

Jarosław Działek*

KAPITAŁ SPOŁECZNY – UJĘCIA TEORETYCZNE I PRAKTYKA BADAWCZA

Jakkolwiek koncepcja kapitału społecznego od ponad 20 lat zdobywa coraz szerszą popularność, zarówno wśród badaczy, jak i decydentów, to dopiero nabiera cech dojrzałości. Artykuł prezentuje klasyczne i krytyczne ujęcia kapitału społecznego, które umożliwiają wskazanie najważniejszych jego wymiarów i najbardziej odpowiedniego modelu badań empirycznych. Oprócz tego autor charakteryzuje obszary badawcze, w których przedmiotowe pojęcie znalazło zastosowanie, służąc do wyjaśniania innych zjawisk społecznych, politycznych i gospodarczych, a także zależności pomiędzy nimi.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, pomiar kapitału społecznego, oddziaływanie kapitału społecznego.

W ekonomii klasycznej za główne czynniki produkcji uznawano pracę, ziemię i kapitał. W tym podstawowym znaczeniu kapitał rozumiano jako dobra finansowe lub materialne, którymi można dysponować, prowadząc działalność przynoszącą dochód. Produktywność jednostek i zbiorowości nie zależy jednak wyłącznie od wielkości dostępnego fizycznego bądź finansowego kapitału. Na efektywność jego wykorzystania wpływają kwalifikacje, kompetencje czy stan zdrowia. Takie przekonanie legło u podstaw pojęcia kapitału ludzkiego (Becker 1975). Dalsze badania wskazywały jednak, że części wzrostu gospodarczego nadal nie można wyjaśnić, co skłaniało do dalszych poszukiwań. Powstał wówczas nurt badań nad zjawiskami ekonomicznymi, w którym zwracano baczniejszą uwagę na czynniki społeczne, kulturowe, polityczne i psychologiczne (Grosse 2002; Harrison, Huntington 2003). Doprowadziło to do stworzenia koncepcji kapitału społecznego, która dość szybko zdobyła popularność i uznanie nie tylko w środowisku naukowym, lecz także politycznym (por. polskie dokumenty strategiczne, np. Bochniarz 2008; Boni 2009).

James Samuel Coleman, który podobnie jak inni pionierzy dociekań nad kapitałem społecznym postulował odejście od idei na wskroś racjonalnego *homo oeconomicus*, krytykował klasyczną ekonomię. Zwrócił uwagę, że traktowała ona „społeczeństwo jako zbiór odrębnych jednostek, z których każda dąży niezależnie do osiągnięcia swoich celów” (Coleman 1990, s. 300). Amerykański polito-

* Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Jagielloński, ul. Gronostajowa 7, 30-387 Kraków; e-mail: jarek.dzialek@uj.edu.pl.

log i ekonomista Francis Fukuyama przyznał, że nieuwzględnianie czynników kulturowych i społecznych stanowi o „ubóstwie współczesnego dyskursu ekonomicznego” (Fukuyama 1995, s. 101). Nowe pojęcie spotkało się z entuzjastycznym przyjęciem, gdyż uznano je za ważne uzupełnienie wcześniejszych teorii ekonomicznych.

Niniejszy artykuł stanowi próbę prezentacji aktualnego stanu badań, a także uporządkowania pojęć i zależności związanych z koncepcją kapitału społecznego. Autor omawia klasyczne i najbardziej wpływowe ujęcia przedmiotowego zagadnienia. Przedstawia również szereg głosów krytycznych, które umożliwiły doprecyzowanie idei kapitału społecznego i powstanie szerszej aprobowanej definicji uwzględniającej różne jego wymiary. Ponadto zwraca uwagę na kwestie operacjonalizacji i pomiaru pojęcia. Na koniec na podstawie wyników dotychczasowych badań przedstawia mechanizmy oddziaływania kapitału społecznego na inne zjawiska społeczne, gospodarcze i polityczne. Tej problematyce poświęcono relatywnie mało uwagi w polskiej literaturze przedmiotu (Kwiatkowski 2005; Kaźmierczak, Rymśa 2007; Szczepański, Bierwiazzonek, Nawrocki 2008). Nie doczekała się ona jeszcze systematycznego przeglądu i podsumowania.

Źródła koncepcji i ujęcia klasyczne

Pierwsze koncepcje kapitału społecznego dotyczyły indywidualnych zasobów ekonomicznych i ludzkich, a także możliwości ich lepszego wykorzystania dzięki sieciom powiązań społecznych. Zwrócono uwagę, że nawet najlepiej wykształcone jednostki dysponujące zasobami finansowymi mogą niewiele osiągnąć, jeżeli pozostają w odosobnieniu, nie nawiązują kontaktów z osobami, z którymi mogłyby dzielić się wiedzą lub przeprowadzać transakcje finansowe. Postawiono hipotezę, że sieci powiązań i normy społeczne regulujące kontakty międzyludzkie mogą wpływać na inne sfery życia.

Impulsem do rozwoju tej teorii stały się badania Marka S. Granovettera (1974), który wyróżnił dwa rodzaje powiązań społecznych: mocne więzi (*strong links*) silnie nacechowane emocjonalnie (np. kontakty rodzinne, przyjacielskie czy sąsiedzkie) oraz luźne więzi (*weak links*) – bardziej sporadyczne i beznamienne. Według przywołanego autora, więzi drugiego typu decydują o skutecznym poszukiwaniu pracy. Dzięki nim jednostka może mieć dostęp do informacji niedostępnych w zamkniętych sieciach powiązań o mocnym charakterze.

Do podobnych wniosków doszedł Ronald S. Burt (1992), który zwrócił uwagę na ograniczenia występujące w domkniętych sieciach społecznych (*network constraints*). Wskazał za to na kluczowe znaczenie dziur strukturalnych (*structural holes*), czyli luźnych powiązań, które łączą różne grupy społeczne, umożliwiając przepływ informacji między nimi. Na gruncie polskim tę hipotezę testowali Kazimierz M. Słomczyński i Irina Tomescu-Dubrow (2005), którzy potwierdzili, że nieformalne sieci więzi przyjacielskich sprzyjają awansowi społecznemu. Przemieszczanie się w górę struktury społecznej skuteczniej ułatwiały kontakty z dużą grupą przyjaciół nieznających się dobrze nawzajem.

Za klasyczne ujęcia omawianej koncepcji należy uznać prace Pierre'a Bourdieu (1980; 1986), Colemana (1988; 1990) i Roberta Putnama (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995; Putnam 2008). Wiele uwag, również krytycznych, sformułowali socjologowie Alejandro Portes (1998, 2000) i Michael Woolcock (1998). Pojęcie to interesowało także przedstawiciele innych dyscyplin, np. geografów (Mohan, Mohan 2002; Rutten, Westlund, Boekema 2010).

Od samego początku jako fundament omawianej koncepcji traktowano przekonanie, że powiązania społeczne stanowią dobro, który może przynosić jednostkom lub grupom pewne korzyści. Według Bourdieu (1986, s. 248–249), „kapitał społeczny to zbiór rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, które związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków, znajomości i wzajemnego uznania – innymi słowy, z przynależnością do grupy – które umożliwiają każdemu ze swoich członków wsparcie dzięki posiadanemu przez całą zbiorowość kapitałowi”.

Kapitał społeczny w odróżnieniu od ludzkiego nie stanowi zasobu jednostki, ale występuje w powiązaniach pomiędzy jednostkami. Oznacza to, że pełni funkcję pośredniczącą (Portes 1998) – umożliwia dostęp do innych zasobów, które posiadają pozostali uczestnicy sieci. Bourdieu uznał kapitał społeczny za instrument, dzięki któremu wyższe klasy zawłaszczają zasoby finansowe i blokują dostęp do wiedzy. Inwestują one świadomie w kapitał społeczny, np. poprzez organizację zamkniętych przyjęć, członkostwo w klubach czy strategię matrymonialne, by skuteczniej używać zgromadzonych pieniędzy, wiedzy i władzy (Requier-Desjardins 2003). Przywołany autor zwrócił ponadto uwagę na wymienialność kapitałów różnego typu. Kapitał społeczny można przekształcić np. w kapitał ekonomiczny dzięki łatwiejszemu dostępowi do kredytów czy chronionych rynków lub w kapitał ludzki dzięki pełniejszemu dostępowi do źródeł informacji i wiedzy ekspertów.

Coleman (1988) analizował znaczenie kapitału społecznego dla osiągnięć szkolnych, zwracając uwagę na mocne więzi rodzinne i społecznościowe uczniów, które według niego zmniejszają prawdopodobieństwo porzucenia nauki. Oprócz tego sformułował (1990) koncepcję domknięcia (*closure*), według której – inaczej niż u Granovettera – silne powiązania wewnątrz danej grupy mają podnosić poziom zaufania między poszczególnymi osobami, wzmacniać normy wewnątrzgrupowe i zwiększać efektywność jej członków (Rymsza 2007).

Ponadto Coleman (1990) zwrócił uwagę na funkcjonalny aspekt kapitału społecznego, który albo ułatwia wspólne działania, albo przyczynia się do obniżenia ich kosztów. Im intensywniejsze powiązania i większe zaufanie, tym wyższe prawdopodobieństwo pojawienia się oddolnych inicjatyw oraz niższe koszty ich realizacji. Według niego, kapitał społeczny jest dobrem publicznym. Inwestycje w niego rzadko mają charakter celowy i wyrachowany, jak to zasugerował Bourdieu. Stanowi on raczej uboczny efekt innych działań. Ludzie zazwyczaj nie uświadamiają sobie jego pojawienia się i znikania – zyskują go i tracą niezależnie od swojej woli (Ostrom 2000).

Coleman wprowadził do dyskusji nad rozważaną problematyką wątek zaufania jako ważnego elementu, który zwiększa wartość zasobów kapitału społecznego rozumianego jako sieci powiązań społecznych. Kiedy przypadkowe kontakty stają się bardziej regularne, a wzajemne zobowiązania są w nich respektowane, między uczestnikami interakcji rodzi się osobiste zaufanie (*personalized trust*). W stabilnym systemie społecznym zaufanie potwierdza się w kolejnych interakcjach – w ten sposób rozszerza się ono na wszystkie, także potencjalne kontakty. Taki rodzaj zaufania określa się mianem uogólnionego (*generalized trust*) bądź społecznego (*social trust*).

Normatywne ujęcie kapitału społecznego rozwinął Fukuyama (1999). Mianem promienia zaufania (*radius of trust*) określił krąg osób, wśród których obowiązują normy ufności, wzajemności i współpracy. Według niego, nowoczesne społeczeństwo można postrzegać jako wiele nakładających się promieni zaufania. Im w większym stopniu się pokrywają i im mają rozleglejszy zasięg, tym wywierają większy wpływ na rozwój społeczny i gospodarczy.

Na kolektywny wymiar kapitału społecznego położył nacisk Putnam w żywo dyskutowanych pracach *Demokracja w działaniu* (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995, oryg. wyd. 1993) i *Samotna gra w kregle* (2008, oryg. wyd. 2000). Badając włoskie regiony, zwrócił uwagę na pozytywny związek sprawności instytucjonalnej z rozwojem gospodarczym. Uznał, że wynika to z wpływu trzeciego czynnika, którym miał być właśnie kapitał społeczny. Jego zdaniem, „odnosi się [on] do takich cech organizacji społeczeństwa jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995, s. 258).

Warto zauważyć, że w pierwszej z przywołanych prac Putnam częściej posługiwał się terminem obywatelskości (*civicness*), a nie kapitału społecznego. Za bardziej obywatelskie regiony uznał te, w których występowało większe zaangażowanie społeczne i polityczne (m.in. udział w stowarzyszeniach, czytelnictwo gazet czy frekwencja wyborcza). Część zaproponowanych wskaźników spotkała się później z krytyką (Portes 1998).

Putnam za zasadniczy składnik kapitału społecznego uznał również normy zaufania i uogólnionej wzajemności. Zwrócił uwagę na komplementarny charakter kontaktów i zaufania, które razem zapewniają optymalne wykorzystanie zasobów. Ich wzajemne relacje przyjmują postać dodatniego sprzężenia zwrotnego, które może prowadzić do stopniowego narastania zasobów kapitału społecznego.

Klasyczne koncepcje kapitału społecznego ukształtowały zrab definicji, w której wyznaczono dwa wymiary rozważanego pojęcia (Van Deth 2003). Po pierwsze, wyróżniono jego aspekt strukturalny (powiązania, sieci) oraz normatywny, nazywany również kulturowym, poznawczym bądź kognitywnym (zaufanie i inne normy społeczne). Po drugie, wskazano, że zarówno powiązania społeczne, jak i zaufanie można analizować, uwzględniając ich zasięg, a tym samym charakter. Mogą one obejmować jedynie bliskie osoby albo dotyczyć bardziej przelotnych znajomości (tab. 1.).

Tab. 1. Dwa wymiary analizy teoretycznej kapitału społecznego

Aspekt kapitału społecznego	Charakter i zasięg kapitału społecznego		Autor koncepcji
	wspólnotowy	zrzeszeniowy	
Strukturalny	mocne więzi	luźne więzi	Granovetter 1974
	ograniczenia sieci	dziury strukturalne	Burt 1992
	zakorzenienie	autonomia	Woolcock 1998
	kapitał społeczny wiążący	kapitał społeczny pomostowy	Putnam, Leonardi, Nanetti 1995; Putnam 2008; Gittel, Vidal 1998
Normatywny	krótki promień zaufania	długi promień zaufania	Fukuyama 1999
	zaufanie osobiste	zaufanie społeczne (uogólnione)	różni autorzy

Źródło: opracowanie własne.

Można mówić o dwóch podstawowych typach kapitału społecznego: obejmującym silne powiązania i wysokie zaufanie osobiste, a także obejmującym luźne powiązania i wysokie zaufanie uogólnione. Określa się je odpowiednio jako kapitał społeczny wiążący (*bonding*) i pomostowy (*bridging*). Oba terminy stworzyli Ross J. Gittel i Avis Vidal (1998), którzy wykorzystali dorobek Putnama. Jest to propozycja typów idealnych, więc trzeba mówić raczej o kontinuum powiązań – od takich, które są mocno wiążące, po takie, które mają charakter pomostowy. Niekiedy, zwłaszcza w naukach politycznych, wprowadza się również trzeci typ, który dotyczy relacji między warstwami społecznymi w hierarchicznych strukturach władzy, w tym ze sferą instytucji. Ten rodzaj kapitału społecznego określa się jako łączący – *linking social capital* (Woolcock 2001).

Krytyka koncepcji

Koncepcja kapitału społecznego spotyka się z krytyką, która dotyczy przede wszystkim niejasnej definicji kluczowego pojęcia (Fulkerson, Thompson 2008). Już Coleman (1990) stwierdził, że jednym określeniem objęto zbiór zjawisk, które odnoszą się do różnych rodzajów powiązań społecznych. Wieloma z nich zajmowali klasycy socjologii już od XIX w. – Emil Durkheim, Karol Marks, Maks Weber, Ferdinand Tönnies, Alexis de Tocqueville czy Georg Simmel (Kwiatkowski 2005). Nowe podejście przyczyniło się jednak do ich zgrupowania i reinterpretacji jako czynnika, który ułatwia dostęp do pewnych zasobów sieci, czyli nowego rodzaju kapitału jednostek i grup.

Przedmiotem krytycznych uwag stał się ponadto fakt, że do definicji kapitału społecznego włączano zjawiska stanowiące jego determinanty, a częściej jego konsekwencje (Portes 1998). Od początku kapitał społeczny definiowano w sposób funkcjonalistyczny, wskazując na możliwość rozwiązania dzięki niemu problemów społecznych (Van Deth 2003). Zajmowano się nie tylko istotą zjawiska, lecz także jego znaczeniem oraz korzyściami dla jednostek, grup i społeczności.

Problemem okazało się niezrozumienie pośredniczącej funkcji kapitału społecznego – identyfikowano z nim zasoby, które można dzięki niemu pozyskać.

Definityjne uwikłanie istoty kapitału społecznego i jego potencjalnych skutków sprowokowało kolejną falę dezawuujących uwag. Zauważono mianowicie, że postrzega się go jako coś *ex definitione* „dobrego”, a jego zasoby zaleca się bez wahania maksymalizować (Mohan, Mohan 2002). Społeczności z wyższymi zasobami kapitału społecznego uznaje się tym samym za skazane na sukces, bezpieczniejsze i lepiej zarządzane. Ich otoczenie jest zawsze czystsze i zadbane, a członkowie zamożniejsi i zadowoleni z życia. Takie podejście łatwo dostrzec w pracach Putnama, dla którego „kapitał społeczny staje się więc dobrem korzystnie wpływającym niemal na wszystko: kapitał ludzki, produktywność, sukces gospodarczy, demokratyczny rząd czy samą demokrację, a także na ludzkie zdrowie i szczęście oraz generalnie na wszystkie aspekty ludzkiego życia” (Rymsza 2007, s. 37).

Wskazano jednak przykłady niekorzystnych skutków niektórych typów kapitału społecznego. Takie zjawisko niepoprawnie określono mianem negatywnego kapitału społecznego (Kaźmierczak 2007). Jego ilustracją stały się organizacje typu mafijnego, mocne bowiem więzi grupowe i zaufanie osobiste między członkami gangu wydatnie przyczyniają się do ich sukcesu. Ograniczanie zasobów kapitału społecznego do zamkniętej sieci powiązań dotyczyć może różnych grup cechujących się dużą spójnością. Portes (1998) przedstawił następujące negatywne konsekwencje występowania kapitału społecznego:

- ograniczanie osobom spoza grupy dostępu do zasobów, np. w korporacjach zawodowych;
- żądania udziału w zyskach z działalności, np. prośby o zatrudnianie bliskich i znajomych;
- wzmożona kontrola społeczna, która ogranicza autonomię jednostek i zmusza niezależne osoby do przyjęcia norm grupy lub jej opuszczenia;
- indywidualny sukces może być postrzegany jako zagrożenie dla spójności grupy.

W niewielkich i zwartych społecznościach może dochodzić do ograniczania jednostek, które nie realizują przyjętych wzorów zachowań. Utrudniania się im wyjście poza społeczność, gdzie mogłyby uzyskać nowe, nieznane w grupie informacje. Co ważne, ryzyko odrzucenia obcych jest stosunkowo wysokie. Grupa traktuje osoby, które do niej nie należą, nie jako źródła nowej wiedzy, ale jako zagrożenie dla własnej spójności.

Podczas dyskusji dotyczącej oddziaływania kapitału społecznego zwrócono ponadto uwagę, że nie wszystkie rodzaje zrzeszeń pozytywnie oddziałują na poziomie ogólnospołecznym. Niekorzystny wpływ niektórych grup przedstawił Mancur Olson (1982), który zauważył, że wiele organizacji działa jako grupy interesu zwiększające własne wpływy kosztem wspólnego dobra. Dążą one do wprowadzenia korzystnego dla siebie ustawodawstwa, a koszty jego realizacji ponosi całe społeczeństwo. Olson do takich grup zaliczył związki zawodowe, korporacje zawodowe i grupy lobbingowe.

Jak mierzyć kapitał społeczny?

W klasycznych ujęciach kapitału społecznego analizowano dwa poziomy – jednostek i zbiorowości. W skali mikro kładziono nacisk na zasoby, które człowiek może zmobilizować dzięki sieciom osobistych powiązań. W skali mezo (społeczności lokalnych) i makro (regionów, państw) kapitał społeczny – umiejscowiony również w sieciach powiązań – rozumiano raczej jako zasoby całej wspólnoty, z których jako całość może czerpać korzyści (Halpern 2005).

Kapitał społeczny w jego podstawowym znaczeniu traktowano jako cechę jednostek lub dokładniej jako cechę relacji między nimi. Jednak choć występuje on w powiązaniach między ludźmi, to właśnie jednostki mogą z niego korzystać. Przejście na poziom zagregowany rodzi pytanie, czy kapitał społeczny stanowi dobro indywidualne, czy raczej publiczne. Taka alternatywa staje się niepotrzebna, jeśli rozumie się go jako zjawisko wywołujące wyłącznie pozytywne skutki. Przyjęcie definicji kapitału społecznego jako zaangażowania jednostek w sieci powiązań powoduje, że na poziomie zbiorowości można rozróżniać grupy lub obszary cechujące się większym lub mniejszym udziałem w sieci. Dopiero wtedy można rozważać konsekwencje mniejszej lub większej aktywności jednostek na danym obszarze (w danej zbiorowości). Umożliwia to odpowiedź na pytanie, czy wpłynęła ona korzystnie na inne aspekty życia społeczno-ekonomicznego.

Istotę omówionego przejścia, szczególnie ważnego w badaniach geograficznych, zaprezentował włoski socjolog Carlo Trigilia (2001, s. 430): „Kapitał społeczny można rozumieć jako zbiór powiązań społecznych, które podmiot indywidualny (np. przedsiębiorca bądź pracownik) lub zbiorowy (publiczny bądź prywatny) może wykorzystać w każdej chwili. Dzięki dostępności owego kapitału powiązań zasoby kognitywne, takie jak informacje, i zasoby normatywne, takie jak zaufanie, umożliwiają aktorom osiągnięcie celów, których w przeciwnym razie nie dałoby się zrealizować lub zostałyby osiągnięte większym kosztem. Przechodząc z poziomu indywidualnego do zagregowanego, można powiedzieć, że dany obszar jest mniej lub bardziej zasobny w kapitał społeczny w zależności od stopnia zaangażowania wspomnianych pojedynczych i zbiorowych podmiotów z tego obszaru w sieci powiązań o mniejszym lub większym zasięgu”.

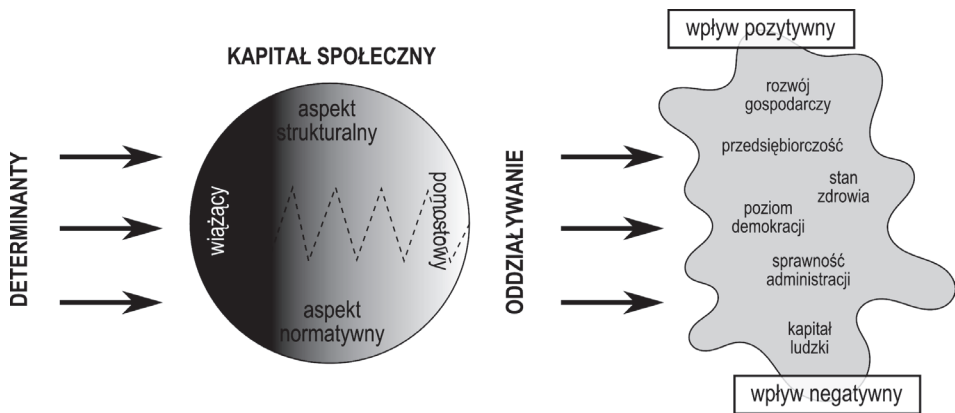
Przejście z jednego poziomu analizy na drugi nie było jednak tak oczywiste, jak mogłoby się wydawać. Uznano je za jedną z największych słabości koncepcji (Portes 1998, 2000). Właśnie na tym poziomie analizy wystąpiło wiele nieścisłości oraz błędów w konceptualizacji i operacjonalizacji. Miało to związek z trudnościami, na jakie natrafili badacze, którzy starali się opracować trafne, rzetelne i łatwo dostępne wskaźniki wielkości kapitału społecznego.

Niezwykle często badacze rozumowali w następujący sposób. Regiony, w których występują duże zasoby kapitału społecznego, powinny być według teorii bezpieczniejsze, a ich gospodarki powinny być bardziej rozwinięte. Jako wskaźniki kapitału społecznego dobierano przestępczość i rozwój gospodarczy. Jeśli pierwszy wskaźnik miał niskie wartości, a drugi wysokie, uznawano, że zasoby kapitału społecznego również są znaczne. Oznaczało to, że „sukces miast i re-

gionów dawał się właściwie utożsamić z posiadaniem zasobów kapitału społecznego, a do osiągnięcia tegoż sukcesu niezbędny jest tenże kapitał społeczny” (Zarycki 2000, s. 46).

Portes (1998, s. 20–21) opowiedział się za następującą procedurą: „Po pierwsze, oddzielić definicję pojęcia, w teorii i w empirii, od jego oczekiwanych skutków. Po drugie, ustanowić kontrolę kierunkowości tak, by istnienie kapitału społecznego było znane wcześniej niż rezultaty, jakie ma on przynosić. Po trzecie, skontrolować obecność innych czynników, które mogą wyjaśniać zarazem istnienie kapitału społecznego i jego oczekiwanych skutków. Po czwarte, poznać historię kapitału społecznego danej społeczności w sposób systematyczny”.

Zgodnie z powyższym najbardziej ogólna definicja kapitału społecznego, rozumianego jako kapitał społeczny sam w sobie, odnosiłaby się do sieci powiązań społecznych różnego rodzaju, łączących jednostki lub grupy z tych samych (powiązania wiążące) lub różnych środowisk (powiązania pomostowe), którym towarzyszą normy zaufania i wzajemności.



Ryc. 1. Model badania kapitału społecznego, jego determinant i potencjalnego pozytywnego lub negatywnego oddziaływania

Źródło: opracowanie własne.

Znalazła ona odzwierciedlenie w propozycjach analitycznego uporządkowania różnych miar, które wcześniej uznawano za dobre przybliżenie kapitału społecznego. Deepa Narayan i Michael F. Cassidy (2001) podzielili je na wskaźniki, które opisują determinanty kapitału społecznego (np. poczucie przynależności, solidarności), wskaźniki odnoszące się do różnych wymiarów samego kapitału społecznego (powiązania i normy), a także zmienne określające społeczne, polityczne i ekonomiczne konsekwencje jego obecności (ryc. 1.). Należy odrzucić zaproponowane przez Putnama miary, np. wysokość frekwencji wyborczej czy czytelnictwo gazet. Nie opisują one bezpośrednio zaangażowania ludzi w sieci powiązań społecznych, a jedynie zjawiska, które teoria przedstawia jako jedne z jego możliwych skutków (Portes 1998).

Jan W. Van Deth (2003) przeanalizował strategie badawcze przyjmowane w dociekaniach empirycznych. Według niego, wybór podejścia zależy od poziomu analizy – indywidualnego (w skali mikro) lub kolektywnego (w skali mezo lub makro). Wpływa to na wybór metod badawczych, źródeł danych i wskaźników. Ponadto Van Deth dostrzegł, że większość badaczy zgadza się, iż należy uwzględnić oba aspekty kapitału społecznego – strukturalny i normatywny.

Autorzy badań empirycznych najczęściej rozumieli powiązania społeczne jako udział w działalności stowarzyszeniowej (Westlund, Adam 2010), co stanowiło wpływ prac Putnama, który zwracał szczególną uwagę na ten rodzaj aktywności. Zwykle tłumaczy się taki wybór faktem, że ma to być najbardziej wartościowy rodzaj powiązań społecznych. Takie uzasadnienie skażone jest jednak opisanymi wcześniej błędami definicyjnymi. Co więcej, na decyzję o zastosowaniu takiego właśnie podejścia ewidentnie wpływa dostępność danych. Zazwyczaj najłatwiej uzyskać informacje na temat liczby zarejestrowanych stowarzyszeń. Trudniej zaś określić poziom członkostwa w tych organizacjach. Jeszcze więcej kłopotów narzeka ocena rzeczywistej aktywności osób zaangażowanych w ich działalność. Van Deth stwierdził, że wykorzystanie jednego wskaźnika w postaci działalności stowarzyszeniowej prowadzi do zubożenia obrazu rzeczywistości i pominięcia wielu istotnych interakcji społecznych – rodzinnych, sąsiedzkich, przyjacielskich czy zawodowych.

Aspekt normatywny kapitału społecznego w większości przypadków utożsamia się z normami zaufania, zwłaszcza społecznego. Inne wartości, np. normy wzajemności, solidarności lub tolerancji, rzadko występują w analizach empirycznych.

W praktyce badawczej na poziomie mikro najchętniej wykorzystuje się ankiety opracowane na potrzeby konkretnego projektu. Przykładami mogą być badania australijskich rodzin (Stone 2001) i holenderskich przedsiębiorców (Schutjens, Völker 2010). W Polsce najbardziej rozbudowany aparat badawczy zastosowali Cezary Trutkowski i Sławomir Mandes (2005), analizując funkcjonowanie demokracji na poziomie lokalnym.

Na wyższym poziomie stosuje się zwykle zagregowane wartości zaczerpnięte z cyklicznych sondaży społecznych, np. z *European Value Study* (EVS) i *World Values Survey* (WVS), a w Polsce z *Diagnozy Społecznej* i *Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego*. Wykorzystywane badania przeprowadza się zwykle na dużych próbach, więc można pozyskać z nich dane dotyczące poszczególnych państw lub regionów i porównać je ze sobą. Drugim źródłem informacji są oficjalne statystyki, które dostarczają najczęściej informacji o liczbie rejestrowanych organizacji pozarządowych.

Jako wskaźnika zaufania najczęściej używa się zmiennej opisującej poziom zaufania społecznego, która stanowi odpowiedź na pytanie „Ogólnie rzecz biorąc, czy uważa Pan(i), że można ufać większości ludzi, czy też sądzi Pan(i), że w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?” (Westlund, Adam 2010). Zdecydowanie rzadziej wykorzystuje się opinie na temat zaufania do poszcze-

gólnych grup lub instytucji. W ankietach przeprowadzanych przez samych badaczy w skali lokalnej na poziomie jednostek zwykle traktuje się tę kwestię bardziej szczegółowo (np. Stone 2001; Iyer, Kitson, Toh 2005; Western i in. 2005). Popularność przytoczonego powyżej pytania wynika z faktu, że zadawano je w taki sam sposób w wielu różnych krajach, co umożliwia międzynarodowe porównania. Oczywiście osobno należałoby rozważyć, czy w kontekście społecznym różnych państw jest ono podobnie rozumiane. Trudności w diagnozowaniu poziomu zaufania na przykładzie Polski omówił Zbigniew Zagała (2008). Wskazał, że sposób zadawania pytania zmienia odsetek osób, którym można przypisać wysoki poziom zaufania społecznego.

Na co wpływa kapitał społeczny?

Specyfika kapitału społecznego, która wynika z jego pierwotnej funkcjonalistycznej definicji, powoduje, że empiryczne badania stosunkowo rzadko dotyczą jego samego. Zwykle rozpatruje się go w kontekście jego oddziaływania na inne zjawiska społeczno-gospodarcze. Przez ponad ćwierć wieku rozwoju koncepcji powstało kilka obszarów badawczych, których kształt w większości zdefiniowały klasyczne prace „ojców założycieli” poszczególnych nurtów dociekań. Dorobek Colemana zainspirował autorów opracowań, w których badano wpływy rozwoju kapitału społecznego na ludzki i *vice versa*. Z kolei recepcja prac Putnama doprowadziła do wzrostu zainteresowania kapitałem społecznym w kontekście sprawności instytucjonalnej władz i rozwoju gospodarczego. Na przykład w Europie Środkowo-Wschodniej powstał obszar badawczy, w którym wiąże się kapitał społeczny z demokratyzacją i przejściem do gospodarki rynkowej. Względnie nowym nurtem badań jest empiryczna analiza związków między zasobami kapitału społecznego a poziomem zdrowia mieszkańców.

Wzorowane na badaniach Colemana analizy wpływu zasobów kapitału społecznego na osiągnięcia edukacyjne (najważniejsze prace: Furstenberg, Hugues 1995; Teachman, Paasch, Carver 1997; Portes 2000), przyczyniły się jedynie do wzrostu wątpliwości, czym jest właściwie kapitał społeczny, czy stosowane wskaźniki dobrze go odzwierciedlają (Durlauf 2002) i czy nie przecenia się jego znaczenia w procesie edukacyjnym (Portes 2000). Na przykład Portes wskazał słabe, ale istotne statystyczne relacje pomiędzy kapitałem społecznym a ocenami szkolnymi uczniów. Jednak po uwzględnieniu innych kontrolnych wskaźników jego oddziaływanie okazało się nikłe.

W badaniach inspirowanych pracami Putnama wiązano kapitał społeczny z procesami demokratyzacji i jakością rządzenia. Jego rozważania stanowiły kontynuację uwag de Tocqueville'a o dziewiętnastowiecznych Stanach Zjednoczonych Ameryki, który wywodził żywotność amerykańskiej demokracji z zaangażowania mieszkańców w działalność stowarzyszeniową. Zrzeszanie się obywateli oraz związana z tym wymiana poglądów powinny przyczyniać się do zmiany ustroju w reżimach niedemokratycznych. Nie dziwią zatem próby kontroli tej formy aktywności obywateli w ustrojach totalitarnych. W państwach demokratycznych

stowarzyszenia stanowić powinny narzędzie kontroli władz lokalnych i regionalnych, a także stymulować partycypację polityczną obywateli.

Pamela Paxton (2002) zauważyła, jak mało jest prób empirycznego sprawdzenia wskazanych powyżej relacji w stosunku do bardzo licznych propozycji teoretycznych. Stworzony przez nią wskaźnik poziomu demokracji skorelowany był pozytywnie z aktywnością stowarzyszeniową o charakterze pomostowym i z zaufaniem społecznym, natomiast negatywnie z członkostwem w organizacjach o charakterze bardziej wiążącym, do których zaliczyła związki zawodowe, kluby sportowe i organizacje religijne. Kwestią otwartą pozostaje zdaniem przywołanej badaczki współzależność kapitału społecznego i poziomu demokracji.

Ten obszar badawczy intensywnie eksploatowano w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, na co wpłynęły zmiany społeczne i polityczne w regionie w ciągu ostatnich 20 lat. Wielu autorów przyjęło założenie, że kapitał społeczny jest niezbędny do budowy sprawnego porządku demokratycznego (Kunioka, Woller 1999; Letki 2003). Jak zauważył Jan Herbst: „Nie pytano, czy kapitał społeczny stymuluje rozwój, ani nawet jaki kapitał społeczny jest korzystny z punktu widzenia procesów rozwojowych, ale zastanawiano się, jak w ogóle budować kapitał społeczny” (2008, s. 21).

Ograniczone zasoby kapitału społecznego we współczesnej Polsce wiązano z dziedzictwem komunizmu. Już w latach 70. Stefan Nowak zwrócił uwagę na brak zaangażowania Polaków w aktywność stowarzyszeniową (Nowak 1979). Stwierdzona przez niego „próżnia średniego szczebla” wynikała z zawłaszczenia tej sfery przez władze, które kontrolowały organizacje społeczne. Po 1989 r. owej próżni nie dało się łatwo wypełnić (Kubiak, Miszalska 2004). W okresie PRL-u narastał konflikt pomiędzy rządzonymi a rządzącymi, w efekcie wielu Polaków wycofało się ze sfery publicznej do świata rodziny i przyjaciół (Zarycki 2004), czyli sieci silnych więzi i zaufania osobistego. Doszło do erozji zaufania społecznego i zniszczenia ciągłości wielu przedwojennych sieci powiązań i organizacji (Bartkowski 2003; Chloupkova, Svendsen, Svendsen 2003). W tym samym okresie powstały za to nieformalne powiązania, które określa się mianem „szarych sieci” (Paldam, Svendsen 2000) lub „brudnych wspólnot” (Wedel 2003). Wobec stałych niedomagań gospodarki pomagały one w zaspokajaniu pilnych potrzeb.

Mimo pewnych rozbieżności opinii większość badaczy jest zgodna, że pomiędzy kapitałem społecznym a sferą gospodarczą występują zależności. Wskazują na to zarówno rozważania teoretyczne, jak i część analiz empirycznych (Serageldin, Grootaert 2000). Na pozytywny wpływ kapitału społecznego strukturalnego zwrócono już uwagę we wspomnianych koncepcjach „siły luźnych więzi” Granovettera (1974) oraz „dziur strukturalnych” Burta (1992). Stanowią one źródło nowej wiedzy i umożliwiają dostęp do nowych zasobów. Pośrednicząca funkcja kapitału społecznego stanowi klucz do wyjaśnienia jego wpływu na rozwój gospodarczy.

Woolcock (1998) zwrócił uwagę, że każda działalność gospodarcza jest osadzona w powiązaniach społecznych, a zatem wymiana ekonomiczna zawsze oznacza

wymianę społeczną. Przywołał wcześniejsze badania socjologiczne, które wykazały, że ubogie społeczności, żeby poprawić swoją sytuację, muszą stworzyć więzi społeczne wychodzące poza podstawowe grupy. Wykroczenie poza pierwotne więzi wewnętrzne, kontakt ze światem zewnętrznym, jest warunkiem modernizacji. Jak zauważył Portes (1998), ścisłe więzi mogą ograniczać jednostki bardziej kreatywne oraz przyczyniać się do unikania kontaktów z obcymi. Aby zniwelować koszty zakorzenienia, zbiór więzi społecznych muszą uzupełniać więzi autonomiczne, czyli kontakty członków wspólnoty z jednostkami spoza społeczności.

Równowaga między zakorzenionymi a autonomicznymi powiązaniem społecznymi (kapitałem społecznym wiążącym i pomostowym) może przynieść zbiorowości sukces, umożliwiając kolektywne działania oraz osiąganie celów rozwojowych. Autonomiczne powiązania uzupełniają korzyści wynikające z zakorzenionych oraz łagodzą ich negatywne konsekwencje społeczne, a co za tym idzie – gospodarcze (tab. 2.). Na tej podstawie Woolcock sformułował wniosek, że „mogą istnieć różne typy kapitału społecznego, ich zasoby zaś powinny być optymalizowane, a nie maksymalizowane” (1998, s. 158). Trzeba mieć przy tym świadomość zróżnicowania form kapitału społecznego oraz faktu, że ich najwłaściwsza kombinacja zależy od kontekstu społecznego (Serageldin, Grootaert 2000).

Tab. 2. Konsekwencje społeczne różnych kombinacji powiązań zakorzenionych (wiązących) i autonomicznych (pomostowych)

		Zakorzenienie (= kapitał społeczny wiążący)	
		słabe	silne
Autonomia (= kapitał społeczny pomostowy)	słaba	amoralny indywidualizm	amoralny familiaryzm
	silna	anomia	możliwości społeczne

Źródło: Woolcock 1998, s. 172.

Ekonomiczne znaczenie strukturalnego elementu kapitału społecznego wynika zatem z faktu, że pozwala on uczestnikom sieci na używanie zasobów zgromadzonych przez innych jej członków. Jednostka nie musi korzystać wyłącznie z własnego dorobku ani nabywać zasobów na rynku. Może wykorzystywać zasoby krewnych, przyjaciół, sąsiadów, znajomych czy członków tego samego stowarzyszenia. Ponieważ współczesna gospodarka opiera się na wiedzy, doniosłą rolę odgrywają przepływ informacji w sieciach powiązań (Trigilia 2001) i zaufanie między ich uczestnikami (Lin 2001).

Dużą wagę mają zasięg i charakter tych powiązań, wśród których wyróżniono wiążące i pomostowe. Oba typy wydają się istotne dla rozwoju, ale mogą mieć również negatywne konsekwencje. Mocne powiązania wiążące służą jednostce, jednak oparcie się wyłącznie na nich może powodować pewne ograniczenia, np. brak nowych zasobów pieniężnych lub informacyjnych. Powiązania pomostowe, choć są luźniejsze i bardziej ulotne, dostarczają zasobów, których brakuje w zamkniętych grupach. Dodatkowymi zaletami gęstej sieci słabych powią-

zań są łatwiejsza koordynacja niektórych przedsięwzięć i kolektywne działanie (Serageldin, Grootaert 2000).

Równie istotną rolę jak strukturalny element kapitału społecznego odgrywa element normatywny. Zaufanie wpływa na rozwój ekonomiczny z dwóch powodów. Po pierwsze, redukuje koszty transakcyjne. Po drugie, ułatwia przepływ informacji w istniejących sieciach powiązań (Serageldin, Grootaert 2000; Beugelsdijk, van Schaik 2005). Zaufanie obniża wydatki na transakcje, eliminując koszty kontroli partnera i jej przebiegu. Wyższy poziom ufności może zachęcać do podejmowania bardziej skomplikowanych i śmiałych przedsięwzięć, gdyż nie towarzyszy im ryzyko związane ze współpracą z nieprzewidywalnym partnerem.

Zaufanie ułatwia przepływ informacji, poprawiając komunikację i współpracę zarówno pomiędzy ludźmi, jak i przedsiębiorstwami. Spełnia ważną funkcję zwłaszcza w przypadku luźnych powiązań, które mogą wywoływać nieufność między stronami transakcji (Beugelsdijk, van Schaik 2005). Piotr Sztompka (2005) stwierdził, że zaufanie mobilizuje ludzi do działania, uwalniając kreatywną, swobodną, innowacyjną i przedsiębiorczą aktywność. Ponadto wzmacnia zarówno więzi jednostki ze wspólnotą (powiązania społeczne wiążące), sprzyjając wzajemnej pomocy oraz gotowości do poświęcania się na rzecz innych, jak również tolerancję i akceptację obcych (powiązania społeczne pomostowe). Ekonomiczne znaczenie normatywnego elementu kapitału społecznego wynika zatem z jego ścisłego związku z aspektem strukturalnym, czyli powiązaniem społecznymi.

Na podstawie przeglądu wyników badań empirycznych w tym zakresie, który opracowali Hans Westlund i Frane Adam (2010), można sformułować wniosek, że kapitał społeczny wywiera pozytywny wpływ na ekonomiczny sukces przedsiębiorstw. Rezultaty analiz w skali makro (państw i regionów) są bardziej zróżnicowane i mniej jednoznaczne. Wprawdzie częściej udawało się potwierdzić dodatni wpływ większej aktywności stowarzyszeniowej i wyższego poziomu zaufania na rozwój gospodarczy, ale nierzadko uzyskiwano wyniki zgoła odmiennie. Badania Jarosława Działka (2011) nie wykazały w polskich regionach istotnie statystycznego, negatywnego bądź pozytywnego, wpływu różnych rodzajów kapitału społecznego na rozwój gospodarczy, który w ostatnich latach opierał się wciąż przede wszystkim na kapitale finansowym i ludzkim. Do podobnych wniosków dotyczących uwarunkowań społeczno-gospodarczych w Polsce doszedł również Krzysztof Janc (2009). W ten sposób potwierdziły się przypuszczenia Janusza Czapińskiego (2007), który zasugerował, że kapitał społeczny pomostowy w polskich realiach społeczno-gospodarczych wykaże swoją przydatność dopiero w przyszłości.

Ostatnie z prezentowanych pól badawczych obejmuje związki pomiędzy gęstością powiązań społecznych i poziomem zaufania a stanem zdrowia ludności. Rozwija się ono od drugiej połowy lat 90., kiedy Ichiro Kawachi i współpracownicy (1997) podjęli próbę uzupełnienia modelu zależności pomiędzy nierównościami w dochodach a śmiertelnością danymi obrazującymi wielkość zasobów kapitału społecznego. Wykazali m.in. ujemną zależność pomiędzy aktywnością

stowarzyszeniową a poziomem śmiertelności oraz dodatnią między brakiem zaufania a poziomem śmiertelności. Stanowiło to silny bodziec do dalszych badań (Kawachi, Subramanian, Kim 2008), a także pobudziło dyskusję nad mechanizmami, które łączą te dwa zjawiska. Dzięki temu powiązано kapitał społeczny z innymi pojęciami, m.in. integracją i spójnością społeczną, a także wsparciem społecznym. Według jednej z zaproponowanych hipotez stan zdrowia, zwłaszcza psychicznego, wpływa na uczestnictwo w sieciach powiązań. Samotność zwiększa stres i ryzyko depresji, a posiadanie sieci wsparcia społecznego powinno poprawiać ogólne samopoczucie i tym samym ograniczać ryzyko pogorszenia stanu zdrowia (Siegrist 2000). Poza tym zaufanie powinno wzmacniać więzi i zwiększać prawdopodobieństwo otrzymania wsparcia społecznego w potrzebie. W przypadku kwestii zdrowotnych kapitał społeczny również należy traktować jako potencjał, który może zostać zrealizowany w odpowiednim momencie. Co ważne, w literaturze przedmiotu zwrócono uwagę, że nie wolno mylić powiązań i zaufania, czyli kapitału społecznego, ze wsparciem społecznym, czyli realnym zachowaniem (Mihaylova 2004).

Przedmiotem dyskusji stał się sposób pomiaru tego zjawiska: na poziomie indywidualnym (przy pomocy indywidualnych odpowiedzi z klasycznych badań sondażowych czy autorskich ankiet) lub kolektywnym (z wykorzystaniem zagregowanych odpowiedzi z badań sondażowych i danych epidemiologicznych). Starano się określić realne znaczenie kapitału społecznego. Badania wykazały słabszą zależność pomiędzy kapitałem społecznym a obiektywnymi miernikami zdrowotności ludności (np. zapadalność na choroby, śmiertelność) niż między kapitałem ludzkim a subiektywnymi odczuciami mieszkańców (*self-rated health*) utożsamianymi ze zdrowiem psychicznym – *mental health* (Hyyppä 2010).

Wnioski

Przedstawiony w niniejszym artykule stan badań nad kapitałem społecznym wskazuje, że koncepcja ta wprawdzie wciąż znajduje się na początkowym etapie rozwoju, to nabiera dojrzałości. Z chaosu definicyjnego wyłania się wspólna perspektywa badawcza, która polega na uchwyceniu kapitału społecznego samego w sobie, bez definiowania go za pomocą jego funkcji (potencjalnych skutków), a dopiero w dalszej kolejności na analizie jego wpływu. W konceptualizacji położono nacisk na określenie różnych jego aspektów (strukturalnego i normatywnego) oraz zasięgu w strukturze społecznej (wiązący lub pomostowy). Takie podejście nie przesądza z góry pozytywnego ani tym bardziej negatywnego oddziaływania kapitału społecznego na inne sfery życia społecznego. W rozważaniach teoretycznych da się jednak wskazać hipotetyczne powiązania między wielkością zasobów różnych rodzajów kapitału społecznego lub jego kombinacji a zjawiskami, na które może on wpływać.

Omawiając uwzględnione obszary badawcze, wskazano mechanizmy łączące zasoby kapitału społecznego z jego potencjalnymi skutkami. W sferze edukacji i zdrowia pozytywne efekty wiązano raczej z dużymi zasobami kapitału społecz-

nego wiążącego (powiązań rodzinnych i sąsiedzkich, a także zaufania osobistego). Oddziaływanie to opisywano za pomocą innych pokrewnych pojęć, np. kontroli społecznej czy wsparcia społecznego, które określają zachowania ludzkie zapośredniczone przez ten rodzaj kapitału społecznego. W sferze gospodarki pozytywny wpływ analizowanego zjawiska na rozwój gospodarczy wynikać miał raczej z większych zasobów kapitału społecznego pomostowego (powiązań w ramach aktywności stowarzyszeniowej oraz zaufania społecznego), który umożliwia dostęp do nowych zasobów. Wiele ze wskazanych zależności było już przedmiotem licznych analiz empirycznych. Wciąż jednak nie ma zgody co do realnego wpływu kapitału społecznego w każdej z przedstawionych wcześniej sfer życia, gdyż znaczącą rolę odgrywa kontekst społeczny.

Operacyjne ujęcie kapitału wynika z przedstawionych ustaleń definicyjnych. Niezbędne jest zatem uwzględnienie wskaźników obrazujących różne aspekty i rodzaje kapitału społecznego (całego spektrum powiązań i norm społecznych) oraz unikanie miar, które opisują jego determinanty lub konsekwencje, a nie istotę pojęcia. Wybór poziomu analizy – mikro lub makro – w znacznej mierze determinuje podejście badawcze, wykorzystywane metody oraz źródła danych. Wydaje się, że najbardziej wartościowe wyniki powinno przynieść połączenie obu strategii badawczych. Zależności potwierdzone na poziomie kolektywnym przy pomocy danych zagregowanych powinny zostać pogłębione w indywidualnych badaniach jakościowych, które umożliwiają weryfikację mechanizmów wiążących różne aspekty i rodzaje kapitału społecznego z poszczególnymi sferami życia.

Koncepcja kapitału społecznego stanowi wyzwanie dla specjalistów z zakresu rozwoju regionalnego i lokalnego. Z jednej strony prosty, intuicyjny charakter koncepcji, który wiąże zasoby kapitału z różnymi aspektami życia społecznego, politycznego i gospodarczego, może wydawać się atrakcyjny. Jednak z drugiej strony odnośna koncepcja sprawia wiele trudności, kiedy próbuje się empirycznie uchwycić realnie występujące zależności. Każę to wątpić w jej znaczną przydatność w strategicznych dokumentach rozwojowych. Zastrzeżenia budzi również możliwość budowania zasobów kapitału społecznego, które miałyby przynosić w przyszłości pozytywne efekty rozwojowe. Dlatego też koncepcja ta pozostaje, również na gruncie polskim, ważnym przedmiotem rozważań teoretycznych i badań empirycznych we wszystkich przedstawionych obszarach badawczych. Pogłębiona analiza powinna pozwolić odpowiedzieć na pytania, jakie jest realne znaczenie kapitału społecznego dla rozwoju społeczno-gospodarczego regionów i czy w politykach rozwojowych przyznaje mu się właściwe miejsce.

Literatura

- Bartkowski J., 2003, *Tradycja i polityka. Wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne*, Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Żak.
- Becker G.S., 1975, *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*, New York: Columbia University Press.

- Beugelsdijk S., van Schaik T., 2005, „Social capital and growth in European regions: An empirical test”, *European Journal of Political Economy*, t. 21, nr 2, s. 301–324.
- Bochniarz P., 2008, *Raport o kapitale intelektualnym Polski*, Warszawa: Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów.
- Boni M. (red.), 2009, *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Warszawa: Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów.
- Bourdieu P., 1980, „Le capital social: notes provisoires”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, t. 31, s. 2–3.
- Bourdieu P., 1986, „The forms of capital”, w: J.G. Richardson (red.), *Handbook of theory and research for the sociology of education*, New York: Greenwood Press, s. 241–258.
- Burt R.S., 1992, *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chloupkova J., Svendsen G.L.H., Svendsen G.T., 2003, „Building and destroying social capital: The case of cooperative movements in Denmark and Poland”, *Agriculture and Human Values*, t. 20, nr 3, s. 241–252.
- Coleman J.S., 1988, „Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology*, t. 94, supplement, s. 95–120.
- Coleman J.S., 1990, *Foundations of social theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Czapiński J., 2007, „Kapitał społeczny”, w: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Warszawa: Vizja Press&IT, s. 263–273.
- Durlauf S.N., 2002, „On the empirics of social capital”, *The Economic Journal*, t. 112, s. 459–479.
- Działek J., 2011 (w druku), *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Fukuyama F., 1995, „Social capital and global economy”, *Foreign Affairs*, t. 74, nr 5, s. 89–103.
- Fukuyama F., 1999, *Social capital and civil society*, referat wygłoszony na „IMF Conference on Second Generation Reforms”, 8–9 listopada 1999 r., Washington, DC [dostęp 1.08.2011: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm>].
- Fulkerson G.M., Thompson G.H., 2008, „The evolution of a contested concept: A meta-analysis of social capital definitions and trends (1988–2006)”, *Sociological Inquiry*, t. 78, nr 4, s. 536–557.
- Furstenberg F.F., Hugues M.E., 1995, „Social capital and successful development among at-risk youth”, *Journal of Marriage and Family*, t. 57, nr 3, s. 580–592.
- Gittell R.J., Vidal A., 1998, *Community organizing: Building social capital as a development strategy*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Granovetter M.S., 1974, *Getting a job: A study of contacts and careers*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Grootaert C., 1998, „Social capital: The missing link?”, *Social Capital Initiative Working Paper*, nr 3 [dostęp 1.08.2011: <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-03.pdf>].
- Grosse T.G., 2002, „Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 1(8), s. 25–48.

- Halpern D., 2005, *Social capital*, Cambridge–Malden, MA: Polity.
- Harrison L.E., Huntington S.P. (red.), 2003, *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, tłum. S. Dymczyk, Poznań: Zysk i S-ka.
- Haynes P., 2009, „Before going any further with social capital: Eight key criticisms to address”, INGENIO Working Paper Series, nr 2 [dostęp 1.08.2011: http://digital.csic.es/bitstream/10261/14203/1/Before_Going_Any_Further_With_Social_Capital__Eight_Key_Criticisms_to_Address%5B1%5D.pdf].
- Herbst J., 2008, „Kraina nieufności: kapitał społeczny, rozwój gospodarczy i sprawność instytucji publicznych w polskiej literaturze akademickiej”, w: P. Swianiewicz, J. Herbst, M. Lackowska, A. Mielczarek (red.), *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 20–53.
- Hyypä M.T., 2010, *Healthy ties: Social capital, population health and survival*, New York: Springer.
- Iyer S., Kitson M., Toh B., 2005, „Social capital, economic growth and regional development”, *Regional Studies*, t. 39, nr 8, s. 1015–1040.
- Janc K., 2009, *Zróźnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce*, Wrocław: Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kawachi I., Kennedy B.P., Lochner K., Prothrow-Stith D., 1997, „Social capital, income inequality, and mortality”, *American Journal of Public Health*, t. 87, nr 9, s. 1491–1498.
- Kawachi I., Subramanian S.V., Kim D. (red.), 2008, *Social capital and health*, New York: Springer.
- Każmierczak T., 2007, „Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść”, w: T. Każmierczak, M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Warszawa: Fundacja Instytut Spraw Publicznych, s. 41–64.
- Każmierczak T., Rymśza M. (red.), 2007, *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Warszawa: Fundacja Instytut Spraw Publicznych.
- Kubiak A., Miszańska A., 2004, „Czy nowa próżnia społeczna, czyli o stanie więzi społecznych w III Rzeczypospolitej”, *Kultura i Społeczeństwo*, t. 48, nr 2, s. 9–43.
- Kunioka T., Woller G.M., 1999, „In (a) democracy we trust: Social and economic determinants of support for democratic procedures in Central and Eastern Europe”, *The Journal of Socio-Economics*, t. 28, nr 5, s. 577–596.
- Kwiatkowski M., 2005, „Kapitał społeczny”, w: Z. Boksański (red.), *Encyklopedia socjologii. Supplement*, Warszawa: Oficyna Naukowa, s. 105–111.
- Letki N., 2003, „Explaining political participation in East-Central Europe: Social capital, democracy and the communist past”, *Nuffield College Politics Working Paper*, nr 2 [dostęp 2.08.2011: http://siteresources.worldbank.org/EXTECAREGTOPSOCDEV/Resources/Letki_political_participation.pdf].
- Lin N., 2001, „Building a network theory of social capital”, w: N. Lin, K. Cook, R.S. Burt (red.), *Social capital: Theory and research*, New York: Aldine de Gruyter, s. 3–29.
- Mihaylova D., 2004, *Social capital in Central and Eastern Europe. A critical assessment and literature review*, Budapest: Center for Policy Studies, Central European University.
- Mohan G., Mohan J., 2002, „Placing social capital”, *Progress in Human Geography*, t. 26, nr 2, s. 191–210.

- Narayan D., Cassidy M.F., 2001, „A dimensional approach to measuring social capital: Development and validation of a social capital inventory”, *Current Sociology*, t. 49, nr 2, s. 59–102.
- Nowak S., 1979, „System wartości społeczeństwa polskiego”, *Studia Socjologiczne*, nr 4(75), s. 155–172.
- Olson M., 1982, *The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities*, New Haven: Yale University Press.
- Ostrom E., 2000, „Social capital: A fad or a fundamental concept?”, w: P. Dasgupta, I. Serageldin (red.), *Social capital: A multifaceted perspective*, Washington, DC: World Bank, s. 172–214.
- Paldam M., Svendsen G.T., 2000, „Missing social capital and the transition in Eastern Europe”, *University of Aarhus, Aarhus School of Business, Department of Economics Working Papers*, nr 5 [dostęp 2.08.2011: http://www.hha.dk/nat/wper/00-5_gts.pdf].
- Paxton P., 2002, „Social capital and democracy: An interdependent relationship”, *American Sociological Review*, t. 67, nr 2, s. 254–277.
- Portes A., 1998, „Social capital. Its origins and applications in modern sociology”, *Annual Review of Sociology*, t. 24, s. 1–24.
- Portes A., 2000, „The two meanings of social capital”, *Sociological Forum*, t. 15, nr 1, s. 1–12.
- Putnam R.D., 2008, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, tłum. P. Sadura, S. Szymański, Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, tłum. J. Szacki, Kraków: Wydawnictwo Znak; Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Requier-Desjardins D., 2003, „Le capital social dans la théorie économique: Actif ou bien public? Le point sur quelques contributions récentes”, w: J. Ballet, R. Guillon (red.), *Regards croisés sur le capital social*, Paris: L'Harmattan, s. 15–39.
- Rutten R., Westlund H., Boekema F., 2010, „The spatial dimension of social capital”, *European Planning Studies*, t. 18, nr 6, s. 863–871.
- Rymsza A., 2007, „Klasyczne koncepcje kapitału społecznego”, w: T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Warszawa: Fundacja Instytut Spraw Publicznych, s. 23–40.
- Schutjens V., Völker B., 2010, „Space and social capital: The degree of locality in entrepreneurs' contacts and its consequences for firm success”, *European Planning Studies*, t. 18, nr 6, s. 941–963.
- Serageldin I., Grootaert C., 2000, „Defining social capital: An integrating view”, w: P. Dasgupta, I. Serageldin (red.), *Social capital: A multifaceted perspective*, Washington, DC: World Bank, s. 40–58.
- Siegrist J., 2000, „Place, social exchange and health: Proposed sociological framework”, *Social Science and Medicine*, t. 51, nr 9, s. 1283–1293.
- Słomczyński K.M., Tomescu-Dubrow I., 2005, „Friendship patterns and upward mobility: A test of social capital hypothesis”, *Polish Sociological Review*, nr 3(151), s. 221–235.
- Stone W., 2001, *Measuring social capital. Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life*, Melbourne: Australian Institute of Family Studies.

- Szczepański M.S., Bierwiazzonek K., Nawrocki T. (red.), 2008, *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Sztompka P., 2005, „Zaufanie, nieufność i dwa paradoksy demokracji”, w: P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Kraków: Znak, s. 397–408.
- Teachman J., Paasch K., Carver K., 1997, „Social capital and the generation of human capital”, *Social Forces*, t. 75, nr 4, s. 1–17.
- Trigilia C., 2001, „Social capital and local development”, *European Journal of Social Theory*, t. 4, nr 4, s. 427–442.
- Trutkowski C., Mandes S., 2005, *Kapitał społeczny w małych miastach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Van Deth J.W., 2003, „Measuring social capital: Orthodoxies and continuing controversies”, *International Journal of Social Research Methodology*, t. 6, nr 1, s. 79–92.
- Wedel J.R., 2003, „Dirty togetherness: Institutional nomads, networks, and the state-private interface in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union”, *Polish Sociological Review*, nr 2(142), s. 139–159.
- Western J., Stimson R., Baum S., van Gellecum Y., 2005, „Measuring community strength and social capital”, *Regional Studies*, t. 39, nr 8, s. 1095–1109.
- Westlund H., Adam F., 2010, „Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies”, *European Planning Studies*, t. 18, nr 6, s. 893–919.
- Woolcock M., 1998, „Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework”, *Theory and Society*, t. 27, nr 2, s. 151–208.
- Woolcock M., 2001, „The place of social capital in understanding social and economic outcomes”, *Canadian Journal of Policy Research*, t. 2, nr 1, s. 11–17.
- Zagała Z., 2008, „Kapitał społeczny: jedna kategoria pojęciowa – wiele kontrowersji”, w: M.S. Szczepański, K. Bierwiazzonek, T. Nawrocki (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, s. 29–44.
- Zarycki T., 2000, „O możliwych interpretacjach struktury polskiej przestrzeni politycznej”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2(2), s. 35–52.
- Zarycki T., 2004, „Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności”, *Kultura i Społeczeństwo*, t. 48, nr 2, s. 45–65.

SOCIAL CAPITAL – THEORETICAL AND EMPIRICAL APPROACHES

For more than 20 years, social capital has been gaining popularity both among researchers and policy makers. However, this theory has just reached its maturity. The paper presents classical and critical approaches to the concept. Main aspects and types of social capital are distinguished, followed by a description of the most relevant model for empirical research. Finally, the most important research fields are discussed, including mechanisms explaining the influence of social capital on other social, political and economical phenomena.

Key words: social capital, measurement of social capital, impact of social capital.