

Tomasz Piróg

Wokół mglistej koncepcji. Kapitał społeczny w badaniach socjologicznych

Studia Humanistyczne AGH 11/3, 199-204

2012

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.

Tomasz Piróg*

WOKÓŁ MGLISTEJ KONCEPCJI. KAPITAŁ SPOŁECZNY W BADANIACH SOCJOLOGICZNYCH

Castiglione, Dario, Jan W. van Deth i Guglielmo Wolleb (eds.). 2008. *The Handbook of Social Capital*, New York: Oxford University Press

Kapitał społeczny należy do pojęć, którym poświęcono wiele publikacji z różnych dyscyplin nauk humanistycznych. Pojęcie to jest używane zarówno przez pedagogów, politologów, ekonomistów, jak i socjologów. Interdyscyplinarny charakter recenzowanej książki pozwala wsłuchać się w wielość tych głosów. Opisywany tom został podzielony na cztery części: pierwsza z nich ma charakter metodologiczny, trzy pozostałe zostały poświęcone analizom demokracji, rozwoju ekonomicznego i społecznego. Każdy z tekstów został napisany przez wybitnych naukowców, których publikacje ukazują się w czasopismach o zasięgu globalnym.

Książka prezentuje wiele uwag odnoszących się do niedoskonałości i kontrowersji związanych z pojęciem kapitału społecznego. W większości rozdziałów znajdują się fragmenty wyjaśniające przyjmowane założenia metodologiczne. Szczególnie warte uwagi są dwa teksty otwierające tom, które przedstawiają główne zarzuty wobec opisywanego pojęcia.

Połączenie terminu „kapitał” z terminem „społeczeństwo” nawiązuje do ekonomicznej koncepcji kapitału, mimo że nie spełnia jej kryteriów (Arrow 1999, Solow 1999). Takie połączenie wymaga dodatkowych zabiegów definicyjnych, co sprawia, że kapitał społeczny jest pojęciem otwartym, elastycznym i wykorzystywanym instrumentalnie. Interpretowany w duchu pragmatyzmu ma prowadzić do określonych celów ekonomicznych i społecznych, związanych z efektywnym wykorzystaniem istniejących zasobów. W programach politycznych pojawiają się określenia mówiące o budowaniu lub wzmacnianiu produktywności już istniejącego kapitału społecznego, co ma wpływać na rozwój społeczny, redukcję kosztów transakcyjnych oraz ułatwianie współpracy między aktorami. Kapitał społeczny jest także postrzegany przez pryzmat funkcji, którą ma spełniać, i zmiany wartości wymiernych wskaźników makroekonomicznych, do których ma prowadzić według wcześniej przyjętych założeń. Zmiana wartości tych wskaźników informuje o tym, że kapitał społeczny uległ zmianie. Nie

* AGH Akademia Górniczo-Hutnicza; tpirog@agh.edu.pl

dostrzega się jednakże niedociągnięć i trudności teoretycznych związanych z konceptualizacją tego zabarwionego normatywnie pojęcia, co prowadzi do powielania opinii, że kapitał społeczny i wzrost jakości życia ogółu społeczeństwa są ze sobą powiązane.

Taki stan rzeczy przypomina zarzut o tautologiczności koncepcji kapitału społecznego (Portes 1998, Lin 2001), który postawiono Jamesowi Colemanowi badającemu wpływ więzi społecznych na rozwój kapitału ludzkiego, a więc na sukces jednostki. Tautologiczność ta została przeniesiona przez Roberta Putnama na poziom analiz makrosocjologicznych, gdzie kapitał społeczny przestał być utożsamiany z pojedynczym aktorem, a stał się zasobem całej społeczności. Z perspektywy rozwoju teorii kapitału społecznego był to podwójny błąd, ale miał on swoje uzasadnienie związane z próbą przetłumaczenia republikańskich teorii politycznych na język nauk empirycznych. Tym samym występowanie cnotliwych obywateli (*civic virtue*) zostało określone jako rezultat kapitału społecznego. Brak zachowań prospołnotowych oznacza brak kapitału społecznego – koło tautologicznego wnioskowania znowu się zamyka. Jak zauważają autorzy tekstu otwierającego *The Handbook of Social Capital* (Castiglione, van Deth, Wolleb 2008), skutkuje to samoreferencyjnością programów politycznych, w których racjonalność proceduralna zastępuje racjonalność przedmiotową. Ich skuteczność mierzy się za pomocą współwystępowania i zmiany wartości wybranych przez administrację wskaźników makrosocjalnych (z pominięciem innych). Nadal jednak niewiele wiemy, czym jest kapitał społeczny i jak on wpływa na naszą rzeczywistość.

Krytyka kapitału społecznego nie jest niczym nowym (Portes, Sensenbrenner 1993; Portes, Landolt 1996; Baron, Field, Schuller 2000). Sposób, w jaki więzi społeczne wpływają na zjawiska społeczne, ekonomiczne i polityczne, był przedmiotem refleksji socjologów od początku powstania tej dyscypliny. Koncentrowali się oni zarówno na interakcjach zachodzących pomiędzy jednostkami (Simmel), na podejmowanych przez nie działaniach społecznych (Weber), na otaczających je strukturach (Durkheim), jak i na metaforach systemowych i organicznych, wyjaśniających ich zachowania (Parsons). Każdy z wymienionych autorów posługiwał się słownikiem bardziej precyzyjnym od tego, który oferują publikacje o kapitale społecznym. Ale to właśnie one triumfują z racji atrakcyjności swojego utylitarnego i pragmatycznego języka oraz dowartościowują nauki społeczne w oczach decydentów gospodarczych i politycznych. Wszystko to sprawia, że konieczna staje się pogłębiona refleksja teoretyczna i empiryczna, dotycząca kapitału społecznego, aby nabrał on cech terminu naukowego.

W opisywanej książce znajdziemy zarówno teksty podające teoretyczną konceptualizację pojęcia „kapitał społeczny” (Lin, Esser, Ahn i Ostrom), jak i takie, które proponują używanie konkretnych metod badań empirycznych (van Deth). Szczególnie inspirujący jest teoretyczny rozdział poświęcony sieciowej koncepcji kapitału społecznego, którą przedstawił Nan Lin. Autor próbuje w niej odróżnić „kapitał” od „teorii kapitału”. Teoria kapitału opisuje proces, w którym wartości dostępne w społeczeństwie (zasoby) są zatrzymywane i reprodukowane dla zysków. Neokapitalistyczne teorie kapitału różnią się od klasycznych tym, że inwestycje i zwrot kapitału mogą dotyczyć wszystkich członków społeczeństwa, a nie tylko wybranej grupy lub klasy społecznej. Nan Lin, używając pojęcia „teoria kapitału”, zbliża się do dziedzictwa teoretycznego wywodzącego się od Karola Marksa oraz Pierre’a Bourdieu. Kapitał społeczny został tu zdefiniowany jako zasoby zakorzenione w sieciach społecznych związanych z jednostką. Zasoby te mogą być osiągnane (*access*) lub mobilizowane (*use*) przez

więzi w sieciach. Dopiero połączenie czynnika strukturalnego (kształt sieci) z kulturowym (charakter więzi) owocuje w określonej sytuacji dostępem do kluczowych zasobów. „Wartość dodana” jest generowana poprzez inwestowanie w relacje społeczne. Niektórzy kwestionują przy tym, że jednostki świadomie inwestują w kapitał społeczny, mimo że później z niego nie korzystają.

Nan Lin przedstawia trzy podstawowe źródła kapitału społecznego:

- pozycja aktora w hierarchii społecznej,
- umiejscowienie aktora w sieci społecznej i charakter tej sieci (dziury strukturalne, otwartość-zamkniętość)
- cel działania (instrumentalny, ekspresyjny).

Przedstawiona konceptualizacja unika tautologizmu, który wcześniej zarzucano Colemanowi i Putnamowi. Jednostka może mobilizować zasoby istniejące w sieciach społecznych w zależności od kontekstu. W niektórych przypadkach więzi społeczne służące do podtrzymywania relacji w sieciach społecznych mogą być utrudnieniem w realizacji egoistycznego interesu aktora. Instytucje społeczne i preferencje aktorów są tu czymś innym niż kapitał społeczny – powyższe rozróżnienie jest ważne zwłaszcza w kontekście innych podejść teoretycznych związanych z kapitałem społecznym.

W recenzowanym tomie znajdziemy konceptualizację odmienną od przedstawionej powyżej; jest ona związana z teorią działania zbiorowego (Ahn i Ostrom). Przedstawiciele tego nurtu zajęli się nowym rozwiązaniem dylematu wspólnego pastwiska, który według zwolenników pierwszej fali teorii działania zbiorowego, wiernych założeniom ekonomicznej teorii racjonalnego wyboru, może znaleźć rozwiązanie tylko w wyniku:

- regulacji przez władzę zewnętrzną,
- wprowadzenia selektywnych bodźców
- prywatyzacji.

Wedle tej teorii ludzie są wiarygodni, jeśli można przewidzieć ich zachowania, tzn. spełniają określone charakterystyki behawioralne związane z sytuacją, w której się znaleźli. Współpraca między nimi występuje wtedy, gdy istnieją pozytywne lub negatywne bodźce skłaniające do podejmowania działań zbiorowych aktorów zainteresowanych osiągnięciem własnych korzyści. Druga fala teorii działań zbiorowych uzupełnia tę perspektywę pojęciem preferencji i ich heterogeniczności. To one sprawiają, że jednostki różnie reagują w podobnych sytuacjach. Preferencje są produktem socjalizacji i społecznego konstruowania aktora w taki sposób, że przestrzega on norm społecznych nawet w sytuacji, gdy nieprzystosowanie się do nich byłoby dla niego korzystne ze względu na jego egoistyczny interes – widziany z zewnątrz jako struktura wypłat.

Zarówno w socjologii, jak i w ekonomii teoretycy powiązani redukcjonistycznymi koncepcjami społeczeństwa zaczęli dostrzegać kulturową konstrukcję podmiotu (North 1995; Hechter 1994, Lindenberg 2008). Dlatego też dla Elinor Ostrom i T.K. Ahna kapitał społeczny jest nie tylko zespołem relacji, ale również preskrypcji i wartości stworzonych przez aktorów w przeszłości, które mogą być wykorzystane w teraźniejszości i przyszłości, aby ułatwić

przewycięzanie dylematów społecznych (warto zaznaczyć, że czasem jest on zdezaktualizowany i utrudnia tego typu działania). Kapitał społeczny obejmuje sieci społeczne, wiarygodność i instytucje. Sieci społeczne determinują kapitał społeczny w sposób strukturalny, zaś instytucje posługują się zrozumiałymi regułami działania, wymuszonymi i używanymi przez grupy jednostek w organizacjach o różnej wielkości. Działalność instytucji może prowadzić do korzyści dla ogółu społeczeństwa lub dla jego części, może również produkować koszty i obciążać nimi grupy niewchodzące w skład grupy, której zachowania są regulowane przez instytucję (np. gangi). Wiarygodność osób podejmujących współpracę jest efektem nie tylko czynników zewnętrznych (świadomość i kalkulacja związana z nagrodą lub karą), może mieć również charakter kulturowy. W tym drugim przypadku jest ściśle powiązana z ufnością zdefiniowaną jako stan kognytywny, a nie behawioralny (nie podlega więc wyborowi). Stanowi ona przywiązanie do wartości i przyzwyczajzeń. Mówiąc językiem Tocqueville'a, jest swoistym „nawykiem serca i rozumu”, bliższym kulturowej konceptualizacji zaufania przedstawionej przez Francis Fukuyamę niż koncepcjom Roberta Putnama. Jak wskazują badania opisane przez Erica Ushlaera w niniejszym tomie, tak rozumiane zaufanie jest mniej podatne na zniszczenie w wyniku strat ponoszonych przez jednostkę podczas interakcji społecznych.

Według T.K. Ahna i Elinor Ostrom odwzajemnianie zachowań i nienaruszanie zaufania jest determinowane nie tylko przez kształt sieci społecznych, ale i przez całość narzuconych zewnętrznie (instytucje) oraz utrwalonych w aktorze (preferencje) norm i wartości. Dopiero takie połączenie stanowi kapitał społeczny, którego istnienie pomaga lub przeszkadza w rozwiązaniu dylematów działania zbiorowego.

Przedstawianej koncepcji kapitału społecznego można postawić zarzut, że konsoliduje wiele wymiarów, które już wcześniej były badane osobno. Nie wnosi ona niczego nowego do dorobku socjologii, jedynie porządkuje go i pozwala spojrzeć na niego z innej strony. Nie jest to jednak jedyna eklektyczna, aczkolwiek inspirująca koncepcja kapitału społecznego, która została przedstawiona w recenzowanym tomie. Równie ciekawą konceptualizację przedstawił Hartmunt Esser, wyróżniając dwa główne źródła kapitału społecznego:

- kapitał relacyjny, dotyczący jednostki, w którego skład wchodzi kapitał pozycyjny, zaufania i zobowiązań
- kapitał systemowy, dotyczący społeczeństwa, składający się z kontroli systemowej, zaufania systemowego oraz moralności systemowej rozumianej jako wzory kulturowe widoczne w preferencjach aktorów.

Zaufanie systemowe związane jest z wymianą informacji i wiarygodnością aktora w sieci, a więc zależy również od sprawności mechanizmu kontroli społecznej. Nie należy go mylić z kapitałem zaufania, który dotyczy konkretnych osób ufających pojedynczemu aktorowi.

The Handbook of Social Capital obok ciekawych prac teoretycznych zawiera także teksty związane z aplikacją teorii kapitału społecznego w badaniach empirycznych. Celem niniejszej recenzji nie jest jednak umieszczanie opisu każdego z nich, nie byłoby to zresztą możliwe z racji wielu obszarów empirycznych, których one dotyczą. Jeden z autorów (Mark R. Warren) opisuje związek kapitału społecznego i demokracji przedstawicielskiej, ukazując przy tym, że kapitał społeczny może prowadzić do wynaturzeń idei demokracji. Została też przedstawiona zależność ukazująca, że ludzie wiążą się w grupy na zasadzie homogeniczności

i własnego interesu (William A. Maloney). Jest to zgodne z wcześniejszym dorobkiem teorii działania zbiorowego (Olson 1971), ale sprzeczne z tezami Putnama, iż życie stowarzyszeniowe podnosi poziom otwartości na innych obywateli i troski o wspólne dobro. Demokracja musi być więc chroniona przez prawo przed grupami społecznymi, dążącymi do realizacji interesu grupowego kosztem innych osób. W książce znalazł się również tekst ukazujący brak powiązania zaufania między ludźmi z zaufaniem do rządu (Kenneth Newton). Autor odwołuje się do koncepcji liberalnej nieufności i podważa powszechnie przyjmowane opinie, że zaufanie międzyludzkie przekłada się na zaufanie do polityków, które z kolei jest dobrym wskaźnikiem jakości rządów w ustroju demokratycznym (zaufanie interpersonalne nie ma związku z zaufaniem do polityków, na co istnieją dowody empiryczne). Warto także zwrócić uwagę na wyniki badań empirycznych dotyczących rozwoju ekonomicznego. Dostarczają one studia przypadku, w których kapitał społeczny był przedmiotem programów politycznych związanych z edukacją, ochroną zdrowia lub nauką rozwiązywania konfliktów w regionach, w których toczyły się konflikty zbrojne (Michael Woolcock i Elizabeth Radin). W książce znajdziemy teksty mówiące o roli kapitału społecznego w podejmowaniu przez firmy działań zbiorowych (Alessandro Arrighetti, Gilberto Saravalli i Guglielmo Wolleb) oraz przy uruchamianiu mechanizmu mikropożyczek (Laura Foschi). Przedstawiony opis dotyczy jedynie wycinka prac empirycznych zamieszczonych w recenzowanym tomie. W sumie dają one doskonały wgląd w program badawczy (Dario Castiglione), który jest skutkiem upowszechnienia się pojęcia „kapitał społeczny”.

Recenzowana publikacja nie jest odosobnioną pozycją zbierającą w jednym miejscu teksty wybitnych naukowców dotyczące kapitału społecznego, choć należy do najnowszych na rynku wydawniczym (zob. też: Dasgupta, Serageldin 1999; Lin, Cook, Burt 2001; Svedsen, Svedsen 2009). Na polskim rynku pojawiły się podobne pozycje, które nawiązują do dorobku światowego oraz przytaczają dane empiryczne dotyczące Polski (Januszek 2004; Klimowicz, Bokajło 2010; Swianiewicz, Lackowska, Mielczarek 2008). Wielość monografi dotyczących kapitału społecznego, zarówno polskich (Growiec 2011; Trutkowski, Mandes 2005), jak też anglojęzycznych (Arnail 2006; Field 2008; Fine 2010; Häuberer 2011) sprawia, że czytelnik często potrzebuje kompasu, który ułatwi mu nawigację we mgle różnych ujęć i konceptualizacji. Bez wątpienia *The Handbook of Social Capital* należy do najlepszych pozycji tego typu. Jego lektura ułatwi dalsze poszukiwania publikacji z tej dziedziny, bowiem podana bibliografia pomaga dotrzeć do kluczowych tekstów, w większości nieprzetłumaczonych na język polski.

BIBLIOGRAFIA

- Arnail, Barbara. 2006. *Diverse Communities. The Problem with Social Capital*, Cambridge MA: Cambridge University Press.
- Arrow, Kenneth J. 1999. *Observations on social capital*, w: Partha Dasgupta i Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, Washington DC: the World Bank, s. 3–5.
- Baron, Stephen, John Field i Tom Schuller. 2000. *Social Capital. Critical Perspectives*, New York: Oxford University Press.

- Castiglione, Dario, Jan W. van Deth i Guglielmo Wolleb (eds.). 2008. *The Handbook of Social Capital*, New York: Oxford University Press
- Dasgupta, Partha i Ismail Serageldin (eds.). 1999. *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, Washington DC: the World Bank.
- Field, John. 2008. *Social Capital*, London–New York: Routledge.
- Fine, Ben. 2010. *Theories of Social Capital. Researchers behaving badly*, London: Pluto Press.
- Growiec, Katarzyna. 2011. *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*, Warszawa: Wydawnictwo SWPS „Academica”.
- Häuberer, Julia. 2011. *Social Capital Theory. Towards a Methodological Foundation*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hechter, Michael. 1994. *The Role of Values in Rational Choice Theory*, „Rationality and Society”, vol. 6, no. 3, s. 318–333.
- Januszek, Henryk (red.). 2004. *Kapitał społeczny: aspekty teoretyczne i praktyczne*, Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Klimowicz, Monika i Wiesław Bokajło (red.). 2010. *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, Warszawa: CeDeWu.pl
- Lin, Nan. 2001. *Social capital: a theory of social structure and action*, Cambridge MA: Cambridge University Press.
- Lin, Nan, Karen Cook i Ronald Burt (eds.). 2001. *Social Capital. Theory and Research*, New York: Aldine de Gruyter.
- Lindenberg, Siegwart. 2008. *Social Rationality, Semi-Modularity and Goal-Framing: What Is It All About?*, „Analyse & Kritik”, no. 30, s. 669–687.
- North, Douglas C. 1995. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge MA: Cambridge University Press.
- Olson, Mancur. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge–London: Harvard University Press.
- Portes, Alejandro. 1998. *Social Capital: It's Origin and Application in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology”, vol. 24, s. 1–24.
- Portes, Alejandro i Patricia Landolt. 1996. *The Downside of Social Capital*, „American Prospect”, no. 26, s. 18–21.
- Portes, Alejandro i Julia Sensensbrenner. 1993. *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*, „The American Journal of Sociology”, vol. 98, no. 6, s. 1320–1350.
- Solow, Robert M. 1999. *Notes on Social Capital and Economic Performance*, w: Partha Dasgupta i Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, Washington DC: the World Bank, s. 6–9.
- Swianiewicz, Paweł, Marta Lackowska i Adam Mielczarek. 2008. *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, Warszawa: Scholar.
- Svendsen, Gert T. i Gunnar L.H. Svendsen (eds.). 2009. *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Northampton: Edward Elgar.
- Trutkowski, Cezary i Sławomir Mandes. 2005. *Kapitał społeczny w małych miastach*, Warszawa: Scholar.