuje Edmund Wnuk-Lipiński. Wykorzystuje on kategorię kapitału społecznego (obok kategorii kapitału politycznego, materialnego i kulturowego) do analizy formowania się elit w Polsce po 1989 roku. Kapitał społeczny w jego ujęciu to „ogół nieformalnych powiązań społecznych (czyli znajomości), dzięki którym jednostka podwyższa swoje prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania pozycji w elicie” (Wnuk-Lipiński 1996).

W ujęciu Roberta Putnama kapitał społeczny to zbiorowy zasób, to nie tylko cecha jednostek, polegająca na „byciu godnym zaufania” (zaufanie indywidualne), ale bliżej nieokreślony „klimat współpracy” charakteryzowany jako zaufanie społeczne lub zgeneralizowane. W podejściu R. Putnama kapitał społeczny jest własnością członków dużej grupy społecznej lub środowiska lokalnego i ma charakter dobra wspólnego.

Problem funkcjonalnego definiowania kapitału społecznego

Kontrowersje wokół pojęcia kapitału społecznego dotyczą także definiowania go poprzez wskazanie funkcji. Podejście J. Colemana oznacza, że jako kapitał społeczny osoby uznać można każdą relację czy normę społeczną, która ułatwia osiągnięcie jednostkowych celów. Bez przyjęcia dodatkowych kryteriów zakres znaczeniowy tak rozumianego terminu jest nieograniczony i prawdopodobnie mało użyteczny. W wielu badaniach kapitału społecznego, w tym u R. Putnama, także pojawia się problem uwikłania funkcji w definicję kapitału społecznego. Dotyczy to *implicite* przyjmowanego założenia, że międzyludzkie relacje, normy solidarności i zaufania odgrywają w każdym układzie wyłącznie pozytywną rolę. W badaniach empirycznych założenie to skutkuje utożsamianiem ocenianych jako pozytywne zjawisk społecznych w sferze politycznej, gospodarczej czy społecznej ze wskaźnikami kapitału społecznego.

Tymczasem wiele analiz wskazuje na podwójną rolę kapitału społecznego. Może się na przykład okazać, że pewne jego formy są wartościowe dla jednego typu działalności, ale nieefektywne lub szkodliwe z punktu widzenia osiągnięcia innego celu. Niektórzy podkreślają, że kapitał społeczny ma swoje „ciemne strony” i w niektórych sytuacjach może stanowić obciążenie dla społeczeństwa (Sandefur, Lauman 1998). Przede wszystkim strategie inwestowania i sposoby posługiwania się zgromadzonym kapitałem mogą mieć charakter partykularny, na wskroś egoistyczny i antyspołeczny (Ziółkowski 2000). Warto również zauważyć, że niektóre połączone silnymi więziami wspólnoty i grupy izolowane, zaściankowe, działają wbrew wspólnym interesom społeczeństwa (kartele narkotykowe, powiązania korupcyjne, grupy oparte na relacjach „patron – klient”) i utrudniają rozwój społeczny i ekonomiczny (Portes, Landolt 1996). Kapitał społeczny może z jednej strony ułatwiać działania na rzecz poprawy organizacji społeczności lokalnej czy też na rzecz praw człowieka, ale z drugiej strony także przedsięwzięcia gangów i brygad śmierci (Edwards i Foley 1998). Negatywna strona kapitału społecznego może polegać na tym, że silne więzi, które są potrzebne ludziom, by działać razem, mogą także wykluczać osoby, które nie są członkami danej grupy, na przykład ubogich (Portes, Landolt 1996).

W literaturze przedmiotu zarysowują się dwa sposoby rozwiązania problemu wskazywania funkcji w charakterystyce kapitału społecznego. Kenneth Newton ostrzega przed włączaniem do definicji kapitału społecznego jego funkcji ze względu na niekorzystne następstwa dla badań empirycznych. Kapitał społeczny, jego zdaniem, rzeczywiście może tworzyć wartościowe dobra i usługi, lecz nie powinno się z góry zakładać, że tak jest zawsze, w każdej sytuacji. Powinno się raczej stawiać pytanie badawcze: czy kapitał społeczny sprzyja tworzeniu wspólnych dóbr, czy przyczynia się do rozwiązywania wspólnych problemów, a jeżeli tak, to w jakich warunkach (Newton 1997)? Realizowanie tego zalecenia polegać może na badaniu nieformalnych i formalnych instytucji, układów relacji i sieci społecznych, a następnie weryfikowaniu – jakim grupom, czyim interesom sprzyjają i jakie kategorie osób stawiają w uprzywilejowanej pozycji. Opis struktur kapitału społecznego jest w tym podejściu niezależny od oceny jego funkcji. Orientacja ta wiąże się także z badaniem kapitału społecznego na różnych poziomach socjologicznej analizy w celu sprawdzenia funkcjonalnych zależności między nimi. Oznacza to próbę odpowiedzi na pytanie, czy przykładowo kapitał społeczny osób lub instytucji zwiększa, czy też osłabia kapitał społeczny środowiska lokalnego.

Normatywny wymiar kapitału społecznego

Drugi sposób rozwiązania dylematu włączania funkcji kapitału społecznego do jego definicji polega na wyznaczeniu *explicite* „punktów granicznych”, które pozwalają mówić o kapitale społecznym. Część badaczy stosuje więc pojęcie „społecznego” i „aspołecznego” czy „negatywnego” kapitału (Fukuyama 2000; Fine, Green 2000). Oznacza to normatywne podejście do definiowania kapitału społecznego. Prawdopodobnie dokładna analiza realizowanych norm społecznych traktowanych jako składnik konstruktów mogłaby częściowo obnażyć obszary zagrażające rozwojem *anti-social capital*. Problem włączania w charakterystykę kapitału społecznego normatywnych elementów, jak przykładowo czyni to R. Putnam, podkreślając przewagę poziomych więzi społecznych nad pionowymi relacjami, opiera się przede wszystkim na subiektywnej opinii badacza dotyczącej pożądanego modelu ładu społecznego. Granica między „pozytywnym” a „negatywnym” kapitałem społecznym prawdopodobnie nie może być precyzyjnie wyznaczona ani w teoretyczny, ani w empiryczny sposób.

Przykładowym sposobem uporządkowania powyższych wątpliwości jest teoretyczne ujęcie kapitału społecznego jako kompletnego modelu. Zawieranie w jego charakterystyce takich elementów, jak sieci społeczne (lub więzi społeczne), realizowane normy społeczne dotyczące współdziałania i zaufanie, pełnić może normatywne funkcje. I tak – więź społeczna wyznacza zakres podmiotowy osób podejmujących współpracę w ramach określonej grupy społecznej. Drugi składnik kapitału społecznego, normy społeczne, ująć można nieco szerzej i mówić o zasadach współdziałania konstytuowanych przez wartości oraz wynikające z nich realizowane normy moralne, wzory realizacji interesów, a także zwyczaj i obyczaj. Dla kapitału społecznego szczególne znaczenie mają przy tym wartości kolektywne, solidarność społeczna oraz norma wzajemności. Punkt graniczny — szczególnie w odniesieniu do wartości kolektywnych — stanowi jednak wolność i możliwość samostanowienia osoby. Przymus zrzeszania się czy rezygnowania z indywidualnych interesów na rzecz ogółu wyklucza możliwość budowania społecznego kapitału. Ponieważ jednak dążenie do realizacji interesu indywidualnego lub grupowego sprzyjać może nie tylko kooperacji, ale i „wojnie wszystkich ze wszystkimi” – niezbędnym elementem kapitału społecznego jest istnienie pewnych obszarów społecznego zaufania. Przyczynia się ono do podejmowania współdziałania między osobami lub grupami. Solidarność, wolność i zaufanie mogą być więc traktowane w modelowym ujęciu jako ramy i jednocześnie teoretyczne granice normatywnie rozumianego kapitału społecznego (Theiss 2003).

Różnica polegająca na wyłącznie pragmatycznym lub także normatywnym pojmowaniu kapitału społecznego widoczna jest między czołowymi teoretykami przedmiotu. Analizując koncepcję kapitału społecznego w ujęciu Colemana, można zauważyć, że kapitał społeczny jest tutaj moralnie i etycznie neutralnym zasobem, który ułatwia wszystkie rodzaje działań indywidualnych i kolektywnych. Może ułatwiać działania na rzecz poprawy organizacji społeczności lokalnej czy też na rzecz praw człowieka, ale także przedsięwzięcia gangów narkotykowych i brygad śmierci. Natomiast w ujęciu Putnama staje się on zasobem moralnym. Zdaniem niektórych autorów tego typu podejście mocno osłabia użyteczność tej kategorii dla badań empirycznych. Przy takim podejściu wartościującym badacze ograniczają elementy konstytuujące kapitał społeczny do tych zasobów, które prowadzą do „dobrych uczynków” lub utożsamiają je z „dobrymi zasobami” (Edwards i Foley 1998).

Kapitał społeczny a zaufanie

Kontrowersje wzbudza także ograniczanie pojęcia kapitału społecznego do jednej z jego form – zaufania. Krytycy tego podejścia zwracają uwagę na dwie ważne kwestie. Po pierwsze, nie należy traktować kapitału społecznego (a szczególnie zaufania) jako niezależnego od kontekstu. Takie czynniki, jak represje polityczne, nędza gospodarcza, poważny konflikt społeczny, zmieniające się wzory kulturowe, mogą skłaniać grupy do różnych zachowań, ale są one rzadko brane pod uwagę w analizach neotoquevillańskich, do których zalicza się prace Putnama. Zwraca się uwagę między innymi na niebezpieczeństwo polegające na tym, że brak zaufania do autorytarnego systemu zostanie odczytany jako oznaka słabego kapitału społecznego (Edwards, Foley 1998). Po drugie, powinno się dokonać odróżnienia tych rodzajów zaufania, które rzeczywiście mogą stanowić korzystny zasób społeczny, od tych rodzajów, które mogą stanowić barierę w rozwoju kapitału społecznego. Uslander, nawiązując do rozróżnienia na zaufanie partykularne i uogólnione, twierdzi, że pierwsze z nich jest skrajnie niesprzyjające dla kapitału społecznego: „Jeśli społeczeństwa mają dokonać czegoś więcej niż tylko powielać same siebie, jeśli mają się rozwijać, ich członkowie muszą kontaktować się z innymi” (Uslander 2001, 124).

Problem zasadności terminu „kapitał”

Kontrowersje dotyczące skutków wprowadzenia do języka socjologii i ekonomii kategorii kapitału społecznego mają charakter sporu o wartości. Niektórzy badacze społeczni postrzegają teorię kapitału ludzkiego i teorię kapitału społecznego jako interesujące próby przełamania dualizmu polegającego

na oderwaniu myślenia o gospodarce od myślenia o kwestiach społecznych (Dylus 2001). Uznają również, że mogą one stanowić ważny głos w dyskusji na temat ograniczeń „ekonomizmu” i potrzeby przededefiniowania pojęcia rozwoju (Ziółkowski 2000). Inni natomiast uznają ten fakt za przejaw „intelektualnego imperializmu ekonomicznego” i instrumentalnego traktowania więzi międzyludzkich (Kozyr-Kowalski 1999). Niektórzy ekonomiści z kolei niepokoją się wprowadzaniem kategorii normatywno-aksjologicznych (a za taką uznają kapitał społeczny) do języka uprawianej przez siebie dyscypliny.

Kapitał społeczny jako przedmiot badań

Różnice w definiowaniu i rozumieniu pojęcia kapitału społecznego wyrażają się także w różnorodnych podejściach badawczych oraz sposobach operacjonalizacji tej kategorii. W polskiej i zagranicznej literaturze przedmiotu występują dwa modele badania kapitału społecznego. Pierwszy z nich nawiązuje do tradycji J. Colemana. Kapitał społeczny jest w nim postrzegany pragmatycznie, przede wszystkim jako zasób jednostek, który służy realizacji ich partykularnych celów. Analiza tak rozumianego kapitału społecznego dokonywana jest najczęściej na poziomie mikrospołecznym: obiektem badawczym są gospodarstwa domowe, instytucje lub niewielkie grupy społeczne. W ten sposób badane są przepływy wewnątrzrodzinne lub nieformalne instytucje lokalnego rynku pracy.

Drugi model badania kapitału społecznego czerpie wzory od R. Putnama. Kapitał społeczny odnoszony jest w nim do standardów współdziałania i zaangażowania osób, przede wszystkim w środowisku lokalnym. W podejściu tym kapitał społeczny jest także normatywną kategorią, traktowany jest jako dobro wspólne. Jego analizy przeprowadzane są na poziomie mezo- i rzadziej makrospołecznym; w dużej mierze dotyczą konsekwencji określonych wzorów współdziałania. Model ten odróżnia od poprzedniego jedynie umowna granica, a w wielu badaniach oba ujęcia się dopełniają.

Model badawczy kapitału społecznego uwarunkowany jest — poza sposobem definiowania zasobu i poziomem analizy socjologicznej — także innymi czynnikami. Po pierwsze, na operacjonalizację tej kategorii wpływa zainteresowanie badaczy wybranym aspektem lub obszarem, na którym mogą się uwidocznić jego funkcje. Różnorodne perspektywy podejmowane są więc przez ekonomistów, socjologów, politologów czy polityków społecznych. Po wtóre, zróżnicowanie podejść badawczych wynika z koncentracji badaczy bądź to na uwarunkowaniach tworzenia kapitału społecznego (kapitał społeczny jest wówczas zmienną zależną), bądź na jego roli i pełnionych funkcjach (kapitał społeczny jako zmienna niezależna). Po trzecie, katego-

ria ta podlega odmiennej operacjonalizacji w zależności od tego, czy badane są wyłącznie cechy kapitału społecznego w określonym układzie, czy dokonywane są porównania przestrzenne (badania przekrojowe) lub czasowe (badania dynamiczne).

Niezależnie od licznych różnic w podejściach badawczych do kapitału społecznego wskazać można najczęściej analizowane przez badaczy trzy jego składniki. Pierwszy z nich to element *strukturalny* – w zależności od ujęcia obejmuje on sieci społeczne, grupy, struktury i instytucje społeczne, kanały informacyjne czy „znajomości”. Komponent *regulatywny* zawiera realizowane normy społeczne, w szczególności odnoszące się do współdziałania oraz/lub wzory realizowania wartości i interesów, zaufanie, solidarność, zwyczaj i obyczaj. Składnik *behawioralny* odnosi się do konkretnych przejawów współdziałania – współpracy (pomocy, wolontariatu), działań zbiorowych czy wymiany informacji (Grootaert, van Bastelaer 2002, 3). Ów trzeci element konstruktu nie pojawia się jednak we wszystkich analizach; jak wspomniano, istnieją wątpliwości, czy traktować go jako składnik kapitału społecznego, czy jako wskaźnik korelacji zewnętrznej. Wiele wskaźników natomiast (podobnie jak np. w przypadku kategorii więzi społecznej) obejmuje jednocześnie wszystkie trzy wymienione wymiary (np. pomaganie sąsiadom), a rozgraniczenia między nimi mają raczej charakter teoretyczny.

Badacze kapitału społecznego związani z Bankiem Światowym postulują jednoczesne badanie kapitału społecznego strukturalnego i regulatywnego (przez nich określanego jako *cognitive social capital*) na poziomie mikro-, mezo- i makrospołecznym. Zalecają oni także łączenie jakościowych i ilościowych metod badawczych. Jednoczesna analiza kapitału społecznego na kilku poziomach struktur społecznych nie tylko pogłębia obraz badanych zjawisk, ale i odkrywać może potencjalne „niedopasowania” typów kapitału społecznego w różnych wymiarach.

Na tle różnorodnych wskaźników, które są stosowane w analizach kapitału społecznego, szczególne miejsce zajmuje miernik opracowany podczas przeprowadzanych w USA badań Social Capital Community Benchmark Survey. W badaniach tych postanowiono wyodrębnić „czysty” kapitał społeczny regionu, kontrolując zmienne związane m.in. z kapitałem ludzkim. Dla poszczególnych terenów badawczych — miast i hrabstw — obliczono wysokość wskaźnika *Community Quotient*. Składały się na niego takie zmienne, jak stopień urbanizacji regionu, homogeniczność etniczna, przeciętne wykształcenie oraz zróżnicowanie wieku mieszkańców. Na podstawie tego miernika przewidywano następnie potencjalną wartość indeksu lokalnego kapitału społecznego. Ten mierzono analizując jedenaście wielowymiarowych zmiennych, m.in. zaufanie społeczne, różnorodność więzi społecznych,

partycypację polityczną, skalę nieformalnych kontaktów towarzyskich czy zaangażowanie w działalność organizacji. Dane gromadzone były przy zastosowaniu techniki wywiadu telefonicznego na losowej próbie mieszkańców regionu. W badaniach tych społecznościom, w których wynik badań dokładnie odpowiadał przewidywaniom wynikającym z poziomu *Community Quotient*, przypisywano wartość „czystego kapitału społecznego” równą 100 (wyższy kapitał społeczny przekraczał odpowiednio 100 punktów). W analizie stwierdzono, że dla 95% badanych środowisk lokalnych wysokość „wskaźnika kapitału społecznego netto” wahała się między 70 a 130 punktów (*The Saguaro Seminar* 2000).

Różnorodne sposoby definiowania i rozumienia pojęcia kapitału społecznego odzwierciedlają się w licznych powstałych w ostatnich latach analizach empirycznych z tego zakresu. Pomimo występowania odmiennych orientacji badawczych wśród naukowców zajmujących się tematyką kapitału społecznego widać także podobieństwa ujęć. Jako główne kryterium porządkujące przyjęć można poziom analizy socjologicznej, na którym dokonywane jest badanie. W dużym stopniu wpływa on na operacjonalizację pojęcia, przyjęte wskaźniki i zastosowane techniki badawcze.

Kapitał społeczny gospodarstw domowych

Przykładem operacjonalizacji kapitału społecznego na poziomie gospodarstwa domowego są badania „Jak sobie radzimy?” przeprowadzone przez A. Gizę-Poleszczuk, M. Marody i A. Rycharda. Badany był w nich kapitał społeczny wewnątrz rodziny. Jako jego główny wskaźnik przyjęto przepływy wewnątrzrodzinne. Do badanych aspektów zaliczono: intensywność i formy udzielania sobie wzajemnego wsparcia przez osoby spokrewnione lub spowinowacone, retrospektywną ocenę pomocy lub wsparcia uzyskanego przez respondentów, gdy zakładali gospodarstwo domowe, prospektywną ocenę szans udzielenia wsparcia własnym dzieciom oraz formy i intensywność inwestycji we własne dzieci. Kategorie te zostały zoperacjonalizowane w takich pytaniach kwestionariuszowych, jak: czy pomaga pan(i) materialnie komuś z krewnych? Czy w momencie zawierania małżeństwa otrzymali państwo pomoc od rodziny? Czy posyła pan(i) dzieci na zajęcia pozaszkolne? W badaniach zastosowano również indeksy: „indeks wsparcia rodzinnego” odzwierciedlający różnorodność potencjalnej pomocy od bliskich oraz „indeks pozycji rodziny” opisujący liczbę osób w rodzinie, od których można uzyskać pomoc (Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000, 125).

Propozycją narzędzia do badań kapitału społecznego gospodarstw domowych jest opracowany przez Bank Światowy i poddany pilotażowi w Nigerii i Albanii tzw. zintegrowany kwestionariusz kapitału społecznego (*Social*

Capital Integrated Questionnaire) (Grootaert, Narayan 2003, 7). Łącznie zawiera on 102 pytania zadawane w wywiadzie osobistym. Mimo że autorzy kwestionariusza traktują jako dysponenta kapitału społecznego gospodarstwa domowe (odmiennie niż we wspomnianych wcześniej badaniach), w tym przypadku kontekstem badań jest wspólnota lokalna i szereg pytań jej dotyczy. Odnoszenie pytań do środowiska lokalnego po części wynika z faktu, że kwestionariusz opracowany został przede wszystkim z myślą o krajach rozwijających się (zagadnienia współpracy sąsiedzkiej poruszane są np. w pytaniach o wspólne systemy irygacyjne, łąki czy zasoby wodne). Próby aplikacji tego narzędzia do polskich warunków wymagałyby uprzedniej modyfikacji.

Autorzy kwestionariusza dokonują przede wszystkim ilościowej analizy kapitału społecznego. Dla poszczególnych elementów i zmiennych składowych opracowano system mierników służących porównaniom, np. indeks różnorodności czy demokratyczności organizacji, do której należą respondenci.

Kapitał społeczny regionu / środowiska lokalnego

Klasycznym przykładem analizy kapitału społecznego na poziomie lokalnym są badania regionów przeprowadzone we Włoszech przez R. Putnama. Przedmiot swojego zainteresowania autor określa w nich jako „obywatelskość życia regionalnego”. Wskaźnikami są (liczone dla regionu): liczba stowarzyszeń (bez związków zawodowych i organizacji religijnych), czytelnictwo gazet, frekwencja podczas referendów, brak głosowania preferencyjnego (oznaczającego wskazywanie konkretnego kandydata z listy wyborczej) (Putnam 1995, 140).

Analogiczne badania przeprowadzone zostały w Polsce dla województw przez P. Swianiewicza i zespół (Swianiewicz, Dziemanowicz, Mackiewicz 2000). Analizowane w nich wskaźniki to liczba dobrowolnych organizacji społecznych, obecność prasy lokalnej, udział samorządu gminnego w dobrowolnych stowarzyszeniach lub związkach międzygminnych, intensywność kontaktów międzynarodowych samorządów oraz historyczna spójność województwa. Powyższe wskaźniki przyjęte przez każdego z autorów dobrane zostały w celu realizacji badań przekrojowych (analizy porównawczej regionów). Słabością traktowania ich jako wskaźników kapitału społecznego jest odzwierciedlanie przez nie wyłącznie zinstytucjonalizowanego wymiaru życia społecznego. Ponadto pojęcia *społeczeństwo obywatelskie* i *kapitał społeczny* nie są stosowane przez R. Putnama konsekwentnie, a relacja między tymi kategoriami nie jest jasna.

Kapitał społeczny na poziomie środowiska lokalnego jest przedmiotem licznych studiów jakościowych. Przykładem proponowanego przez Bank

Światowy modelu ich realizacji jest *The Social Capital Assessment Tool – SOCAT*. Zaleca on przeprowadzenie analiz o charakterze jakościowym i ilościowym, m.in. opracowanie „profilu społeczności lokalnej” (ustalenie cech środowiska lokalnego, głównych obszarów współdziałania, problemów i podmiotów w toku obserwacji uczestniczącej i wywiadów focusowych poszerzonych o wywiady kwestionariuszowe z 4–10 osobami znającymi lokalną specyfikę), realizację sondażu gospodarstw domowych oraz skonstruowanie „profilu organizacji lokalnych”. W celu ich wykonania stworzono takie narzędzia, jak wskazówki do konstruowania profilu społeczności lokalnej (*Community Profile Interview Guide*), kwestionariusz cech i usług świadczonych w społeczności lokalnej (*Community Characteristics and Services Questionnaire*), kwestionariusz gospodarstw domowych (*Household Questionnaire*), wskazówki do konstruowania profilu organizacji (*Organizational Profile Interview Guide*) oraz wskazówki do analizy profilu organizacji (*Organizational Profile Score Sheet*) (Grootaert, van Bastelaer 2002).

Kapitał społeczny kraju

W najszerszej makroperspektywie badania kapitału społecznego dotyczą krajów. W tym wymiarze podejmowane są badania, w których autorzy stosują wtórną analizę danych, często połączoną z szerszą refleksją na temat przemian historycznych i strukturalnych kapitału społecznego państwa. Ich przykładem jest dotyczące USA badanie R. Wuthnowa (Wuthnow 2002). Autor wyodrębnił w nim takie wymiary kapitału społecznego, jak stowarzyszenia, zaufanie, partycypacja obywatelska i wolontariat. Źródłem danych dla omawianej analizy krajowego kapitału społecznego są badania sondażowe prowadzone przez ośrodki badania opinii publicznej (np. Generalny Sondaż Społeczny realizowany przez Roper Center, National Election Survey, Civic Involvement Survey prowadzony przez Instytut Gallupa), akademickie badania sondażowe oraz rejestry np. organizacji pozarządowych, a także inne oficjalne dokumenty.

Przykładem wykorzystania techniki wtórnej analizy danych dla badań nad kapitałem społecznym jest narzędzie skonstruowane przez brytyjski urząd National Statistics – „Matryca badań nad kapitałem społecznym” (*Social Capital Survey Matrix*). Stanowi je usystematyzowany zbiór wybranych pytań dotyczących kapitału społecznego z wszystkich realizowanych w Wielkiej Brytanii sondaży (badania gospodarstw domowych, czasu, przepływności etc.)

Drugim rodzajem badań nad kapitałem społecznym krajów są zaprojektowane i przeprowadzone w tym celu sondaże. Ich przykładem jest Social Capital Community Benchmark Survey. Kwestionariusz tego badania opra-

cowany został przez zespół pod kierunkiem R. Putnama. Sondaż przeprowadzono w USA w 2000 r. na reprezentatywnej próbie mieszkańców techniką ok. 25-minutowego wywiadu telefonicznego. Podobnego typu sondaż pod auspicjami Banku Światowego przeprowadzono w 1998 r. w Ugandzie (zawierał on 87 pytań) (*The Saguro Seminar* 2000).

Na podstawie wyników danych sondażowych konstruowane są ogólne i częściowe indeksy kapitału społecznego. Przykładem jednego z nich jest bazujący na Social Capital Community Benchmark Survey „indeks różnorodności kontaktów towarzyskich” (*Friendships Diversity Index*). Wartość indeksu wzrasta dla respondenta wraz z liczbą twierdzących odpowiedzi na pytania: czy znasz kogoś, kto jest: a) właścicielem firmy, b) ma działkę rekreacyjną, c) utrzymuje się z zasiłku, d) jest homoseksualistą, e) jest robotnikiem, f) należy do grupy etnicznej hiszpańskojęzycznej, g) afroamerykańskiej, h) azjatyckiej, i) jest biały, j) jest liderem społeczności lokalnej, k) jest innego wyznania?

Uwagi końcowe

Metafora kapitału społecznego okazuje się bardzo pojemna. Ten pojęciowy rozmach wzmocnia z jednej strony zainteresowanie i nadzieje na rozstrzygnięcie szeregu zagadnień teoretycznych i kwestii społecznych, z drugiej jednak rodzi szereg sprzeczności i kontrowersji. Wśród przyczyn popularności omawianej koncepcji wymienia się między innymi następujące jej właściwości: przeniesienie uwagi z zachowań jednostek na relacje między jednostkami a grupami i instytucjami społecznymi, powiązanie z sobą analiz na poziomie mikro-, mezo- i makrospołecznym, multi- i interdyscyplinarność, ponowne wprowadzenie zagadnienia wartości do dyskursu naukowego.

Zaprezentowany tutaj przegląd zagadnień teoretycznych i empirycznych związanych z kapitałem społecznym miał być według intencji autorów rodzajem skróconego „przewodnika” po literaturze przedmiotu. „Szlakiem”, któremu poświęcono najwięcej uwagi, jest przejście od odkrycia kapitału społecznego do badań empirycznych. Posługując się przerośnią turystyczną, należałoby powiedzieć, że wskazany szlak jest pociągający, ale niełatwy i pełen pułapek. W świetle przedstawionego materiału można wskazać szereg przeszkód na drodze do owocnych i porównywalnych badań. Przyjmowane przez badaczy strategie przechodzenia od metafory kapitału społecznego do empirycznego analizowania tej kategorii cechują się różnorodnością podejść i stosowanych metod badawczych. Większość autorów na potrzeby badań ogranicza rozumienie kapitału społecznego, definiowanego pojęciowo

jako suma potencjalnych i rzeczywistych zasobów osadzonych w sieci relacji międzyludzkich.

To zawężające podejście polega — po pierwsze — na traktowaniu jako przedmiotu zainteresowań badawczych struktur, norm i działań społecznych oraz na ewentualnym poddawaniu ich ocenie ze względu na przyjęte przez badacza pragmatyczne lub aksjologiczne kryteria. Po wtóre, powszechnie stosowanym w badaniach empirycznych uproszczeniem jest abstrahowanie od funkcjonującego w teorii ekonomii rozróżnienia między zasobem a kapitałem, który jest inwestowany przez dysponenta i przynosi konkretny zysk. Jak jednak odróżnić w badaniach społecznych relację potencjalnie przynoszącą korzyści osobie (zasób) od relacji faktycznie ich dostarczającej (kapitał)? Operacyjnie nierozwiązany problem kapitalizacji zasobów społecznych ukazuje, że kategoria kapitału społecznego ciągle zawiera obszary charakterystycznych dla metafory wieloznaczności. Podobnie analiza inwestycji i zysków z kapitału społecznego traktowana jest ogólnie i umownie, co polega chociażby na traktowaniu za „zwrot z kapitału” pożądaných zjawisk czy procesów społecznych.

Po trzecie, zawężające podejście do idei kapitału społecznego wynika z zastosowanych metod badawczych. W szczególności techniki sondażowe są obarczone zniekształceniami wynikającymi z subiektywnej oceny respondentów. W takiej sytuacji badacz otrzymuje nie tyle dane charakteryzujące obszary współdziałania ludzi, co opinie na temat kooperacji. Potencjalna nietrafność wskaźników sondażowych ograniczana jest więc łączeniem różnych technik badawczych, w szczególności stosowaniem wtórnej analizy danych. Większość autorów dąży do wielowymiarowego ujęcia kapitału społecznego przy zastosowaniu zróżnicowanych metod badawczych.

Zasadniczą przeszkodę w rozwoju owocnych badań kapitału społecznego stanowi jednak, naszym zdaniem, brak teorii średniego zasięgu, która precyzyjnie porządkowałaby m.in. zależności przyczynowo-skutkowe z nim związane i konstruowałaby modele, które służyłyby porównywaniu i analizie danych empirycznych. W wymiarze strukturalnym teoria taka powinna zawierać: 1) twierdzenia o związkach między wyodrębnionymi zjawiskami czy zmiennymi dotyczącymi kapitału społecznego, 2) twierdzenia warunkowe mówiące, kiedy zależności te są prawdziwe, 3) terminy teoretyczne związane z kapitałem społecznym – charakteryzujące m.in. jego formy, typy, wymiary.

W wymiarze funkcjonalnym teoria ta powinna ułatwiać opis – służyć porównywaniu i systematyzacji wyników badań empirycznych. Tu przydatne byłoby skonstruowanie modeli i przestrzeni własności, w których można by umieszczać i analizować poszczególne obiekty badawcze. Próby takie

były już podejmowane przez Bank Światowy, wydają się one jednak dalece niedoskonałe m.in. ze względu na nierozłączność analizowanych cech (w propozycji dwuwymiarowego układu stworzonego przez Bank Światowy jedna z osi odzwierciedla kontinuum: strukturalny – regulatywny kapitał społeczny, druga wymiar mikro-, mezo- i makrospołeczny kapitału społecznego) (Grootaert, van Baestelaer 2002, 4). Teoria kapitału społecznego powinna pełnić jednak nie tylko deskryptywną, ale i eksplanacyjną funkcję.

Tymczasem w badaniach empirycznych dotyczących kapitału społecznego dominuje opis, a analiza zależności ma często spekulatywny charakter. Stworzenie teorii średniego zasięgu byłoby pożądane, ponieważ:

- umożliwiłoby precyzyjne operowanie tą kategorią przedstawicielom różnych dyscyplin i wyznaczałoby obszar multi- i interdyscyplinarnych badań,

- rozwijałoby i inspirowało dalsze badania empiryczne,

- umożliwiłoby zarówno prognozowanie przemian kapitału społecznego, jak i (w pewnych obszarach polityki społecznej) oddziaływanie na nie.

Można chyba zaryzykować tezę, że powstanie takiej teorii będzie wyrazem wyjścia kategorii kapitału społecznego z obszaru metafory. Będzie ono jednocześnie probierzem faktycznej wartości tej koncepcji i weryfikacją pokładanych w niej nadziei.

Literatura

- ADLER P., KWON S. W. (2000), *Social Capital: The Good, the Bad and the Ugly*, [w:] *Knowledge and Social Capital. Foundations and Applications*, red. E. L. Lesser, Boston, Oxford, Auckland, Johannesburg, Melbourne, New Delhi.
- BOISJOLY J., DUNCAN G. J. (1995), *Access to Social Capital*, „*Journal of Family Issues*” nr 5 (16).
- BOURDIEU P. (1993), *Sociology in Question*, London.
- COLEMAN J. S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „*American Journal of Sociology*” nr 94.
- (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge.
- CYBULA A. (2001), „Demokracja w działaniu” a sprawa polska (i śląska). Esej o stosowalności włoskich badań Roberta D. Putnama w warunkach polskich i śląskich, [w:] *Eseje socjologiczne*, red. W. Jacher, Katowice.
- DYLUS A. (2001), *Globalny rynek i jego granice*, Warszawa.
- EDWARDS B., FOLEY M. W. (1998), *Civil Society and Social Capital Beyond Putnam*, „*American Behavioral Scientist*” nr 1 (42).

- FIELD J., SCHULLER T. (1997), Norms, Networks and Trust, „Adults Learning” nr 3 (9).
- FINE B., GREEN F. (2000) [w:] Social Capital, Stephen B., Field J., Schuller T., Oxford, New York.
- FUKUYAMA F. (2000), Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego, przeł. H. Komorowska i K. Dorosz, Warszawa.
- FUKUYAMA F. (1997) [1995], Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu, przeł. A i L. Śliwa, Warszawa–Wrocław.
- GIZA-POLESZCZUK A., MARODY M., RYCHARD A. (2000), Strategie i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej, Warszawa.
- GRABOWSKA M., SZAWIEL T. (2001), Budowanie demokracji, Warszawa.
- GREGORY R. J. (1999), Social Capital Theory and Administrative Reform: Maintaining Ethical Probity in Public Service, „Public Administration Review” nr 1 (59).
- GROOTAERT CH., NARAYAN D. *i in.* (red.) (2003), Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital, The World Bank.
- , VAN BASTELAER T. (red.) (2002), Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practicioners, The World Bank.
- KNACK S., KEEFER P. (1997), Does social capital have an economic pay off? A cross – country investigation, „Quarterly Journal of Economics” nr 4 (112).
- KOZYR-KOWALSKI S. (1999), Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo, Poznań.
- KWAŚNIEWICZ W. (2001), Kilka refleksji o przemianach moralności w okresie transformacji ustrojowej, [w:] Moralność Polaków, red. B. Gołębiowski, Łomża.
- KWIATKOWSKI M. (2003), Kapitał społeczny a edukacja, „Teraźniejszość, Człowiek, Edukacja” nr 3 (23).
- (2003a), Źródła zaangażowania obywatelskiego w świetle koncepcji kapitału społecznego, [w:] Wartości i interesy a społeczeństwo obywatelskie, red. M. Kwiatkowski, „Rocznik Lubuski” nr XXIX, cz. 1, Zielona Góra.
- [w druku], Kapitał społeczny, [w:] Encyklopedia socjologii, Suplement, red. W. Kwaśniewicz, Warszawa.
- LOURY G. (1977), A Dynamic Theory of Racial Income Differences, [w:] Women, Minorities and Employment Discrimination, red. P. A. Wallace, A. Lemund, Lexington.
- LOWNDES V., WILSON D. (2001), Social Capital and Local Governance: Exploring the Institutional Design Variable, „Political Studies” nr 49.
- MATYSIAK A. (1999), Źródła kapitału społecznego, Wrocław.
- NAHAPIET J., GHOSAL S. (2000), Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage, [w:] Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications, red. E. L. Lesser, Boston, Oxford, Auckland, Johannesburg, Melbourne, New Delhi.
- NARAYAN D., CASSIDY M. (2001), A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory, „Current Sociology” nr 49.

- NEWTON K. (1997), Social Capital and Democracy, „American Behavioral Scientist” nr 5 (40).
- PETRO N. (2001), Creating Social Capital in Russia. The Novgorod Model, „World Development” nr 2 (29).
- PORTES A., LANDOLT P. (1996), The Downside of Social Capital, „The American Prospect” nr 26.
- PUTNAM R. D. (1995) [1993], *Demokracja w działaniu*, tłum. J. Szacki, Warszawa–Kraków.
- (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York.
- RELIGION as Social Capital. Producing the Common Good (2003), red. C. Smidt, Waco, Baylor University Press.
- ROTBERG R. I. (1999), Social capital and political culture in Africa, America, Australasia and Europe, „Journal of Interdisciplinary History” nr 3 (29).
- SANDEFUR R. L., LAUMAN E. O. (1998), A Paradigm for Social Capital, „Rationality & Society” nr 4 (10).
- SMIDT C. (1999), Religion and Civic Engagement. A Comparative Analysis, „Annals of the American Academy of Political and Social Science” nr 565.
- STAŃCZYK Z. J. (2000), Dwa rodzaje kapitału społecznego, „Gospodarka Narodowa” nr 1–2.
- SWIANIEWICZ P., DZIEMANOWICZ W., MACKIEWICZ M. (2000), *Sprawność instytucjonalna administracji samorządowej w Polsce – zróżnicowanie regionalne*, Warszawa.
- SZCZEPAŃSKI M. S. (2001), Słowo wstępne, [w:] *Cnoty i instytucje obywatelskie w społeczności lokalnej*, red. M. S. Szczepański, P. Rojek, Tychy.
- SZTOMPKA P. (1999), *Trust. A Sociological Theory*, Cambridge.
- TARKOWSKA E., TARKOWSKI J. (1994), „Amoralny familizm”, czyli o dezintegracji społecznej w Polsce lat osiemdziesiątych, [w:] J. Tarkowski, *Socjologia świata polityki*, t. 1, Warszawa.
- THEISS M. (2003), Kapitał społeczny w polityce społecznej – w poszukiwaniu definicji, „Problemy Polityki Społecznej. Studia i Dyskusje” nr 5.
- (2003a), Operacjonalizacja kapitału społecznego w badaniach empirycznych [referat podczas konferencji „Gospodarowanie kapitałem społecznym”, XI 2003 r., Akademia Rolnicza w Poznaniu].
- THE SAGUARO Seminar (2000), *Civic Engagement in America*, J.F. Kennedy School of Government, Harvard University, (www.ksg.harvard.edu/saguaro/communitysurvey/docs/exec_summ.pdf).
- USLANDER E. M. (2001), *Democracy and Social Capital*, [w:] *Democracy and Trust*, red. M. E. Warren, Cambridge.
- WNUK-LIPIŃSKI E. (1996), *Demokratyczna rekonstrukcja*, Warszawa.
- WORLD BANK (2001), <http://www.worldbank.org/poverty/scapital>

- WUTHNOW R. (2002), United States. Bridging the Privileged and the Marginalized? [w:] Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society, red. R. Putnam, Oxford, New York.
- ZAGAŁA Z. (2001), Kapitał społeczny, [w:] Cnoty i instytucje obywatelskie w społeczności lokalnej, red. M. S. Szczepański i P. Rojek, Tychy.
- ZARYCKI T. (2002), Region jako kontekst zachowań politycznych, Warszawa.
- ZIÓŁKOWSKI M. (2000), Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Teorie tendencje, interpretacje, Poznań.