

Bożenna SZTUMSKA

Koncepcja kapitału społecznego

Wprowadzenie do problematyki

Pojęcie „kapitał społeczny” pojawił się na początku XX wieku. Pierwotnie był on utożsamiany z tym, co można by nazwać *human capital*, stanowiąc centralne pojęcie niematerialnego kapitału, którym posługiwano się w obrębie ekonomii kształcenia i w planowaniu uwzględniającym zasoby ludzkie. Określano nim inwestycje poczynione w ludzi, związane z ich wychowaniem i wykształceniem. W 1916 r. L.J. Hanifan w pracy pt. *Rural School Community Center* użył go dla opisu szkolnych ośrodków na wsi.

W szerszym znaczeniu używano go dla określenia wydatków poniesionych przez państwo lub prywatną gospodarkę na reprodukcję siły roboczej w danym społeczeństwie, tzn. na koszty związane z jej przygotowaniem zawodowym, zdrowotnością itp. czynnikami.

W latach 30. XX w. E. Mayo i jego szkoła dostrzegli ważną rolę, jaką odgrywają dobre stosunki wzajemne panujące w obrębie społeczności zakładu pracy w kształtowaniu pozytywnych postaw i zachowań pracowników, które wpływały na wydajność ich pracy.

Do wspomnianych koncepcji kapitału nawiązano następnie w latach 60. tegoż wieku. Jane Jacobs rozumie przez to pojęcie istniejącą sieć stosunków społecznych pomiędzy ludźmi zamieszkującymi stare dzielnice miejskie. Ludzie ci, realizując różne cele, tworzą formę *społecznego kapitału*, wzmacniającego publiczne bezpieczeństwo.

Z kolei w latach 70. XX wieku pojęcia tego używano do analizy problemu rozwoju gospodarczego w gęsto zaludnionych dzielnicach wielkich miast, zamieszkałych przez społeczności afroamerykańskie. Społeczności te charakteryzowały się mniejszą spójnością społeczną i mniejszą więzią zaufania, czym z kolei tłumaczono słaby rozwój przedsiębiorstw należących do przedstawicieli tej społeczności.

W latach 80. James Coleman i Robert Putnam starają się pokazać rolę społecznego kapitału w społeczeństwie obywatelskim we Włoszech i w USA.

W najbardziej dojrzałym ujęciu interesujące nas pojęcie przedstawia J. Coleman, który definiuje go jako „zespół zasobów zakorzenionych w stosunkach rodzinnych oraz w społecznej organizacji danej wspólnoty, które są użyteczne w poznawczym lub społecznym rozwoju dziecka” (Coleman, 1990). Bowiem członkowie rodzin współdziałają ze sobą nie tylko wychowując potomstwo, lecz również współdziałają w prowadzonej działalności gospodarczej, jakimi są przedsiębiorstwa rodzinne.

Jego zdaniem *społeczny kapitał* jest to umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów (Fukuyama, 1997). Uważa, że znaczną część potencjału ludzkiego stanowi zdolność łączenia się ludzi w grupy dla realizacji określonego celu. Wśród czynników, które mają istotny wpływ na powstawanie grup wskazuje następujące:

- uznawanie norm społecznych regulujących współżycie w społeczności,
- istnienie wspólnych wartości kulturowych dla funkcjonowania nowoczesnego społeczeństwa oraz
- stawianie wyżej dobra grupy niż dobra indywidualnego jednostki.

Zwraca uwagę na to, że *społeczny kapitał* przynosi korzyść całemu społeczeństwu.

Znacząca grupa ludzi, którzy go tworzą nie zachowuje wszystkich korzyści dla siebie, co wpływa demotywująco na to, by go produkowali. Wiąże się to z koniecznością udziału w produkowaniu kapitału sił pozarynkowych. Dla przykładu wymienimy rząd oraz agencje pozarządowe, które nie są nastawione na zysk, tzn. rodziny, organizacje charytatywne, organizacje pozarządowe. I w tym znaczeniu *społeczny kapitał* jest dobrem publicznym, produkowanym przez wolny rynek w nadmiarze.

Pod koniec XX w. Robert Putnam zastosował pojęcie *kapitału społecznego* do przedstawienia sieci spontanicznych więzi i wzajemnego zaufania, które warunkują funkcjonowanie społeczeństwa. Zwrócił uwagę na zanik więzi wspólnotowych w społeczeństwie oraz na potrzeby tworzenia ich wobec pojawiających się dążeń indywidualistycznych w nowoczesnym społeczeństwie. Uważał za konieczne poszukiwanie dróg do wytworzenia solidarności międzyludzkiej, ponieważ zarówno solidarność, jak i uspołecznienie ludzi zanikły w zachodnich demokracjach. Jego zdaniem jedynym wyjściem w tej sytuacji jest wzmocnienie społeczeństwa obywatelskiego i tradycji republikańskich poprzez tworzenie nowego kapitału społecznego. Dlatego też uważał, że o przyszłości danego kraju będzie decydował nie tylko kapitał ekonomiczny, ale również kapitał społeczny, który powinien stać się czynnikiem pozwalającym przezwyciężyć zanik solidarności oraz nadmierną indywidualizację (Putnam, 1993).

Dyskusja dotycząca tego pojęcia znalazła również oddźwięk we Francji. Otóż pojawił się tam pogląd prezentowany przez Pierra Bouerdiena o konieczności odtworzenia kapitału społecznego opartego na sieci spontanicznych więzi i wzajemnym zaufaniu. Wskazywano również na to, że *kapitał społeczny* oznacza sieć współzależności wzajemnych między ludźmi, która ukazuje, że kariery, władza i bogactwo opierają się nie tylko na indywidualnych osiągnięciach, lecz także uwarunkowane są przynależnością grupową i wynikającymi z tego faktu korzystnymi relacjami (Bouerdieu, 1983).

Kapitał społeczny jako fundament integracji społecznej

Pojęcie „*social capital*” (kapitał społeczny) wprowadzone przez R. Putnama stało się znane dzięki jego studium pt. *Making Democracy Work*, które opublikowane zostało w 1993 roku. Omówiony został w nim problem, jak to się stało, że w latach 20. XX w., po włoskiej reformie konstytucyjnej, nowo utworzone rządy prowincjonalne w północnych Włoszech były efektywniejsze, wydajniejsze i bliższe obywatelom niż te, które działały w południowych Włoszech.

Jego zdaniem przyczyny takiego stanu rzeczy tkwią nie tyle w wyższym stanie za-
możności i bogactwa północy, lecz właśnie w wyższym *kapitale społecznym*, z którym
łączył: po pierwsze – *zaufanie społeczne*; po drugie – obowiązujące generalnie *normy*
wzajemności (facio ut facies) i po trzecie – *udział w dobrowolnych zrzeszeniach*, w któ-
rych pielęgnowano i rozbudowywano normy wzajemności i społecznego zaufania.

Na podstawie tego rodzaju rozumienia kapitału społecznego Putnam poddał krytyce
klasyczną teorię demokracji oraz założenia ekonomicznych kosztów wymiany.

Z jednej strony – postrzegał on zrzeszenia jako podstawy demokracji i miejsce,
w którym się tej demokracji uczymy. Z drugiej strony – w tychże zrzeszeniach rozwijają
się normy wzajemności i społecznego zaufania, które następnie są przenoszone na życie
społeczne i tym samym zmniejszają konieczność społecznej kontroli. Zmniejszenie
kontroli społecznej oznacza także redukcję kosztów zarówno w funkcjonowaniu pań-
stwa, jak i gospodarki.

W mniej abstrakcyjnym ujęciu chodzi tu o takie zdolności i dyspozycje, jak: ini-
cjatywność, spostrzegawczość, zaufanie, zdolność organizacyjną, postawy egalitarne
i tolerancję wobec obcych, które można spożytkować w konkretnych działaniach o cha-
akterze politycznym i gospodarczym.

Wymienione elementy kapitału społecznego przejawiają się w tradycyjnych stowa-
rzyszeniach lokalnych, jak np. zrzeszenia o charakterze sportowym, religijnym, hobby-
stycznym itp., w których pojawiają się wielorakie stosunki bezpośrednie i współdziała-
nia między członkami tych stowarzyszeń, poprzez które kształtują się więzi tożsamo-
ściowe między poszczególnymi członkami.

Putnam, stosując te pojęcia do analizy społeczeństwa amerykańskiego, w którym
nastąpiła erozja kapitału społecznego, głównych przyczyn upatrywał w tym, że powo-
jenna generacja „Baby-Boomer” przeobraziła się pod wpływem ekspansji telewizji do
poziomu pokolenia nieuspołecznionego.

Jego zdaniem rozwój współczesnego przemysłu medialnego przyczynił się do
przejścia od społeczeństwa obywatelskiego do społeczeństwa masowego, w którym
telewizja sprawia, że zaangażowany obywatel zostaje zastąpiony obywatelem przyklejo-
nym do telewizora. Jest to krytyka indywidualizmu, który redukuje społeczne więzi,
wyzwała brak odpowiedzialności, obniża obliczalność, osłabia poczucie tożsamości
i tym samym ogranicza zdolność wspólnoty do podejmowania i rozwiązywania wspólnych
problemów.

Nieco inne rozumienie pojęcia *kapitał społeczny* zaproponował Pierre Bourdieu,
który uważa, że obok kapitału w ekonomicznym znaczeniu (pieniądze, ziemia, narzędzia
produkcyjne itp.) i kapitału intelektualnego (dyplomy, świadectwa, kompetencje po-
znawcze itp.), wyróżnia się *kapitał społeczny*, który powstał poprzez działalność stowa-
rzyszeniową i obejmuje wszystkie te zasoby, które są efektem trwałej sieci stosunków
wzajemnych i opierają się na wzajemnej znajomości i uznawaniu się ludzi w danych
strukturach społecznych (Bourdieu, 1983). Postrzega kapitał społeczny odmiennie niż
Putnam, tzn. jako indywidualne zasoby, a nie jako pewne dobro kolektywistycznie wy-
pracowane przez społeczeństwo.

Biorąc pod uwagę to, że kapitał społeczny tkwi w jednostce ludzkiej i jest tym sa-
mym subiektywnie zróżnicowany, udział każdej z tych jednostek w kapitale społecznym
i intelektualnym jest tym samym różny. I z tego względu upatruje on w kapitalizmie
społecznym uwarunkowań nierówności społecznych.

Kapitał społeczny w ujęciu Francisa Fukuyamy

Kolejny etap w rozwoju pojęcia kapitału społecznego łączy się z rozważaniami F. Fukuyamy, który definiuje *kapitał społeczny* jako *zespół nieformalnych norm i wartości, które uznają członkowie danej grupy i które umożliwiają im współpracę* (Fukuyama, 2000).

Normy, które tworzą kapitał społeczny opierają się na takich wartościach, jak: prawdomówność, wywiązywanie się z obowiązków i wzajemność w stosunkach z innymi.

Członkowie grup oczekują uczciwego postępowania, tzn. takiego na którym można polegać, czyli muszą ufać sobie nawzajem. *Zaufanie* staje się podstawową wartością, która usprawnia funkcjonowanie grup i organizacji.

Zaufanie – według Fukuyamy – jest mechanizmem opartym na założeniu, że członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie, którego podstawą są wspólnie wyznawane normy obejmujące wartości dotyczące Boga i sprawiedliwości oraz formy regulacji, takie jak standardy obowiązujące w danym zawodzie, bądź przyjęte reguły zachowania.

Wskazuje on również na spontaniczne zachowania społeczne, przejawiające się w powstawaniu nowych organizacji i związków działających zgodnie z przyjętymi przez nie normami, które są również istotną częścią kapitału społecznego.

Fukuyama uważa, że kapitał społeczny jest zdolnością wynikającą z rozpowszechnienia zaufania w danym społeczeństwie lub jego części. Można go rozpatrywać w odniesieniu do całego narodu, w obrębie wszystkich grup pośrednich, jak również jako cechę podstawowej grupy społecznej, jaką jest rodzina.

Kapitał społeczny różni się od innych form kapitału ludzkiego głównie tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych, wśród których wymienia m.in. religię i tradycję.

Budowanie kapitału społecznego jest procesem skomplikowanym i przebiega różnie w różnych społeczeństwach. Tytułem przykładu wymienimy społeczeństwa, w których cenione jest zaufanie, czyli społeczeństwa o wysokim poziomie zaufania, np. Japonia, USA, Niemcy oraz społeczeństwa o niskim poziomie zaufania, np. Francja, Włochy, Hiszpania, Chiny. Otóż w przypadku Japonii i USA wskazuje się na cechę wspólną, jaką jest zdolność do spontanicznego tworzenia silnych grup społecznych na poziomie pośrednim pomiędzy rodziną i państwem (Fukuyama, 1997).

Kultury tych społeczeństw mają takie cechy, które umożliwiły jednostkom gospodarczym szybkie wyjście poza więzi rodzinne i utworzenie w sposób spontaniczny nowych grup nie opartych na więzach krwi. Społeczeństwa te charakteryzuje wysoki poziom zaufania między członkami, którzy nie należą do jednej rodziny, i to właśnie stanowi podstawę kapitału społecznego.

Natomiast w społeczeństwach o niskim poziomie zaufania występują słabe więzi społeczne na szczeblu pośrednim, na co wskazuje mała ilość struktur pośrednich między rodziną i silnie scentralizowanymi instytucjami, takimi jak Kościół i administracja państwowa.

Fukuyama istotną rolę w budowaniu i gromadzeniu kapitału społecznego przypisuje grupie społecznej. Bowiem to właśnie grupa społeczna przyjmuje i akceptuje normy

oparte na lojalności, uczciwości oraz rzetelności i dopiero wtedy zaufanie może stać się wartością uznaną i powszechną w danej społeczności.

Kapitał społeczny – jego zdaniem – wpływa w zasadniczy sposób na charakter gospodarki przemysłowej, którą dane społeczeństwo tworzy, powodując określone skutki gospodarcze. Wskazuje na pewne zależności pomiędzy wielkością przedsiębiorstw w różnych społeczeństwach a tendencjami do spontanicznych zachowań w tychże społeczeństwach. Np. dotyczy to różnic w wielkości przedsiębiorstw sektora prywatnego USA lub Niemiec i Włoch lub Francji. W obszarze azjatyckim istotne różnice są jeszcze bardziej wyraźne w Japonii i Korei, gdzie firmy są duże i niewielkie przedsiębiorstwa na Tajwanie i Hongkongu.

Istnieje również zależność między wielkością zasobów kapitału społecznego w krajach o dużym zaufaniu i zdolnością tworzenia dużych prywatnych struktur ekonomicznych. Natomiast w krajach o stosunkowo niskim poziomie zaufania społecznego występują niewielkie przedsiębiorstwa rodzinne, ze względu na niechęć do obdarzania zaufaniem ludzi spoza rodziny. Jeżeli społeczeństwo o niskim poziomie zaufania chce rozwijać przedsiębiorstwa, musi korzystać z różnych form pomocy państwowej. Oczywiście bardziej korzystna jest sytuacja wysokiego poziomu zaufania dla rozbudowywania struktur organizacyjnych oraz adaptowania nowych form organizacji w społeczeństwach posiadających duży kapitał społeczny.

Dotychczasowe rozważania wokół kapitału społecznego skłaniają do wniosku, że jest on interesującą kategorią analityczną, która może być przydatna w badaniach rozwoju systemu kapitalistycznego. Zwłaszcza na jego wyższym, tzn. współczesnym stadium rozwoju.

Bibliografia

- Bourdieu, P. (1983), *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, [w:] Reinhard Kreckel, *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen.
- Coleman, J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Fukuyama, F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Tłumaczenie z j. angielskiego Anna i Leszek Śliwa, Warszawa – Wrocław: PWN.
- Fukuyama, F. (2000), *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*. Z angielskiego przełożyli H. Komorowska i K. Dorosz, Warszawa: Politeja.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princetion-New Jersey.

Bożenna SZTUMSKA

The Conception of Social Capital

Summary

The notion of social capital appeared at the beginning of 20th century and meant investing in people, related to their upbringing and education. In subsequent years, the notion was comprehended as a network of social relationships between people, and it was applied mainly to analysing the development of Afro-American communities. In the 1980's, its role in civic communities in Italy and USA was revealed. The latest conceptions include that of F. Fukuyama, in whose opinion social capital is people's ability to co-operate with one another within the confines of groups and organisations, aimed at realising their common interests.