Halina Zboroń

Kapitał społeczny w refleksji etycznej

1. Gospodarowanie – przedmiot refleksji ekonomicznej czy również społecznej?

Problematyka kapitału społecznego i zaufania jest w ostatnich latach coraz częściej odnoszona do zagadnień gospodarczych. Można to potraktować jako kolejny argument wspierający przekonanie, iż od kilkunastu co najmniej lat daje się zaobserwować pewną tendencję polegającą, najogólniej mówiąc, na stwarzaniu coraz przychylniejszej atmosfery wokół wszelkich prób włączania w obszar refleksji dotyczącej gospodarki także myślenia (w szczególności wartościowania) pozaekonomicznego. Zwróćmy uwagę, że w istocie poza czy ponad pewną kwestią szczegółową (co to jest kapitał społeczny i jaki ma wpływ na przebieg procesów gospodarczych) daje się tu zauważyć problem podstawowy i o wiele bardziej skomplikowany. Chodzi mianowicie o rozstrzygnięcie, na ile i w jakim zakresie zasadne jest łączenie refleksji ekonomicznej z innymi dziedzinami myśli społecznej: socjologią, filozofią społeczną (w szczególności etyką gospodarczą), psychologią społeczną. Coraz powszechniej podzielane jest przekonanie, iż gospodarowanie jest procesem społecznym, a gospodarka to najważniejszy obszar życia społecznego i nie powinno się niejako „sztucznie" (tj. wbrew tzw. naturze zjawisk) oddzielać tego, co identyfikowane jest jako problem ekonomiczny, od jego szerszego, społecznego kontekstu. Stwarza się tym samym sprzyjającą atmosferę dla podejmowania rozważań ujmujących problematykę gospodarowania integralnie, tj. uwzględniając ów kontekst czy też warunki społeczne, w jakich owo gospodarowanie przebiega. (Ujęcia interdyscyplinarne są zresztą pozytywnie wartościowane również w odniesieniu do innych dyscyplin). Przyjęcie szerszej perspektywy oraz zróżnicowanie ujęć w opisie, analizie, interpretacji zjawisk ekonomicznych

stwarza jednak potrzebę ustosunkowania się do pytania: czy konieczne jest przeformułowanie odpowiedzi dotyczących dwóch zagadnień – po pierwsze, określenia zakresu przedmiotowego ekonomii (innymi słowy wskazania, co identyfikowane jest jako zjawisko ekonomiczne bądź jako jego cecha); po drugie – określenia granic refleksji ekonomicznej, biorąc pod uwagę metodologiczną specyfikę procesów poznawczych.

Węższe ujęcie odpowiedzi na pierwsze pytanie polegać będzie na traktowaniu tzw. komponentu społecznego działań gospodarczych jako elementu zewnętrznego, towarzyszącego (związek jednoczesnego występowania), co wiąże się z uznaniem, iż uwzględnienie owego czynnika nie wpływa na objaśnienie ekonomicznego sensu zdarzenia. Postulowana racjonalność ekonomiczna w takim przypadku zakłada, że preferowanym celem gospodarowania jest zawsze i jedynie uzyskiwanie maksymalnej wartości dodatkowej, zaś sposób realizacji tego celu jest określony wiedzą podmiotu, który podejmuje decyzje na podstawie kalkulacji rachunku ekonomicznego[1].

W przypadku ujmowania praktyk gospodarczych w szerszym, społecznym kontekście przyjmuje się założenie, iż objaśniając racjonalność ekonomiczną, należy uwzględnić także i to, iż firma funkcjonuje w otoczeniu społecznym, a skuteczność działań zmierzających do realizacji wartości ekonomicznej wymaga m.in. dostosowania się do istniejących warunków społecznych (wzięcia pod uwagę tzw. efektów zewnętrznych). Konsekwentnie zatem należałoby uznać, że podstawą racjonalnego działania w obszarze gospodarczym jest nie tylko określona wiedza ekonomiczna, ale także pewna orientacja w odniesieniu do zagadnień społecznych dotyczących np. oczekiwań w zakresie tzw. społecznej odpowiedzialności spółek czy też wymogu potrójnej (finansowej, społecznej i ekologicznej) sprawozdawczości. Uwzględnienie problematyki kapitału społecznego w tym przypadku znajduje uzasadnienie jako pewnego typu specyficzne dopełnienie zagadnień ekonomicznych (w tym sensie, że określa się warunki, w jakich podejmowane są decyzje i działania gospodarcze)[2].

---

[1] „Celem definiującym biznes – pisze E. Sternberg – jest maksymalizacja wartości dla właściciela w długim okresie przez sprzedaż towarów lub usług". Dalej pojawia się znamienna uwaga: „Tak wąska definicja biznesu jest jednak coraz bardziej kontrowersyjna. Obowiązującą tendencją stało się bowiem postrzeganie przedsiębiorstw nie jako czegoś, co istnieje wyłącznie dla finansowych korzyści ich właścicieli, ale jako czegoś, co ma tysiące innych celów: społecznych i psychologicznych, politycznych i ekonomicznych. [...] Ponieważ rozprzestrzenianie się celów oraz mnożenie zainteresowanych stron nabiera coraz większego znaczenia, nie można ich ignorować. Ale też nie wolno wykorzystywać ich do definiowania działań gospodarczych". E. Sternberg, *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu,* PWN, Warszawa 1998, s. 50.

[2] W dziedzinie etyki gospodarczej daje się zauważyć taki nurt owej refleksji, który ujmuje etykę biznesu instrumentalnie. W ujęciu takim, najogólniej mówiąc, dopuszcza się obecność wartościowań etycznych w obszarze gospodarowania, jeśli dają się one uzgodnić z wartościami ekonomicznymi bądź wręcz przyczyniają się do skuteczniejszego ich osiągania. Uznaje się tym samym, że racjonalność ekonomiczna (pojmowana wąsko) stanowi uzasadnienie etycznego go-

Zwróćmy w tym miejscu uwagę, iż w istocie stawiana tu kwestia prowadzi do zagadnienia obecności wartości pozaekonomicznych w obszarze praktyki gospodarczej, mówiąc dokładniej, do następującego pytania – czy na podejmowane decyzje i wybór procedury postępowania (cel i sposób jego realizacji) ma wpływ wartościowanie (zarówno celu, jak i sposobu działania) pozaekonomiczne: filozoficzne, religijne, obyczajowe, estetyczne, w szczególności zaś etyczne[3]. Niezależnie od tego jaka odpowiedź zostanie sformułowana, należałoby rozważyć tutaj co najmniej trzy kwestie. Po pierwsze, jak faktycznie przebiegają realne gospodarcze procesy decyzyjne, tj. czy uczestnicy praktyki gospodarczej uwzględniają (zawsze, często, rzadko, nigdy) kontekst wartości nieekonomicznych.

Po drugie, jak powinny one – owe procesy decyzyjne – przebiegać, tj. czy kierowanie się (także) oceną, np. etyczną celu czy sposobu działania, sprzyja (wywiera pozytywny wpływ) optymalizacji osiągania celów gospodarczych (bądź nadrzędnych wobec nich celów społecznych, jeśli uzna się, iż wzrost gospodarczy jest funkcjonalny względem np. rozwoju społecznego).

Po trzecie, czy ekonomia, która jest wiedzą o produkcji, dystrybucji i konsumpcji dóbr i usług powinna uwzględniać w formułowanych objaśnieniach dotyczących przedmiotu swojej refleksji wyłącznie zagadnienia stricte ekonomiczne, tj. takie, które dają się wyartykułować w języku przedmiotowym ekonomii oraz znajdują wyjaśnienie jedynie wtedy, gdy przyjmiemy, iż jedyną postacią racjonalności ekonomicznej jest taka jej odmiana, w której przyjmuje się, iż celem preferowanym przez uczestników praktyki gospodarczej jest zawsze dążenie do zysku (w sensie materialnym, finansowym).

Zauważmy jednak, że przyjęcie takiego rozstrzygnięcia nie daje możliwości objaśnienia – jako racjonalnych właśnie – działań właściciela galerii, który – kierując się oceną estetyczną – odmawia przyjęcia do sprzedaży wątpliwej urody landschaf-

---

spodarowania. K. Sosenko nazywa tę wersję etyki gospodarczej etyką ekonomistyczną. K. S o s e n k o, *Etyka biznesu jako dyscyplina filozoficzna*, w: *Etyka biznesu jako przedmiot nauczania*, (red.) W. Gasparski, A. Lewicka-Strzałecka, Warszawa 2001. Więcej na temat potrzeby zastosowania wartościowań etycznych w refleksji ekonomicznej znaleźć można w pracy tegoż autora *Ekonomia w perspektywie aksjologicznej*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1998.

[3] Przytoczmy jedną przykładową wypowiedź dotyczącą tej kwestii (wiele podobnych opinii znajdziemy w każdym nieomal tekście dotyczącym etyki gospodarczej): „Otóż byłoby rażącym błędem i uproszczeniem traktować działalność gospodarczą jako dziedzinę neutralną. Działalność ta jest przecież jedną ze sfer działalności społecznej i, nie będąc dziedziną autonomiczną, nie daje się wyłączyć spod określonego etycznie wartościowania. Oznacza to, że wymogi etyki nie mogą być postrzegane niezależnie czy też w opozycji do interesów gospodarczych nierozdzielnie związanych z obszarami funkcjonalnymi społeczeństw i to – dodajmy – niezależnie od wizji czy to „unitariańskiej" czy tez „separatystycznej", traktującej system rynkowy jako strefę autonomiczną – ale strefę wymagającą jednak modyfikowania wymogami moralnymi w postaci zasad prawnych." J. B i t t n e r, *Przyczynek do dyskusji na temat pojmowania etyki biznesu*, w: *Etyka biznesu jako przedmiot nauczania*, dz.cyt.

tów, pomimo wiedzy o istnieniu dużego zapotrzebowania na produkcje tego typu. Rezygnuje zatem świadomie z możliwości osiągnięcia zysku, ważniejszą wartością dla niego okazuje się wartość estetyczna (nie chce propagować pseudotwórczości artystycznej), a także np. środowiskowa renoma galerii. Prowadzenie galerii dzieł sztuki jest, rzecz jasna, specyficzną działalnością gospodarczą, ale przecież podobne trudności napotkamy, gdy chcielibyśmy wskazać sens działania przedsiębiorcy, właściciela małej firmy, który rezygnuje z realnej możliwości ekspansji (bez ryzyka, z dużym prawdopodobieństwem powodzenia), który rezygnuje tym samym z możliwości zwiększenia zysku z prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej. Załóżmy, że ów przedsiębiorca nie chce ponosić kosztów takiego przedsięwzięcia, które polegałyby na konieczności poświęcenia firmie więcej czasu i energii niż do tej pory. Możliwość uzyskania dodatkowego zysku ustępuje tutaj np. wartości życia rodzinnego (chcę mieć tyle czasu dla mojej rodziny, jak do tej pory) lub wartości swobodnego dysponowania czasem wolnym w określonym wymiarze. Zauważmy, że zarówno w pierwszym, jak i w drugim przykładzie podmiot podejmujący decyzję bierze pod uwagę określony koszt alternatywny, który nie daje się wyartykułować w terminach ekonomicznych, a który przecież w obu wypadkach miał decydujące znaczenie dla podjęcia takiej a nie innej decyzji. Ów koszt dotyczy utraty możliwości zamanifestowania preferowanych wartości symbolicznych – estetycznych w pierwszym przypadku (w mojej galerii nie ma miejsca dla bohomazów), światopoglądowych, etycznych (życie rodzinne jest dla mnie ważną wartością, jestem odpowiedzialnym rodzicem) – w drugim przypadku.

Postawione powyżej pytania są – rzecz jasna – zbyt skomplikowane, aby można je było rozważyć w ramach niniejszego artykułu. Można tutaj jedynie wskazać istnienie takiej perspektywy poznawczej, która umożliwia przeprowadzenie procedury wyjaśniania (interpretacji humanistycznej) preferowanych celów, jak i sposobów ich realizacji (czynności gospodarczych) w sytuacjach, kiedy podmiot, realizując cele partykularne, wyraźnie preferuje bądź przynajmniej stara się uwzględnić w swoich działaniach wartości symboliczne. Dotyczy to także możliwości określenia znaczenia kapitału społecznego w praktyce gospodarczej. Najpierw jednak zastanówmy się dlaczego sposób, w jaki problematyka kapitału społecznego, w szczególności zaś zaufania, jest rozważana w ramach refleksji etyki gospodarczej nie wydaje się satysfakcjonujący.

2. Koncepcje kapitału społecznego

Celem tego fragmentu rozważań nie jest rzecz jasna rekonstrukcja sposobów konceptualizacji kapitału społecznego, ale jedynie wskazanie pewnych rozbieżności,

jakie pojawiają się pomiędzy proponowanymi sposobami ujmowania tego zagadnienia, przy czym interesować będą nas tutaj przede wszystkim możliwości (czy też ich brak) zastosowania koncepcji kapitału społecznego w refleksji etyki gospodarczej.

Przytoczmy na początek kilka określeń kapitału społecznego formułowanych przez badaczy zajmujących się tą problematyką. F. Fukuyama w pracy *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu* posługuje się definicją J. Colemana, który mówi, że kapitał społeczny to umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów[4]. Zdolność ta wartościowana jest przez Fukuyamę pozytywnie, aczkolwiek należy pamiętać, iż szczególne znaczenie, jakie nadaje się owej umiejętności, uzasadnione jest kontekstem kulturowym. Nie wdając się bowiem w dyskusję, czy kapitał społeczny jest wartością uniwersalną, czy też nie, wypada uświadomić sobie, że gotowość i określona sprawność w nawiązywaniu relacji społecznych, dzięki którym podmioty (jednostki i grupy społeczne) uzyskują możliwość realizacji (partykularnych: indywidualnych lub grupowych bądź społecznych) interesów są szczególnie wysoko cenione w porządku społecznym określanym jako demokracja obywatelska (osobnym problemem jest natomiast zagadnienie zapotrzebowania na ten właśnie rodzaj kapitału w praktyce gospodarczej, w szczególności zaś kapitalistycznej gospodarce rynkowej).

Wskazuje na to wyraźnie R. Putman, amerykański politolog, który wykorzystuje pojęcie kapitału społecznego do charakterystyki współczesnego (lata dziewięćdziesiąte XX wieku) amerykańskiego społeczeństwa. Nowoczesne społeczeństwo – zdaniem Putmana – dla prawidłowego funkcjonowania wymaga istnienia swoistej sieci spontanicznych więzi i wzajemnego zaufania. Wyrazem wysokiego poziomu kapitału społecznego jest zdolność członków danej społeczności do samoorganizowania się, stowarzyszania (grupy towarzyskie, kluby, koła zainteresowań, organizacje) w celu realizowania wspólnych celów – zarówno społecznie użytecznych (rozwiązywanie problemów społecznych), jak i partykularnych wartości hedonistycznych (rozrywka, rekreacja, wspólna zabawa). Zauważmy tutaj, iż rozważania Putmana dotyczyły zaobserwowanej przez niego i udokumentowanej empirycznie postępującej redukcji kapitału społecznego w odniesieniu do społeczeństwa amerykańskiego. Wydaje się, że Putman traktuje kapitał społeczny jako dobro publiczne, tj. jako wartość powszechną, która jest dostępna wszystkim członkom danej społeczności w tym sensie, że wszyscy są beneficjantami owego dobra.

Zauważmy, że zarówno Fukuyama, jak i Putman zdolność i gotowość inicjowania szczególnego typu relacji społecznych traktują nie jako neutralną aksjologicznie charakterystykę stanu społecznego (m.in. gęstości sieci relacji społecznych), ale nadają im rangę stanów pożądanych, oczekiwanych. Wydaje się zresztą, iż przy-

[4] J.S. Coleman, *Social Capiltal in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology" 1988 No. 94, za: F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa 1997, s. 20.

jęcie określenia *kapitał* wskazuje na stosowane tutaj pozytywne wartościowanie. Przyjmijmy zatem, że kapitał społeczny jest wartością symboliczną, która zresztą ma swoistą użyteczność praktyczną. Można postawić tutaj pytanie, czy pozytywna waloryzacja kapitału społecznego wiąże się jedynie z jego (określoną historycznie i kulturowo) użytecznością, czy też można wskazać powiązanie tej wartości z wartościowaniem światopoglądowym (w szczególności – etycznym).

Nieco inaczej problem kapitału społecznego przedstawia francuski socjolog P. Bourdieu. Kapitał społeczny jest dobrem jednostkowym stanowiącym fragment tzw. habitusu. Habitus jest to efekt wszelkich oddziaływań socjalizacyjnych, którym podlega jednostka. Na habitus składają się wszystkie – wykształcone pod wpływem przyswojonych (zinterioryzowanych) społecznych norm i reguł – dyspozycje do postrzegania, oceniania i reagowania na wszelkie sytuacje społeczne. Dyspozycje te – intelektualne i emocjonalne, mentalne i behawioralne – mają złożoną naturę – z jednej strony bowiem opierają się na respektowanych obowiązujących społecznie regułach, z drugiej zaś są rezultatem indywidualnych doświadczeń i środowiskowych oddziaływań. Habitusy są zatem jednostkowo zróżnicowane w pewnym przynajmniej zakresie. „Habitus jest więc zjawiskiem wielowymiarowym, obejmującym to wszystko, cokolwiek jednostka przyswoiła sobie, żyjąc w określonym miejscu przestrzeni społecznej, mając taką, a nie inną rodzinę, chodząc do takich, a nie innych szkół, obracając się w takim, a nie innym towarzystwie itd. Dodajmy, że chodzi tu nade wszystko o wiedzę praktyczną manifestującą się w działaniu, nie zaś o wiedzę w postaci dyskursywnej. To swego rodzaju »gramatyka« praktyki ludzkiej, która zazwyczaj obchodzi się bez świadomości kierujących nią reguł"[5].

Jeśli mielibyśmy uznać, że habitus jest czymś w rodzaju kompetencji nabytej w drodze socjalizacji i modyfikowanej pod wpływem osobistych doświadczeń, wtedy rzecz jasna nie możemy traktować go statycznie, ale dynamicznie – jako ciągle podlegający przemianom. Zwróćmy uwagę, że owa kompetencja to szczególny rodzaj kapitału – tzw. kapitału kulturowego, który można by określić jako stosunek do wartości symbolicznych (wrażający się także stopniem ich przyswojenia, tj. gotowością do ich respektowania). P. Sztompka pisze, że dla Bourdieu ów kapitał kulturowy to nawyki, umiejętności, orientacje, jakie nabywa się w rodzinie i które mogą być pomocne w zdobywaniu wyższych pozycji społecznych.

Podobną rolę odgrywa kapitał społeczny, który także podlega dziedziczeniu, przy czym nie chodzi tu o zakres zinterioryzowanych norm i reguł społecznych respektowanych w określonej klasie społecznej (w szczególności średniej lub wyższej). Przedmiotem dziedziczenia jest tu mianowicie sieć powiązań rodzinnych i towarzyskich. Są to kontakty, znajomości, które mogą być wykorzystywane (w postaci konkretnej pomocy, wsparcia, ułatwień) przez jednostkę przy realizowaniu osobistych celów. Kapitał społeczny – określany jako „sieć kontaktów, znajomości, powiązań, przynależności do organizacji i stowarzyszeń, która stwarza jednostce

[5] J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa, 2002, s. 895.

lepsze możliwości uzyskiwania innych społecznie cenionych zasobów – bogactwa, władzy, prestiżu itp."[6] – nie jest zatem umiejętnością, dyspozycją jednostki, ale zasobem, dobrem, którym dysponuje z racji takiego a nie innego urodzenia. Dodajmy tutaj, że tak rozumiany kapitał społeczny jest dobrem jednostkowym w tym sensie, że każdy jest dysponentem indywidualnie określonych możliwości w zakresie dostępu do różnego rodzaju dóbr osiągalnych w życiu społecznym.

Według Bourdieu pozycja startu jednostki jest określona trzema rodzajami zasobów: kapitałem finansowym, kapitałem kulturowym oraz społecznym. Możliwa jest – jego zdaniem – konwersja kapitału, tj. wykorzystywanie jednych zasobów do zdobywania innych. Oto bowiem dostępność określonych dóbr symbolicznych (np. uczestniczenie w elitarnych wydarzeniach kulturalnych) może być warunkowana odpowiednimi znajomościami.

Zwróćmy uwagę, iż koncepcję tę można zastosować do diagnozowania stanu poszczególnych klas społecznych, którego podstawą jest określenie stopnia wzbogacania bądź ubożenia zasobów podmiotowych jednostek i grup w zakresie kapitału ekonomicznego, społecznego i kulturowego. Osobnym problemem jest natomiast zagadnienie zastosowania przedstawionej tu koncepcji w refleksji etyki gospodarczej. Wróćmy zatem do zagadnienia pozytywnego wartościowania kapitału społecznego.

3. Kapitał społeczny w kontekście wartościowań etyki społecznej

Z dotychczasowych rozważań dotyczących kapitału społecznego wynika kilka niejasności. Po pierwsze, pojawia się rozbieżność na temat tego czy kapitał społeczny jest zasobem jednostkowym – pojmowanym jako ogół nieformalnych powiązań społecznych stanowiących swoistą przestrzeń społeczną, w której jednostka realizuje swoje cele (Bourdieu, Wnuk-Lipiński), czy też jest on umiejętnością współpracy międzyludzkiej podejmowanej w celu realizacji wspólnych interesów (Coleman, Putman, Fukuyama) – tak pojmowany kapitał społeczny jest zasobem społecznym (ponadjednostkowym), ponieważ służy on realizacji interesów, które są korzystne dla wszystkich stron podejmujących ową współpracę.

Jeśli rozważać możliwość zastosowania w obszarze etyki społecznej pierwszego wskazywanego tutaj sposobu rozumienia kapitału społecznego, to daje się tu dostrzec zasadniczą trudność polegająca na tym przede wszystkim, że po pierwsze, owa sieć relacji społecznych otaczająca niejako jednostki jest – zdaniem Bourdieu – elementem różnicującym sytuacje jednostkowe, pozwalającym w stosownych okolicznościach uzyskać przewagę (w sensie dysponowania większymi możliwoś-

[6] P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002, s. 368.

ciami działania) nad innymi. Kapitał społeczny w tym ujęciu jest zatem dobrem jednostkowym, także w tym sensie, że służy on realizacji celów jednostkowych. Co więcej, może on w jakimś sensie uzyskiwać konotację negatywną – w kontekście etyki społecznej, bowiem można by uznać, że kapitał społeczny przyczynia się do powstawania i utrwalania nierówności społecznych: dziedziczenie takiego a nie innego kapitału pomaga bądź utrudnia jednostce w zdobywaniu wyższej pozycji społecznej.

Drugi zarzut, jaki z punktu widzenia etyki społecznej dałoby się wyartykułować, dotyczy możliwości osiągania celów partykularnych, jakimi jednostka lub grupa dysponuje dzięki uprzywilejowanej pozycji. Wykorzystywanie układu powiązań może być (i często jest) wygodniejszym i prostszym sposobem osiągania celów niż postępowanie stosowne do społecznie obowiązujących reguł: obyczajowych, etycznych czy prawnych. Kapitał społeczny zmienia się wtedy z neutralnego aksjologicznie w kwalifikowany etycznie układ kumoterski, który jest szkodliwy społecznie, ponieważ podważa normę równości. Zwróćmy uwagę, że ów drugi zarzut, jaki można sformułować, jest związany z brakiem określenia trybu dysponowania kapitałem społecznym. Można by co prawda uznać, że tryb ten jest jakoś określony kapitałem kulturowym (wolałabym nazywać go zresztą symbolicznym), ale jest on przecież relatywizowany do najbliższego środowiska społecznego, w szczególności rodzinnego – różne środowiska przekazują w swoim obrębie różne typy wartości (wzorców, postaw, światopoglądów, poglądów politycznych itd.). Przy takim pojmowaniu kapitału kulturowego nie możemy zakładać, że jednostki przyswoiły sobie w jakimś (jakim?) zakresie obowiązujące społecznie normy i reguły określające dozwolone z punku widzenia dobra społecznego zasady uczestnictwa w życiu społecznym.

Powróćmy zatem do określenia kapitału społecznego sformułowanego przez Colemana, na którego powołuje się F. Fukuyama w pracy *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Pierwsza wątpliwość, jak się tu nasuwa dotyczy wspólnoty celów. Jeśli rozumieć to określenie dosłownie, wtedy pojęcie kapitału społecznego musiałoby zostać zawężone do umiejętności podejmowania współpracy dotyczącej realizacji celów ponadjednostkowych: grupowych (partykularnych) lub społecznych. Wydaje się jednak, iż współpraca na rzecz dobra wspólnego niczym szczególnym się nie wyróżnia spośród pozostałych form, jedynym wyróżnikiem jest tutaj cel, a właściwie gotowość podmiotów do zaangażowania się w pracę na rzecz dobra ponadjednostkowego. Z rozważań Fukuyamy wynika jednak, iż chodzi tu w zasadzie o wszelkie powody podejmowania współdziałania, którymi zresztą w większości przypadków jest potrzeba realizacji celów indywidualnych. Możliwość realizacji większości celów jest warunkowana nawiązaniem określonych relacji z innymi podmiotami, nie oznacza to jednak, iż strony nawiązujące współpracę mają na względzie jakiś wspólny cel, przeciwnie – w większości przypadków strony realizują własne interesy, które zresztą najczęściej są rozbieżne. Wydaje się

zatem, że zasadnicza wartość kapitału społecznego polega na tym właśnie, że ludzie potrafią nawiązywać współpracę, pomimo że kierują nimi pobudki egoistyczne (własnej korzyści). Oczywiste jest bowiem, że łatwiej pracuje się w grupie, która ma na uwadze dobro tej grupy. Wydaje się, że rozstrzygnięcie przywołanej tu kwestii definicyjnej jest o tyle ważne, że nieporozumienie to prowadzi do nieuprawnionych (nieuzasadnionych dyskursywnie) dalszych konstatacji. Chodzi tu, po pierwsze, o sugerowanie, iż kapitał społeczny sprzyja powstawaniu i umacnianiu więzi społecznych. Autentyczne (tj. względnie trwałe) więzi wymagają czegoś więcej niż tylko gotowości nawiązywania współpracy dla osiągania partykularnych korzyści[7]. Drugą natomiast kwestią jest nieomal automatyczne przypisywanie kapitałowi społecznemu zdolności generowania zaufania. Zależność ta ujmowana jest zarówno w wersji negatywnej (kryzys zaufania i wartości społecznych powodowana jest niedostatkiem kapitału społecznego), jak i pozytywnej – „Kapitał społeczny wpływa na wzrost dobrobytu społecznego, ponieważ zwiększa możliwości spontanicznego działania ludzi"[8]. Kojarzenie kapitału społecznego z zaufaniem odnoszone jest także do obszaru gospodarczego: „...w kapitale społecznym należy poszukiwać genezy racjonalności ekonomicznej. Dzięki kapitałowi społecznemu podmiot maksymalizuje swój dochód lub zysk"[9]. Wypowiedzi wskazujące na pozytywną waloryzację kapitału społecznego formułowane są często w rozważaniach dotyczących etyki gospodarczej. Powróćmy zatem do pytania, czy pojęcie kapitału społecznego może znaleźć zastosowanie w refleksji etyki gospodarczej.

4. Kapitał społeczny jako wartość etyczna?

Usystematyzowane ujęcie problematyki społecznego kapitału w odniesieniu do procesów gospodarczych znajdujemy w pracy *Źródła kapitału społecznego* A. Matysiaka. Autor podejmuje próbę wykazania, że kapitał społeczny sprzyja rozwojowi gospodarczemu i dobrobytowi społecznemu. Przyjmuje, że kapitał społeczny składa się z trzech elementów: zaufania społecznego, instytucji prawnych normujących interakcje pomiędzy ludźmi oraz ich uprawnienia do zasobów, norm wzajemności. Rezygnuje on tym samym z definiowania kapitału jako sprawności współdziałania. Funkcją kapitału jest zmniejszenie niepewności w życiu spo-

[7] Chodziłoby tu – jak można sądzić – o umiejętność podporządkowania swoich interesów dobru wspólnemu oraz stopień przyswojenia powszechnie respektowanych norm i reguł społecznych.

[8] A. M a t y s i a k, *Źródła kapitału społecznego,* Wyd. AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 63.

[9] Tamże, s. 63.

łecznym i gospodarczym. Przyczynia się on także do oszczędności w zakresie: wydatków na ochronę własnych zasobów i dóbr, wydatków na zgromadzenie informacji o otoczeniu gospodarczym, wydatki na sygnalizację własnych cech budzących ufność otoczenia. Co więcej – jak twierdzi Matysiak – kapitał społeczny koordynuje działania indywidualne i grupowe w gospodarce, jest pojmowany zatem jako mechanizm rynkowy. Matysiak objaśnia to w następujący sposób: „Kapitał społeczny określa ramy korzyści własnej, ponieważ wyznacza atrybuty działań indywidualnych i globalnych, które zapewniają każdemu korzyść. Kapitał społeczny zapewnia więc korzyści wszystkim uczestnikom społecznego podziału pracy"[10]. Owe spodziewane korzyści uzasadniane są następującymi przesłankami: po pierwsze, kapitał społeczny określa cel dążeń ludzkich w gospodarce; jest nim efektywne, czyli optymalne wykorzystanie wszystkich zasobów (...); po drugie, kapitał społeczny stwarza ograniczenia w interakcjach, które są dla wszystkich korzystne. Przestrzeganie cnót gospodarczych ułatwia wymianę dóbr i usług; po trzecie, im większy kapitał społeczny, tym łatwiej tworzyć nowe, wielkie organizacje gospodarcze.

Zdaniem Matysiaka w kapitale społecznym należy poszukiwać genezy racjonalności ekonomicznej: podmiot maksymalizuje swój dochód lub zysk dzięki kapitałowi społecznemu. Co więcej, kapitał społeczny obliguje jednostkę do wyboru korzystnego dla wszystkich, przeszkadzając jednocześnie w realizowaniu własnych interesów kosztem dobra zbiorowości.

Autor *Źródeł kapitału społecznego* podjął się próby wykazania, iż zagadnienie kapitału społecznego znajduje zastosowanie w refleksji dotyczącej gospodarowania. Zarówno sama koncepcja kapitału społecznego, jak i sposób prowadzonej argumentacji rodzi jednak pewne wątpliwości. Pierwsza z nich dotyczy określenia podstawowego tutaj pojęcia. Otóż wydaje się, iż tak ujmowana koncepcja kapitału społecznego nie daje podstaw do wyprowadzonych przez autora, a przedstawionych powyżej myślowych konsekwencji. Kluczowym elementem – jak rozumiem – jest zaufanie społeczne, dzięki niemu – pisze autor – zmniejsza się niepewność w życiu społecznym i gospodarczym[11]. Należy zgodzić się z opinią, że zaufanie zmniejsza koszty transakcyjne i w tym sensie kapitał społeczny sprzyja efektywności gospodarczej. Niezrozumiały jest dla mnie natomiast fragment mówiący, że kapitał społeczny pełni rolę „niewidzialnej ręki", koordynując działania gospodarcze.

[10] Tamże, s. 62.

[11] Zwróćmy tutaj niejako przy okazji uwagę na pewną niekonsekwencję, która pojawia się u wielu autorów – oto z jednej strony formułowane jest przekonanie, iż gospodarowanie jest procesem społecznym i ekonomia, objaśniając zjawiska gospodarcze, powinna uwzględniać ich społeczny charakter, z drugiej zaś strony – rozdziela się oba obszary, pisząc: społeczny i gospodarczy. Należałoby przyjąć konsekwentnie, że życie gospodarcze jest fragmentem życia społecznego.

Autor przywołuje trzy argumenty na rzecz twierdzenia, iż kapitał społeczny zapewnia korzyści wszystkim uczestnikom praktyki gospodarczej. Wydaje się jednak, że stosowane przez niego określenie kapitału nie daje jednak podstaw dla przyjęcia formułowanych przez niego przesłanek. Pisze on, że kapitał społeczny określa cel działań gospodarczych, którym jest efektywne wykorzystywanie zasobów – jednak ani zaufanie nie wskazuje owego celu (żadnego innego zresztą także nie), ani normy prawne, które nakładają określone ograniczenia w celu ochrony interesu społecznego, ani wreszcie nie czyni tego norma wzajemności wymieniona jako trzeci element kapitału społecznego. Drugi argument mówi o ograniczaniu przez kapitał interakcji korzystnych dla wszystkich. Jeśli mówimy o korzystnych społecznie interakcjach, to dlaczego fakt ograniczania ich przez kapitał oceniany jest pozytywnie? Trzeci argument również wydaje się nieprzekonujący – zakłada się tu bowiem, że istnienie wielkich organizacji gospodarczych, których powstawanie ułatwia kapitał społeczny, jest korzystne (co nie wydaje się jednak oczywiste) dla członków danej społeczności. Ponadto nieco „na wyrost" – jak się zdaje – została sformułowana teza, iż dzięki kapitałowi społecznemu podmiot maksymalizuje swój dochód lub zysk, możemy mówić tu co najwyżej o zmniejszeniu nakładów, w związku z redukcją kosztów transakcyjnych.

Kontrowersyjna wydaje się także przyjęta definicja podstawowego w tych rozważaniach pojęcia zaufania: „Najogólniej rzecz ujmując, osobnik X ufa osobnikowi Y wtedy, gdy będąc przekonany, iż może wobec niego postąpić gorzej, jest przekonany, iż tak nie postąpi". Po pierwsze, sformułowanie to nie jest zbyt jasne, choćby ze względów gramatycznych, po drugie, wymagania, jakie się tu stawia, wydają się zbyt minimalistyczne, nawet wtedy, gdy kierowane są one do uczestników praktyki gospodarczej. Co więcej – zaufanie (stanowiące element kapitału społecznego) rozumiane w ten właśnie sposób nie stwarza jakichś szczególnie obiecujących możliwości w zakresie formułowania argumentacji dotyczącej pozytywnego wpływu kapitału społecznego na efektywność gospodarczą.

Sformułowane powyżej uwagi odnoszone są w istocie do samego problemu, które zostało podjęte przez autora pracy *Źródła kapitału społecznego*, a nie sposobu jego przedstawienia. Matysiak podejmuje bowiem próbę wskazania pozytywnego oddziaływania wartościowania pozaekonomicznego (w postaci normy zaufania, wzajemności i norm oraz reguł prawnych – one bowiem stanowią „zawartość" kapitału społecznego) na efektywność ekonomiczną. Zadanie to wydaje się – ze względu na stopień trudności – karkołomne. Stąd w refleksji etyki gospodarczej niewiele znajdujemy tak ambitnych prób (nie ograniczających się do prostego moralizatorstwa) przekonania wątpiących o pozytywnym (wymiernym ekonomicznie) wpływie regulacji obyczajowej (w tym etycznej), prawnej, filozoficznej czy religijnej na praktykę gospodarczą.

5. *Wartościowanie etyczne a wartościowanie ekonomiczne*

Etyka gospodarcza jest, rzecz jasna, żywo zainteresowana możliwościami rozwikłania tego problemu, przekonanie bowiem o braku jakichkolwiek możliwości aplikacyjnych powoduje określone konsekwencji, choćby w zakresie ustalenia jej statusu jako dziedziny wiedzy. W literaturze przedmiotu daje się zauważyć znaczną rozbieżność stanowisk w tej sprawie. Dwie skrajne opcje – wyznaczające niejako granice możliwych dyskusji – to – z jednej strony ekonomizm, z drugiej zaś – moralizm. Ekonomizm – mówiąc najogólniej opowiada się za autonomią aksjologiczną gospodarki w jak najszerszym wymiarze (regulacje prawne są konieczne, ale powinny być ograniczone do minimum), przyjmuje taką koncepcję racjonalności ekonomicznej, która zakłada, że preferowanym celem podmiotu gospodarującego jest (powinna być – jeśli działanie ma być efektywne) maksymalizacja korzyści wymiernej ekonomicznie czy wręcz finansowo. Dodajmy tu, iż pogląd ten jest w różny sposób uzasadniany, istnieje bowiem wiele odmian tego stanowiska.

Moralizm z kolei – znów ujmując rzecz najprościej – przyjmuje, że wartościowanie moralne – w każdej sytuacji, w której ma ono uzasadnienie i w różnych obszarach życia prywatnego i społecznego – jest bezwzględnie nadrzędne. W sytuacjach koniecznego wyboru pomiędzy postępowaniem efektywnym ekonomicznie, które nie może być ocenione jako pozytywnie moralnie, a postępowaniem zgodnym z normami moralnymi – należy opowiedzieć się za wyborem moralnie poprawnym. Etyka gospodarcza uprawiana w ramach określonego tak stanowiska nazywana jest zwykle moralizatorstwem.

Nietrudno zauważyć, że pomiędzy tymi skrajnymi poglądami znajduje się „otwarta przestrzeń" dla wielu innych, mniej radykalnych stanowisk. Uporządkowanie tego bogatego skądinąd spectrum sposobów uprawiania etyki gospodarczej, a choćby zidentyfikowanie ich najważniejszych założeń jest z pewnością zagadnieniem wielce interesującym, wymagającym jednak szeroko zakrojonych badań literaturowych. Tutaj chciałabym jedynie zwrócić uwagę na pewne tylko aspekty tego zagadnienia, które powiązane są z kwestią takiego, a nie innego pojmowania kapitału społecznego. W jaki zatem sposób można rozpatrywać zagadnienie kapitału społecznego?

Po pierwsze, przyjmuje się, że kapitał społeczny (kojarzony z takimi pojęciami jak zaufanie, wspólne cele) jest traktowany jako pozytywna wartość społeczna, upowszechnianie zatem postaw, wzorców zachowań (owego kapitału społecznego w rozumieniu Colemana), których celem jest manifestowanie respektu dla wartości zaufania jest ze wszech miar pożyteczne społecznie. Obszar gospodarczy włącza się niejako automatycznie w krąg oddziaływania owego sposobu wartościowania, przy czym nie podejmuje się problemu, w jaki sposób skłonić uczestników praktyki

gospodarowania do respektowania tej wartości, zwłaszcza wtedy, gdy przyjmiemy, iż kierują się oni zawsze (przede wszystkim) własnym interesem.

W ramach drugiego, odmiennego nieco stanowiska – reprezentowanego m.in. przez autora przywoływanej książki *Źródła kapitału społecznego* – podejmuje się kwestię możliwości uzasadnienia pożyteczności odniesienia normy zaufania i upowszechnienia kapitału społecznego w obszarze gospodarczym, przy czym przyjmuje się, że jedynym przekonującym argumentem może być tylko wykazanie, iż kapitał społeczny wspomaga efektywność ekonomiczną procesów gospodarowania. Dodajmy też, że formułowane uzasadnienia istnienia związku pomiędzy kapitałem społecznym a efektywnością gospodarczą może być rozpatrywane w skali społecznej (wysoki poziom kapitału społecznego i zaufania przyczynia się do wzrostu dobrobytu społecznego – Fukuyama) lub w skali przedsiębiorstwa czy indywidualnego podmiotu. Zauważmy, że w tym drugim przypadku przeprowadzenie owej argumentacji jest znacznie trudniejsze.

Kwestię tę podejmuje – odnosząc ją generalnie do uzasadnienia potrzeby etyki w działalności gospodarczej – B. Klimczak[12]. Powiada ona, iż moralizatorskie odwoływania się do koncepcji dobra wspólnego, zasady użyteczności, obowiązku społecznego jest nieskuteczne. Punktem wyjścia dla takich rozważań powinna być akceptacja egoistycznych motywów człowieka gospodarującego. Klimczak rozróżnia dwie sytuacje: pierwsza polega na uznaniu, że wszyscy uczestnicy życia gospodarczego kierują się krótkowzrocznie pojmowanym interesem. W tym wypadku, w wyniku braku poszanowania choćby w minimalnym stopniu reguł etycznych, pojawiają się niekorzystne – także dla indywidualnych podmiotów – warunki zewnętrzne (zakłócenia mechanizmu koordynacji rynkowej w wyniku zatajania bądź fałszowania informacji), a także zwiększają się – w odniesieniu do wszystkich uczestników – koszty transakcyjne.

Druga sytuacja dotyczy opisu przebiegu koordynacji rynkowej, kiedy uczestnicy rynku korzystają z wolności gospodarczej w taki sposób, który nie narusza interesów innych uczestników rynku i nie narusza minimum zaufania koniecznego do zawierania umów. W tym przypadku Klimczak określa motywacje uczestników praktyki gospodarowania jako długookresowy, rozumny egoizm. Chodzi tu w gruncie rzeczy o konieczność zrozumienia przez wszystkich (większość?) podmiotów uczestniczących w rynku takiej oto zależności: naruszanie reguł jest niekorzystne dla wszystkich, także dla mnie, ich respektowanie zwiększa efektywność moich działań w dłuższej perspektywie czasowej.

Podobny tok rozumowania znajdujemy w rozważaniach Matysiaka – przy czym argumentacja na rzecz pożyteczności kapitału społecznego odnoszona jest zarówno do kwestii efektywności poszczególnych uczestników gospodarowania i organizacji, jaki i kwestii dobrobytu społecznego. Zarówno u Klimczak, jak i u Matysiaka

[12] B. Klimczak, *Jak uzasadnić potrzebę etyki w działalności gospodarczej?* w: *Etyka biznesu*, (red.) J. Dietl, W. Gasparski, PWN, Warszawa 1997, s. 343–361.

pojawia się ta sama trudność: jak skłonić podmioty gospodarujące do podejmowania decyzji korzystnych z punktu widzenia interesu społecznego wymagających umiejętności rezygnacji z krótkookresowego zysku i zainwestowania w wartość zaufania przynoszącą korzyść w dalszej przyszłości.

6. Kapitał społeczny w kontekście kultury gospodarowania

Przywoływane powyżej określenie Colemana ujmuje kapitał społeczny jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w celu realizowania wspólnych interesów. Można zgłosić tu dwa zastrzeżenia. Ujmowanie kapitału jako umiejętności sugeruje, że chodzi tu o szczególne uposażenie jednostkowe, pewną zdolność, której posiadanie zależy przede wszystkim od określonych dyspozycji osobistych. Ze sposobu, w jaki kwestia ta jest omawiana, można wnioskować, że w istocie chodzi tu o pewną cechę nabytą, wykształconą. O drugim zastrzeżeniu dotyczącym pozornie wspólnych celów była już mowa. Faktycznie bowiem uczestnicy życia społecznego w podejmowanych działaniach kierują się własnymi celami, często jednak możliwość ich osiągnięcia warunkowana jest współpracą z innymi. Inicjowanie owej współpracy jest zatem w większości przypadków wymuszane okolicznościami. Podejmowanie współdziałania – zwłaszcza w obszarze gospodarczym – pozornie jedynie zależy od woli partnerów, najczęściej jest to po prostu konieczność. Układ taki polega zresztą na tym, że strony realizują dzięki tej współpracy niezależne cele, często rozbieżne. Konflikt interesów, jaki się tutaj pojawia, zostaje jednak przynajmniej częściowo zniesiony, obie strony bowiem, mając świadomość, że mogą osiągnąć pożądane cele jedynie przy współpracy drugiej strony, są zmuszone niejako do uznania prawa drugiej strony do osiągnięcia określonej korzyści, pod groźbą zerwania umowy (gdyby układ był niekorzystny dla jednej ze stron). W pewnym sensie można by zatem uznać, że kapitał społeczny jest generowany samorzutnie oraz że podmioty zmuszone są niejako do poszanowania reguł określających warunki współpracy. Uwagi powyższe dotyczą jednak sytuacji, w której strony pozostają w stanie względnej równowagi. Przewaga uzyskana przez jedną ze stron może wiązać się z pokusą jej wykorzystania i zmuszenia drugiej strony do zawarcia niekorzystnej dla niej umowy. Podsumowując – współdziałanie, choćby na minimalnym poziomie, jest wymuszane na uczestnikach rynku, to natomiast, w jaki sposób ono przebiega, zależy od woli podmiotów. Wydaje się zatem, iż mówiąc o kapitale społecznym, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na ów drugi aspekt.

Wobec powyższego proponuję sformułować ideę kapitału społecznego jako gotowość podmiotu do przestrzegania powszechnie obowiązujących i z założenia respektowanych przez uczestników życia zbiorowego norm (wskazujące cele) i re-

guł (sposoby działania) społecznych określających sposób uczestnictwa w życiu społecznym. Zwróćmy uwagę, że owa gotowość to po prostu stopień przyswojenia (zinterioryzowania) wartości społecznych. Zaufanie społeczne z kolei to oczekiwanie, że inni również respektują reguły uczestniczenia w życiu społecznym. Uwagi te odnoszą się w szczególności do gospodarki, która stanowi najważniejszy fragment praktyki społecznej. Tak pojmowany kapitał społeczny odnoszony jest do intersubiektywnie określonego standardu zachowań społecznych i stanowi fragment kompetencji kulturowej jednostki. Owa kompetencja w odniesieniu do sfery gospodarowania obejmuje oprócz kapitału społecznego, wiedzę ekonomiczną: profesjonalną lub zdroworozsądkową (stanowiącą uogólnienie doświadczenia potocznego), zinterioryzowane wartości symboliczne: obyczajowe, etyczne, prawne, polityczne, religijne, filozoficzne. Podmiot, podejmując takie a nie inne czynności gospodarcze, ma na uwadze kwestię ich technologicznej skuteczności, odwołuje się tym samym do posiadanej wiedzy ekonomicznej. Jednocześnie jednak – mając świadomość zobowiązania odnośnie do respektowania wszelkich społecznych norm i reguł – formułowanych w różnych dziedzinach kultury i odnoszących się w jakikolwiek sposób do zagadnień gospodarczych – musi liczyć się z określonymi „racjami" nietechnologicznymi: obyczajowymi (etycznymi), komunikacyjnymi (szczególnie językowymi – choćby dotyczącymi negocjowania), religijnymi (manifestowania szacunku dla wartości religijnych), filozoficznymi. Świadomość owych norm i reguł, nakazów i zakazów, możliwych negatywnych sankcji stosowanych w razie lekceważenia społecznych wymogów – wszystko to może i faktycznie wywiera wpływ na podejmowane decyzje i dokonywane czynności. Podejmując zatem czynność wyjaśniania w postaci interpretacji humanistycznej, powinniśmy odwoływać się do całości wiedzy o społecznym procesie gospodarowania, jaką dysponuje określony podmiot, a która określana jest jako kompetencja kulturowa – w tym przypadku w zakresie kultury gospodarczej.

Social capital in ethical reflection

Summary

According to the author the problems of social capital are situated on the border of economic ethics and economics. Taking social capital into account while considering economic issues is justified as a particular supplement in defining social conditions in which decisions and economic activities are undertaken. Assuming that companies are obliged to adjust their activities to social conditions gives rise to the question about non-economic hierarchy of values in the economic practice. The considerations concerning social capital are an attempt to find an answer to the above-mentioned

question. The author presents a critical evaluation of some approaches to social capital and puts forward her own suggestion to understand it as a fragment of cultural competence (as regards economic culture) of economic entities.

Przetłumaczyła E. Kotkowska

Część druga

ZJAWISKA EKONOMICZNO--SOCJOLOGICZNE TOWARZYSZĄCE KAPITAŁOWI SPOŁECZNEMU