

Kapitał społeczny w kontekście współdziałania

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja podstawowych koncepcji kapitału społecznego w kontekście procesów współdziałania. Prezentowane są analitycznie wyróżniane, główne komponenty składowe tego pojęcia takie jak sieci społeczne, zaufanie i normy. W dalszej części tekstu omówiono dwa typy funkcji, jakie spełnia kapitał społeczny: funkcję generatywną i asocjatywną. W zakończeniu prezentowane są główne kontrowersje związane z różnymi koncepcjami kapitału społecznego jak też ze stosowaniem tego pojęcia w praktyce badań empirycznych. Mam tu na uwadze głównie dylematy związane z procesami alienacji społecznej, kontrowersje wokół świadomości inwestycyjnej i konsumpcyjnej, kwestię neutralności normatywnej oraz roli kapitału społecznego w procesach rozwojowych. Podstawowym źródłem dla zaprezentowanego tekstu jest literatura przedmiotu.

93

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, zaufanie, sieci społeczne, normy, funkcja generatywna, funkcja asocjatywna, współdziałanie

Prekursorzy i przesłanki popularności kapitału społecznego

Od początku lat 90. XX wieku koncepcja kapitału społecznego wzbudza coraz większe zainteresowanie wśród badaczy nauk społecznych. Jednakże termin „kapitał społeczny” stosowany był znacznie wcześniej. Jako pierwszy użył tego pojęcia praktyk – kurator szkół wiejskich w amerykańskiej Wirginii, Lyda J. Hanifan. Przez kapitał społeczny rozumiał „te rzeczywiste dobra, które liczą się najbardziej w życiu codziennym ludzi: dobra wola, partnerstwo, sympatia i społeczna więź między jednostkami i rodzinami, która stwarza społeczną jedność – wiejską społeczność, której logicznym centrum jest szkoła” [Hanifan 2010: 78 (pierwodruk 1920)].

Idea ta, początkowo zapomniana, powróciła na początku lat 60., kiedy urbanistka Jane Jacobs [2015 (pierwodruk 1961)] poddała charakterystyce

* Uniwersytet Łódzki.

trzy typy sąsiedztwa we współczesnej metropolii. Należy jednak dodać, iż Autorka nie użyła wprost określenia „kapitał społeczny”. Podkreślała natomiast znaczenie czynników społecznych przejawiających się w różnych formach więzi dla efektywnego funkcjonowania struktur społeczno-przestrzennych. W latach 70. ekonomista Glenn Loury [1977] zaproponował wprowadzenie pojęcia kapitału społecznego do analizy różnic zarobków uzyskiwanych przez przedstawicieli różnych ras. W jego opinii „społeczne pochodzenie jednostki ma istotny wpływ na wielkość zasobów, które są zazwyczaj inwestowane dla jej rozwoju. Byłoby zatem użyteczne wprowadzić pojęcie »kapitału społecznego« dla określenia znaczenia pozycji społecznej w generowaniu standardowych cech kapitału ludzkiego” [1977: 176]. Autor traktował omawiane pojęcie nie jako komponent społecznej struktury, lecz jako jeden z zasobów określających potencjał jednostki, związany z relacjami w obrębie rodziny i społeczności, które sprzyjają jej edukacji i socjalizacji w dzieciństwie i okresie dorastania. Zwrócił też uwagę na trudności w interpretacji kapitału ludzkiego wyłącznie w kategoriach atrybutów jednostkowych. Wzrost popularności tego pojęcia w socjologii nastąpił za sprawą propozycji Pierre’a Bourdieu [1977]. W latach 90. termin „kapitał społeczny” zyskiwał na popularności i po 1995 roku, jak zauważa David Halpern [2005], mamy do czynienia z eksplozją używania tego pojęcia w socjologii i politologii. Dorobek wypracowany w tym okresie przyniósł nie tylko próby analiz pojęciowych i teoretycznych, ale również ogrom badań empirycznych. W Polsce jeszcze w latach 90. termin ten był używany sporadycznie. Na przykład Edmund Wnuk-Lipiński określał kapitał społeczny wyłącznie jako cechę indywidualną, „ogół nieformalnych powiązań społecznych, czyli »znajomości«, dzięki którym jednostka podwyższa prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania się w elicie” [1996: 151].

Zainteresowanie kapitałem społecznym jako kategorią naukową wynika z kilku przesłanek natury teoretycznej jak i praktycznej.

W dobie światowego kryzysu w drugiej połowie lat 70. przedstawiciele nauk ekonomicznych zaczęli poszukiwać tzw. pozaekonomicznych czynników wzrostu. Po wprowadzeniu do analizy pojęcia kapitału ludzkiego jako zbioru właściwości jednostkowych przyczyniających się do wzrostu zasobności społeczeństw, na Uniwersytecie w Chicago kontynuowano współpracę ekonomistów z socjologami w celu zbadania wpływu organizacji społecznej na efektywność funkcjonowania grup społecznych oraz wpływu sytuacji społecznych na przebieg i wzory decyzji podejmowanych w strukturach biurokratycznych [Olson 1965].

Koncepcja kapitału społecznego była w pewnym zakresie reakcją części środowiska socjologicznego na polityczną i intelektualną dominację

liberalizmu w latach 80. Najbardziej wymownym tego przykładem w polityce było oświadczenie ówczesnej premier Wielkiej Brytanii Margaret Thatcher, która w jednym z wywiadów ogłosiła, iż „nie ma takiej rzeczy jak społeczeństwo”. Poglądy skrajnie indywidualistyczne zaczęły również wywierać znaczący wpływ w kręgach socjologicznych. Zaczęły się pojawiać koncepcje głoszące koniec społeczeństwa. Koncepcja kapitału społecznego była zatem intelektualną kontrpropozycją krytykującą wizję społeczeństwa jako zbioru oddzielnych i w dużej mierze niezależnych od siebie jednostek. Jak podkreślał James Coleman, „fikcją jest społeczeństwo składające się ze zbioru niezależnych jednostek, z których każda działa dla osiągnięcia celów, które są również ustanowione niezależnie od siebie, oraz że na funkcjonowanie systemu społecznego składa się kombinacja działań niezależnych od siebie jednostek” [1994: 300]. Propozycje klasyków kapitału nie ograniczały się jednak wyłącznie do krytyki czy dyskredytacji indywidualistycznego punktu widzenia. Była to krytyka połączona z próbą przerzucenia pomostu pomiędzy ściśle indywidualistyczną i skrajnie normatywistyczną wizją społeczeństwa. Najpełniejszy wyraz znalazła w całościowej propozycji wyłożonej przez Colemana [1994].

Koncepcja kapitału społecznego przyczyniła się w pewnym zakresie również do wzmocnienia interdyscyplinarnego charakteru badań w szeroko rozumianych naukach społecznych poprzez łączenie w analizach takich zagadnień jak koszty transakcyjne, instytucje oraz normy, przypisywane wcześniej odrębnie do ekonomii, nauk politycznych i socjologii. Stąd postulat przewyższania partykularyzmów dyscyplinowych i podejmowania prób badawczych o bardziej ogólnym i wielowymiarowym charakterze. Gert Svendsen i Gunnar Svendsen [2009] używają nawet do określenia koncepcji kapitału społecznego metafory „troiki” jako jednego pojazdu ciągniętego przez trzy odrębne konie.

Przez lata kapitał społeczny stawał się coraz bardziej użytecznym i nośnym sloganem mobilizacji różnych środowisk społecznych w celu wykonywania zadań, które nie mogą lub też nie są wypełniane przez instytucję państwa. Jest zatem narzędziem realizacji założeń ideologicznych zawartych w koncepcjach społeczeństwa obywatelskiego. Z czasem zaczęto również dostrzegać pozytywny wpływ, jaki to zjawisko, zdaniem badaczy, wywiera na takie kluczowe elementy życia społecznego jak: poziom rozwoju ekonomicznego, poziom zdrowia i jakości życia obywateli, poziom edukacji, bezpieczeństwo publiczne oraz jakość funkcjonowania państwa i demokracji w ramach społeczeństwa obywatelskiego [Field 2003].

Celem niniejszego tekstu jest względnie całościowa charakterystyka koncepcji kapitału społecznego ukazująca nie tylko jej walory, ale również słabsze strony wywołujące kontrowersje i skłaniające do uwag krytycznych.

Podstawowe ujęcia kapitału społecznego

Przegląd koncepcji i opracowań teoretycznych skłania do wyodrębnienia trzech zasadniczych tradycji intelektualnych w ujmowaniu kapitału społecznego. Pierwszą jest tradycja strukturalna, drugą normatywna, a trzecią syntetyzująca. Warto jednak podkreślić, że w przypadku niektórych autorów różnica pomiędzy perspektywą strukturalną i normatywną jest bardzo trudna do uchwycenia i czasami sprowadza się do odmiennego rozłożenia akcentów, a nie eksponowania zasadniczych różnic. Nie brak również prób syntetyzujących starających się pogodzić jedną i drugą opcję.

Klasyki przedmiotu, Bourdieu [1986] i Coleman [1988, 1994] uważali, że kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz- i zewnątrzgrupowych. Jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stwarzać potencjał wspomagający działania jej członków. W tym ujęciu kapitał, podobnie jak inne elementy struktury społecznej, nie jest zjawiskiem bezpośrednio obserwowalnym.

Pojęcie kapitału społecznego w pracach Bourdieu, pojawiające się już w drugiej połowie lat 70., odnosi się do efektów relacji społecznych wspomagających pozycję społeczną jednostki [1977]. Jednakże jego najczęściej cytowana definicja pojawiła się znacznie później. Według niej kapitał społeczny jest „zbiorem aktualnych i potencjalnych zasobów, które są połączone w mniej lub bardziej trwałą sieć zinstytucjonalizowanych stosunków społecznych wzajemnej znajomości i uznania” [tenże 1986: 51]. Ponadto relacje te powinny mieć pozytywny charakter, kształtując rodzaj trwałych postaw wzajemnego uznania, szacunku, przyjaźni itp. Należy zaznaczyć, że dla Bourdieu kapitał społeczny jest jednym z kluczowych elementów jego szerszej teorii struktury społecznej i dominacji, w ramach której poprzez dziedziczenie i procesy socjalizacyjne utrwalane są różnice społeczno-ekonomiczne pomiędzy poszczególnymi klasami i grupami społecznymi. Kapitał społeczny jest w tym ujęciu elementem pośredniczącym pomiędzy cechami dziedziczonymi przez jednostkę w ramach rodziny a sumą jej zasobów ściśle jednostkowych. Jest zatem mechanizmem reprodukcji klasowej.

Podobnie dla Colemana kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz- i zewnątrzgrupowych; jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stanowić potencjał wspomagający działania jej członków. Jego zdaniem rodzi się w strukturze relacji „pomiędzy aktorami i pośród nich” – jest zatem wyłącznie właściwością grupy, nie istnieje natomiast na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą natomiast osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości. Jak podkreśla Coleman:

kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcję. Nie jest to jednak pojedyncza jednostka analizy ale wielość różnych jednostek (komponentów), które posiadają dwie cechy wspólne. Wszystkie one konstytuują pewien aspekt struktury społecznej i wyznaczają pewne działania jednostek tkwiących w obrębie struktury [1994: 302].

Coleman postrzega obecność kapitału społecznego w zaufaniu, informacji, normach i efektywnych sankcjach, relacjach władzy i autorytetu oraz stopniu zobowiązań w ramach grupy. Grupa stwarza kapitał społeczny, który umożliwia osiąganie celów, które bez niego byłyby niedostępne, lub osiągalne wyższym kosztem. Jest to przykład konwersji kapitału społecznego na kapitał finansowy. Należy podkreślić, iż koncepcja Colemaniana nie jest jednostronna. Autor przyznaje co prawda prymat struktury w stosunku do norm i traktuje kapitał jako element struktury, to jednak uwzględnia również aspekty normatywne. Co więcej, jego teoria zakłada, że korzystanie z kapitału społecznego kończy się sukcesem tylko wówczas, gdy jednostki respektują ten sam lub zbliżony zbiór norm. Tak więc użycie kapitału społecznego zakłada istnienie jakiegoś nadrzędnego i wspólnego systemu normatywnego.

Innym przykładem podejścia strukturalnego jest definicja Pichlera i Wallace. Przez pojęcie kapitału społecznego rozumie on stosowaną przez jednostki strategię zabezpieczenia ekonomicznych korzyści [2009]. Również Nan Lin [2001: 43] postrzega kapitał w ujęciu strukturalnym, definiując to pojęcie „jako te zasoby, które są dostępne jednostce poprzez społeczną strukturę”. Traktowanie kapitału społecznego jako zasobu indywidualnego wiąże się zatem ściśle z ujęciem strukturalnym. Jego zwolennicy wychodzą z założenia, zgodnie z którym istnieją dwa typy zasobów, jakimi może dysponować jednostka: zasoby osobiste oraz zasoby społeczne. Zasoby osobiste są to będące w posiadaniu jednostki dobra materialne bądź symboliczne, natomiast zasoby społeczne jednostka uzyskuje dzięki swoim relacjom z innymi – zależnie od rozległości i różnorodności tych relacji jednostki mają odmienne rodzaje zasobów społecznych [tamże: 21]. Zasobami społecznymi są zatem zarówno przedmioty materialne, które nie stanowią własności jednostki, ale są dla niej dostępne z racji przyzwolenia danej grupy, jak również systemy organizacji społecznej i międzyjednostkowych powiązań, dzięki którym jednostka może osiągać indywidualne korzyści. Zasobem jest również władza, jaką ma jednostka dzięki zajmowaniu określonej pozycji w strukturze społecznej, oraz reputacja, jaką osiąga poprzez przynależność do danej grupy.

Zasoby zawarte w sieciach społecznych mają duże znaczenie z kilku powodów. Po pierwsze, sieci ułatwiają przepływ informacji. Po drugie, wszelkie więzi łączące jednostki z innymi uczestnikami sieci, nawet

tw. słabe więzi, wzmacniają społeczną kontrolę jednostkowych działań. Po trzecie, sieci społeczne, w których jednostka uczestniczy, stanowią świadectwo jej wiarygodności, stwarzając gwarancję dostępu do dodatkowych zasobów. Te trzy rodzaje uzyskiwanych korzyści: informacja, wpływ na decyzje i społeczna wiarygodność przysparzają dodatkowych korzyści niedostępnych przy wykorzystaniu jedynie zasobów indywidualnych. Mark Granovetter [1973] podkreślał znaczenie rozległych i heterogenicznych sieci, nawet o słabszej intensywności relacji, jako potencjału wzmacniającego indywidualne możliwości jednostki w procesach wymiany społecznej.

Nieco odmienne stanowisko wobec kapitału społecznego zajmują zwolennicy ujęcia normatywnego z Robertem Putnamem, Francisem Fukuyamą, Erickiem E. Uslanerem i Piotrem Sztompką. Koncepcja kapitału społecznego Putnama [1995] została zarysowana w jego wcześniejszych studiach ukazujących różnice we wzorach zaangażowania społecznego mieszkańców różnych regionów Włoch. Dla wyjaśnienia owych odmienności odwołuje się on do pojęcia kapitału społecznego jako odmiennych i uwarunkowanych kulturowo tradycji obywatelstwa, „do czynników społecznej organizacji takich jak zaufanie, normy i sieci, które mogą poprawić efektywność społeczeństwa poprzez podejmowanie skoordynowanych działań” [tamże: 167]. Innymi słowy, kapitał społeczny jest taką formą organizacji, która obniża potencjalne koszty jednostkowe prowadzące do sukcesu. W późniejszej pracy *Bowling Alone* stwierdza, że „[...] rdzeniem pojęcia kapitał społeczny są takie sieci, które mają wartość – i dalej dodaje, że: kapitał społeczny odnosi się do powiązań pomiędzy jednostkami, czyli sieci oraz norm wzajemności i zaufania” [Putnam 2008: 19]. W odróżnieniu od niektórych strukturalistów (z wyłączeniem Colemana) dla Putnama sieci powiązań nie są redukowane do styczności społecznych. Jego związek z orientacją normatywną wyraża się również w eksponowaniu woluntaryzmu i spontaniczności w działaniach jednostkowych na rzecz dobra publicznego, które wywodzą się z kulturowej tradycji danej grupy czy społeczeństwa. Kapitał jest tu traktowany jako element solidarności społecznej. Stąd też komentatorzy prac Putnama wskazują na jego związki nie tylko z tradycją de Toquevilla, ale również Durkheima.

W myśl koncepcji Fukuyamy [1997] kapitał społeczny jest ustaloną nieformalną normą, która umożliwia współpracę pomiędzy przynajmniej dwiema jednostkami. Normy, które tworzą kapitał społeczny, mają szeroki zakres: poczynając od zasady wzajemności między dwojgiem przyjaciół, a kończąc na złożonych i szczegółowo określonych doktrynach takich jak chrześcijaństwo lub konfucjanizm. Muszą być realizowane w rzeczywistych ludzkich relacjach. Norma wzajemności istnieje *in potentia* w układach z wszystkimi ludźmi, ale aktualizuje się tylko w relacjach z *moimi*

przyjaciółmi. Według tej definicji zaufanie, sieć zależności, społeczeństwo obywatelskie i podobne zjawiska związane ze społecznym kapitałem są jego korelatami, powstałymi jako rezultat kapitału społecznego, lecz nie jego elementami.

Zdecydowana większość autorów zajmujących się problematyką kapitału społecznego [Paxton 1999; Cohen, Prusak 2001; Offe, Fuchs 2002; Halpern 2005; Trutkowski, Mandes 2005] reprezentuje trzecie, bardziej eklektyczne podejście do rozumienia omawianego pojęcia, uznając za niewłaściwe eksponowanie jednego, dominującego atrybutu kapitału. Starają się zatem prowadzić do ujęć syntetyzujących, obejmujących możliwie wiele elementów składowych, nie przypisując żadnemu z nich kluczowej roli. Co więcej, w ramach trzeciego nurtu znaczeniowego podkreślana jest często rola instytucji politycznych jako generatora kapitału społecznego [Stolle 2003].

Przykładem definicji najszerzej jest propozycja terminologiczna zbiorowego autorstwa ekspertów Banku Światowego, w myśl której pojęcie to odnosi się do „instytucji, relacji i norm, które kształtują zakres i charakter społecznych interakcji. Nie jest on sumą instytucji spajających społeczeństwo, ale raczej spoiwem, które utrzymuje je w całości” [The World Bank 1999]. Klaus Offe i Susane Fuchs [2002] podkreślają równoprawne znaczenie trzech komponentów: postawy, dyspozycji do zachowań i wzorów strukturalnych. Bardziej szczegółowa i równie szeroka jest definicja Jacka Sztaudyngera, w myśl której jest to „stopień zorganizowania społeczeństwa charakteryzowany przez sieć organizacji, zbiór norm oraz zaufanie, które służy współpracy, dobru wspólnemu i tworzą potencjał rozwiązywania problemów społecznych” [2003: 74].

Alejandro Portes i Julia Sensenbrenner [1993] identyfikują cztery różne rodzaje kapitału społecznego, który przynosi pozytywne efekty – zwłaszcza w odniesieniu do jednolitych grup etnicznych:

- 1) internalizacja wartości nakazujących zachowania wykraczające poza czystą zachłanność;
- 2) transakcje oparte na wzajemności;
- 3) solidarność zobowiązań;
- 4) wymuszone zaufanie, rodzaj moralnej presji na dokonywanie uczciwych transakcji.

W sumie kapitał społeczny, jak każdy kapitał, jest pewnym zbiorem zasobów, które muszą spełniać trzy podstawowe warunki. Po pierwsze, są to dobra (wartości), które mogą być wymieniane na inne dobra (wartości). Po drugie, wymiana tych wartości (dóbr), powinna prowadzić do generowania wartości dodanej, pojawiającej się w otrzymanych zwrotach z tytułu poczynionych inwestycji. Po trzecie, zasoby kapitału wymagają

świadomego inwestowania w ich podtrzymywanie i rozwój. W sumie kapitał społeczny jest najczęściej rozumiany jako „zbiór zasobów, które aktor może mobilizować i osiągać korzyści z powodu jego (aktora) zakorzenienia w określonych sieciach relacji z innymi aktorami” [Esser 2008: 23]. Kapitałem nie są zatem ani same sieci kontaktów, ani normy czy wartości, ale zasoby generowane przez owe sieci powiązań i norm czy wartości. Zasoby te mogą być wykorzystywane przez członków grup i zbiorowości, w ramach których są generowane. Spośród trzech form kapitału, czyli kapitału fizycznego, ludzkiego i społecznego, ten ostatni jest najmniej dostępny obserwacji i pomiarowi, gdyż jest właściwością relacji międzyjednostkowych [Coleman 1988]. Według Portesa

kapitał ekonomiczny widoczny jest na rachunkach bankowych, kapitał ludzki znajduje się w głowach jednostek, kapitał społeczny zaś jest czymś, co zawiera się jedynie w strukturze relacji między jednostkami. By posiadać kapitał społeczny, jednostka musi pozostawać w relacji z innymi, i to właśnie ci inni, nie ona sama, są prawdziwym źródłem posiadanych przez nią przewag i zasobów [1998: 7].

Zdaniem Lina [2001], autora jednej z bardziej konsekwentnych koncepcji strukturalistycznych, sieć społecznych relacji stanowi nie tylko atrybut, ale także warunek wystarczający dla zaistnienia kapitału społecznego, a uwzględnianie innych jego właściwości stanowi zbędną komplikację. W związku z tym dostęp do kapitału społecznego warunkowany jest strukturalnymi wymiarami położenia jednostki. Zależy on bowiem od „1) siły pozycji ego w hierarchicznych strukturach, 2) od siły więzi łączącej ego i innymi oraz 3) od lokacji więzi w sieciach” [tamże: 63].

Komponenty kapitału społecznego

Podstawowa trudność zastosowania koncepcji kapitału społecznego w analizie i praktyce badawczej wynika z wieloznaczności terminu. Elementy składające się na ów potencjał ułatwiający współpracę i osiąganie wspólnych celów są przez różnych autorów dobierane i szeregowane w rozmaitych konfiguracjach. Należą one, najogólniej ujmując, do trzech kategorii: sieci komunikacji i uczestnictwa (*network*), zaufania (*trust*) i podzielanych wartości i norm (*values*). Zgodnie z terminologią Pameli Paxton [1999] można je określić mianem komponentów kapitału społecznego.

Jeżeli przyjmiemy, że istnieje wiele typów kapitału społecznego, to ich empiryczna identyfikacja wymaga określenia udziału każdego z tych komponentów.

Pierwszy komponent, jak wskazuje teoria kapitału społecznego, dotyczy zasobów umiejscowionych w sieci kontaktów i relacji społecznych oraz sposobów udostępniania i wykorzystania tych zasobów. Dysponowanie nimi utrzymuje i poszerza zdolności oraz możliwości przetrwania i rozwoju jednostek. W ujęciu Lina [2001] wartości są normatywnymi ocenami tych zasobów. W większości społeczeństw takie pozytywne oceny dotyczą zamożności, prestiżu i władzy. Kapitał społeczny dotyczy zatem tych działań, które są podejmowane dla utrzymania lub zwiększenia stanu posiadania tak ocenianych dóbr.

W ujęciu strukturalnym teoria kapitału społecznego opiera się na założeniach dotyczących struktury społecznej na poziomie makro, mezo i mikro. W odniesieniu do makrostruktury przyjmuje się, że poszczególne wymiary statusu społecznego: zamożność, władza i prestiż, tworzą koherentny układ w kształcie piramidy, co oznacza, że osoby o wyższych pozycjach, relatywnie mniej liczne (dzięki dostępowi i kontroli), z większymi zasobami własnymi, korzystają również z zasobów jednostek zajmujących niższe pozycje.

W odniesieniu do poziomów mezo i mikro przyjmuje się dwa założenia dotyczące interakcji i działań. Po pierwsze, interakcje społeczne zachodzą z większym prawdopodobieństwem między jednostkami o zbliżonych pozycjach (zasada homofilii). Korzyści uzyskane dzięki takim działaniom pozwalają na utrzymanie zasobów dotychczas osiągniętych oraz na potwierdzenie własnej wartości. Działania te określane są jako ekspresyjne. Po drugie kontakty utrzymywane z osobami stojącymi wyżej w hierarchii statusu (zasada heterofilii) mają na celu pozyskanie nowych zasobów i określane są jako instrumentalne.

Odrębne zagadnienie stanowi relacja zachodząca między funkcjonowaniem układów sieciowych a kapitałem społecznym w skali mezo i makro. Pierwsze rozwiązanie odwołuje się do liberalnej koncepcji ładu samorządnego, zgodnie z którą suma działań podejmowanych z egoistycznych pobudek przyczynia się do rozbudowy sieci relacji nieformalnych, a ich instytucjonalizacja buduje społeczeństwo obywatelskie. W drugim ujęciu decyduje kontekst strukturalny, który określa funkcjonowanie sieci w danym społeczeństwie. Prowadzi to w niektórych przypadkach do zakwestionowania użyteczności terminu [Trutkowski, Mendes 2005].

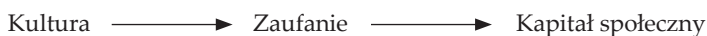
Należy podkreślić, że na poziomie indywidualnym komponent sieci, istniejący choćby w minimalnym wymiarze, jest nieodzownym atrybutem kapitału społecznego. Brak kontaktów i społecznych relacji sprawia, że podzielane wartości i normy, a także zaufanie wobec innych mają charakter czysto deklaracyjny.

Innymi kluczowymi elementami kapitału społecznego są zaufanie (zarówno do ludzi, jak i instytucji publicznych) oraz uczestnictwo w grupach,

stowarzyszeniach i organizacjach. Wzajemne zaufanie, w sposób oczywisty, jest zarówno warunkiem, jak i efektem współpracy. Jest ono metaforycznie określane jako ułatwiający je katalizator, a sieci wzajemnego zaufania tworzą emocjonalną podstawę osiągnięcia wspólnego sukcesu. W efekcie przyczynia się do umocnienia tzw. *team spirit*, czyli morale grupy [Sztompka 2007]. Zdaniem Putnama kapitał społeczny i zaufanie stanowią nierozłączną całość:

Krótko mówiąc, ludzie ufający innym są lepszymi obywatelami, a ci zaangażowani w życie społeczności są zarazem bardziej ufni i godni zaufania. Przeciwnie, ludzie nieaktywni jako obywatele wierzą, że otoczeni są przez niego-dziwców i czują się mniej zobligowani do uczciwego postępowania. Cechy te stanowią tak ścisły syndrom, że ich wzajemne relacje mogą być rozwikłane w drodze eksperymentalnej [2008: 137].

Jednak relacja między kapitałem społecznym a zaufaniem nie jest jednoznaczna. Jeżeli kapitał stanowi potencjał społecznego uczestnictwa i współdziałania na podstawie podzielanych wartości i norm oraz wzajemnego zaufania, to członkowie grupy, oczekując od innych uczciwego postępowania, zwykle ufają sobie nawzajem. W tym ujęciu kapitał społeczny jest pochodną zaufania bazującego na wspólnych wartościach. Zależność tę można przedstawić graficznie:



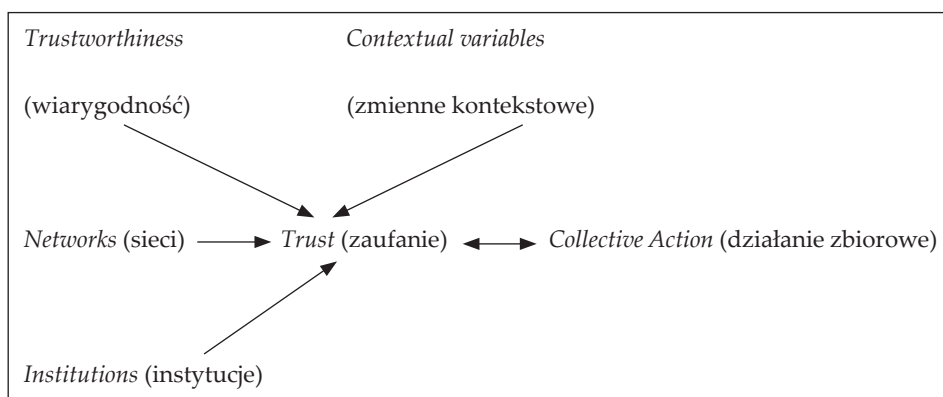
Odmierna sekwencja zależności wynika z koncepcji Fukuyamy [1997], który definiuje kapitał społeczny jako nieformalną normę, ułatwiającą współpracę między ludźmi. W myśl tej koncepcji zaufanie, sieci powiązań, społeczeństwo obywatelskie są epifenomenami, powstałymi jako rezultat narastania kapitału społecznego, lecz nie jego częścią składową. Schemat zależności przybiera wówczas odmienny kształt:



Relacje między zaufaniem a kapitałem społecznym wyraża również przedstawiona przez Fukuyamę koncepcja „promienia” zaufania (*radius of trust*). Jak już wspomniano, zaufanie społeczne przekracza swym zasięgiem grupę macierzystą. Wszystkie grupy dysponujące kapitałem społecznym mają pewien zasięg zaufania, czyli krąg ludzi, w obrębie którego funkcjonują zasady współpracy. Jeżeli grupowy kapitał społeczny wytwarza wartości pozytywne, zasięg zaufania wykracza poza tę grupę. Oczywiście promień zaufania może być również mniejszy i obejmować wewnętrzne

kręgi wtajemniczonych. Współczesne społeczeństwo może być przedstawione w postaci sieci koncentrycznych lub krzyżujących się kręgów zaufania. Im większa gęstość i złożoność sieci kręgów zaufania, tym większe zasoby kapitału społecznego pozostają w dyspozycji danego społeczeństwa.

Na jeszcze inny typ relacji pomiędzy kapitałem społecznym a zaufaniem wskazują Elinor Ostrom i Toh-Kyeong Ahn [2010: XVI–XVII]. Analizując wkład różnych form kapitału społecznego takich jak instytucje, sieci kontaktów i ufność do efektywnego zachowania zbiorowego, lokują zaufanie jako element pośredniczący pomiędzy formami kapitału a zbiorowym zachowaniem, co graficznie można przedstawić następująco:



W koncepcji Ostrom i Ahna zaufanie jest traktowane jako „poziom subiektywnego prawdopodobieństwa, według którego podmiot przyjmuje, że inny podmiot lub grupa podmiotów będzie sprzyjać określonemu działaniu” [2010: XVI], zatem jest czymś innym aniżeli wiarygodność. Wiarygodność jest stałym przekonaniem, podczas gdy zaufanie jest przekonaniem relacyjnym odnoszącym się do danej sytuacji i danego podmiotu. Instytucje są natomiast ujmowane w kategorii obowiązujących społecznie zasad, norm i praw. W tym ujęciu zaufanie jest generowane przez trzy komponenty kapitału (sieci, wiarygodność oraz instytucje), jak też przez zewnętrzne wobec działania zjawiska kontekstowe.

Ponieważ kapitał jest kategorią wyrażającą możliwość posiadania zasobów lub dysponowania nimi przez członków jakiejś grupy społecznej ze względu na jej wewnętrzny stan organizacji i więzi oraz ze względu na jej relacje z innymi całościami społecznymi, przeto możemy uznać, że koncepcje kapitału społecznego dotyczą kwestii solidarności grupowej oraz relacji międzygrupowych. Innymi słowy, problematyka kapitału jest mniej lub bardziej bezpośrednio związana z istotą porządku społecznego

oraz jego efektywnością jako czynnikiem rozwoju grup i zbiorowości na różnych poziomach życia społecznego. Rozważanie porządku grupowego czy, szerzej, społecznego nie jest zatem możliwe bez uwzględnienia systemu normatywnego.

Nawet jeśli normatywistyczną tradycję w socjologii uznamy za jednostronną i uwzględnimy uwagi krytyków, formułowane zwłaszcza przez przedstawicieli strukturalizmu i zwolenników teorii wyboru racjonalnego, to i tak kwestia norm jako podstawy solidarności społecznej jawi się jako pierwszoplanowa. Nie dziwi zatem fakt, że w wielu koncepcjach kapitału społecznego elementy systemu aksjonormatywnego traktowane są jako komponenty, formy lub podstawy formowania się kapitału społecznego [Sztompka 2016]. Tak jest również w koncepcji Colemanana [1994], który chociaż reprezentował opcję strukturalną, to jednak uznawał normy jako komponent kapitału społecznego i doceniał ich rolę w kreacji tego zjawiska. Jego zdaniem normy nie istnieją tak długo, jak długo jednostka ma zarezerwowane prawa do podejmowania i realizacji wyłącznie jej własnych działań oraz jeśli prawo nie istnieje. Normy, pisze Coleman, „istnieją tylko wówczas, kiedy inni zakładają prawo do wpływu na kierunek działania podejmowanego przez aktora” [1994: 243]. Normy istnieją zatem w sytuacji wzajemnych relacji społecznych pomiędzy jednostkami, kiedy istnieje potrzeba wykreowania kolektywnego interesu różnego od interesu poszczególnych jednostek.

Z kolei potrzeba ustanowienia wspólnego interesu jest związana z wykreowaniem społecznie akceptowanych zasad redystrybucji różnego rodzaju dóbr społecznych, które nie mogą być przedmiotem posiadania każdego członka społeczeństwa wyłącznie według jego egoistycznych pragnień. Nie ulega zatem wątpliwości, że treści normatywnych zasad funkcjonujących w grupach czy zbiorowościach społecznych różnią się w zależności od tego, czy uwaga skupiona jest na reakcjach podmiotu w stosunku do działań innego podmiotu, czy na negocjacjach pomiędzy podmiotami [Horne 2001]. Ponieważ kapitał społeczny jest dla Colemanana „taką wartością struktury, która może być wykorzystana przez aktorów jako zasoby dla realizacji ich interesów” [1994: 304], przeto same normy mogą kreować kapitał społeczny. Jak pisze dalej, „jeśli efektywne normy istnieją, mogą stanowić znaczącą, ale czasami kruchą formę kapitału społecznego” [tamże: 310]. Ważną rolę kapitałotwórczą odgrywają zdaniem Colemanana normy nakazu podporządkowujące interes indywidualny interesowi zbiorowości. Normy tego rodzaju, niezależnie od tego, czy utrzymują się poprzez internalizację, czy zewnętrzne instytucjonalne wsparcie, odgrywają istotną rolę w rozwiązywaniu problemu dobra wspólnego, które istnieje w powiązanych ze sobą zbiorowościach [tamże: 311]. Klaus Offe i Susane Fuchs [2002], wymieniając

trzy komponenty składowe kapitału: uwagę, zaufanie i stowarzyszenio-
wość, normy lokują w ramach pierwszego z nich. Przez „skupianie uwagi”
rozumieją oni dyspozycję poznawczą jednostki pozostającą w opozycji do
oportunizmu, ignorancji i obojętności. Jest ona nacechowana aktywizmem
i troską, ponieważ bycie uważnym i dbałym zakłada nakaz respektowania
określonych norm. Również w modelu pojęciowym Paxton [1999] normy
nie są rozpatrywane jako odrębne komponenty kapitału. Są one raczej
traktowane jako podstawa funkcjonowania zaufania społecznego będącego
jednym z dwóch podstawowych składników kapitału. Z kolei w koncepcji
Halperna [2005] normy stanowią jeden z trzech podstawowych kompo-
nentów kapitału, obok sieci i sankcji. W podejściu tym na normy składają
się „[...] zasady, wartości i oczekiwania, które charakteryzują społeczność
lub sieć społeczną” [tamże: 10]. Ich spektrum może być zdaniem autora
bardzo szerokie: od pomocy sąsiedzkiej poprzez postawy patriotyzmu
lokalnego charakteryzujące mieszkańców danej zbiorowości.

W pierwszych pracach Putnama [1995] normy pojawiają się raczej jako
efekt funkcjonowania kapitału społecznego, czyli partycypacji społecznej
i aktywności zrzeszeniowej. Nie wchodzi one również w skład indeksu
kapitału społecznego. Jednakże, jak pisałem wcześniej, we wstępie do
pracy *Bowling Alone* i w tekście przygotowanym wspólnie z Kristin Goss
wskazuje na sieci społeczne i związane z nimi normy wzajemności jako
komponenty kapitału społecznego [Putnam, Goss 2002]. W sumie więc
można zaliczyć jego podejście do perspektywy normatywnej.

Bezpośrednio lub pośrednio normy społeczne jako istotny składnik
struktury grupy wchodzi zatem w zakres kapitału społecznego jako zbioru
zasobów, z których korzysta jednostka za przyzwoleniem grupy w celu
osiągnięcia zarówno grupowych, jak i indywidualnych korzyści. Należy
jednak podkreślić, że w większości poglądów cytowanych autorów normy
społeczne traktowane są jako zjawiska odrębne od zaufania społecznego.
Normy są bowiem traktowane jako dyrektywa do zachowania i podstawa
stosowania sankcji, podczas gdy zaufanie jest najczęściej ujmowane jako
typ relacji psychicznej i emocjonalnej pomiędzy aktorami społecznymi.
Z punktu widzenia teorii kapitału społecznego kluczowe znaczenie od-
grywają dwie normy. Pierwszą z nich jest zasada wzajemności oznaczająca
obligację jednostki do podtrzymywania procesu wymiany poprzez faktyczne
lub symboliczne nagradzanie osób, od których uprzednio otrzymaliśmy
nagrody. Norma wzajemności tworzy podstawę współdziałania spo-
łecznego poprzez gotowość ponoszenia pewnych indywidualnych kosztów
na rzecz uzyskania wspólnego dobra, w którego podziale jednostka ma
prawo uczestniczyć. Drugą kluczową normą jest norma podmiotowości
oznaczająca możliwość dokonywania przez jednostkę wyborów w trakcie

rozwiązywania różnych problemów społecznych. Z tą normą wiąże się ściśle zasada tolerancji wobec innych, o ile ich działania nie naruszają dobra publicznego. Trzecią kluczową normą jest norma odpowiedzialności [Etzioni 2004] wobec innych i za innych. Oznacza ona, że działająca jednostka podporządkowuje swój egoistyczny interes interesowi społecznemu oraz że jest skłonna działać w pewnych sytuacjach na rzecz innych jednostek bez oczekiwania od nich bezpośredniego wynagrodzenia.

Typy kapitału społecznego w kontekście współdziałania

Robert Putnam [2008] wyróżnia dwa podstawowe typy kapitału społecznego: integracyjny i pomostowy (*bonding and bridging social capital*). Michael Woolcock [2003] wyróżnił typ trzeci, kapitał łączący (*linking*).

Pierwszy z wymienionych typów ma charakter ekskluzywny i wzmacnia współdziałanie wewnątrzgrupowe. Ten typ kapitału odnosi się do więzi międzyludzkich nacechowanych silnym ładunkiem emocjonalnym jako podstawą związku. Jak pisze Putnam, „jest to dobro służące podtrzymywaniu głównie wzajemności i mobilizowaniu solidarności” [2008: 22]. Służy pomocy i potwierdza tożsamość społeczną i społeczne pozycje jednostek. Występuje w małych strukturach społecznych jak rodzina, grupa rówieśnicza, sąsiedzka lub przyjacielska. Ułatwia współpracę, ale utrudnia wymianę informacji z otoczeniem zewnętrznym, a niekiedy prowadzi do ksenofobii. Kapitał wewnątrzgrupowy lub integracyjny służy przede wszystkim realizacji partykularnych celów. Należy zauważyć, że potencjał tego typu może mieć szkodliwe skutki w wymiarze ponadgrupowym, gdyż treść podzielanych wartości i norm pozostaje nieokreślona; mogą mieć one aspołeczny bądź nawet antyspołeczny charakter. Stąd też efekty kapitału integracyjnego (wewnątrzgrupowego) mogą być destrukcyjne w skali makro. Jako przykład mogą służyć nie tylko grupy przestępcze, ale także ugrupowania korporacyjne. Przejawem osłabienia kapitału społecznego na poziomie makro jest – przy wzroście zasobów wewnątrzgrupowych – silna więź korporacyjna w rodzimych organizacjach zawodowych: lekarskich, sędziowskich, adwokackich, ale także np. rolniczych [Paxton 1999: 97].

Przejawami kapitału wewnątrzgrupowego stają się zatem zamknięte sieci powiązań, ekskluzja oraz partykularne zaufanie skierowane wyłącznie do członków danej grupy [Svendsen, Svendsen 2009].

Typ drugi, oparty na uogólnionym zaufaniu do innych, ma charakter inkluzywny i umożliwia współdziałanie międzygrupowe [Putnam 2008].

Określany jest mianem kapitału pomostowego (*bridging*). Jak podkreśla Putnam [tamże], odnosi się nie do najbliższego kręgu społecznego, ale do dalszego grona osób, z którymi wchodzimy w interakcję. Tutaj Putnam odwołuje się do koncepcji słabych więzi Granovettera [1973]. Są to zatem związki o mniejszym stopniu ładunku emocjonalnego, nacechowane znacznym stopniem instrumentalności, „podtrzymywane i rozwijane do generowania bardziej zróżnicowanych pakietów zasobów w celu realizacji interesów i osiągania aspiracji” [Woolcock 2003: 1259]. Pozwalają one na szersze korzystanie z zasobów innych grup, przyczyniając się do przekraczania możliwości płynących z uczestnictwa w jednej grupie społecznej. Tego typu kapitał można zatem analizować w zbiorowościach złożonych, składających się z grup pierwotnych i wtórnych jako podstawowych elementów składowych. Kapitał pomostowy jest więc instrumentem międzygrupowej komunikacji i równocześnie ponadgrupowej socjalizacji. Wzmacnia poczucie tolerancji i otwartości w relacjach z innymi. Przykładem struktury, w ramach której pojawia się kapitał pomostowy, jest społeczność lokalna. Na poziomie mezo zmienia się rodzaj sieci tworzącej kapitał społeczny. Główną rolę zaczynają odgrywać relacje między władzą lokalną a mieszkańcami oraz pomiędzy poszczególnymi grupami interesów. Wymaga to zaufania, którego promień przekracza ramy grupy macierzystej, natomiast zaufanie wewnątrzgrupowe traci na znaczeniu. Uszczegóławiając propozycję Putnama, Svendsen i Svendsen [2009] do formy kapitału pomostowego zaliczają otwarte międzyklasowe sieci powiązań, inkluzję społeczną, zgeneralizowane zaufanie oraz członkostwo w dobrowolnych stowarzyszeniach.

Typologia Putnama, w której podstawowym kryterium jest promień zaufania i wyróżnienie kapitału wewnątrzgrupowego i pomostowego, nie obejmuje tych typów kapitału społecznego, które można wyróżnić na podstawie innych kryteriów. Rozszerzająca propozycja została przedstawiona przez Woolcocka i Szretera [2001, za: Woolcock 2003], którzy wyróżnili oprócz kapitału wewnątrzgrupowego i pomostowego tzw. kapitał łączący (*linking*). Odnosi się on do jeszcze szerszych i dalszych relacji społecznych, jakie mogą wystąpić poza poziomem społeczności lokalnej. Jednakże koncepcja kapitału łączącego nie sprowadza się wyłącznie do rozszerzenia promienia zaufania, który został wykorzystany przez Putnama do jego klasyfikacji. Pojęcie *linking capital* Woolcock odnosi do nie zrównoważonych relacji, które łączą jednostki lub grupy społeczne w systemy nierównych zasobów władzy. Innymi słowy, jest to kapitał, jakim dysponuje jednostka z racji jej bezpośrednich powiązań z osobami zajmującymi ważne pozycje w strukturach władzy zarówno na poziomie mezo, jak i makro. Jak podkreśla Woolcock [2003], potrzeba wyróżnienia

tego typu kapitału wynikała z dwóch przesłanek. Pierwszą była potrzeba zwrócenia uwagi, iż kapitał pomostowy w terminologii Putnama bardziej odnosi się do powiązań horyzontalnych i pomija znaczenie różnych pozycji władzy w układzie wertykalnym, a po drugie koncepcja relacji pomostowych zbyt mało uwypukla rolę państwowych pozycji władzy w kreowaniu określonych zasobów kapitału [Woolcock 2003].

Jeszcze inna jest propozycja Anirudh Krishny i Normana Uphoffa [2002], którzy wyróżniają dwie formy kapitału społecznego: strukturalną i kognitywną. Zdaniem cytowanych autorów obydwie formy przyczyniają się do oddziaływania na relacje społeczne i interakcje pomiędzy ludźmi, oddziałują i są też poddane oddziaływaniu przez oczekiwania określonych podmiotów. Strukturalny kapitał społeczny zabezpiecza wzajemnie korzystne działanie zbiorowe poprzez ustanowienie społecznych ról i sieci powiązań uzupełnionych przez zasady, procedury i precedensy. Kognitywny kapitał społeczny, który obejmuje podzielane normy, wartości, postawy i przekonania, predestynuje ludzi do podejmowania wzajemnie korzystnego działania. Kapitał strukturalny jest relatywnie obiektywny i zewnętrzny wobec jednostki. Może być wykreowany poprzez grupową deliberację. Kapitał kognitywny jest natomiast istotnie subiektywny i odnosi się do tego, co ludzie czują i jak myślą. Jest zatem kapitałem wewnętrznym, ulokowanym w ludzkich umysłach [tamże: 87–88].

Jak wynika z powyższych uwag, kapitał społeczny istnieje na różnych poziomach i w różnych wymiarach. Jego zasoby w poszczególnych grupach w różnym stopniu przynoszą korzyści ogółowi, choć niewątpliwie są korzystne dla „swoich”.

Sieć kontaktów i relacji wraz z zawartymi w niej zasobami stanowi warunek wystarczający dla kreacji dobra jednostkowego. Korzyści z kapitału czerpie w tej sytuacji jednostka zajmująca w tej sieci możliwie korzystną pozycję. Jednak zdaniem Lina suma jednostkowych działań wynikających z egoistycznych pobudek może przyczyniać się do powstawania zrzeszeń i organizacji oraz umacniania społeczeństwa obywatelskiego [Son, Lin 2008]. Jeśli nawet przyjmimy to wywodzące się z liberalnej tradycji założenie, to ten typ możemy określić jako indywidualny kapitał społeczny. Zdaniem Paxton [1999] na poziomie jednostkowym mamy do czynienia raczej z wiarygodnością, jako indywidualną postawą, natomiast dopiero w odniesieniu do szerszych zbiorowości możemy mówić o kapitale społecznym, jako właściwości kolektywnej.

Na poziomie grupy, oprócz sieci kontaktów wewnętrznych i zewnętrznych, warunkiem powodzenia wspólnych przedsięwzięć jest zaufanie, przynajmniej do pozostałych jej członków. Ponadto w tym przypadku ważnym warunkiem jest wspólny cel stanowiący wartość dzielaną

w obrębie grupy. Ten typ opisywał Coleman [1988], dla którego kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz- i zewnątrzgrupowych; jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stanowić potencjał wspomagający działania jej członków. Jego zdaniem rodzi się on w strukturze relacji pomiędzy aktorami, jest zatem wyłącznie właściwością grupy, nie istnieje na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą natomiast osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości. Również wspomniany wcześniej kapitał wewnątrzgrupowy (*bonding*) Putnama [2008] można zaliczyć do tej kategorii. Na poziomie mezo (*community level*) kapitał społeczny przysparza korzyści w relacjach międzygrupowych [Paxton 1999: 94]. W sumie jednak kapitał postrzega się w tym przypadku jako kombinację zaufania i różnego rodzaju związków, w jakie wchodzi ludzie w trakcie realizacji swoich zadań. Zaufanie „ponadgrupowe” ułatwia komunikację między różnymi grupami interesu oraz ich współpracę. Według Paxton [1999] istotnymi elementami kapitału „lokalnego” (*community level*) są ponadto: zaufanie „pionowe” dotyczące instytucji oraz więź z miejscowością zamieszkania, a zwłaszcza lokalny patriotyzm. Traktowanie dobra wspólnego jako cennej wartości nawiązuje do republikańskiej tradycji społeczeństwa obywatelskiego, która akcentowała nieegoistyczne pobudki podejmowanych działań, mających na celu dobro wspólnoty, a w tym przypadku – lokalnej społeczności.

109

Oprócz wymienionych poziomów określonych w skali mikro i mezo należy wymienić także poziom ogólnospołeczny. W makroskali społeczeństwa dysponują różnymi zasobami kapitału społecznego. Różnice te wyznaczone są nie tylko przez obecny potencjał, ale również historyczne doświadczenia. Zdaniem Fukuyamy:

każdy kraj o niskim poziomie kapitału społecznego ma za sobą okres silnej centralizacji politycznej i celowych działań monarchy lub państwa w kierunku całkowitego wyeliminowania konkurentów do władzy. W takich krajach kapitał społeczny, który istniał przed nadejściem władzy absolutnej, został zniszczony, struktury społeczne (np. francuskie cechy) zostały zaś zaprzęgnięte do służby na rzecz państwa. Z kolei kraje o wysokim poziomie zaufania społecznego, takie jak Japonia, Niemcy czy USA, nigdy nie działały w warunkach przedłużających się tendencji centralistycznych. Gdy władza polityczna jest rozproszona, grupy społeczne mają szansę rozwijać się spontanicznie i bez ograniczeń [1997: 380].

Kapitał społeczny w krajach monocentrycznych staje się zatem dobrem reglamentowanym, a celem władzy jest poddanie jego zasobów maksymalnej kontroli; jedną z form takiej kontroli jest monopolizacja obiegu informacji, która zdaniem Colemana jest jedną z postaci kapitału społecznego [Coleman 1988]. Według Przemysława Rotengrubera

we wspólnocie zdominowanej przez związki zawodowe bądź partię o charakterze masowym, na przykład, wszechobecną w niedawnym Bloku Wschodnim

partię komunistyczną, władza symboliczna konstituuje się przede wszystkim przez wytworzenie kapitału politycznego (społecznego) elit władzy, przy równoczesnej kontroli dostępu do środków umożliwiających jego wytworzenie przez grupy zdominowane [2003: 46].

Na poziomie makro, zdaniem takich autorów jak Stephen Knack i Anirudh Krishna, podstawowym czynnikiem budowy kapitału społecznego stają się podzielane wartości i normy określane jako „cnoty obywatelskie”, przy czym dobro wspólne ulega przededefiniowaniu. W tej postaci jest nim dobro ogólnospołeczne kraju (lub narodu). Zmianie ulega sieć relacji, która w tym wypadku oznacza w głównej mierze system instytucji tworzących określony kontekst strukturalny. W myśl teorii Sztompki [2007, 2016] ów kontekst strukturalny stanowi podstawowy warunek budowy kultury zaufania, a zarazem zwiększa „kapitał podmiotowości” społeczeństwa, czyli kapitał społeczny w skali makro. Istotną cechą tego typu, określanego niekiedy jako „obywatelski”, jest charakter podzielanych wartości i norm. Oprócz norm obywatelskiej kooperacji są to takie normy jak współczucie, altruizm i tolerancja, a także: „solidarność, współpraca, hojność, szczodrość, wspólnomyślność oraz: uczciwość, egalitaryzm, sprawiedliwość, bezstronność, uczestniczenie, demokratyczne kierowanie” [Krishna, Uphoff 2001: 87].

Funkcje kapitału społecznego jako konsekwencja współdziałania

Istotne pole kontrowersji teoretycznych dotyczy funkcji kapitału społecznego. Można tu wyróżnić trzy najważniejsze stanowiska. W myśl pierwszego jest on wyłącznie narzędziem pomnażania zasobów. Zatem jego podstawową funkcją jest funkcja generatywna. Dla ekonomistów *externalities*, które się do tego przyczyniają, stanowią istotę kapitału społecznego, gdyż kumuluje on zasoby istniejące w społecznych relacjach i w ten sposób przyczynia się do współdziałania. W myśl tej koncepcji rozpatrywany wyżej dylemat dotyczący jednostkowego bądź grupowego charakteru kapitału społecznego jest nieistotny, ponieważ korzyści odnosi zarówno grupa, jak i jednostka. Według Ronalda S. Burta kapitał społeczny jest kreowany przez sieci silnie powiązanych elementów. W myśl argumentu „strukturalnej dziury” jest generowany przez sieć, w ramach której ludzie mogą pośredniczyć w powiązaniach pomiędzy skądinąd niepowiązanymi segmentami. Społeczeństwo jest tu postrzegane jako rynek, na którym ludzie zgodnie ze swymi celami i interesami dokonują wymiany różnorodnych dóbr oraz idei. Niektóre jednostki bądź niektóre

grupy czynią to lepiej w sensie uzyskiwania wyższych zysków w stosunku do poniesionego wysiłku [Burt 2008].

Podobnie dla Lina [2001] kapitał społeczny to atut (lub majątek) sieci społecznych. Struktura społeczna jest rodzajem kapitału, który wytwarza dla określonych jednostek lub grup konkurencyjną przewagę w osiąganiu ich celów, zatem decydują zasoby lub atuty posiadane przez jednostki ze względu na usytuowanie ich w strukturze relacji społecznych. Choć w ramach tego typu koncepcji akcentuje się niekiedy ograniczenia stwarzane w ramach struktury i sieci przez ustanowione role określone regułami, procedurami i precedensami, to jednak skuteczność w osiąganiu korzyści stanowi tu główny atrybut kapitału społecznego. Podobnie jak każda inna forma kapitału jest on aksjologicznie neutralny. Oznacza to, że może być użyty do osiągnięcia dowolnych z moralnego punktu widzenia celów przynoszących korzyść jednostce lub grupie. David Halpern [2005: 71] wskazuje na dwie główne konsekwencje stosowania kapitału społecznego rozumianego jako układ norm sieci kontaktów i efektywnych sankcji w sferze ekonomicznej. Po pierwsze, kapitał społeczny w myśl tych założeń przyczynia się do redukcji kosztów transakcyjnych, a po drugie generuje czynniki prowadzące do ekonomicznego wzrostu. Redukcja kosztów transakcyjnych dokonuje się poprzez lepszą cyrkulację odpowiednich informacji, wzajemne wspieranie się i współpracę opartą na honorowych kontraktach oraz większą zdolność do inwestowania w sferę publiczną. Natomiast czynniki wzrostu ekonomicznego generowane przez kapitał społeczny to: wyższy poziom innowacyjności, efektywniejsza alokacja zasobów, efektywniejsze współzawodnictwo, większy zakres przedsiębiorczości uwzględniający działania o wyższym stopniu ryzyka. Ponadto Halpern [tamże: 108] zwraca uwagę na znaczenie kapitału społecznego dla poprawy poziomu zdrowia publicznego poprzez bardziej efektywne oddziaływanie na system dystrybucji wydatków publicznych w ramach społeczeństwa.

Przedstawiciele drugiego nurtu definiują funkcje kapitału społecznego odmiennie. Starają się określić właściwości, jakimi powinien odznaczać się ten typ potencjału, aby przynosić pozytywne skutki w wymiarze ogólnospołecznym. Eksponują zatem funkcję asocjatywną. Zasadniczą funkcję kapitału społecznego dostrzegają w tworzeniu i rozwijaniu społeczeństwa obywatelskiego. Ich definicje eksponują instytucje i jakość oraz ilość „zrzeszeniowego” życia (*associational life*); kapitał społeczny jest rodzajem spoiwa, które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego ekonomiczny wzrost bądź dobrobyt ludzki może nie zaistnieć [The World Bank 1999]. Zwiększa zarazem możliwość samoprzekształcania się społeczeństwa, podobnie jak „kapitał podmiotowości” Sztompki [2007]. Kapitał społeczny

odnosi się tu do właściwości społecznej organizacji takich jak zaufanie, normy i relacje, które mogą doskonalić skuteczność działań społeczeństwa przez umożliwianie i ułatwianie koordynacji działań [Putnam 2008: 20]. Ów obywatelski kapitał społeczny obejmuje wspólne wartości, normy, nieformalne sieci i uczestnictwo w stowarzyszeniach, które wpływają na zdolność jednostek do zbiorowego działania na rzecz osiągania wspólnych celów [Knack 2002: 15]. Jest także definiowany w terminach norm obywatelskiej kooperacji bądź wartości kulturowych, takich jak poziom współczucia, altruizmu i tolerancji. Jednakże badania empiryczne zrealizowane w wielu krajach nie potwierdzają silnego związku pomiędzy poziomem życia stowarzyszeniowego a prezentowanym przez respondentów poziomem zaufania czy też norm wzajemności. Przykładowo Nonna Mayer [2003: 60] stwierdza, iż we Francji członkowie stowarzyszeń „nie są ani bardziej ufni, ani też bardziej obywatelscy” niż przedstawiciele innych kategorii społecznych. W podobnym tonie utrzymana jest wypowiedź Daga Wollebeka i Pera Sellego [2003] dotycząca sytuacji w Norwegii. Autorzy ci utrzymują, że uczestnictwo w dobrowolnych i niepolitycznych stowarzyszeniach pozytywnie wpływa na kształtowanie takich komponentów kapitału społecznego jak zaufanie czy zaangażowanie obywatelskie tylko pod warunkiem członkostwa w stowarzyszeniach manifestujących związki ze sferą polityczną [tamże: 83].

W ramach trzeciego nurtu wskazuje się na rolę kapitału społecznego w kreowaniu nie tylko społeczeństwa obywatelskiego i generowaniu korzyści, ale również wpływ tego zjawiska na kreowanie porządków społecznych.

Odwołując się do zakresu wzajemności stosunków społecznych oraz do typów dystrybucji społecznych zobowiązań i współdziałania, Mark F. Warren [2008] proponuje wyróżnienie interesującej typologii relacji społecznych. Jeśli zatem obligacje są bardziej egalitarne, a zakres wzajemności partykularny, to zdaniem Autora w społeczeństwie dominują relacje wymiany instrumentalnej zorientowanej na osiąganie wyłącznie indywidualnych korzyści. Jeśli natomiast zakres wzajemności jest partykularny i równocześnie dystrybucja obligacji jest mniej egalitarna, to prowadzi to zazwyczaj do klientelistycznej korupcji w relacjach społecznych. Jeśli natomiast zakres wzajemności jest uogólniony (zgeneralizowany) i równocześnie dystrybucja obligacji jest mniej egalitarna, to mamy do czynienia z relacjami typowymi dla paternalistycznych wspólnot. Ze wzorami inkluzywnej współpracy mamy natomiast do czynienia w sytuacji zgeneralizowanego zakresu wzajemności oraz bardziej egalitarnej dystrybucji obligacji (zobowiązań).

Znacznie szerszą perspektywę funkcji kapitału społecznego w skali makro przedstawia natomiast Woolcock [1998] na podstawie wykorzystania

dychotomicznego podziału dwóch zmiennych, poziomu integracji wewnętrzgrupowej i zewnątrzgrupowej. Dychotomiczne ujęcie kapitałów *bonding* i *bridging* rozpatrywane jest w kategoriach zasobów wysokich i niskich i prowadzi jego zdaniem do uformowania się następujących porządków społecznych. W przypadku kiedy społeczeństwo dysponuje niskimi zasobami i współdziałaniem *bonding* i *bridging*, mamy do czynienia z anomią społeczną, ponieważ współpraca i więzi społeczne nie są zapewnione ani na poziomie relacji wewnętrzgrupowych, ani międzygrupowych. W sytuacji wysokiego poziomu współdziałania *bonding*, czyli relacji wewnętrzgrupowych i niskich międzygrupowych (*bridging*), mamy do czynienia z amoralnym familizmem. W tej sytuacji realizowane są głównie partykularne interesy poszczególnych grup społecznych przy równoczesnej dyskredytacji dobra wspólnego całego społeczeństwa. W sytuacji wysokiego poziomu kapitału *bridging* i niskiego *bonding* kształtuje się system sterowany wyłącznie przez układy makrostrukturalne, co prowadzi do alienacji stosunków mikro i mezo, a w efekcie do form zbliżonych do totalitaryzmów. W tym przypadku wiodącym elementem struktury społecznej staje się bowiem zwykle monopolistyczna organizacja polityczna sprawująca kontrolę nad istotnym zakresem nie tylko życia publicznego, ale również prywatnego członków danego społeczeństwa. Najlepsza zatem konstelacja cech kapitału dla rozwoju społecznego występuje przy równocześnie wysokim poziomie relacji międzygrupowych i wewnętrzgrupowych.

Należące do pierwszego nurtu koncepcje „strukturalne” traktujące kapitał społeczny wyłącznie jako narzędzie pomnażania zasobów uznawały sieć powiązań i komunikacji za jego podstawowy element. Decydującą rolę w jego zdefiniowaniu odgrywa sieć obiektywnych powiązań. Drugi nurt eksponuje „świadomościowy” aspekt kapitału społecznego, który obejmuje podzielane normy, wartości, postawy, przekonania i wierzenia, wytwarza u ludzi skłonności w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych. Budowie tego typu potencjału, zgodnie z teorią kultury zaufania [Sztompka 2007], sprzyja określony kontekst strukturalny, określany niekiedy jako „rządowy” kapitał społeczny. Są to instytucje rządowe, które wpływają na zdolność ludzi do kooperacji w imię wspólnych korzyści, określając wykonalność kontraktów, reguły prawa oraz zasięg uprawnień i praw obywatelskich dopuszczanych przez państwo [Knack 2002].

Cienie blasku koncepcji kapitału społecznego w kontekście współdziałania

Pomimo znacznej popularności koncepcja kapitału społecznego nie jest pozbawiona wielu kontrowersji i uwag krytycznych. Wśród przedstawicieli różnych dyscyplin pięć kwestii wzbudza, jak sądzimy, najwięcej uwag i sporów. Pierwszą często dyskutowaną kwestią jest różnica stanowisk w sprawie normatywnej neutralności. Według przedstawicieli opcji strukturalnej kapitał społeczny tak jak pieniądze może być użyty w taki czy inny sposób. Jego użycie, czyli funkcja, jest zatem oddzielone od zjawiska jako takiego. W ujęciu normatywnym ściśle związanym z ideą społeczeństwa obywatelskiego zwraca się uwagę, że nie każda dobrze zorganizowana grupa czy spójna społeczność lokalna jest dobrym elementem składowym społeczeństwa obywatelskiego czy demokratycznego. Dlatego też podkreśla się, że z praktycznego punktu widzenia rozwój kapitału społecznego w pewnych grupach jest pożądanym, a w innych nie. Ciemna strona kapitału społecznego odnoszona jest zatem do faktu, iż spójność grupowa, wzajemne zaufanie w pewnych wąskich kręgach społecznych i wysoki stopień lojalności mogą oddziaływać niekorzystnie na stan organizacji całego systemu społecznego. Przykładem są tutaj struktury mafijne we Włoszech, kartele narkotykowe w Kolumbii czy wreszcie nasze rodzime grupy przestępcze. Charakteryzują się one bowiem wysokim poziomem spójności wewnętrznej i znacznym zakresem dystansowania się od reszty społeczeństwa. Co więcej, fakt istnienia takich zjawisk wywołuje często krytykę koncepcji kapitału jako narzędzia ideologicznie niepoprawnego. Jednakże takie stanowisko wydaje się daleko idącym uproszczeniem. Nikt bowiem nie może zaprzeczyć, że kapitał finansowy czy kapitał rzeczowy jest również wykorzystywany do różnych celów, dodajmy, nie zawsze zgodnych z taką czy inną wizją społeczeństwa. Nikt jednak nie kwestionuje użyteczności tych pojęć do opisywania i wyjaśniania zjawisk społeczno-ekonomicznych. Podobną postawę należałoby zatem przyjąć wobec koncepcji kapitału społecznego.

Druga kwestia dyskusyjna wiąże się z rolą kapitału społecznego w rozwoju społeczno-ekonomicznym. W wielu badaniach empirycznych została stwierdzona generalnie pozytywna korelacja zwłaszcza pomiędzy poziomem zaufania a wskaźnikami makroekonomicznymi, jak np. poziom GDP [Knack, Keefer 1997; Ambroziak i in. 2016]. Należy dodać, iż siła owych zależności nie jest zbyt duża. Można zatem przyjąć, że kapitał społeczny albo – precyzyjniej – niektóre jego komponenty sprzyjają wyższemu poziomowi rozwoju społeczno-ekonomicznego. Jednakże nie można traktować

zmiennych kapitału społecznego jako głównego czynnika wzrostu i rozwoju. Kapitał społeczny nie może zastąpić i nie zastępuje nowoczesnych technologii ułatwiających zaspokajanie potrzeb społecznych i poprawiających jakość życia, niezależnie od tego, czy funkcjonują one w społeczeństwie mniej lub bardziej zintegrowanym. Innymi słowy, wytwarzanie nowoczesnych technologii oraz ich redystrybucja w pewnym zakresie może pozostawać w słabym związku z powszechną aprobatą określonego systemu norm społecznych, wzajemnego zaufania czy też sieci powiązań międzygrupowych.

Kolejne dwie kontrowersje odnoszą się do relacji pomiędzy pojęciem kapitału społecznego a pojęciem kapitału jako takiego [Ostrom, Ahn 2010]. W pierwszej zwraca się uwagę, iż w klasycznej koncepcji kapitału przyjęte jest założenie o świadomym podejmowaniu działania podmiotów na rzecz inwestowania w zasoby kapitału w celu ich powiększenia. Mówiąc inaczej, podmiot inwestujący podejmuje działania samoświadome, oczekując określonych korzyści. Natomiast „użycie norm wzajemności i współdziałania [co ma miejsce w przypadku kapitału społecznego – przypis P.S.] z innymi podmiotami może zachodzić bez wysokiej świadomości ich przestrzegania i wdrażania, przez respektujących normy” [tamże: XXXI]. Tak więc inwestowanie w stosunki przyjaźni – podkreślają dalej cytowani Autorzy – wyrażają się bardziej w świadomości konsumpcyjnej aniżeli inwestycyjnej sensu stricto. Spędzanie wspólnego czasu ze znajomymi jest zatem działaniem świadomym, ale nie zawsze obejmuje samoświadomość inwestycyjną zakładającą produkcję przyszłych korzyści. Kontrowersja druga związana jest z problemem alienacji jednostki jako podmiotu utrzymującego kontrolę nad zasobami, jak to jest w klasycznej teorii kapitału. Otóż w przypadku kapitału społecznego owe prawa jednostki do kontrolowania zasobów są ograniczone, ponieważ zasoby wytwarzane są na poziomie ponadjednostkowym, a prawo do ich eksploatowania zależy od porządku strukturalnego istniejącego w danej całości społecznej. Zatem jak podkreślają Ostrom i Ahn [tamże: XXXIII], „kiedy ktoś pyta, czy jednostka może sprzedać swój kapitał społeczny, należy oddzielić poszczególne aspekty kapitału społecznego od aspektu relacji”. Częściowa alienacja jednostki związana, w pewnych sytuacjach społecznych, z brakiem prawa do kontroli zasobów, które są przez nią w pewnym zakresie wytwarzane, może prowadzić do wycofywania się z aktywnych form partycypacji społecznej i prowadzić do zjawisk apatii społecznej.

Następna kontrowersja dotyczy dobrze znanego dylematu „pasażera na gapę”. Jeśli kapitał społeczny traktowany jest jako wspólne dobro danej całości społecznej, a jego dystrybucja zakłada prawo członków grupy do takiego lub innego zakresu dysponowania nim, to staje się oczywiste, iż członkowie grupy o niskich postawach społecznych nie zawsze będą skłonni

do współdziałania w celu produkcji owego dobra. Mogą zatem zmierzać do osiągania pewnych, chociażby minimalnych korzyści, przy równoczesnym nieponoszeniu kosztów związanych z procesem wytwarzania kapitału i współpracy. Jak w takiej sytuacji można ograniczać znaczenie zjawiska „pasażera na gapę”? Pierwszym ze sposobów jest rozwijanie postaw identyfikacji z daną całością społeczną. Mogą się one przyczyniać do podtrzymywania współpracy poprzez formę dystrybutywną lub kolektywną. Pierwsza z nich oznacza współdziałanie ze względu na respektowanie zasad obowiązujących w danej zbiorowości, natomiast druga oznacza podejmowanie współpracy ze względu na przymioty osobowe członków zbiorowości [Ossowski 1967]. Innym sposobem unikania problemu „pasażera na gapę” jest sankcjonowanie zachowań odmawiających współpracy poprzez karanie tych, którzy próbują działać na własną rękę poza ustalonymi porządkiem instytucjonalnym, albo też wprowadzanie specjalnych dodatkowych nagród dla tych, którzy uczestniczą w procesie wytwarzania wspólnego dobra [Hechter 1987]. Kolejnym sposobem podjęcia i podtrzymania współdziałania jest wyrobienie przekonania wśród uczestników, iż gratyfikacje nie są jednorazowe, ale stanowią pewien wzór współpracy przewidziany na dłuższą perspektywę czasową, w której możliwe jest wielokrotne osiągnięcie nagrody. Zatem organizacja akcji jednorazowych skłania do mniej liczego uczestnictwa aniżeli w akcjach powtarzalnych [Axelrod 2006].

Istotna jest również krytyka, w ramach której zwraca się uwagę na dużą niespójność stanowisk badaczy zwłaszcza w kwestii sposobu mierzenia i wyjaśniania zjawisk kapitału społecznego. Wysoce różnorodna jest przede wszystkim zawartość komponentów kapitału w różnych jego teoretycznych ujęciach. W tej kwestii znajdujemy stanowiska, które z jednej strony ograniczają kapitał społeczny wyłącznie do atrybutów sieci społecznych albo do sfery normatywnej. Z drugiej zaś znajdujemy ujęcia bardzo szerokie, które w sensie zakresu pojęciowego w zasadzie utożsamiają zjawisko kapitału społecznego ze zjawiskiem więzi społecznych czy spójności grupowej. W niewielu propozycjach teoretycznych podejmuje się również próbę wyjaśnienia różnic pomiędzy zjawiskiem integracji a kapitałem społecznym. Z pewnością uniemożliwia to adekwatne porównywanie uzyskanych rezultatów badawczych. Tak jest w przypadku debaty nad załamywaniem się kapitału społecznego w różnych krajach. Jedni autorzy, mówiąc o kryzysie, wskazują na pogarszający się spadek zaufania, inni natomiast wskazują, że takiego spadku nie ma, ponieważ społeczeństwo co prawda niezbyt ufa politykom, ale za to często czyni politykę przedmiotem debaty publicznej lub międzygrupowej. Zatem różni autorzy wybierają z niego te elementy, które wydają im się najbardziej trafne, lub też te, które znajdują

się w zasięgu ich możliwości badawczych. Jeśli struktura grupy, kapitał fizyczny i rzeczowy oraz elementy więzi można traktować jako zasoby, to powstaje pytanie, co zasobem nie jest i może być adekwatnie traktowane jako zmienna niezależna. Prowadzi to często do wyjaśnień tautologicznych. Należy dążyć zatem do precyzji pojęć, jak i stosowania adekwatnych narzędzi analizy na poziomie empirycznym. W warstwie empirycznej zbyt często kapitał społeczny ogranicza się wyłącznie do wskaźników zaufania. W przypadku publikowanego w Internecie Indeksu Kapitału Społecznego uwzględnione są przykładowo zmienne, które mają niewiele wspólnego z koncepcjami teoretycznymi. Istnieje zatem potrzeba większego uspołecznienia warstwy teoretyczno-koncepcyjnej z warstwą empiryczną badań nad kapitałem społecznym.

Literatura

- Ambroziak E., Starosta P., Sztaudynger J.J. [2016], *Zaufanie, skłonność do pomocy i uczciwość a wzrost gospodarczy w Europie*, „Ekonomista”, nr 5, s. 647–673.
- Axelrod R. [2006], *The Evolution of Cooperation*, Revised Edition, New York: Basic Books.
- Bourdieu P. [1977], *Cultural Reproduction and Social Reproduction*, [w:] J. Karabel, A.H. Hasley (eds.), *Power and Ideology in Education*, New York: Oxford University Press, s. 487–511.
- Bourdieu P. [1986], *The Forms of Capital*, [w:] A.H. Halsey, H. Lauder, P. Brown, A.S. Wells (eds.), *Education: Culture, Economy, Society*, Oxford: Oxford University Press, s. 241–258.
- Burt R.S. [2008], *Structural Holes versus Network Closure as Social Capital*, [w:] N. Lin, K. Cook, R.S. Burt (eds.), *Social Capital Theory and Research*, New Brunswick: Aldine Transaction, A Division of Transaction Publishers.
- Cohen D., Prusak L. [2001], *In Good Company. How Social Capital Makes Organizations Work*, Boston, Ma.: Harvard Business School Press.
- Coleman J.S. [1988], *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, Vol. 94.
- Coleman J.S. [1994], *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Esser H. [2008], *The Two Meanings of Social Capital*, [w:] D. Castiglione, J. van Deth, G. Wolleb (eds.), *The Handbook of Social Capital*, Oxford: Oxford University Press, s. 22–50.
- Etzioni A. [2004], *The Common Good*, Cambridge: Polity.
- Field J. [2003], *Social Capital*, London: Routledge.
- Fukuyama F. [1997], *Zaufanie. Kapitał społeczny jako droga do dobrobytu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Granovetter M.S. [1973], *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology”, Vol. 78, s. 1360–1380.
- Halpern D. [2005], *Social Capital*, Cambridge: Polity.
- Hanifan L.J. [2010], *Social Capital – Its Development and Use*, [w:] E. Ostrom, T.K. Ahn (eds.), *Foundations of Social Capital*, Chaltenham: An Elgar Research Collection.
- Hechter M. [1987], *Principles of Group Solidarity*, Berkeley: University of California Press.
- Horne C. [2001], *Sociological Perspectives on the Emergence of Social Norms*, [w:] M. Hechter, K.D. Opp (eds.), *Social Norms*, New York: Russell Sage Foundation, s. 3–34.
- Jacobs J. [2015], *Śmierć i życie wielkich miast Ameryki*, Warszawa: Centrum Architektury.
- Knack S. [2002], *Social Capital, Growth, and Poverty: a Survey of Cross Country Evidence*, [w:] C. Grootaert, T. van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 42–84.
- Knack S., Keefer P. [1997], *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 112, s. 1251–1288.
- Krishna A., Uphoff N. [2002], *Mapping and Measuring Social Capital through Assessment of Collective Action to Conserve and Develop Wartersheds in Rajasthan, India*, [w:] C. Grootaert, T. van Bastelaer, *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 85–124.
- Lin N. [2001], *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Loury G. [1977], *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, [w:] P.A. Wallace, A. Le Mund, *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington, MA: Lexingtons Books, s. 153–186.
- Mayer N. [2003], *Democracy in France. Do Associations Matter?*, [w:] M. Hooghe, D. Stolle (eds.), *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York: Palgrave Macmillan, s. 43–66.
- Offe K., Fuchs S. [2002], *A Decline of Social Capital*, [w:] R.D. Putnam (ed.), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford: Oxford University Press, s. 189–244.
- Olson M. [1965], *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press.
- Ossowski S. [1967], *Dzieła*, t. 4: *O nauce*, Warszawa: PWN.
- Ostrom E., Ahn T.K. (eds.), *Foundations of Social Capital*, Chaltenham: An Elgar Research Collection.
- Paxton P. [1999], *Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment*, „American Journal of Sociology”, Vol. 105, s. 88–127.
- Pichler F., Wallace C.D. [2009], *Social Capital and Social Class in Europe. The Role of Social Networks in Social Stratification*, „European Sociological Review”, Vol. 25, Iss. 3, s. 319–332.

- Portes A. [1998], *Social Capital its Origins and Application in Contemporary Sociology*, „Annual Review of Sociology”, Vol. 24, s. 1–24.
- Portes A., Sensenbrenner J. [1993], *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*, „American Journal of Sociology”, Vol. 98, s. 1320–1350.
- Putnam R.D. [2008], *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Putnam R.D., Goss K.A. [2002], *Introduction*, [w:] R.D. Putnam (ed.), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford: Oxford University Press, s. 3–19.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R. [1995], *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków: Znak.
- Rotengruber P. [2003], *Integracja społecznie słabszych a interes władzy*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, t. 6, s. 44–50.
- Son J., Lin N. [2008], *Social Capital and Civic Action: A Network-based Approach*, „Social Science Research”, Vol. 37, Iss. 1, s. 330–349.
- Stolle D. [2003], *The Sources of Social Capital*, [w:] M. Hooghe, D. Stolle (eds.), *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York: Palgrave Macmillan, s. 19–42.
- Svendsen G.T., Svendsen G.L.H. [2009], *The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, [w:] G.T. Svendsen, G.L.H. Svendsen (eds.), *Handbook of Social Capital. The troika of Sociology, Political Science and Economics*, Chaltenham: Edward Elgar, s. 1–13.
- Sztaudynger J.J. [2003], *Determinanty kapitału społecznego w ekonometrycznych modelach wzrostu*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, t. 6.
- Sztompka P. [2007], *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
- Sztompka P. [2016], *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
- Trutkowski C., Mandes S. [2005], *Kapitał społeczny w małych miastach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Warren M.F. [2008], *The Nature and Logic of Bad Social Capital*, [w:] D. Castiglione, J. van Deth, G. Wolleb (eds.), *The Handbook of Social Capital*, Oxford: Oxford University Press.
- Wnuk-Lipiński E. [1996], *Demokratyczna rekonstrukcja*, Warszawa: PWN.
- Wollebek D., Selle P. [2003], *The Importance of Passive Membership for Social Capital Formation*, [w:] M. Hooghe, D. Stolle (eds.), *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York: Palgrave Macmillan.
- Woolcock M. [1998], *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Society”, Vol. 27, Iss. 2, s. 151–208.
- Woolcock M. [2003], *Social Capital*, [w:] *Encyclopedia of Community*, London: Sage.
- The World Bank [1999], *What Is Social Capital?*, PovertyNet, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm> (dostęp: 09.05.2021).

Social capital in context of cooperation

Summary

The aim of the article is to present the basic concepts of social capital in mutual cooperation context. The analytically distinguished main components of this concept are presented; social networks, trust and norms. Further in the text, attention is focused on discussing two types of functions that social capital performs; generative and associative functions. The conclusion presents the main controversies related to various concepts of social capital as well as the application of this concept in the practice of empirical research. We are mainly concerned with dilemmas related to the processes of social alienation, controversies around investment and consumption awareness, the issue of normative neutrality and the role of social capital in development processes as well. The basic source for the presented text is the literature included in articles and books on social capital.

Keywords: social capital, trust, social networks, norms, generative function, associative function, cooperation