Barbara Pogonowska

Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej

Zamiarem podstawowym tekstu jest przedstawienie literalnych definicji kategorii kapitału społecznego, które zostały przyjęte przez autorów i współautorów wydanych niedawno za granicą trzech publikacji podejmujących to zagadnienie. W tym sensie należy uznać niniejszy artykuł jako wstępny i niepełny – nie uwzględnia innych prac (w tym publikacji polskich). Można jednak sądzić, że treść odnośnych publikacji ma znaczenie doniosłe: w środowisku nauk ekonomicznych i społecznych wzrasta zainteresowanie kategorią kapitału społecznego, a wykorzystany w tym miejscu materiał zawiera nie tylko bogaty przegląd konceptualnych ujęć tego przedmiotu badań, lecz także rejestrację różnic reprezentowanych perspektyw poznawczych oraz towarzyszących im wartościowań, zwłaszcza tych, które dotyczą kulturowej roli kapitału społecznego w układzie norm i reguł gospodarowania współczesnych społeczeństw. Prace te przedstawiają ponadto zagadnienia związane z doborem metod i technik badawczych nad kapitałem społecznym oraz wyniki już przeprowadzonych badań empirycznych.[1]

Tytułem wstępu do prezentowanych poniżej treści odnotować należy, że autorką pojęcia „kapitał społeczny" jest W. L. Hanifan[2], która posłużyła się nim w pracy z 1916 roku zatytułowanej *The Rural School Community Center.* Można sądzić,

[1] *Social Capital. Theory and Research*, eds N. Lin, K. Cook, R. S. Burt, Aldine de Gruyter, New York 2001, s. 333; *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*, eds. Ch. Grootaert, Th. van Bastelaer, Cambridge University Press 2002, s. 360; B. F i n e, *Social Capital versus Social Theory. Political economy and social science at the turn of the millennium*, Routledge, London and New York 2001, s. 293.

[2] W. L. H a n i f a n, *The Rural School Community Center*, „Annals of the Academy of Political and Social Sciences" 1916, Vol. 67, s. 130–138; za: B. F i n e, *Social Capital versus...*, dz.cyt., s. 29.

że tak jak pierwotny sposób użycia tego pojęcia nie odpowiada jego współczesnym zakresom, tak możliwe jest – biorąc pod uwagę właśnie tę niejednoznaczność – wskazanie obecności w obszarze nauk społecznych kategorii równoważnych pojęciu „kapitał społeczny".

1. Kategoria „kapitału społecznego": próba uzupełnienia perspektywy poznawczej nauk ekonomicznych

Za jeden z ważniejszych powodów zainteresowania „kapitałem społecznym" uznaje się ogólny stan badań nad sferą gospodarowania, który od pewnego momentu zostaje poddany krytycznej ocenie w społeczności uczonych. Zdaniem Christaana Grootaerta i Thierry van Bastelaera, doskonalące swoje analityczne wyposażenie XX-wieczna ekonomia i inne nauki społeczne dostrzegły, że pomimo technicznego wyrafinowania swoich narzędzi nie są już w stanie wytłumaczyć w pełni obserwowanego zróżnicowania w poziomie ekonomicznego rozwoju między krajami[3]. Owe narzędzia, zwłaszcza stosowane w neoklasycznej teorii rozwoju nie są efektywne w zadaniu wyjaśnienia dlaczego kraje o podobnym wyposażeniu kapitału naturalnego i rzeczowego mają znacząco różne wskaźniki wzrostu gospodarczego i różny poziom dochodu per capita. Począwszy od połowy lat 60. badacze i praktycy dochodzą zatem stopniowo do wniosku, że wpływ jakości czynników pracy na produkcję jest tak samo ważny (critical) w oszacowaniu wpływu ludzkiego nakładu na wzrost i rozwój gospodarczy, jak liczba tych czynników[4]. Wprawdzie późniejsze poszukiwania satysfakcjonującej naukowo definicji i sposobu pomiaru „kapitału ludzkiego" okazały się sukcesem tylko częściowym, to idea ta odtąd jest szeroko akceptowana w środowiskach akademickich, przyjęta przez praktyków gospodarczych i osoby uprawiające politykę na poziomie społeczności lokalnych.

Koncepcja kapitału społecznego zwraca się jednak ku innej perspektywie – wyznacza ją wymiar działań zbiorowych, wobec których, jak się stwierdza, narzędzia czysto ekonomicznej analizy i teorii okazują się niewystarczające. Problemem staje się wyjaśnienie zachowań, które wywołują współpracę podejmowaną w celu osiągnięcia wzajemnych korzyści, zachowań, które wywołują znaczące koszty transakcyjne i które pokonują czynniki odstraszające typu problem „gapowicza" (*free-ri-*

[3] Ch. Grootaert, Th. van Bastelaer, *Introduction and overview*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. 1–15.

[4] Autorzy (s. 9) wskazują na następujące prace: G. Becker, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, „Journal of Political Economy" 1962 No. 70, s. 9–49; T.W. Schultz, *Investment in Human Capital*, „American Economic Review" 1963 No. 51, s. 1–16.

ding)[5]. Obecność takich właśnie wzajemnie korzystnych działań zbiorowych jest trudno wytłumaczalnym faktem empirycznym, jeśli zakłada się, tak jak czyni to analiza klasyczna, koncepcję indywidualistycznie pojmowanej, maksymalizującej interes własny jednostkowej motywacji. Celem głównym odwołania się badaczy do koncepcji kapitału społecznego nie jest jednak, w ujęciu cytowanej w tym miejscu pracy zbiorowej pod redakcją Anirudh Krishna i Normana Uphoffa, zamierzenie przyznania dobrym chęciom bądź skłonnościom ludzkim statusu racji odpowiedzialnych za akty współpracy służące osiąganiu wzajemnych korzyści. Chodzi o bardziej zagregowane zjawiska, o wyjaśnienie dlaczego pewne społeczeństwa bywają bardziej wydajne/produktywne (productive) niż wskazywałoby na to oszacowanie stanu ich zasobów materialnych. Biorąc to pod uwagę, autorzy wysuwają opinię odnośnie do faktu rozpowszechniania się w środowisku ekonomistów (nawet tych ortodoksyjnych) podejrzeń co do tego, że pewne czynniki z dziedziny kultury, psychologii lub społecznych relacji mają wpływ na całości będące czymś więcej niż sumą ich części, podejrzeń popartych obserwacją, która dotyczy obecności niematerialnych przyczyn powodujących znaczące efekty materialne[6].

Bardziej rozbudowaną postać argumentacji znajdujemy w przedmowie do pracy autorstwa Bena Fine'a. Uczony stwierdza na wstępie, że ostatnie dwie dekady (lata 80. i 90. – B.P.) ze względu na sytuację gospodarczą i ideologiczną atmosferę były nieprzyjazne dla cenionej przezeń ekonomii politycznej. Ekonomia została zdominowana przez własną ortodoksję, nie tolerując innych podejść, zignorowała historię własnej dyscypliny oraz pokrewnych nauk społecznych. Zawarte w środowisku ekonomistów rygorystyczne porozumienie odnośnie do metod modelowania matematycznego i stosowania metod statystycznych stało się wymogiem obowiązującym studentów i badaczy. Przedstawiając szczegółowo sytuację w ekonomii w tamtym okresie, autor przywołuje świadectwa zainteresowania również bardziej „miękkim" (*softer*) podejściem do zjawisk ekonomicznych i zwrotu w stronę nauk społecznych. W tym miejscu przypomina, że termin „kapitał społeczny" pojawia się w pracy Garry Beckera z 1996 roku i jednocześnie podkreśla, że ponad 10 lat wcześniej termin ten był stosowany przez Pierre'a Bourdieu. Jest to, zdaniem autora, jeden z przykładów świadczących na rzecz głoszonej przez niego hipotezy o kolonizowaniu nauk społecznych przez ekonomię[7]. Kolejne spostrzeżenia dotyczą pojawienia się nowego informacyjno-teoretycznego podejścia wobec ekonomii (chodzi zwłaszcza o prace J. Stiglitza), które jest adresowane do ekonomii i do nieekonomii oraz do ich wzajemnych relacji. O obecności tej nowej perspektywy

[5] A. Krishna, N. Uphoff, *Mapping and measuring social capital through assessment of collective action to conserve and develop watersheds in Rajasthan, India*, w: *The Role of Social Capital in...*, s. 87. Pomysł tłumaczenia wyrażenia free-riding jako „gapowicza" zawdzięczam prof. J. Sójce (Instytut Kulturoznawsta UAM).

[6] Tamże, s. 87.

[7] B. Fine, *Social capital versus...*, dz.cyt., s. 5.

świadczy funkcjonowanie wielu subdyscyplin – nowej ekonomii instytucjonalnej, nowej ekonomii politycznej, nowej ekonomii rozwoju, nowej ekonomii gospodarstwa domowego itd. W krytycznej ocenie stanu wiedzy ekonomicznej autor podkreśla m.in. przykłady jej pasożytowania na dorobku nauk społecznych, typowy dla tej dyscypliny błąd indywidualizmu metodologicznego, redukcjonizm, ahistoryzm, skłonność do izolowania pojęć typu użyteczność, funkcja produkcji, kapitał społeczny (z ich społecznego kontekstu) oraz niewrażliwość na wpływy aktualnie uprawianej refleksji w ramach postmodernizmu. W konkluzji autor stwierdza, że teoria społeczna (w ekonomii – B.P.) nie może być już dłużej redukowana do wad/niedoskonałości (imperfections) rynku oraz ich nierynkowych konsekwencji, ale powinna zostać powiązana w mniejszym lub większym stopniu z takimi pojęciami, jak władza, konflikt, klasa.

Ten sam autor w innym fragmencie pracy stwierdza, że jednym z merytorycznych powodów stosowania kapitału społecznego jako konceptualnego narzędzia jest to, że usiłuje dzięki tej kategorii integrować ekonomiczne i nieekonomiczne analizy lub co najmniej je wzajemnie uzupełniać[8]. Odbywa się to przy przyjęciu założenia, że gospodarowanie jest układem zależnym, tzn. że podlega nieekonomicznym oddziaływaniom. W konsekwencji, dopóki oba terminy są niepowiązane, społeczny i kapitał mają tendencję do pozostawania bez zmian: jako pojedyncze aspekty nieekonomiczne i ekonomiczne lub odpowiednio, układ aspektów nieekonomicznych i ekonomicznych. Ale ta relacja z punktu widzenia kapitału społecznego nie jest odpowiednia, ponieważ w tym ujęciu może on być stosowany w kontekstach nie określających, co jest konstrukcją o bezpośrednio ekonomicznej zawartości. Przykładowo, posiadanie kapitału społecznego uważane jest za coś, co czyni jednostki zdolnymi do zdobywania wyższych osiągnięć na wielu życiowych wędrówkach – nie dlatego, że stają się zamożniejsze, ale ze względu na ich stan zdrowia i ze względu na to, że są mniej podatne na patologie (less liable to a life of crime).

Kontynuując swoje rozważania, autor stwierdza, że pojęcie kapitału społecznego wciela z konieczności opozycję między tym, co społeczne, i tym, co jest kapitałem, dokonując ich zrównoważenia, oraz że skoro szuka się miejsca dla takiej części kapitału, która jest społeczna, to znaczy, że musi istnieć jakaś część kapitału, która nie jest społeczna lub jest aspołeczna. Biorąc to pod uwagę autor ocenia, że stronę przedstawicieli głównego nurtu ekonomii reprezentuje gołosłowna logika (a degree of empty logic). Na razie tam, gdzie w przeważającej części wchodzi w grę bezrefleksyjność, rozumienie kapitału explicite zakłada, że jest on aspołeczny; jest zatem definiowany szeroko przez rzeczowe (produktywne) własności dostępnych zasobów oraz w ostateczności przez ich zdolność do zapewnienia równego, aspołecznego wkładu w użyteczność. W konsekwencji, zdaniem autora, ma sens rozszerzenie pojęcia kapitału na kapitał społeczny, chodzi bowiem o to, aby objąć owe

[8] Tamże, s. 25 i nast.

porównywalne efekty ekonomiczne, które wywodzą się z nierzeczowych cech społeczeństwa. Kapitał społeczny jest zatem wyraźnym uznaniem (zabiegiem uznania – B.P.) dodania społeczeństwa do skądinąd aspołecznego gospodarowania.

Zdaniem B. Fine'a, badacze nauk społecznych są w odróżnieniu od ekonomistów mniej precyzyjni w określaniu co rozumieją przez kapitał. Zgodnie z ich perspektywą, kapitał po prostu może być społeczny. Jeśli tak, to kapitał społeczny powinien być społeczny w innym niż ekonomicznym sensie, co zwykle nie jest dokładnie przedstawione i opracowane. Jeśli jednak jest przedstawione, to towarzyszy temu bezkrytyczna ufność pokładana w standardzie terminologii głównego nurtu ekonomii – przyrodniczy, rzeczowy i ludzki kapitał – z zawartym pragnieniem oddzielenia tych form od kapitału społecznego. Ujmując rzecz skrótowo, stosowanie pojęcia kapitału społecznego wymaga nie-trywialnego sposobu rozumienia, być może zniesienia (overlapping) obu określeń (B.P.), tj. terminu społeczny i terminu kapitał, co zakładałoby domysł, że istnieje pewien rodzaj kapitału, który nie jest społeczny w pewnym szczególnym (distinctive) sensie.

W opinii referowanego autora, ta w pewnym sensie pedantyczna dyskusja jest w stopniu najwyższym nieskomplikowana (simple). Trzeba odrzucić prawomocność opozycji między tym, co społeczne, i tym, co stanowi kapitał, z której niezbicie została wyprowadzona odrębność kapitału społecznego. Przypuszczenie, które zakłada, że kapitał jest aspołeczny jest zdaniem B. Fine'a, nietrafne (wrong). Oczywiście można się spierać, twierdząc, że zależy to od sposobu, w jaki definiujemy termin społeczny, oraz w jaki definiujemy kapitał. Na przykład, kapitał może być rozumiany jako ogół zasobów, a społeczny jako w najszerszym sensie równe wykorzystanie tych zasobów, które są dane. Jednak nawet ta definicja i dystynkcja prowadzą do partactwa (involve a fudge) jeśli się uzna, że obie mają mieć raczej jakąkolwiek siłę (purchase) analityczną niż opisową. Z tego punktu widzenia założenie, które głosi, iż wiemy, co jest uznane za zasoby, zanim zostaną one zastosowane, jest wątpliwe. W istocie można by się spierać co do tego, czy ujawnienie, że poza społeczeństwem istnieją zasoby, które nie są w ogóle rozpoznane jako takie właśnie ponieważ bezpośrednio nie przybierają owej komercyjnej/rynkowej (commercial) postaci jest osiągnięciem literatury z zakresu społecznego kapitału. Zdaniem B. Fine'a, większość tekstów wyrasta z bardziej subtelnego niż ten punktu widzenia. Obszar zasobów jest szerszy niż lista dostępnych obiektów oraz ich atrybutów i obejmuje większą lub mniejszą ich liczbę uznanych za kwalifikujące się jako zasobowo definiowany kapitał. To, co użyteczne, zależy również od sposobu postrzegania tej użyteczności. To zaś w najszerszym sensie nie zależy od samych dostępnych obiektów, lecz od przekonań i ideologii otaczających owe obiekty, a nawet od języka, w którym są one wyrażane. Owe obiekty są zatem w sposób konieczny przedmiotami społecznego zdeterminowania[9]. Kontynuując, autor zwraca uwagę na związki tego podejścia z perspektywą postmodernizmu bądź wcześniejszych

[9] Tamże, s. 27.

ujęć, które przyjmują, że treść i znaczenie obiektów stanowi przedmiot zmiennej społecznej konstrukcji. W tym rozumieniu analiza nawet tak neutralnego pojęcia jak zasoby, bez uwzględnienia inicjującej go zawartości społecznej jest skazana na niepowodzenie. Szczególnie trafnym przykładem jest pojęcie kapitału przyrodniczego, o którym wraz z kapitałem rzeczowym i ludzkim (czasami też finansowym) przypuszcza się dziś, że wypełnia przestrzeń nadrzędną, która ma pierwszeństwo wobec kapitału społecznego w tym sensie, że to ona kapitał ów bierze w rachubę i uwzględnia (to be supposed to fill out the space prior to allowance for social capital). Wobec takiego punktu widzenia pojawiają się wątpliwości, ponieważ kapitał społeczny powstał jako termin w ramach będącego na dalszym planie, lecz w ostatnich latach rodzącego się namysłu nad środowiskiem naturalnym. Samo to jeszcze nie czyni ułomnym aspołecznego rozumienia kapitału. Może jednak dowodzić, że mamy po prostu bardziej jasne i szersze rozpoznanie formy kapitału, która istniała zawsze, ale z góry niesłusznie uznawana była za dobro wolne, tak jak to stało się w przypadku wyczerpania warstwy ozonowej. Można mieć jeszcze jedynie niewielkie wątpliwości czy namysł nad środowiskiem naturalnym dokonał zwrotu w naszej świadomości i wiedzy tylko o otoczeniu przyrodniczym, czy również w sposobie postrzegania świata kapitału. Chcemy coś wiedzieć na temat tego jak dobra są wytwarzane, jaka jest ich zawartość – czy są produktem utrzymującego/zachowującego (sustainable) środowisko kapitału itd.? Na przestrzeni dziejów to samo można odnieść do innych form kapitału, jeśli z perspektywy dzisiejszej kampanii przeciwko pracy dzieci weźmie się pod uwagę czas pracy i warunki, w jakich robotnicy wytwarzali niegdyś dobra. Te właśnie przykłady pokazują, że jakikolwiek kapitał, nawet kapitał przyrodniczy nie jest naturalny, ponieważ znaczenia i określane przez nie sposoby użycia tych pojęć są powiązane z tym, co stanowi przedmiot znaczących sporów i konfliktów. Korporacje wydają znaczne sumy na działania public relations po to, aby dokonać czegoś więcej niż tylko zareklamowanie własnych produktów. Próbują nas przekonać także o własnej wiarygodności kapitałowej.

Zdaniem autora referowanych poglądów, nie można dłużej już zajmować się kapitałem lub czymkolwiek innym poza jego społecznym kontekstem, jak czyni to literatura na temat kapitału społecznego, która nie troszczy się w swych rozważaniach o historyczny bądź społeczny kontekst, w którym obiekt badań jest bądź był lokowany. B. Fine rezygnuje zatem z podejścia stosowanego dotąd, które polega na poszukiwaniu cech dystynktywnych kapitału społecznego i odróżnianiu go od innych form kapitału. Na wstępie przyjmuje rozumienie terminu „społeczny" jako coś odmiennego i nie ograniczającego się do terminu „jednostkowy". Kapitał może być ujmowany jako społeczny tylko w sensie historycznym. Musiało to trwać przez ponad dwa lub więcej stuleci, lecz bez wątpienia jednym z powodów, dla którego badacze dyskutują nad problemem kapitału społecznego, jest to, że funkcjonują w społeczeństwie kapitalistycznym. Kapitał w pełnym znaczeniu jest bowiem ogra-

niczony do danego etapu historii. Konsekwentnie, teoretyczne rozumienie kapitału powinno być odniesione do historycznie wyznaczonych uwarunkowań społecznych, które stanowią jego prewarunki. Błędne rozpoznanie tych warunków pozwala na ahistoryczne rozumienie kapitału, a w szerszym sensie – na definiowanie go przez sam kapitalizm. W istocie jest coś szczególnego w społeczeństwie kapitalistycznym zwłaszcza pod koniec XX wieku, że zrodziło to niewłaściwie umieszczone zainteresowanie kapitałem społecznym. Fine stwierdza, że to przecież w imię kapitalizmu ustalono sposób postrzegania rozdziału między gospodarowaniem i społeczeństwem bądź między rynkiem i nierynkiem wraz z określeniem miejsca państwa. Ale kiedy tak określona rola państwa wobec rynku jest kwestionowana, uwaga zwraca się ku alternatywnym formom życia nieekonomicznego, przynosząc racje dla pojęcia kapitału społecznego. W tym, jak podkreśla autor, surowym stylu analizy, kapitał społeczny może być widziany jako intelektualny produkt kryzysu wiary w państwo kapitalistyczne i kapitalistyczny rynek późnego XX-wiecznego kapitalizmu. Natomiast kapitał społeczny reprezentuje w sensie analitycznym i politycznym pragnienie znalezienia alternatywy dla neoliberalnego porządku rynku przeciwstawianego państwu.

2. Przegląd definicji kapitału społecznego. Cechy i funkcje odniesienia przedmiotowego kategorii kapitału społecznego

Zdaniem autorów cytowanych prac, rola jednostkowych interakcji na poziomie mikro i mezo oraz instytucji na poziomie makro staje się od 1980 roku przedmiotem zainteresowania jako sfer tłumaczących zjawisko zróżnicowania ekonomicznego między krajami. Środowisko naukowe przyjmuje ideę „kapitału społecznego", a rządy i organizacje charytatywne (donor organizations) zaczynają dostrzegać znaczenie kapitału społecznego, m.in. w łagodzeniu ubóstwa.

W 1993 roku rozpoczynają się prace nad projektami badawczymi w Cambridge, Massachusetts, American Academy of Art and Sciences, prace finansowane przez Rockefeller and Carnegie Foundations oraz w Harvard's Center for International Affairs finansowane przez World Bank[10], instytucję, która w swych oficjalnych dokumentach stosuje następującą argumentację: „Tradycyjne skomponowanie/połączenie (composition) kapitału przyrodniczego (natural), rzeczowego bądź produkcyjnego oraz kapitału ludzkiego musi ulec rozszerzeniu poprzez włączenie kapitału społecznego. Kapitał społeczny odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości, które kierują ludzkimi interakcjami i do instytucji, które owe interakcje ucieleśniają. Kapitał społeczny jest

[10] R.D. Putnam, *Foreword*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. xxi-xxii.

rodzajem spoiwa (glue), które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego ekonomiczny wzrost bądź dobrobyt ludzki może nie zaistnieć. Bez kapitału społecznego społeczeństwo jako ogół się rozpadnie (will collapse) a dzisiejszy świat prezentuje już bardzo posępne (sad) przykłady tego załamania"[11].

Podjęte w tych projektach pionierskie prace dotyczyły następujących zagadnień:

- znaczenie terminu „kapitał społeczny", użyteczność analogii do innych form kapitału;
- kryteria odróżnienia „dobrych" od „złych" rezultatów kapitału społecznego;
- mechanizmy powodujące rozwój kapitału społecznego;
- wpływ polityki społecznej na kapitał społeczny lub rodzaj oddziaływań między kapitałem społecznym i polityką społeczną.

Prace te nie przyniosły wprawdzie konsensusu w żadnej z tych istotnych kwestii, ale w następnych dekadach „kapitał społeczny" staje się jedną z koncepcji budzących największe emocje w naukach społecznych.

Podejmując zamiar przedstawienia listy definicji kapitału społecznego, zauważmy za cytowanymi autorami[12], że jednym z nurtów odnośnych dociekań jest analiza trzech wymiarów badanego obiektu:

- dziedziny (jednostki obserwacji) kapitału społecznego,
- formy (manifestacje) kapitału społecznego,
- kanały wpływu kapitału społecznego na rozwój[13].

Analiza kapitału społecznego na poziomie mikro łączona jest zwykle z dorobkiem R o b e r t a D. P u t n a m a, który w pracy poświeconej obywatelskim stowarzyszeniom[14] stwierdza: „kapitał społeczny to te cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują efekty zewnętrzne (externalities) dla całej wspólnoty". Postrzegane pierwotnie wyłącznie w sensie pozytywnym, efekty zewnętrzne interpersonalnych interakcji zostaną wkrótce rozpoznane przez Putnama i innych badaczy także w postaci negatywnej. Chodzi o efekty zewnętrzne, które demonstrują pewne interesy grupowe oraz – w ekstremalnych przypadkach – interesy wrogich (malevolent) organizacji, takich jak mafia we Włoszech lub Interahamwe w Rwandzie. Stwierdza się, że w tego typu sytuacjach korzyści płynące

---

[11] Fragment ten pochodzi ze wstępu do *Social Capital Initiative Working Papers*, za: B. F i n e, *Social Capital versus...*, dz.cyt., s. 158.

[12] Ch. G r o o t a e r t, Th. Van B a s t e l a e r, *Introduction and overview*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. 2.

[13] Ze względu na podstawowe zamierzenie tekstu odnośne wymiary nie będą prezentowane w pełnej postaci.

[14] R.D. P u t n a m, *Making Demokracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, NY: Princeton University Press 1993; za: Ch. G r o o t a e r t, Th. Van B a s t e l a e r, *Introduction and overview*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. 2.

z kapitału społecznego przypadają członkom tych organizacji, lecz niekoniecznie ich nieczłonkom lub szerszej – zbiorowości.

James Coleman, inaugurując badania nad wertykalnym komponentem kapitału społecznego, otwiera drzwi do szerszej, tj. „mezo" interpretacji tej kategorii. Definiuje „kapitał społeczny jako rozmaitość różnych istotności (entities), które wszystkie składają się z pewnego aspektu struktury społecznej i które ułatwiają/umożliwiają (facilitate) określone działania aktorów – jednostek bądź przedsiębiorstw – w ramach tej struktury"[15]. Zdaniem cytowanych autorów, koncepcja Putnama implicite dotyczy relacji raczej między grupami niż jednostkami, a proponowana definicja rozszerza ideę kapitału społecznego o wertykalne oraz horyzontalne powiązania i zachowania między podmiotami takimi jak firmy. Powiązania wertykalne są w nich charakteryzowane przez związki hierarchiczne i nierówny podział władzy między członkami. Oparty na tego typu powiązaniach kapitał społeczny może – tak jak poziom mikro kapitału społecznego – kreować pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne.

Trzeci z kolei i obejmujący najszerszy ogląd kapitału społecznego punkt widzenia włącza społeczne i polityczne otoczenie jako dziedziny, które kształtują strukturę i umożliwiają rozwijanie norm. Dodatkowo, do przeważnie nieformalnego i często lokalnego, horyzontalnego i wertykalnego układu relacji, który stanowi przedmiot badań obu przedstawionych wyżej ujęć, perspektywa poziomu makro włącza również bardziej sformalizowane instytucjonalne powiązania i struktury, takie jak ustrój polityczny, normy prawne, system sądownictwa oraz obywatelskie i polityczne uprawnienia. Tego typu ujęcie obecne jest w pracach Douglassa Northa i Mancura Olsona, którzy twierdzą, że właśnie te instytucje mają znaczący wpływ na poziom i stan rozwoju ekonomicznego[16].

W prezentowanym fragmencie tekstu Ch. Grootaerta i Th. van Bastelaera pojawia się podejmowany często w literaturze przedmiotu problem adekwatności traktowania kapitału społecznego jako (paradoksalnie) formy kapitału i stosowania słowa „kapitał" na określenie istoty społecznych interakcji i postaw. Zdaniem autorów, kapitał społeczny rzeczywiście charakteryzuje się kilkoma cechami, które odróżniają go od cech innych form kapitału. Po pierwsze, inaczej niż kapitał ludzki może się gromadzić w miarę jego użytkowania oraz gromadzić jako efekt jego użytkowania. Innymi słowy, kapitał społeczny jest jednocześnie nakładem (input) i dochodem/zyskiem (output) działań zbiorowych. W granicach określonych efektem wytwarzania przez społeczne interakcje wzajemnie korzystnych dochodów

---

[15] J. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press 1990, s. 598; za: tamże s. 2.

[16] D. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press 1990; M. Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven: Yale University Press 1982, za: tamże, s. 3.

można oczekiwać jego wzrostu. Po drugie, aczkolwiek każda inna forma kapitału posiada potencjalnie produktywny wpływ na typowo Robinsona Crusoe'a model gospodarowania, nie posiada tego kapitał społeczny (co najmniej do czasu kiedy z morza nie wyłoni się Piętaszek); kreowanie i uaktywnianie kapitału społecznego wymaga obecności przynajmniej dwóch ludzi. Innymi słowy, kapitał społeczny jest dobrem publicznym, które cechuje bezpośrednie oddziaływanie na optymalizację poziomu własnego wytwarzania. Tak jak inne dobra publiczne, ma tendencję do bycia niewystarczającym ze względu na niekompletność zbiorowego uwewnętrznienia pozytywnych efektów zewnętrznych, które jest nieodłączne dla ich wytwarzania. W tym miejscu (w przypisie) autorzy zwracają uwagę na zjawisko negatywnych efektów zewnętrznych stwierdzając, że tam gdzie zachodzi ich występowanie (tak jak w przypadku syndykatów zbrodni), wytworzono „zbyt wiele" kapitału społecznego w stosunku do społecznego optimum (które w tym przypadku jest przypuszczalnie zerowe). Autorzy wyrażają łączącą ich z innymi badaczami niechęć do posługiwania się terminem „negatywny kapitał społeczny" na określenie społecznych interakcji oraz wartości, których użyto w celu powiększenia niesprawiedliwości lub pomniejszenia dobrobytu. Posługiwanie się tym terminem jest tak samo bezsensowne jak określanie nielegalnej fabryki broni mianem „negatywnego kapitału rzeczowego". Wyrażenia typu „szkodliwy" (damaging) czy „przynoszący ujmę" (harmful) kapitał społeczny są bardziej znaczące, ponieważ przyjmują pewne założenie odnośnie do rodzaju efektów kapitału społecznego.

Kapitał społeczny łączy jednak z innymi formami kapitału wiele atrybutów. Ten najważniejszy sprawia, że wytwarzanie kapitału społecznego nie jest pozbawione kosztów, wymaga inwestycji, jeśli nie zawsze w formie pieniężnej, to w postaci znacznego czasu i wysiłku (trwające przez lata interakcje, kontakty, spotkania). Jak wskazują liczne przykłady obywatelskich konfliktów, zaufanie jest łatwiej zniszczyć niż (od)budować. To jest właśnie ta odmienna, właściwa dla kapitału społecznego forma wydatkowania bądź kosztu w postaci czasu.

Jednakże kluczowym atrybutem kapitału społecznego jest akumulowanie zasobów z płynącego strumienia korzyści. Punkt widzenia, który zakłada, że kapitał społeczny jest dobrem cennym (asset), to znaczy, że reprezentuje autentyczny/rzeczywisty kapitał należy rozumieć następująco: kapitał społeczny jest czymś więcej niż tylko zbiorem społecznych relacji lub społecznych wartości. Po stronie nakładów ten dodatkowy wymiar polega na wymogu inwestowania w kreowanie trwałej/stałej rzeczy cennej; po stronie dochodów/zysku wymiar ten polega na uzyskiwaniu zdolności do generowania strumienia korzyści[17].

Mniej rozbudowaną definicję kapitału społecznego zawiera cytowana już praca A. Krishna i N. Uphoffa. Odnosząc się do trudności związanych z konceptualizacją kapitału społecznego, autorzy stwierdzają, że jeśli pojęcie to ma znaczyć coś więcej niż organizację społeczną bądź społeczne wartości musi po-

[17] Tamże, s. 4–5.

siadać pewne podstawowe podobieństwa do znanych, prezentowanych w dyscyplinach ekonomicznych koncepcji kapitału. Rdzeniem rozumienia kapitału jest to, że przedstawia zasób stanu posiadania, który przynosi strumień korzyści w postaci dochodów i wpływów pieniężnych (the core meaning of capital is that it represents a stock of assets that yields a flow of benefits, such as income or revenue streams)[18]. I mimo, że wartość kapitału jest rozpoznawana i obliczana ze względu na płynący zeń strumień korzyści to jednak nie powinno się zrównywać kapitału z owym strumieniem, jako że są to odmienne stany rzeczy. Zadając następnie pytanie, co stanowi ów strumień, który wiąże się z kapitałem społecznym i „po jakich owocach można go rozpoznać", Krishna i Uphoff proponują, aby za strumień korzyści kapitału społecznego – czyli za społeczne dochody i wpływy, które pochodzą z kapitału społecznego – uznać wzajemnie korzystne działania zbiorowe. Cechą główną wzajemnie korzystnych działań zbiorowych jest wytwarzanie sumy pozytywnych rezultatów (positive-sum outcomes)[19]. Pracując wspólnie i pomagając jeden drugiemu, ludzie uzyskują większą obopólną satysfakcję rozłożoną w czasie – nawet jeśli nie osiągają jej w równym stopniu bądź w tym samym momencie. Kooperacyjne relacje na poziomie indywiduów lub grup ułatwiają współpracę na poziomie wspólnotowym (societal level) i na poziomie narodowym, owocując produktywnymi działaniami, które różnią się od zachowań motywowanych przez jednostkowe interesy. Cytowani autorzy również zwracają uwagę na problem negatywnych konsekwencji niektórych działań zbiorowych ujmując to w następujący sposób. Grupy takie jak Ku Klux Klan lub Aryan Nation chociaż posiadają wysoki poziom solidarności, zaufania i innych cech powiązanych (associated with) z kapitałem społecznym, nie przedstawiają form kapitału społecznego ponieważ ich celem, poprzez zbiorowy wysiłek, nie jest wzrost dobrobytu innych[20].

W tym samym artykule znaleźć można interesujące wyróżnienie dwóch typów kapitału społecznego: formy strukturalne (structural forms) i formy przekonaniowe/myślowe (cognitive forms)[21]. Obie formy wchodzą w zakres relacji społecznych i interakcji między ludźmi oraz obie na nie oddziałują, obie też są kształtowane przez oczekiwania. Strukturalny kapitał społeczny umożliwia wzajemnie korzystne działania zbiorowe poprzez ustanowione role i sieci społeczne uzupełniane regułami, procedurami i precedensami. Są to na przykład role, które w badaniach nad przebiegiem budowy zlewiska wód w Rajasthan ułatwiały podejmowanie decyzji, mobilizowanie ludzi, zarządzanie zasobami, komunikowanie, koordynowanie działań oraz rozwiązywanie konfliktów, jeśli było to istotne w celu obniżenia kosztów transakcyjnych działań zbiorowych. Przekonaniowy/myślowy kapitał

[18] A. Krishna, N. Uphoff, *Mapping and measuring social capital through assessment of collective action to conserve and develop watersheds in Rajasthan, India*, w: tamże, s. 86.

[19] Tamże, s. 87.

[20] Tamże, s. 87, przypis nr 1.

[21] Tamże, s. 87–88.

społeczny, który obejmuje podzielane normy, wartości, postawy i przekonania/wierzenia (beliefs) wytwarza u ludzi skłonności w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych. Do podstawowych rodzajów myślowego kapitału społecznego autorzy zaliczają zaufanie, solidarność, współpracę, hojność, szczodrość, wspaniałomyślność oraz jako postaci dodatkowe: uczciwość, egalitaryzm, sprawiedliwość, bezstronność, uczestniczenie, demokratyczne kierowanie. Obie formy kapitału społecznego współdziałają i wzmacniają się nawzajem[22] ale pod kilkoma względami się różnią. Strukturalny kapitał społeczny jest względnie obiektywny w tym sensie, że obejmuje elementy, które są postrzegalne i które mogą być 'pomyślane' w trakcie dyskusji. Przekonaniowy/myślowy kapitał społeczny jest istotnościowo subiektywny, odnosi się do tego jak ludzie myślą i czują. Strukturalny kapitał społeczny jest uzewnętrzniony, może być obserwowany i bezpośrednio modyfikowany. Przekonaniowy/myślowy kapitał społeczny jest uwewnętrzniony, ma swoją siedzibę w ludzkich głowach i nie może być łatwo zmieniany przez zewnętrzne działania. Obie formy kapitału społecznego są kapitałem ponieważ obie wymagają określonych inwestycji jeśli nie zawsze w sensie środków pieniężnych, to w postaci czasu i wysiłku. Konkludując, różnorodność pewnych zasobów zostaje wydatkowana po to aby ustanowić role, reguły, procedury i precedensy oraz po to, aby ukształtować wartości, postawy i przekonania/wierzenia (beliefs).

P a u l C o l l i e r, autor kolejnego artykułu głosi, że w swych analizach kapitału społecznego odwołuje się do perspektywy mikroekonomicznej a zatem wychodzi poza – jego zdaniem – powszechną perspektywę socjologii i nauk politycznych. Collier nie rezygnuje również z rozważań, w których przedstawia szerszy kontekst kapitału społecznego jako kategorii[23].

P. Collier stwierdza na wstępie, że z punktu widzenia ekonomii kapitał społeczny jest „społeczny", ponieważ generuje efekty zewnętrzne wynikające ze społecznych interakcji i zarazem jedynie wówczas jest „kapitałem", jeśli jego efekty są trwałe. Ponadto jeśli samo to pojęcie ma być znaczące, to kapitał społeczny musi posiadać cechy odróżniające go od innych form kapitału oraz od zachowań społecznych. Pierwszym punktem analizy jest zatem określenie czym jest ów składnik „społeczny" w obrębie kapitału społecznego. Stwierdza się, że kapitał społeczny jest „społeczny", ponieważ wywołuje prospołeczne (sociable) zachowania ludzi.

---

[22] Odmienne stanowisko zajmują Ch. Grootaert i Th. van Bastelaer, stwierdzając, że obie formy kapitału nie koniecznie są komplementarne. Na przykład współpraca między sąsiadami może być oparta na osobistych myślowych więzach, które mogą nie być uzewnętrznione w formalnym układzie strukturalnym. Podobnie, istnienie wspólnotowego związku nie koniecznie musi być poświadczone przez silne osobiste powiązania między jego członkami z tego względu, że udział w jego działaniach nie jest dobrowolny lub dlatego, że podejmowanie tych działań zachodzi w sytuacji, gdy nie istnieją już czynniki zewnętrzne, które zadecydowały o ich wykreowaniu. W: *Introduction and overview*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. 3–4.

[23] P. C o l l i e r, *Social capital and poverty: a microeconomic perspective*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. 19–41.

Istnieje też inne, potencjalnie bardziej interesujące dla ekonomistów znaczenie tej kategorii: kapitał społeczny może być społeczny, ponieważ powstaje z nierynkowych interakcji między agentami, które pomimo że nie są rynkowe, dają efekty ekonomiczne. Owe efekty ekonomiczne nie przyjmują postaci zinternalizowanych w decyzjach podmiotów kalkulacji w odniesieniu do napotykanych na rynku cen i zgodnie z terminologią nauk ekonomicznych określa się je mianem „efektów zewnętrznych". Zdaniem Colliera, kapitał społeczny jest zwykle charakteryzowany przez trzy typy efektów zewnętrznych, przy czym dwa z nich są wewnętrzne i tym samym definiujące cechy kapitału społecznego; trzeci jest powszechny, ale nie niezbędny i stąd nie definiujący tych cech. Zatem:

1. podjęcie interakcji społecznych wywołuje zawsze efekty zewnętrzne;
2. społeczna interakcja daje niezapośredniczony przez rynek efekt ekonomiczny;
3. ów efekt ekonomiczny zwykle nie jest pierwotnym/najważniejszym (primary) celem społecznej interakcji – jest przygodny/uboczny (incidental) bądź nawet nie zamierzony (unintended).

W tym miejscu Collier odwołuje się do bodaj najsłynniejszego przykładu kapitału społecznego, jakim jest amatorski chór w analizie D.R. Putnama. Zgodnie z interpretacją Putnama, amatorski chór posiada wartość ekonomiczną, ponieważ uczestniczący w nim ludzie uczą się wzajemnie ufać sobie. Konsekwentne zmniejszanie zachowań oportunistycznych redukuje koszty transakcyjne. Chór generuje efekty zewnętrzne: jego członkowie uczą się sobie ufać nawet wtedy, jeśli nie jest to celem ich interakcji. Wytworzone zaufanie przekracza granice członkostwa chóru. Uczestniczący uczą się ufać nie tylko członkom chóru, ale także innym członkom społeczeństwa. Collier podważa argumentację Putnama, stwierdzając m.in., że definiowanie kapitału społecznego po prostu w terminach efektów zewnętrznych nie prowadzi do koncepcji użytecznej w kontekście współczesnej literatury, ponieważ nieprzewidywalność (underprovision) jest czymś właściwym dla koncepcji kapitału społecznego (należy się domyślać, że nieprzewidywalność rozpoznawana jest jako cecha definiująca stany rzeczy określane mianem efektów zewnętrznych – B.P.). Stwierdza jednak, że nie można zrezygnować z warunku wywoływania przez kapitał społeczny z interakcji społecznych określonych efektów zewnętrznych, aczkolwiek nie ma potrzeby, aby kapitał społeczny był ograniczany do tych interakcji społecznych, które prowadzą do niezamierzonych efektów ekonomicznych bądź które prowadzą niezamierzenie do efektów ekonomicznych. Przyznaje jednak, że amatorski chór jest przykładem kapitału społecznego – wybór Putnama padł na formę interakcji społecznych, w których ramach efekt ekonomiczny jest przygodny, ale dzieje się tak dlatego, ponieważ w społeczeństwie obywatelskim zdecydowana większość społecznych interakcji o efektach ekonomicznych uzyskuje je przez przypadek. W tym miejscu należy podkreślić, że Collier przyjmuje identyfikację pojęcia kapitału społecznego z pojęciem kapitału społecznego generowanego przez społeczeństwo obywatelskie (civil social capital), odróżniając je tym samym od

pojęcia kapitału generowanego przez rząd (government social capital)[24]. Dokładniej chodzi tu o odniesienie autora wyłącznie do tych interakcji społecznych, które nie obejmują aktywności rządu, wewnętrznej organizacji przedsiębiorstw oraz wewnętrznej organizacji gospodarstw domowych. W tym ujęciu obywatelski kapitał społeczny nie obejmuje wyżej wymienionych interakcji natomiast obejmuje interakcje, które zachodzą pomiędzy gospodarstwami domowymi, pomiędzy przedsiębiorstwami oraz między gospodarstwami domowymi i przedsiębiorstwami.

Podsumowując tę część rozważań, Collier stwierdza, że kapitał społeczny jest społeczny, jeśli zachodzi społeczna interakcja generująca efekty zewnętrzne oraz że zaistnienie owych efektów jest nieprzewidywalne, ponieważ to stan społecznych interakcji pociąga za sobą efekty zewnętrzne. Wiele korzyści przypada nieuczestnikom, a korzyści, które przypadają uczestnikom, mogą być nawet przez nich nierozpoznane.

Natomiast jeśli kapitał społeczny ma być uznany za kapitał to jego efekty ekonomiczne muszą być trwałe, przy czym może to obejmować dwie sytuacje. Po pierwsze, kapitał społeczny zostaje utrwalony w postaci zasobu kapitału rzeczowego: społeczność wioski organizuje się i dokonuje zbiorowego zakupu autobusu lub buduje szkołę i jednocześnie dochodzi do zjawiska zniesienia problemu „gapowicza". Po drugie, efekty społecznych interakcji w miejsce utrwalenia ich w postaci kapitału rzeczowego mogą zostać utrwalone w postaci kapitału ludzkiego. Przykładowo, jeśli interakcje społeczne prowadzą do wzrostu zasobu wiedzy, efekt tych interakcji jest trwały, tzn. będzie utrzymany nawet wtedy gdy społeczne interakcje, które doprowadziły do wzrostu wiedzy ustaną. Możliwy jest również inny wariant tej samej sytuacji – gdy efekty społecznych interakcji zostają bezpośrednio zachowane w postaci innej formy kapitału społecznego. Przykładowo, nawet jeśli chór się rozwiąże, norma zaufania, która została zbudowana może przetrwać; chór jest formą społecznej interakcji, zaufanie jest zdolnością wytwórczą/mocą (output), która jest trwała[25].

Collier rozważa również kwestię negatywnych konsekwencji kapitału społecznego aczkolwiek nie jest to jego zdaniem specyfika wyłącznie tej formy. Kapitał rzeczowy i praca również mogą zostać wykorzystane nieodpowiednio. Trzy podstawowe sytuacje, kiedy kapitał społeczny jest destrukcyjny to: efekt działalności grup lobbystycznych; mafii oraz grup (kręgów, związków) rodzinnych na formalnym rynku pracy[26].

W pracy *The role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment* znajduje się również tekst autorstwa S t e p h e n a K n a c k a[27]. We wstępnym fragmen-

[24] Rozróżnienie to przedstawia szerzej artykuł S. Knacka referowany w dalszej partii tekstu.

[25] P. C o l l i e r, *Social capital and poverty: a microeconomic...*, s. 23–24.

[26] Tamże, s. 34–35.

[27] S. K n a c k, *Social capital, growth, and poverty: a survey of cross-country evidence*, s. 42–82.

cie pojawia się następujące stwierdzenie: „Zgodnie z perspektywą określoną przez World Bank's Social Capital Initiative, termin (kapitał społeczny – B.P.) jest tu definiowany szeroko, obejmując cechy zarówno rządu, jak i społeczeństwa obywatelskiego, które to cechy umożliwiają/ułatwiają działania zbiorowe przynoszące równo podzielane korzyści grupie, która może być tak mała jak gospodarstwo domowe lub tak duża jak kraj"[28]. Nawiązując do stosowanego przez Colliera rozróżnienia między rządowym kapitałem społecznym i obywatelskim kapitałem społecznym, Knack definiuje pierwszy jako „instytucje rządowe, które wpływają na zdolność ludzi do kooperacji w imię wspólnych korzyści"[29]. Jego zdaniem najczęściej analizowane w literaturze instytucje obejmują wykonalność kontraktu, reguły prawa, zasięg uprawnień/praw obywatelskich dopuszczanych przez państwo. Natomiast 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. Oba te pojęcia ujednolica to, że oznaczane przez nie typy kapitału społecznego pomagają rozwiązać problem społecznego ładu pokonując problem działań zbiorowych. Normy społeczne i uogólnione zaufanie stanowią analogię do prawnie obowiązującego prawa własności i praw kontraktu; obniżają niepewność i koszty transakcyjne, podnoszą efektywność wymiany, zachęcają do specjalizacji i promują inwestowanie w pomysły, kapitał ludzki i rzeczowy.

Knack stwierdza, że w badaniach nad związkami kapitału społecznego i dobrobytu ekonomicznego istotny jest wybór poziomu analizy natomiast zasadnicze pytanie związane z kapitałem społecznym dotyczy korzyści i kosztów współpracy. Wewnątrzgrupowe działania zbiorowe narzucają bowiem często koszty na nieczłonków. Badacze stopniowo rozpoznają potencjalne znaczenie zarówno negatywnych, jak i pozytywnych efektów kapitału społecznego oraz to, że współpraca wewnątrz grupy ma często podwójne efekty. Zgodnie z treścią standardowej hipotezy zakładającej wpływ kapitału społecznego, dobrobyt wewnątrz grupy generalnie zostaje w tym sensie podwyższony, że zbiorowa korzyść kosztu netto (the collective gains net of cost) jest dla członków grupy pozytywna. Jednakże dobrobyt nieczłonków może także podlegać oddziaływaniom – nie zawsze na lepsze.

Kolejny głos w dyskusji nad kategorią kapitału społecznego to artykuł Marcela Fafchampsa i Barta Mintena[30], w którym na wstępie konstatuje się brak jednolitego rozumienia tej kategorii w obszarze badań ekonomicznych i społecznych. Tytułem przykładu wymienia się przypadki definiowania tej kategorii w terminach zaufania i norm obywatelskiej kooperacji (S. Knack, P. Keefer, J. Temple, P.A. Johnson) bądź wartości kulturowych takich jak poziom współczucia, altruizmu i tolerancji (F. Fukuyama). Także definicje eksponujące instytucje i ja-

[28] Tamże, s. 42.

[29] Tamże.

[30] M. Fafchamps, B. Minten, *Social capital and the firm: evidence from agricultural traders in Madagascar*, w: *The Role of Social Capital in...*, dz.cyt., s. 125–126.

kość oraz ilość „zrzeszeniowego" życia („associational" life), (J. Coleman, R.D. Putnam, D. Narayan, L. Prichet, Ch. Grootaert). Wprawdzie definicje te posiadają elementy wspólne, ale ich dokładny sens jest nieprecyzyjny i trudny w pomiarze. Mglistość pojęcia kapitału społecznego jest zdaniem autorów powodem tego, że ekonomiści są bardzo ostrożni, jeśli chodzi o posługiwanie się tym pojęciem.

Następnie autorzy stwierdzają, że kapitał społeczny w sensie najszerszym wpływa na wymianę ekonomiczną na dwa sposoby. Po pierwsze, zaufanie i emocjonalne powiązania w grupie, społeczeństwie bądź stowarzyszeniu mogą doskonalić efektywność sektora publicznego oraz mogą umożliwiać lepszą współpracę działom usług lub urządzeń publicznych (services), które działają na korzyść grupy, społeczeństwa bądź stowarzyszenia. Po drugie, korzyści pojmowane jako rezultat znajomości ludzi, z którymi tworzona jest sieć powiązanych podmiotów, mogą przypadać bezpośrednio jednostce lub przedsiębiorstwu. Zdaniem autorów, owa sieć może ułatwić rozeznanie (screening in) rynku pracy i rynku kredytowego, redukować koszty poszukiwania szans na rynku, udoskonalać rozprzestrzenianie się informacji na temat innowacji lub o opieszałych płatnikach i oszustach oraz redukować ryzyko. Wiele prac w literaturze ekonomicznej na temat jednostkowych efektów kapitału społecznego dotyczyło takich właśnie rynków jak rynek pracy i rynek kredytowy, dla których poważnym problemem jest zjawisko moralnego hazardu.

N a n L i n, współredaktor pracy zbiorowej poświęconej kapitałowi społecznemu stwierdza na wstępie swojego artykułu[31], że odnośny termin stał się w okresie dwóch ostatnich dekad jednym z najbardziej zaskakujących (salient) pomysłów nauk społecznych. W jednej chwili pojawiło się ogromne zainteresowanie, powstały rozbieżne punkty widzenia, perspektywy i oczekiwania, w których formułowano ważne pytanie o następującej postaci: czy pojęcie kapitału społecznego jest chwilową modą, dziwactwem (fad), czy też zawiera trwałe jakości, które zwiastują nową intelektualną inicjatywę. Sygnalizując zawartość całej pracy N. Lin stwierdza, że teoria kapitału społecznego i związane z nim przedsięwzięcia badawcze muszą być oparte na fundamentalnym założeniu (understanding), które głosi, że kapitał społeczny jest przechwyceniem (is captured from) zasobów umiejscowionych w relacjach społecznych. W innym sformułowaniu podanym przez N. Lin, kapitał społeczny to atut/majątek sieci społecznych (assets in networks).

Odwołując się do obecnych w literaturze ujęć i konceptualizacji, N. Lin stwierdza, że przesłanka leżąca w tle pojęcia kapitału społecznego jest prosta i jednoznaczna: jest to inwestowanie w relacje społeczne w oczekiwaniu korzyści. Innymi słowy, jednostki nawiązują interakcje i relacje w celu wytworzenia zysków. Generalnie funkcjonują cztery sposoby wyjaśniania odpowiedzi na pytanie, dlaczego osadzone w relacjach społecznych zasoby podnoszą rezultat działań[32]. W ujęciu pierwszym

[31] N. L i n, *Building a Network Theory of Social Capital*, w: *Social Capital. Theory and...*, dz.cyt., s. 3.

[32] Tamże, s. 6–7.

kapitał społeczny ułatwia przepływ informacji. W sytuacjach rynkowych, zwykle niedoskonałych, powiązania społeczne umiejscowione w pewnych strategicznych miejscach i/lub miejscach w hierarchii (stąd lepiej poinformowanych o potrzebach i wymaganiach rynku) mogą dostarczać jednostce użytecznych, w inny sposób nieosiągalnych informacji o szansach i wyborach. Podobnie owe powiązania (lub powiązania jednostek) mogą powiadamiać (to alert) organizacje (obecne na rynku produkcji i konsumpcji) i ich agentów, a nawet społeczność o możliwości dotarcia do zainteresowanych a nierozpoznanych jednostek. Takie informacje redukują koszty transakcyjne funkcjonowania organizacji, które rekrutują „lepsze" (w sensie umiejętności i wiedzy technicznej bądź kulturowej) jednostki bądź obniżają koszty transakcyjne działań jednostek w znajdowaniu „lepszych" organizacji, które mogą wykorzystać ich kapitał i zapewnić odpowiednie wynagrodzenie. W myśl ujęcia drugiego owe powiązania społeczne mogą wywierać „wikłający" wpływ na pewne podmioty (np. osoby rekrutujące, zwierzchnicy organizacji), które podejmują kluczowe decyzje (dotyczące zatrudnienia i promowania). Pewne powiązania społeczne, dzięki ich strategicznemu umiejscowieniu (np. strukturalne dziury) i pozycji (np. uprawnienia władz/autorytetów oraz kierownictwa) zawierają bardziej cenne zasoby i potencjał większej władzy także w sobie (np. większa asymetria zależności między tymi agentami), wpływając na sposób podejmowania decyzji przez agentów organizacji. Ujęcie trzecie przyjmuje, że zasoby społecznych powiązań i założone w nich relacje wobec jednostki, mogą być rozpoznane przez organizację lub jej agentów jako potwierdzenie społecznego uwierzytelnienia tej jednostki, ponieważ pewne powiązania poprzez sieci społeczne odzwierciedlają dostęp jednostki do zasobów i jej relacje z kapitałem społecznym. Jednostka „stojąc z boku/ponad" („Standing behind") upewnia organizację (i jej agentów) przez owe powiązania, że może dostarczyć zasobów „dodatkowych" ponad zasoby jej osobistego kapitału, z których część może być użyteczna dla organizacji. Ostatnie, czwarte ujęcie wyjaśnia rolę kapitału społecznego poprzez istniejące oczekiwania, że relacje społeczne wzmocnią tożsamość i rozpoznawanie jednostki. Bycie upewnionym co do wartości/zasług (worthiness) innych, zarówno jako jednostek i członków grupy społecznej jako tych, którzy mają podobne cele i zasoby dostarcza nie tylko emocjonalnego wsparcia, ale również publicznego potwierdzenia odnośnie do założeń innych w kwestii określonych zasobów. Owo wzmocnienie jest istotne dla zachowania psychicznego zdrowia jednostki i utrzymania uprawnień do zasobów.

Zdaniem N. Lin, cztery elementy – informacja, wpływ, społeczne uwierzytelnienie i wzmocnienie – mogą wyjaśniać dlaczego kapitał społeczny reguluje (works in) działania instrumentalne i emocjonalne, tj. działania, które nie są uważane za przejaw obecności (B.P.) odmian kapitału osobistego typu kapitał ekonomiczny lub kapitał ludzki.

Ronald S. Burt stwierdza, że ważne dyskusje wokół kapitału społecznego dotyczą typu tworzących go strukturalnych sieci. Zgodnie z argumentem „za-

mknięcia" (the closure argument) kapitał społeczny jest kreowany przez sieci silnie powiązanych elementów. W myśl argumentu „strukturalnej dziury" (the structural hole argument) kapitał społeczny jest generowany przez sieć, w której ramach ludzie mogą pośredniczyć w powiązaniach pomiędzy skądinąd niepowiązanymi segmentami. Zdaniem autora istnieją powtarzalne empiryczne świadectwa na rzecz „strukturalnej dziury" jako źródła kapitału społecznego natomiast sprzeczność między zjawiskiem „zamknięcia" sieci i „strukturalnej dziury" może być rozwiązana poprzez bardziej ogólny model sieci kapitału społecznego. W tym ujęciu pośredniczenie w poprzek „strukturalnych dziur" jest źródłem wartości dodanej (value added) natomiast „zamknięcie" może być niebezpieczne (critical) z punktu widzenia urzeczywistniania się wartości ukrytych w „strukturalnych dziurach"[33].

Zdaniem R.S. Burta, oba argumenty oparte są na tej samej metaforze kapitału społecznego, która zawarta jest w pracach takich badaczy, jak Coleman, Bourdieu & Wacquant, Burt, Putnam, tj. na metaforze korzyści. Społeczeństwo jest postrzegane jako rynek, na którym ludzie zgodnie ze swymi celami i interesami dokonują wymiany różnorodnych dóbr oraz idei. Niektórzy ludzie bądź niektóre grupy czynią to lepiej w sensie uzyskiwania wyższych zysków w stosunku do poniesionego wysiłku. Są ludzie cieszący się wyższym dochodem, ludzie, którzy szybciej stają się wybitni i którzy szybciej się wyróżniają, niektórzy z nich kierują ważniejszymi projektami, a interesy jednych są zaspokajane lepiej od interesów pozostałych. Koncepcja kapitału ludzkiego, wyjaśniając zjawisko tej nierówności, przyjmuje, że ludzie, którzy mają wyższe tego typu osiągnięcia są jednostkami bardziej zdolnymi: są bardziej inteligentni, atrakcyjni, komunikatywni, mają wyższe kwalifikacje. W ujęciu Burta, koncepcja kapitału społecznego stanowi konceptualne dopełnienie koncepcji kapitału ludzkiego. Wspomniana metafora kapitału społecznego zakłada, że ludzie, którzy lepiej funkcjonują to ci, którzy są w jakiś sposób lepiej powiązani/połączeni. Pewni ludzie lub pewne grupy są powiązane z pewnymi innymi, ufają pewnym innym, są zobowiązani do wspierania/popierania pewnych innych, są zależni od wymiany z pewnymi innymi. Zajmowanie określonej pozycji w strukturze owych wymian może być określonym nabytkiem, dobrem cennym, rzeczą wartościową, czymś im przysługującym. Innymi słowy, „owym cennym dobrem jest kapitał społeczny, w istocie idea efektu usytuowania na zróżnicowanym rynku"[34]. Burt przypomina, że często cytowany Bourdieu definiuje kapitał społeczny w sensie zasobu stanowiącego rezultat struktury społecznej: „kapitał społeczny jest sumą zasobów, aktualnych bądź potencjalnych, przypadających jednostce lub grupie dzięki rzeczywistemu posiadaniu trwałej sieci bardziej lub mniej zinstytucjonalizowanych relacji wzajemnych znajomości i rozpoznawania się"[35]. Z kolei Coleman, inny czę-

[33] R.S. Burt, *Structural Holes versus Network Closure as Social Capital*, w: *Social Capital. Theory and...*, dz.cyt., s. 31.

[34] Tamże, s. 32.

[35] Tamże.

sto cytowany autor, definiuje kapitał społeczny jako funkcję struktury społecznej wytwarzającej korzyści, przewagi: „Kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcje. Nie jest to (kapitał społeczny – B.P.) odrębna, pojedyncza rzecz (a single entity), ale bogactwo różnorodnych rzeczy mających dwie cechy wspólne: wszystkie one składają się z pewnego aspektu struktury społecznej i ułatwiają określone działanie jednostek wewnątrz struktury. Tak jak inne formy kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, czyni możliwym osiąganie pewnych celów, które przy jego nieobecności byłyby nieosiągalne[36]. Z kolei u Putnama, który zdaniem Burta, opiera swoje wpływowe prace na metaforze Colemana, w centrum zainteresowania zostają utrzymane działania umożliwiane przez strukturę społeczną: „Kapitał społeczny odnosi się tu do właściwości (features) społecznej organizacji takich, jak zaufanie, normy i relacje, które mogą doskonalić skuteczność/wydajność (efficiency) społeczeństwa przez umożliwianie/ułatwianie koordynacji działań"[37].

Zdaniem Burta istnieje ogólna zgoda co do metafory kapitału społecznego, w myśl której społeczna struktura jest rodzajem kapitału, który wytwarza dla określonych jednostek lub grup konkurencyjną przewagę w osiąganiu ich celów. Lepiej powiązani ludzie cieszą się wyższymi korzyściami/zyskami (returns). Kontrowersje wzbudza natomiast wybór modelu sieci/powiązań oraz sens sformułowania „bycie 'lepiej' powiązanym". Same powiązania są zakorzenione w historii rynku. Pewni ludzie spotykają się częściej, jedni są odkrywani przez innych, niektórzy osiągają z określonymi ludźmi pełną wymianę. W każdym momencie istnienia sieci jednostki są w jej ramach w niestały sposób powiązane z innymi i owo powiązanie jest funkcją kontaktów priorytetowych, aktu kupna-sprzedaży i towarzyszących emocji. Teoretycznie pozostałość wczorajszych powiązań powinna być nieistotna dla jutrzejszych zachowań rynkowych. Jednakże wybór najlepszego aktu kupna-sprzedaży wymaga informacji dotyczących dostępnych dóbr, sprzedających, kupujących oraz cen. Oczekuje się, że informacje rozpowszechniają się wśród będących na rynku ludzi, ale zanim to nastąpi, krążą one najpierw wewnątrz grup, po czym zaczynają krążyć między grupami. Ogólny wynik badań socjologicznych i psychologii społecznej jest tu zdaniem Burta rozstrzygający: obieg informacji zachodzi szybciej wewnątrz działającej grupy niż między grupami – wewnątrz działu (division) niż pomiędzy działami, wewnątrz gałęzi przemysłu niż pomiędzy jego gałęziami. Oznacza to, że ludzie nie są jednocześnie świadomi istniejących we wszystkich grupach możliwości. Nawet jeśli informacja jest wysokiej jakości i ostatecznie dociera do każdego, to fakt, że rozpowszechnianie się ma miejsce po przerwach w czasie oznacza, że jednostki poinformowane wcześniej lub szerzej posiadają przewagę, odnoszą korzyści.

Zjawisko uczestniczenia i sprawowania kontroli nad rozpowszechnianiem informacji leży u podstaw argumentu „strukturalnych dziur" jako typu sieci mających

[36] Tamże.
[37] Tamże.

udział w tworzeniu kapitału społecznego. Argument ten opisuje kapitał społeczny jako funkcję zapośredniczonych możliwości i stanowi kontynuację idei powstałych w socjologii w latach 70. (prace M. S. Granovettera na temat siły słabych powiązań, L. S. Freemana dotyczące zapośredniczonego centrum, K. S. Cook i R. M. Emersona o korzyściach z posiadania zewnętrznych partnerów wymiany i Burta na temat strukturalnej autonomii tworzonej przez kompleksy sieci). Generalnie idee socjologiczne rozwijane przez G. Simmla i R.K. Mertona odnośnie do autonomii generowanej przez relacje konfliktu są zmieszane w argumencie dziury z klasyczną koncepcją ekonomiczną odnośnie do siły/władzy wytwarzania przez monopol i oligopol modelu sieci przewagi konkurencyjnej. Dokładny sens argumentu „strukturalnej dziury" jest następujący. Dziurami społecznej struktury są miejsca słabych powiązań miedzy grupami. Miejsca te kreują konkurencyjną przewagę dla jednostek, których powiązania „zakręcają się" wokół tych dziur. Istnienie strukturalnej dziury nie oznacza, że ludzie w grupach nie są świadomi obecności innych. Oznacza jedynie to, że ludzie są tak zajęci własną aktywnością, że nie zajmują się aktywnością innych grup. Dziury są czymś w rodzaju buforów, ale jednocześnie stanowią szansę pośredniczenia w przepływie informacji między ludźmi i kontrolowania projektów niesionych przez ludzi z drugiej strony. Zatem jednostki, które kontaktują się z bogactwem sieci strukturalnych dziur wiedzą więcej, trzymają owo bogactwo w ręku i sprawują kontrolę nad lepiej wynagradzanymi szansami[38].

Jeśli chodzi o „argument zamknięcia", to Burt, odwołując się do koncepcji Colemana twierdzi, że ideą podstawową jest sieć z zamknięciem, tzn. taka, w której każdy jest tak silnie powiązany, że nie pozostaje poza polem (nie może uciec od pola) zainteresowania innych. W sensie operacyjnym oznacza to gęstą sieć, którą uznaje się za źródło kapitału społecznego. Zamknięta sieć oferuje ludziom dwie rzeczy. Po pierwsze, umożliwia dostęp do informacji: zauważa się, że wartość informacji ulega obniżeniu w łańcuchu pośrednictwa oraz że rynki z sieciami bezpośrednich powiązań poprawiają komunikowanie pomiędzy producentami, co prowadzi do stabilizowania się cen. Po drugie, i jest to argument silnie podkreślany przez Colemana, zamknięcie sieci umożliwia funkcjonowanie sankcji, co z kolei czyni mniej ryzykownym kierowanie się regułą zaufania w ramach sieci[39].

Zakończenie

Reguły postępowania badawczego nakazują, by każdy tekst zawierał podsumowanie zawartych w nim treści, formułowanych tez i wyprowadzonych konkluzji. W przypadku niniejszego artykułu i biorąc pod uwagę uzyskany do tej pory po-

[38] Tamże, s. 34–36.

[39] Tamże, s. 37–38.

ziom kompetencji w zakresie opisu i wyjaśniania zjawiska kapitału społecznego, podsumowanie może przybrać co najwyżej postać, po pierwsze, zestawienia podobieństw w sposobach rozpoznania ogólnego (kulturowego) kontekstu funkcjonowania kapitału społecznego, i po drugie, wypunktowania zasadniczych rozbieżności w sposobach ujmowania i definiowania kapitału społecznego, z tym istotnym (i zarazem oczywistym) zastrzeżeniem, że źródłem obu wykazów są zreferowane (selektywnie) poglądy autorów wykorzystanych trzech publikacji.

1. Kulturowy kontekst kapitału społecznego:

• działania zbiorowe, które przezwyciężają problem „gapowicza", tzn. działań jednostkowych motywowanych maksymalizacją interesu własnego;

• działania zbiorowe, które wywołują efekty zewnętrzne, tj. znaczące i trwałe efekty materialne (porównywalne efekty ekonomiczne) wywodzące się z nierzeczowych cech społeczeństwa; (w myśl innej stylizacji przedmiotowej) kapitał społeczny powstaje z nierynkowych interakcji między agentami, które pomimo że nie są rynkowe generują efekty ekonomiczne;

• działania zbiorowe postrzega się w perspektywie jednostkowych interakcji na poziomie mikro i mezo oraz funkcjonowania instytucji na poziomie makro;

• za strumień korzyści kapitału społecznego, czyli za dochody i wpływy, które pochodzą z kapitału społecznego, należy uznać wzajemnie korzystne działania zbiorowe;

• pojawienie się wzajemnych korzyści wynikających z działań zbiorowych jest efektem nieprzewidywalnym;

• ze względu na możliwość wytwarzania przez działania zbiorowe obok pozytywnych, także negatywnych efektów zewnętrznych – właściwe jest stosowanie określeń typu „szkodliwy" bądź „przynoszący ujmę" kapitał społeczny.

2. Rozbieżności w definiowaniu i charakterystyce kapitału społecznego:

• kapitał społeczny jest rodzajem spoiwa, które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego ekonomiczny wzrost bądź dobrobyt ludzki może nie zaistnieć; (*World Bank*, s. 7–8)

• kapitał społeczny to te cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują efekty zewnętrzne (externalities) dla całej wspólnoty; (R. D. P u t n a m, s. 8)

• kapitał społeczny jako rozmaitość różnych istotności (entities), które wszystkie składają się z pewnego aspektu struktury społecznej, i które ułatwiają/umożliwiają (facilitate) określone działania aktorów – jednostek bądź przedsiębiorstw – w ramach tej struktury; (J. C o l e m a n, s. 9)

• kapitał społeczny określa istotę społecznych interakcji i postaw; kapitał społeczny jest jednocześnie nakładem (input) i dochodem/zyskiem (output) działań zbiorowych; kapitał społeczny jest dobrem publicznym, które cechuje bezpośrednie oddziaływanie na optymalizację poziomu własnego wytwarzania; kluczowym

atrybutem kapitału społecznego jest akumulowanie zasobów z płynącego strumienia korzyści; kapitał społeczny jest dobrem cennym (asset), to znaczy, że reprezentuje autentyczny/rzeczywisty kapitał; kapitał społeczny jest czymś więcej niż tylko zbiorem społecznych relacji lub społecznych wartości; (Ch. Grootaert, Th. van Bastelaer, s. 9–10)

• strukturalny kapitał społeczny umożliwia wzajemnie korzystne działania zbiorowe poprzez ustanowione role i sieci społeczne uzupełniane regułami, procedurami i precedensami; myślowy kapitał społeczny, który obejmuje podzielane normy, wartości, postawy i przekonania/wierzenia (beliefs) wytwarza u ludzi skłonności w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych (podstawowe jego rodzaje to zaufanie, solidarność, współpraca, hojność, szczodrość, wspaniałomyślność oraz jako postaci dodatkowe: uczciwość, egalitaryzm, sprawiedliwość, bezstronność, uczestniczenie, demokratyczne kierowanie); (A. Krishna, N. Uphoff, s. 11–12)

• kapitał społeczny jest „społeczny", ponieważ wywołuje prospołeczne (sociable) zachowania ludzi; kapitał społeczny może być społeczny, ponieważ powstaje z nierynkowych interakcji między agentami, które pomimo że nie są rynkowe dają efekty ekonomiczne; nie można zrezygnować z warunku wywoływania przez kapitał społeczny z interakcji społecznych określonych efektów zewnętrznych aczkolwiek nie ma potrzeby, aby kapitał społeczny był ograniczany do tych interakcji społecznych, które prowadzą do niezamierzonych efektów ekonomicznych bądź które prowadzą niezamierzenie do efektów ekonomicznych; amatorski chór jest przykładem kapitału społecznego; (P. Collier, s. 13–14)

• termin „kapitał społeczny" definiowany szeroko obejmuje cechy zarówno rządu, jak i społeczeństwa obywatelskiego, które to cechy umożliwiają/ułatwiają działania zbiorowe przynoszące równo podzielane korzyści grupie, która może być tak mała jak gospodarstwo domowe lub tak duża jak kraj; (*World Bank's Social Capital Initiative*, s. 15)

• rządowy kapitał społeczny to instytucje rządowe, które wpływają na zdolność ludzi do kooperacji w imię wspólnych korzyści (wykonalność kontraktu, reguły prawa, zasięg uprawnień/praw obywatelskich dopuszczanych przez państwo); (S. Knack, s. 15)

• 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; (S. Knack, s. 15)

• definicja kapitału społecznego w terminach zaufania i norm obywatelskiej kooperacji bądź wartości kulturowych, takich jak poziom współczucia, altruizmu i tolerancji, definicje eksponujące instytucje i jakość oraz ilość „zrzeszeniowego" życia („associational" life); (s. 16)

• teoria kapitału społecznego i związane z nim przedsięwzięcia badawcze muszą być oparte na fundamentalnym założeniu (understanding), które głosi, że kapi-

tał społeczny jest przechwyceniem (is captured from) zasobów umiejscowionych w relacjach społecznych; kapitał społeczny to atut/majątek sieci społecznych (assets in networks); (N. Lin, s. 17)

- kapitał społeczny jest kreowany przez sieci silnie powiązanych elementów; kapitał społeczny jest generowany przez sieć, w której ramach ludzie mogą pośredniczyć w powiązaniach pomiędzy skądinąd niepowiązanymi segmentami; społeczeństwo jest postrzegane jako rynek, na którym ludzie zgodnie ze swymi celami i interesami dokonują wymiany różnorodnych dóbr oraz idei; zajmowanie określonej pozycji w strukturze owych wymian może być określonym nabytkiem, dobrem cennym, rzeczą wartościową, czymś im przysługującym – innymi słowy, „owym cennym dobrem jest kapitał społeczny, w istocie idea efektu usytuowania na zróżnicowanym rynku"; (R.S. Burt, s. 18–19)
- kapitał społeczny jako funkcja struktury społecznej wytwarzającej korzyści, przewagi: „Kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcje. Nie jest to (kapitał społeczny – B.P.) odrębna, pojedyncza rzecz (a single entity), ale bogactwo różnorodnych rzeczy mających dwie cechy wspólne: wszystkie one składają się z pewnego aspektu struktury społecznej i ułatwiają określone działanie jednostek wewnątrz struktury."; (J. Coleman, s. 19)
- kapitał społeczny odnosi się tu do właściwości (features) społecznej organizacji takich jak zaufanie, normy i relacje, które mogą doskonalić skuteczność/wydajność (efficiency) społeczeństwa przez umożliwianie/ułatwianie koordynacji działań; (R.D. Putnam, s. 20)
- struktura społeczna jest rodzajem kapitału, który wytwarza dla określonych jednostek lub grup konkurencyjną przewagę w osiąganiu ich celów; (R.S. Burt, s. 20)
- kapitał społeczny jako funkcja zapośredniczonych możliwości; (s. 20).

Odnośnie do pozostałych rozbieżności konceptualnych wokół kapitału społecznego można jeszcze dodać to, że:

- jest on pojmowany jako element działań zbiorowych, racja podejmowania działań zbiorowych bądź efekt działań zbiorowych;
- przyjmuje się, że działania zbiorowe prowadzą do korzyści zbiorowych bądź do efektów korzystnych dla pewnych jednostek;
- określa się go poprzez zasoby (atuty) posiadane przez jednostki ze względu na usytuowanie ich w strukturze relacji społecznych.

Są podstawy, aby sądzić, że dalsze badania nad kategorią kapitału społecznego powinny być, tak jak czyni to B. Fine, prowadzone z perspektywy kulturowej z jednoczesnym uwzględnieniem teoretycznego dorobku interakcjonizmu symbolicznego i paradygmatu interpretatywnego w socjologii oraz obszaru wartościujących współczesną sferę gospodarowania sądów pochodzących z terenu ekonomii politycznej i szerzej, nauk ekonomicznych.

Social capital – an attempt at reconstructing the notion

Summary

The article attempts at presenting a report on definitions of a notion of social capital and cultural role of this phenomena in the current economy taking place in the three outstanding books: *Social Capital. Theory and Research*, N. Lin, K. Cook, R.S. Burt (editors), Aldine de Gruyter, New York 2001, pp. 333; *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*, edited by Ch. Grootaert and Th. Bastelaer, Cambridge University Press 2002, pp. 360; B. Fine, *Social Capital versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millenium*, Routledge, London and New York 2001, pp. 293.