

Maciej Frykowski

Etyczne aspekty kapitału społecznego

Annales. Etyka w życiu gospodarczym 8/1, 331-336

2005

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Etyczne aspekty kapitału społecznego

1. Znaczenie terminu

Od początku lat dziewięćdziesiątych ogólna koncepcja kapitału społecznego, związana z zaufaniem jako jego specyficzną formą wzbudza coraz większe zainteresowanie wśród badaczy społeczności lokalnych. Termin „kapitał społeczny” stosowny był znacznie wcześniej. Jako pierwszy, w 1916 r. użył tego pojęcia praktyk – wizytator wiejskich szkół w Wirginii, L.J. Hanifan. Oznaczało ono dla niego *te rzeczywiste dobra, które liczą się najbardziej w życiu codziennym ludzi: dobra wola, partnerstwo, sympatia i społeczna więź między jednostkami i rodzinami, która stwarza społeczną jedność. W miarę zwiększania się liczby kontaktów samotnej jednostki z innymi osobami, rosną zasoby społecznego kapitału*¹.

Idea ta, początkowo zapomniana, powróciła w 1950, użyta przez socjologów kanadyjskich dla charakterystyki członków klubu podmiejskiego, a w 1960 przez urbanistkę Jane Jacobs dla określenia sąsiedztwa we współczesnej metropolii². W 1961 r. Lyda J. Hanifan opisywała gęstą sieć społecznych stosunków, które istniały w starych dzielnicach miejskich, tworzącą formę społecznego kapitału, który wzmacniał publiczne bezpieczeństwo³. W 1970 r. ekonomista Glenn Loury zastosował ten termin do analizy społecznej spuścizny niewolnictwa. Autor traktował kapitał społeczny nie jako komponent społecznej struktury, lecz jako jeden z zasobów określających potencjał jednostki, związanych z tymi relacjami w obrębie rodziny i społeczności, które sprzyjają jej edukacji i socjalizacji w dzieciństwie i w okresie dorastania⁴. W Polsce w latach dziewięćdziesiątych termin ten był używany sporadycznie. Na przykład J. Wnuk-Lipiński również określał kapitał społeczny wyłącznie cechą indywidualną, *czyli ogół nieformalnych powiązań społecznych, czyli „znajomości”, dzięki którym jednostka podwyższa prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania się w elicie*⁵. Traktowanie kapitału społecznego jako zasobu indywidualnego obecnie jest spotykane bardzo rzadko; jednym z nielicznych przykładów jest definicja Wallace’a, rozumie pod tym pojęciem stosowaną przez jednostki strategię zabezpieczenia ekonomicznych korzyści⁶.

¹ Za: R.D. Putnam, *Bowling Alone. The Collapse and Survival of American Community*, Touchstone, New York 2000, s. 20.

² Za: R. Putnam, tamże, s. 21.

³ L.D. Hanifan, *The Death and Life of Great American Cities*, New York, Vintage Books 1961.

⁴ J.S. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1988, t. 94.

⁵ E. Wnuk-Lipiński, *Demokratyczna rekonstrukcja*, PWN, Warszawa 1996.

⁶ C. Wallace, O. Shmulyar, V. Bedzir, *Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Boarder Traders in Post-Communist Central Europe*, „International Journal of Urban and Rural Research” 1999, No. 4.

Szersze upowszechnienie omawianego pojęcia wiąże się z nazwiskami Bourdieu i Colemanana. Dla pierwszego z wymienionych autorów kapitał społeczny jest zbiorem aktualnych i potencjalnych zasobów, które są połączone w mniej lub bardziej trwałą sieć zinstytucjonalizowanych stosunków społecznych wzajemnej znajomości i uznania. Ponadto relacje te powinny mieć pozytywny charakter, kształtując rodzaj trwałych postaw wzajemnego uznania, szacunku, przyjaźni etc⁷. Podobnie dla Colemanana kapitał społeczny zawiera się w strukturze relacji wewnątrz i zewnątrz grupowych; jest sposobem, w jaki struktura społeczna grupy może stanowić potencjał wspomagający działania jej członków. Jego zdaniem rodzi się on w strukturze relacji *pomiędzy aktorami i pośród nich* – jest zatem wyłącznie właściwością grupy, nie istnieje natomiast na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą natomiast osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości. Coleman postrzega obecność kapitału społecznego w zaufaniu, informacji, normach i efektywnych sankcjach, relacjach władzy i autorytetu i stopniu zobowiązań w ramach grupy. Grupa stwarza kapitał społeczny, który umożliwia osiąganie celów, które bez niego byłyby niedostępne, lub osiągalne wyższym kosztem. Jest to przykład konwersji kapitału społecznego na kapitał finansowy⁸. Spośród trzech form kapitału, czyli zasobów materialnych, zasobów ludzkich oraz kapitału społecznego, ten ostatni jest najmniej dostępny obserwacji i pomiarowi, gdyż jest właściwością relacji międzyjednostkowych.

Dążenie do jednoznaczności, a zarazem zawężenia definicji, które umożliwiłoby operacjonalizację i ustalenie wskaźników kapitału społecznego znalazło wyraz w definicji Fukuyamy: Jest to *zespół nieformalnych wartości i norm, które uznają członkowie danej grupy i które umożliwiają im współpracę*⁹. Większość autorów (Coleman, Putnam, Paxton¹⁰, Cohen i Prusak¹¹) traktuje jednak kapitał społeczny szerzej, uznając za niemożliwe sprowadzenie tego zjawiska do jednej płaszczyzny. Dla Putnama są to takie zjawiska życia społecznego jak sieci powiązań, podzielane normy i zaufanie, które ułatwiają koordynację współpracę i dla wspólnych korzyści¹².

Przykładem definicji najszerzej jest propozycja terminologiczna zbiorowego autorstwa ekspertów Banku Światowego, w myśl której pojęcie to odnosi się do *instytucji, relacji i norm, które kształtują zakres i charakter społecznych interakcji. Nie jest on sumą instytucji spajających społeczeństwo, ale raczej spoiwem, które utrzymuje je w całości*¹³. Bardziej szczegółowa jest również szeroka definicja J. Sztadyngera, w myśl której jest to *stopień zorganizowania społeczeństwa charakteryzowany przez sieć organizacji, zbiór norm oraz zaufanie, które służy współpracy, dobru wspólnemu i tworzą potencjał rozwiązywania problemów społecznych*¹⁴.

⁷ P. Bourdieu, *Forms of Capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, John G. Richardson (red.), Greenwood Press, New York 1983.

⁸ J.S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990.

⁹ F. Fukuyama, *Wielki Wstrząs*, Politeja, Warszawa 2000, s. 24

¹⁰ P. Paxton, *Is the Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment*, "American Journal of Sociology" 1999, vol. 105, No. 1.

¹¹ D. Cohen, L. Prusak, *In Good Company. How Social Capital Makes Organizations Work*, Harvard Business School Press, Boston Ma. 2001.

¹² R.D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton 1993, s. 34.

¹³ The World Bank, *What is Social Capital?* PovertyNet, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm>, 1999.

¹⁴ J. Sztadynger, *Modyfikacje funkcji produkcji i wydajności pracy z zastosowaniami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 74.

Kapitał społeczny można określić jako istniejący w danej zbiorowości potencjał umożliwiający osiągnięcie celów w oparciu o sieć powiązań i kontaktów, grupowe uczestnictwo, podzielane wartości i normy oraz wzajemne zaufanie.

Koncepcja kapitału społecznego spotkała się z krytyką wielu ekonomistów (Kenneth Arrow, Robert Solow¹⁵) kwestionowali użycie terminu „kapitał” dla określenia omawianego zjawiska, uznając przyjęty termin za błędną analogię. Rzeczywiście, kapitał finansowy posiada atrybuty (na przykład możliwość transferu), które nie są właściwością kapitału społecznego. Zwracano również uwagę na inną właściwość kapitału finansowego, jaką jest odkładanie w czasie korzyści wynikających z inwestycji, co zdaniem krytyków nie ma miejsca w odniesieniu do kapitału społecznego. Ten argument nie wydaje się trafny. Jeżeli jako inwestycje potraktujemy wymagające pewnego poświęcenia formy aktywności, takie jak działania na rzecz wspólnych celów, uczestnictwo w stowarzyszeniach i społeczną aktywność, wówczas zasoby kapitału społecznego w danej zbiorowości ulegają aprecjacji w pewnym dystansie czasowym. Mamy do czynienia ze zjawiskiem sprzężenia zwrotnego: każda akcja zakończona sukcesem przyczynia się do wzrostu zaufania między jej uczestnikami, a przykład jej skuteczności rozszerza potencjalny krąg przyszłych uczestników. Z drugiej strony, te stowarzyszenia, które powołane zostały w celu osiągnięcia jednego konkretnego celu, nie ulegają rozwiązaniu po jego realizacji, lecz podejmują działalność w innych dziedzinach.

Istniejący w danej społeczności kapitał społeczny może ulec deprecjacji, na przykład w sytuacji, gdy kontekst strukturalny, lub – używając terminologii Douglasa Northa – otoczenie instytucjonalne – stwarza niekorzystne warunki dla budowy zaufania. Niestabilność reguł, nieprzejrzystość procedur i atrofia wymiaru sprawiedliwości były wielokrotnie opisywane jako czynniki przyczyniające się do marnotrawienia kapitału inwestycyjnego. To samo odnosi się do kapitału społecznego. Jego zasoby są o wiele mniejsze w tych społeczeństwach, które doświadczyły długiego okresu rządów centralistycznych. Słynna teza Webera o protestanckich korzeniach rozwoju kapitalizmu została potwierdzona tam, gdzie lokalne wspólnoty miały rzeczywiście duży zakres swobody i potrafiły z niej korzystać; wiązało się o ze strukturą organizacyjną kościołów protestanckich.

Generalnie można przyjąć, że kapitał społeczny powiększa potencjał rozwojowy społeczności, określony przez kapitał finansowy oraz kapitał ludzki, czyli poziom kompetencji, kwalifikacji oraz aspiracji ludzi tworzących tę społeczność.

2. Kapitał społeczny a rozwój gospodarczy

Dwa biegunowe stanowiska w tej kwestii określają teorie Roberta Putnama i Mancura Olsona. Według pierwszego autora, znaczny potencjał kapitału społecznego danej społeczności stanowi lepszy prognostyk dla przyszłego wzrostu gospodarczego, niż duży potencjał ekonomiczny. W oparciu o wyniki badań nad znaczeniem kapitału społecznego dla demokracji lokalnej oraz rozwoju gospodarczego stwierdza on, że indeks cech społeczno-kulturowych w charakteryzujących określony region Włoch na przełomie XIX i XX w. stanowił trafniejsze narzędzie przewidywania obecnego poziomu rozwoju gospodarczego

¹⁵ Za: J. Sobel, *Can we Trust Social Capital?*, „Journal of Economic Literature” 2002, Vol XL, No. 3.

tego regionu, niż ówczesne wskaźniki ekonomiczne. Kapitał społeczny stanowi zatem czynnik pomnażający szanse rozwoju gospodarczego¹⁶.

Mancur Olson koncentruje się na analizie tych ugrupowań, które biorą aktywny udział w życiu gospodarczym. Z punktu widzenia teorii Putnama ich znaczna liczba oraz aktywność uczestników pomnaża kapitał społeczny. Zdaniem Olsona, karteli, związków producentów, korporacji, związków zawodowych i grup nacisku, a zwłaszcza ich długotrwała działalność – wpływa hamująco na rozwój gospodarczy. Wynika to między innymi z następujących przesłanek:

- koncentrują się one na dystrybucji, a nie pomnażaniu dóbr. Wynika to z powodów pragmatycznych, gdyż w ten sposób o wiele łatwiej uzyskać korzyści dla swych członków kosztem ogółu;
- w konsekwencji takiej gry o sumie zerowej, zysk jednych oznacza stratę innych, co pogłębia podziały polityczne;
- siła grupy nacisku jest względnie niezależna od jej liczebności – stąd zawsze łatwiej uzyskać korzyści wąskiej grupie beneficjentów;
- ugrupowania te podejmują decyzje wolniej niż jednostki i firmy, z których się składają, a w konsekwencji
- spowalniają zdolność do adaptacji innowacyjnych rozwiązań i realokacji zasobów w odpowiedzi na zmieniające się warunki, a przez to spowalniają wzrost gospodarczy;
- działalność tych ugrupowań sprawia, że wzrasta złożoność regulacji prawnych, a także rola rządu w gospodarce.¹⁷

Być może w naszej rzeczywistości jedną z przyczyn szybkiego zahamowania wzrostu gospodarczego jest petryfikacja układu, w którym tego typu struktury przejęły kontrolę nad życiem politycznym kraju. Nie tylko bowiem „Solidarność” przybrała na skutek okoliczności historycznych postać związku zawodowego, lecz również siła wobec niej opozycyjna określająca się mianem lewicy była w znacznej mierze związkiem zawodowym dawnego aparatu partyjnego. W świetle teorii Olsona odejście obydwu formacji w polityczny niebyt może oznaczać odwrócenie niekorzystnych tendencji.

3. Moralny wymiar kapitału społecznego

Określenie owego potencjału mianem **kapitału** implikuje jego **aksjonormatywną neutralność**. Oznacza to, że podobnie jak inne formy kapitału może on być użyty dla osiągnięcia dowolnych z moralnego punktu widzenia celów. Powstaje pytanie, jakimi właściwościami powinien odznaczać się kapitał społeczny, aby przynosił pozytywne skutki w wymiarze ogólnospołecznym. W pierwotnym ujęciu kładziono nacisk na rodzaj akceptowanych wartości. Twórca pojęcia, L. J. Hanifan, zakładał, że wartościami tymi są dobra, które liczą się najbardziej w życiu codziennym ludzi: dobra wola, partnerstwo, sympatia i społeczna więź między jednostkami i rodzinami, która stwarza społeczną jedność¹⁸. Bourdieu kładł nacisk na pozytywny charakter trwałych postaw wzajemnego uznania, szacunku

¹⁶ R. Putnam, *Making Democracy...*, *op.cit.*

¹⁷ M. Olson, *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven Conn. 1982, s. 77.

¹⁸ L.L. Hanifan, *op.cit.*

i przyjaźni¹⁹. Coleman odrzucił to założenie i przyjął, że kapitał społeczny przejawia się w zaufaniu, informacji, normach i efektywnych sankcjach, relacjach władzy i autorytetu i stopniu zobowiązań w ramach grupy i funkcjonuje **niezależnie** od rodzaju wartości wyznaczających wspólne cele. Jego analiza ujawniła również znaczenie kapitału społecznego dla grup realizujących cele antyspołeczne, lub w najlepszym razie partykularne²⁰. Okazało się, że istnieje „ciemna strona” tego potencjału, który znacznie zwiększa efektywność działania grup przestępczych typu mafijnego. Diego Gambetta wyraził się zwięźle, że *są takie postaci silnego kapitału społecznego – jak te powstałe między bandytami – które chcielibyśmy zmniejszyć dla dobra społeczeństwa*²¹.

Próbę rozwiązania omawianego problemu podjął Robert Putnam wyróżniając dwa typy kapitału społecznego, mianowicie kapitał integracyjny oraz pomostowy (*bonding and bridging social capital*). Pierwszy ma charakter ekskluzywny i wzmacnia więzi wewnątrzgrupowe, co ułatwia współpracę, ale utrudnia wymianę informacji z otoczeniem zewnętrznym. Istotnym wyznacznikiem tego rodzaju kapitału jest wysoki poziom zaufania do osób bliskich, połączony z nieufnością wobec obcych. Drugi ma charakter inkluzywny i umożliwia współdziałanie międzygrupowe²².

Kapitał społeczny istnieje na różnych poziomach życia społecznego, a jego potencjał w poszczególnych grupach nie zawsze przynosi korzyści ogółowi, – choć niewątpliwie jest korzystny dla „swoich”. Braterstwo jest najbardziej naturalne w grupach homogenicznych. Jest czynnikiem integrującym względnie jednorodnie grupy społeczne. Silne zaufanie, jakie występuje w ich obrębie łączy się często z wrogością skierowaną na zewnątrz. Jest to rodzaj często spotykany, gdyż kapitał społeczny integrujący grupę najłatwiej powstaje w opozycji wobec czegoś lub kogoś – a zwłaszcza wobec wspólnego wroga; może zatem sprzyjać postawom nietolerancji i ksenofobii. Niektóre formy kapitału społecznego, z wyboru lub konieczności, wzmacniają zwartość homogenicznych, ekskluzywnych grup – etnicznych lub religijnych. Kapitał taki służy w realizacji partykularnych celów, a jego oddziaływanie jest destrukcyjne dla dobra wspólnego. Jako przykład mogą służyć nie tylko grupy przestępcze. Silna więź korporacyjna w organizacjach zawodowych: lekarskich, sędziowskich, adwokackich, ale także np. rolniczych sprzyja ignorowaniu interesów ogółu. Również w naszych realiach okazuje się, że aktywność tych ugrupowań służy realizacji interesów partykularnych – gdyż nie ma godnego zaufania arbitra, który mógłby rozstrzygnąć spory. Opisane właściwości kapitału integracyjnego wyjaśniają również szkodliwy wpływ opisanych przez Olsona związków działających w sferze gospodarczej. Ich działalność oznacza zarazem zmniejszenie zasobów kapitału społecznego na poziomie makro, gdzie porozumienie i współpraca międzygrupowa okazuje się niemożliwa, nawet w obliczu zagrożenia.

Z kolei kapitał „pomostowy” ma inkluzywny charakter i bazuje na uogólnionym zaufaniu wykraczającym poza krąg macierzystej grupy. Powstaje w ugrupowaniach, które przekraczają granice społecznych podziałów (np. ruchy walki o prawa obywatelskie, stowarzyszenia ekumeniczne). Dopiero liczne więzi międzygrupowe zwiększają poziom kapitału społecznego w skali makro. Na poziomie mezo znaczenie tych właśnie, inkluzywnych

¹⁹ J. Bourdieu, *op.cit.*

²⁰ J.S. Coleman, *Foundations...*, *op.cit.*

²¹ D. Gambetta (red.), *Trust: Making an Breaking Cooperative Relationships*, Basic Blackwell, New York 1988, s. 214.

²² R. Putnam, *Bowling...*, *op.cit.*

form kapitału społecznego wynika z możliwości współpracy międzygrupowej, stanowiącej warunek powodzenia programów lokalnego partnerstwa.

Jeżeli za Putnamem przyjmiemy, że kryterium oceny kapitału społecznego jego skuteczność dla realizacji wspólnego dobra w skali makro, to nadal abstrahujemy od rodzaju wartości, jakie stanowią cel społecznego współdziałania. Można przyjąć pragmatyczne kryterium wartościowania: kapitał społeczny powinien przynosić korzyść jak najszerszym kręgom społeczeństwa. Z dwóch opisanych wyżej rodzajów, kryterium to spełnia kapitał pomostowy. Zdarzały się jednak próby przekształcenia społeczeństwa w maksymalnie zintegrowaną grupę realizującą wspólny cel. Można wskazać przykład krajów totalitarnych, które realizowały zamiar społecznej mobilizacji przez potęgowanie strachu i nieufności wobec zewnętrznego otoczenia. Umożliwiało to maksymalne wykorzystanie potencjału kapitału integracyjnego dla realizacji celów stanowiących zagrożenie dla reszty świata. W dobie obecnej „słabe” więzi ponadgrupowe tworzące kapitał pomostowy zmniejszają poziom zagrożenia i przynoszą korzyści w skali globalnej.

Ethical Aspects of Social Capital

Summary

Social capital may be defined as an inter-group potential which is based on: shared values, mutual trust and social network ties, which facilitates achieving the common goals. The question is, what is the function of social capital in entire society. There are two opposite views. According to Putnam's concept, the big stock of social capital increases the development of potential and facilitates the economic growth. In contrary, Olson claimed that numerous professional associations like trade unions, lobbies and special-interest groups, which increase the stock of social capital, restrain economic development.

Originally, the term "social capital" had positive evaluation because its creators assumed that shared values and norms are morally acceptable. The contemporary meaning of this term is neutral. As Coleman claimed, the essence of social capital is an efficacy. It works regardless of the kind of goals determined by diverse values – just as other kinds of capital. Gambetta wrote that there are some kinds of social capital, for example within mafia groups, which should disappear for the common good.

To solve this problem, Putnam estimated two basic types: the bonding and the bridging social capital. The first is exclusive and strengthens the inter-group ties. Consequently, the cooperation of group members is easier, but exchange of information with external world is much more difficult, and the distrust of strangers may cause xenophobia. The second type, the „bridging” capital based on generalized confidence in other people, is inclusive and enables over-group cooperation. Thus the criterion of evaluating social capital is pragmatic and not ethical one: it should be profitable for the maximum number of people. If a group in which it exists is big enough to include the whole nation, than it may facilitate achieving national aims, but at the same time it can be harmful for the other countries. Only the international cooperation and acceptance of basic moral norms eliminates this danger.