

Jacek Schindler ☆

Autoteliczność i instrumentalność kapitału społecznego

Abstrakt

W literaturze naukowej oraz publicystyce dominuje pogląd, że kapitał społeczny w Polsce jest niski, co ogranicza zdolność społeczności do rozwiązywania ich problemów. Teza taka oparta jest na kilku przesłankach, które zostaną poddane tu dyskusji: możliwości pomiaru kapitału społecznego oraz mierzenia go wielkością zaufania społecznego i aktywności obywatelskiej. Za ważniejsze od wysokości kapitału społecznego uznać należy jego lokalną specyfikę i sposób wykorzystania: na ile służy wytwarzającym go społecznościom, a na ile jest instrumentalizowany nawet wbrew ich interesom.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, zasoby, zaufanie, społeczność lokalna

Autotelic and instrumental social capital

Abstract

The dominant view among academic and other intellectuals is that the level of social capital in Poland is low and limits the ability of a community to solve its own problems. This claim is based on a number of premises which are discussed in this essay: the possibility of measuring social capital and to measure it by the level of social trust and civic activity. The local character and use of social capital should be seen as more important than its level: to what extent does social capital serve the community that generate it and to what extent is it used instrumentally even against community's interests.

Key words: social capital, resources, trust, local community

☆ Dr Jacek Schindler, Uniwersytet Wrocławski, Polska, e-mail: idea@uni.wroc.pl

Wprowadzenie

W literaturze o kapitale społecznym w Polsce – zarówno naukowej, jak i publicystycznej – dominuje pogląd, że jest on za niski, co ma ograniczać zdolność społeczeństwa do rozwiązywania własnych problemów. Teza taka oparta jest na kilku przesłankach, które zostaną poddane tu pod dyskusję. Dotyczą one między innymi: możliwości pomiaru kapitału społecznego i dokonywania tego poprzez ocenę zaufania społecznego i aktywności obywatelskiej, możliwości przeprowadzania takiej oceny w oparciu o badania ankietowe i statystyczne, a także przekonania, że im wyższy poziom tak kapitału społecznego, to tym lepiej dla rozwoju społecznego.

Za ważniejsze od pytań o wysokość kapitału społecznego powinniśmy uznać pytania o jego lokalną specyfikę oraz sposób wykorzystania, a w szczególności kwestię, na ile ma on charakter autoteliczny i służy wzmacnianiu zasobów lokalnych, na ile zaś jest instrumentalizowany nie zawsze w zgodzie z interesami wspólnoty, która go wytworzyła. Sporne w takich przypadkach jest to, kto i na jakiej podstawie może uznawać, co jest zgodne, a co niezgodne z interesem społeczności? Wątpliwości te będą dyskutowane w dalszych fragmentach tekstu.

Artykuł rozwija wątki poruszone w książce *Kulturowe uwarunkowania procesów aktywizacyjnych* (Schindler 2014).

Kapitał społeczny

Termin kapitał społeczny (dalej: KS) po raz pierwszy został użyty przez Johna Deweya w 1900 roku w książce *The School and Society*. W ujęciu tym kluczową rolę w trwaniu i rozwoju społeczności pełni szkoła, która:

„[d]ostarcza narzędzi, które społeczeństwo wypracowało w przeszłości, jako środki swojej pracy intelektualnej. Dostarcza kluczy otwierających dziecku bogactwo kapitału społecznego, który leży poza zakresem jego ograniczonego indywidualnego doświadczenia” (Dewey 1900: 104).

Pojęcie KS odnosi się tu do zasobów intelektualnych, które nie ulegają uszczupleniu w wyniku przekazywania i obdarzania nimi uczniów, ale podlegają rozpowszechnieniu na wstępujące pokolenie i tym samym umożliwiają ich rozwój. Warto zauważyć, że używając współczesnego języka mówilibyśmy

o „kapitale ludzkim” uczniów. Tyle tylko, że ten ostatni odnosi się do indywidualów, a u Deweya kapitał społeczny ma charakter wspólnotowy. Rozwój umiejętności i wiedzy uczniów jest możliwy dzięki wytworzeniu przez szkołę – instytucję społeczną – warunków do praktycznego działania.

W takim ujęciu nie następuje zinstrumentalizowanie KS do celów gospodarczych. Nawiązujący do Deweya Lyda Judson Hanifan ujmuje to tak:

„Stosując określenie kapitał społeczny nie odnoszę go do powszechnego rozumienia kapitału, ale do jego sensu w przenośni. Nie chodzi tu o realny majątek, osobistą własność czy też odłożoną gotówkę, ale raczej o to, co czyni owe konkretne rzeczy użytecznymi w większości codziennych sytuacji. Czyli o pomyślność, wspólnotę, wzajemną sympatię i społeczne relacje między grupami jednostek i rodzinami. Kształtują one społeczne jednostki, społeczność wiejską, której to centrum stanowi szkoła” (Hanifan 1916: 130).

Szkoła przekazuje zasoby intelektualne, a ponadto – wraz z całą społecznością, w jakiej jest osadzona – wytwarza więzi wspólnotowe. Dopiero w takim środowisku jest możliwe prowadzenie działalności gospodarczej, a kapitał materialny posiada wartość ekonomiczną. Jest to wizja świata jeszcze mocno zintegrowanego, w którym gospodarka jest jedną z form aktywności społecznej, a nie bytem osobnym.

Zarysowana w ten sposób wizja KS nie została jednak rozwinięta i spopularyzowana. Stało się to dopiero latach 80. i 90. ubiegłego wieku, gdy został on zdefiniowany na nowo. Jednym z promotorów był James S. Coleman, który podtrzymywał integralną wizję rzeczywistości społecznej. Jego definicja KS wskazuje na funkcjonalnie wyodrębnione aspekty struktury społecznej ułatwiające działania indywidualów. Dopiero w odniesieniu do konkretnego typu sytuacji można stwierdzić, jaka to funkcja, jakie elementy struktury społecznej okazują się relewantne, czy służą one, szkodzą, czy też są neutralne dla społeczności.

„Kapitał społeczny jest definiowany przez swoją funkcję. Nie jest pojedynczą jednostką, ale całością wielu różnych jednostek posiadających dwie wspólne cechy: Wszystkie one zawierają pewne aspekty struktury społecznej oraz ułatwiają działania indywidualów, którzy znajdują się wewnątrz struktury” (Coleman 1990: 302).

Inny sposób kompleksowego definiowania KS znajdziemy u Pierra Bourdieu i u autorów nawiązujących do jego koncepcji. Bourdieu obok KS odróżnia

kapitał kulturowy i gospodarczy, które są przekładalne na siebie oraz kumulują w kluczowym dla pozycji podmiotu kapitale symbolicznym. Sam KS określany jest zatem jako:

„Zespół rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, które są połączone z posiadaniem trwałej sieci bardziej lub mniej zinstytucjonalizowanych związków wspólnych znajomości lub identyfikacji” (Bourdieu 1986: s. 248).

„Suma rzeczywistych i potencjalnych zasobów, zawartych w, dostępnych poprzez i pozyskanych z sieci związków posiadanych przez indywiduum lub jednostkę społeczną. Kapitał społeczny łączy zatem zarówno sieć, jaki i aktywa, jakie mogą być zmobilizowane przez tę sieć” (Nahapiet, Goshal 1998: s. 243).

Warto zwrócić uwagę na określanie KS jako zasobu, który stanowi sieć społeczna oraz to, co jest dzięki niej dostępne. Do tego „zasobu” powrócę jeszcze jako do terminologicznej alternatywy dla KS.

O ile w późnych latach 70. i latach 80. pojawiło się zainteresowanie kategorią KS, o tyle ostatnich kilkanaście lat to okres jego narastającej popularności i zdomowiania się jej na kolejnych polach wiedzy i obszarach aktywności społecznej – obok nauki również publicystyki, polityki, działalności społecznej.

W latach 1988-2007 pojawiło się ponad 2,5 tysiąca samych tylko publikacji naukowych, których przedmiotem był KS, a w kolejnych latach utrzymywała się dynamika wzrostowa (Akçomak 2011: 2).

Według tych książek i artykułów KS przyczynia się do wyższego wzrostu ekonomicznego, wyższego poziomu edukacji, wzrostu przychodów, zwiększania innowacyjności, zmniejszenia liczby samobójstw, zabójstw, przestępstw przeciwko mieniu, poprawy zdrowia publicznego, wyższej kreatywności w firmach (ibidem). Jeśli dodatkowo uwzględnimy, że analizy były przeprowadzane na różnych poziomach – mikro, mezo i makro, miały charakter teoretyczny, ale też analizowały przypadki z całego świata, to sytuacja taka musiała doprowadzić do znacznego rozproszenia pojęciowego.

Tu z tej całej mozaiki wyodrębnię trzy sposoby określania KS, które można uznać za częściowo komplementarne, ale prowadzące nas do trzech różnych kręgów problemowych.

A. Wytwarzanie przez społeczności zasobów takich jak: sieci, normy, zaufanie, które ułatwiają funkcjonowanie tejże społeczności i przynoszą jej korzyści.

„Kultura zaufania i tolerancji, w której pojawiają się rozbudowane sieci dobrowolnych zrzeszeń” (Inglehart 1997: 188).

„Cechy organizacji społecznej takiej jak sieć, normy i zaufanie społeczne, które ułatwiają koordynację i kooperację dla wspólnej korzyści” (Putnam 1996: 67).

„Takie bezinteresowne środki i procesy rozwinięte w społeczeństwie obywatelskim, które wspierają rozwój na rzecz kolektywnej całości” (Thomas 1996: 11).

B. Wykorzystywanie przez aktorów zasobów wspólnoty i innych aktorów.

„Zdolność aktorów do zabezpieczenia korzyści wynikających z udziału w sieciach społecznych lub innych strukturach społecznych” (Portes 1988: 6).

„Zasób, który aktorzy pozyskują ze specyficznej struktury społecznej i wykorzystują go zgodnie z własnym interesem; jest kreowany przez zmiany, zachodzące w związkach pomiędzy aktorami” (Baker 1990: 619).

„Proces poprzez który aktorzy kreują i mobilizują swoje połączenia sieciowe w i pomiędzy organizacjami dla pozyskania dostępu do zasobów innych aktorów” (Knoke 1999: 16).

C. Wykorzystywanie zasobów wspólnoty do celów gospodarczych (lub innych, które w przytoczonych przypadkach nie zostały wskazane).

„Sieć więzi społecznych wpływających na indywidualne zachowanie i tym samym powodująca wzrost gospodarczy” (Pennar 1997: 154).

„Przyjaciele, koledzy i szersze kontakty, dzięki którym otrzymujesz okazje do wykorzystania swojego finansowego i ludzkiego kapitału” (Burt 1992: 9).

„Naturalnie występujące relacje społeczne pomiędzy osobami, które promują lub wspierają nabywanie umiejętności i przymiotów cenionych na rynku... atut, który może być tak ważny dla utrzymania nierówności w naszym społeczeństwie, jak finansowy zapis w rachunkowości” (Loury 1977: 156).

Definicje z pierwszej grupy wskazują na to, że KS jest wytwarzany przez wspólnotę i na jej użytek. Definicje drugiego typu wskazują na aktorów, jako podmiot wykorzystujący kapitał wytworzony i udostępniany przez wspólnotę. Definicje z trzeciej grupy określają, do jakich celów aktorzy wykorzystują KS. W tym przypadku podałem definicje dotyczące wykorzystania gospodarczego, ale – tak jak to zostało wskazane wcześniej – korzyści mogą być

związane między innymi ze zdrowiem publicznym, przestępczością, edukacją czy innowacyjnością.

Jeśli kapitał jest wytwarzany przez wspólnotę i na jej użytek, to możemy go nazwać *autotelicznym* i pokusić się o to, by go zmierzyć. Takie ujęcie wydaje się być mało kontrowersyjne – skoro wspólnota posiada kapitał, to pytajmy, ile go jest, i porównujmy rezultaty z poziomami kapitału innych wspólnot. Mówimy tu jednak o sile, wielkości KS niezależnie od tego, czy, w jaki sposób i przez kogo jest wykorzystywany. Warto więc zadać w tym miejscu kilka pytań.

Jaka wspólnota? Czy będzie to grupa pracownicza, społeczności lokalna, społeczeństwo (na przykład polskie)? Badania dotyczą zazwyczaj KS Polaków, ale nie do końca jest jasne, czy jest to kapitał wytwarzany na poziomie kraju, czy został zagregowany z poziomu mezo? A jeśli to ostatnie, to na jakiej podstawie przyjmuje się, że do takiego sumowania rzeczywiście dochodzi i jaki ma ono przebieg? Wątpliwości takie budzą ankietowe badania zaufania (Łopaciuk-Gonczaryk 2012).

Respondenci obdarzają zaufaniem bądź go odmawiają, gdy dochodzi do kontaktu z innymi, czyli na poziomie mikro i mezo. Natomiast ich odpowiedzi mają świadczyć o poziomie zaufania w całym kraju. Poczucie wspólnoty uczestników marszów KOD oraz uczestników rocznie smoleńskich jest zapewne proporcjonalne do siły konfliktu między stronami jakie reprezentują, czyli – upraszczając – destrukcji publicznego zaufania na poziomie makro.

Czy zwiększanie kapitału zawsze poprawia sytuację (siłę) wspólnoty? W przypadku społeczności lokalnych, pracowniczych i wielu innych zwiększanie więzi prowadzi do skracania dystansów pomiędzy aktorami i w konsekwencji może skutkować utratą poczucia bezpieczeństwa, a na pewno prywatności.

Więzi między władzami samorządowymi a biznesem czy organizacjami społecznymi ułatwiają lokalną współpracę. Ale im są silniejsze, tym bardziej narażone są, w przypadku biznesu, na korupcję, a w przypadku organizacji na reprodukowaniu układu, który staje się hermetyczny dla nowych organizacji (*Partycypacja społeczna i aktywizacja w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych* 2010: 12).

Silny KS oznacza także ograniczenie mobilności społecznej. Struktura społeczna kosztuje i tym, którzy są „na dole” trudno zmienić swoją pozycję,

a uprzywilejowanym łatwiej zachować własną przewagę. Może zatem należałoby mówić o optymalnych poziomach dla poszczególnych sieci aktorów, po przekroczeniu których KS zaczyna działać na niekorzyść wspólnoty?

Czy kapitał jest zawsze tak samo korzystny? Oczywiście że nie. Zazwyczaj podaje się w takich sytuacjach przykład kapitału mafijnego. Ale to tylko skrajny przypadek. Natomiast wątpliwości na ogół nie budzi wskaźnik aktywności w organizacjach społecznych. Ale czy każda organizacja wytwarza tyle samo KS i czy wszystkie te kapitały są równie korzystne dla społeczności w jakich organizacje działają? (Łopaciuk-Goncaryk 2012: 11). Organizacje mogą przecież mieć przeciwstawne cele. Jedna może wspierać migrantów, druga – uprzykrzać im życie.

Przytoczone tu definicje KS z drugiej i trzeciej grupy eksponują aktora korzystającego z zasobów wspólnoty oraz korzyści, jakie ów aktor odnosi z tych zasobów. Takie podejście i odpowiadający mu kapitał można zatem nazwać *instrumentalnym*. I w tym przypadku warto postawić kilka pytań.

Czy wszyscy aktorzy mogą korzystać z KS wspólnoty w takim samym stopniu? Z zasobów najbardziej korzystają aktorzy przedsiębiorczy. Dotyczy to nie tylko biznesu, ale także osób działających na rzecz rozwiązywania problemów społecznych czy „zwykłych” mieszkańców. W takiej sytuacji szczególnego znaczenia nabierają kwestie dostępności zasobów, wdrażania procedur ułatwiających korzystanie z nich oraz zwiększanie kompetencji umożliwiających zagospodarowanie zasobów (Elwood 2002: 920).

Czy kapitał może być wykorzystywany niezgodnie z interesem wspólnoty? KS może być wykorzystywany nie tylko przez członków społeczności, jaka go wytwarza, ale i przez aktorów „zewnętrznych”. W efekcie takich interakcji może dojść do wzbogacenia kapitału, ale istnieje również ryzyko nadużyć. Najbardziej znane tego typu sytuacje dotyczą wykorzystywania kapitału środowisk szkolnych dla promowania produktów komercyjnych. Szkoła jest atrakcyjnym miejscem ze względu na rozbudowaną sieć uczniów, ich rodziców, kadry pedagogicznej spajanych misją edukacyjną. Trudno o bardziej sprzyjające miejsce do lokowania w celach marketingowych produktów poprzez np. umieszczanie automatów na napoje czy organizowanie quasi edukacyjnych akcji, konkursów przez producentów środków czyszczących, słodczych czy wyrobów tytoniowych (Schindler 2014: 243-249).

Czy sposób korzystania z kapitału może wpływać na jego pojmowanie? Pojęciowe rozproszenie terminu KS jest traktowane jako jego słabość, teoretyczna niedojrzałość. Ale paradoksalnie w takim zróżnicowaniu może tkwić pewien potencjał. Bardzo ciekawy przykład podaje Federico Varese przeprowadzając analizę porównawczą odporności na wpływy mafijne z Południa Włoch na dwa miasta Północy – Bardonecchi w Piemontcie i Werony w Veneto (Varese 2005).

Oba miasta charakteryzuje wysoki łączący KS, ale pierwsze okazało się nieodporne na mafijną korupcję, a drugie poradziło sobie z podobnym zagrożeniem. O słabej odporności Bardonecchi miała zadecydować duża liczba bezrobotnych migrantów (głównie z Południa) oraz lokalna koniunktura. Natomiast gospodarka Werony była bardziej proeksportowa i otwarta na legalne zatrudnianie migrantów. Można zgodzić się z autorem, że KS nie odegrał decydującej roli w sytuacji wystawienia na migrację mafijną (ibidem: 36) i tym samym uznać, że znaczenie KS jest przeceniane. Albo przyjąć, że na użytek analizowanej sytuacji weryfikacji wymaga definicja lub przynajmniej sposób pomiaru KS, tak by uwzględniany był stosunek do migrantów i więzi wytwarzane pomiędzy Weroną a regionami, z którymi prowadziła wymianę gospodarczą.

Warto na koniec tego fragmentu jeszcze raz podkreślić, że od sposobu definiowania KS zależą pytania badawcze, jakie stawiamy. Eksponując autoteliczne podejście do KS pytamy przede wszystkim *ile go jest i według jakich wskaźników go mierzyć?* Natomiast dla instrumentalnego podejścia charakterystyczne będą pytania *jaki on jest i jak jest lokalnie warunkowany, jakie zmienne go kształtują? Na czym polega jego unikatowość, jak można na niego oddziaływać?*

W dalszej części tekstu analizie zostaną poddane dwa kluczowe dla podejścia autotelicznego wskaźniki KS – zaufanie i zaangażowanie. Oczywiście używanych wskaźników jest znacznie więcej, ale te dwa pełnią zazwyczaj szczególną rolę. Tak też jest w przypadku raportu o polskim KS w roku 2013 autorstwa Janusza Czapińskiego (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014*: 320-334). Przyjęta w tym dokumencie definicja KS ma wyraźnie charakter autoteliczny – jako cel działań aktorów korzystających z kapitału wskazane jest dobro wspólne.

„Kapitał społeczny rozumiemy tu jako sieci społeczne regulowane normami moralnymi lub zwyczajem (a nie, lub nie tylko, formalnymi zasadami prawa), które wiążą jednostkę ze społeczeństwem w sposób umożliwiający jej współdziałanie z innymi dla dobra wspólnego” (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014*: 321)

Raport zdaje relację z badań podjętych dla pomiaru KS.

„Jako wskaźniki tak rozumianego kapitału społecznego można przyjąć uogólnione zaufanie interpersonalne, dobrowolną (niewymuszoną np. charakterem samorządu zawodowego) przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych i zabieranie w nich głosu, organizowanie takich zebrań, dobrowolne działania na rzecz społeczności lokalnej, w tym nieodpłatna praca na rzecz potrzebujących (wolontariat), udział w wyborach parlamentarnych oraz pozytywny stosunek do demokracji, która tworzy najbardziej sprzyjające warunki dla rozwoju kapitału społecznego i sama się nim żywi, stosunek do mniejszości np. seksualnych i generalnie otwartość na innych” (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014*: 321).

Pierwszy z wymienionych wskaźników dotyczy zaufania, kolejne aktywności obywatelskiej i stosunku do niej. Stosunek do mniejszości tutaj pominę. Poniższe uwagi nie stanowią omówienia całości raportu i badań, na jakich się opiera. Realizacja takiego zamierzania znacznie przekraczałaby ramy niniejszego artykułu. Poniżej przedstawione są wyłącznie wątpliwości dotyczące niektórych aspektów wykorzystywania wskazanych wskaźników.

Zaufanie

W swoim raporcie Czapieński stwierdza, że Polaków cechuje niskie zaufanie uogólnione.

„W Polsce z opinią, że „większości ludzi można ufać”, zgadzało się według naszego badania zaledwie 10,5% respondentów w 2003 i 2005 r., 11,5% w 2007 r., 13,4% w 2009 r., tyleż samo w 2011 r. i 12% w 2013 r., a w ESS w 2010 r. – 22% – trzy razy mniej niż w Danii, Norwegii i Finlandii” (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014*: 37, 321-322).

Autor nie poprzestaje na stwierdzeniu faktu, ale również ubolewa nad tym, że tak właśnie się dzieje. O zaufanie pytano respondentów wprost, a więc wynik badania przedstawia poziom deklarowanego przekonania o zaufaniu. Już przy okazji publikacji wcześniejszych raportów zwracano uwagę, że niski wynik może być efektem skłonności Polaków do narzekactwa i podtrzymywania negatywnych autostereotypów (Rogaczewska, Gołdys 2009).

Z odpowiadaniem na tak postawione pytanie jest trochę podobnie jak z odpowiadaniem na pytanie *Co u Ciebie słychać*. W Polsce zwyczajowa odpowiedź brzmi *Stara bieda*, w Wielkiej Brytanii *I'm very well*. Ponadto nie dowiadujemy się, co dla respondentów mógł oznaczać zwrot „większość ludzi”. Sposoby rozumienia mogą być różne nawet w przypadku tego samego respondenta w zależności od kontekstu. Od tego na przykład, czy spędza wakacje w miłej mazurskiej wiosce, czy ogląda relację z manifestacji w telewizyjnych *Wiadomościach*.

Pytanie, jakie zadawane jest respondentom w przywoływanym w Raporcie badaniu ESS (*European Social Survey*), nie jest co prawda sprowadzone do lapidarnej formuły. Znajduje się w nim precyzyjne wyjaśnienie, jednak dotyczy ono pojęcia zaufania, a nie „większość ludzi”. Poniżej cytuję angielską wersję pytania.

„**A8 CARD 3** Using this card, generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful (need to be wary or always somewhat suspicious) in dealing with people?

Please tell me on a score of 0 to 10, where 0 means you can't be too careful and 10 means that most people can be trusted” (*Source questionnaire. Final 2010: 6*).

Co ciekawe, gdy w Raporcie stawia się pytanie o zaufanie odczuwane, odpowiedź jest zgoła odwrotna.

„Nie zmieniło się w stosunku do początku okresu transformacji 90-procentowe(!) deklarowane poczucie wsparcia społecznego (*Czuję się kochany(a) i darzony(a) zaufaniem*). Jedynie 20% respondentów czuje się osamotnionymi wbrew swej woli” (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014: 33, 242*).

W tym przypadku autorzy Raportu zwracają uwagę na to, że poczucie wsparcia jest deklarowane. Znakomity wynik to zapewne zasługa m.in. zblokowania zaufania z miłością, i faktu, że pytanie dotyczy kwestii zbyt intymnej i ambicjonalnej, by – nawet w ankiecie – przyznać się do niepowodzeń.

Deklarowane przekonanie o zaufaniu do innych wynosiło zatem w roku 2013 12%, a deklarowane odczucie zaufania – 90%. Pytania zostały tak sformułowane, że pierwsze odnosiło się przede wszystkim do ufności do obcych, natomiast drugie – do bliskich, do tych z którymi pozostajemy w związkach emocjonalnych. Powstaje pytanie, jak mierzyć zaufanie rzeczywiste? Albo jakie inne wskaźniki skompensować mogą badania deklaracji, a nie rzeczywistych zachowań w badaniach KS? Korzystać tu można ze wskaźników dotyczących np. życia towarzyskiego, wychodząc z założenia, że zaufanie jest nieodłącznym komponentem towarzyskości. W porównaniu z innymi, trzdziestoma krajami europejskimi statystyczna aktywność towarzyska w Polsce sytuuje nas na 25. miejscu w przypadku przyjaciół, 8. w przypadku kolegów i koleżanek z pracy oraz 14. – sąsiadów. Badania zostały przeprowadzone przez Eurobarometr (Schindler 2014: 103-105).

Zatem to nie zaufanie „w ogóle” jest niskie, ale jeden z jego rodzajów, uznawany za szczególnie ważny, bo odnoszący się do kapitału łączącego. Twierdzenie, że Polacy sobie nie ufają jest rezultatem przedkładania więzi *łączących* z obcymi nad więziami *wiążącymi* z bliskimi. Taka hierarchia jest zgodna z wprowadzoną przez Putnama (Putnam 2008) opozycją między „lepszym” *kapitałem łączącym* (*bridging capital*) – a „gorszym” *kapitałem wiążącym* (*bounding capital*).

Kapitał wiążący opiera się na zaufaniu do osób bliskich (np. rodzinie, towarzystwie). Więzy rodzinne w *Demokracji w działaniu* Putnama z 1993 roku (Putnam 1995) oraz w *Diagnozie Społecznej 2013* (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014*: 321) wymieniane są razem z koteryjnymi i mafijnymi jako partykularne, szkodzące dobru wspólnemu.

Francis Fukuyama (Fukujama 1997) zwrócił uwagę na tkwiące w latach 50. i 60. XX wieku korzenie takiego poglądu. Zaczęto wówczas traktować familizm jako przeszkodę w rozwoju gospodarczym, bo ograniczał mobilność i dyspozycyjność zatrudnionych. Spodziewano się, że z biegiem czasu w krajach wysoko rozwiniętych ten typ więzi zacznie zanikać. Do czego rzeczywiście doszło, chociaż w krajach takich jak Polska z dużym opóźnieniem i nie w pełni. Zgodnie z oczekiwaniami, rodziny wielopokoleniowe były wypierane przez rodziny nuklearne oraz znacznie wzrosła liczba i akceptowalność rozwodów. Obie zmiany sprzyjają mobilności pracowniczej i zarazem mogą być

jej skutkiem. Pojawiły się jednak nowe, nie przewidywane wcześniej problemy, które pod znakiem zapytania postawiły korzyści ze zmian. Z rodzinami nuklearnymi zaczęły „konkurować” rodziny patchworkowe. Szczególnie pokrzywdzone są w takim układzie dzieci, które są stawiane przed koniecznością życia ze zduplikowanymi i mieszkającymi osobno rodzicami (ibidem: 82-83). Sam Putnam w kolejnej publikacji – *Samotna gra w kręgle* (Putnam 2008) – nie wypowiadał się już negatywnie o familizmie i generalnie łagodził swój stosunek do kapitału wiążącego.

„Łączący kapitał społeczny i spajający kapitał społeczny są dobre do różnych celów. Silne więzi z bliskimi przyjaciółmi mogą zapewnić bulion, gdy jest się chorym, ale słabe więzi z odległymi znajomymi z większym prawdopodobieństwem dają wskazówki o nowym miejscu pracy. Z punktu widzenia zbiorowości, zakres kapitału społecznego, którego potrzebujemy, zależy od zakresu problemów” (Putnam 2008: 592).

Zresztą opozycja „wiązący – łączący” nie zawsze jest wyrazista. Tytułowa „gra w kręgle” miała miejsce pomiędzy dobrze znającymi się mieszkańcami. Jej zanik oznacza chyba jednak osłabienie kapitału wiążącego. Ponadto dobrze ugruntowany kapitał łączący może zamieniać się w kapitał wiążący. Służą temu na przykład korporacyjne wyjazdy integracyjne.

Na pewną ambiwalentność samego zaufania zwraca uwagę Piotr Sztompka pisząc o reżymie demokratycznym. Zaufanie jest zarówno owocem demokracji, jak i zarazem jej sprzyja. Jednocześnie ma miejsce ściśle powiązanie, a nawet balansowanie między zaufaniem a zinstytucjonalizowaną nieufnością i wątpliwością. Powołując się na Stephena Holmesa stwierdza:

„Podstawowym założeniem demokracji jest podejrzliwość wobec każdej władzy. Demokracja wymaga uzasadnienia wszelkiej władzy, którą *per se* uznaje się za podejrzaną” (Sztompka 2007: 345-346).

Nieufność jest w demokracji rozwinięta i utrwalona w oparciu o 10 zasad dotyczących: wyborczej legitymizacji władzy, cyklicznych wyborów i kadencyjności rządzących, odwoływalności wybranej władzy, podziału władz na ustawodawczą, wykonawczą, sądowniczą i kontrolującą je „czwartą władzę”, rządów prawa i niezależności sądów, konstytucjonalizmu oraz kontroli zgodności ustaw z konstytucją, możliwości odwoływania się od decyzji sądów, praw obywatelskimi (które są wyrazem nieufności do spontanicznej dobrej woli władz), ochrony porządku publicznego (co stanowi brak zaufania do

spontanicznego przestrzegania prawa przez obywateli), swobody wypowiedzi, samorządności gmin i organizacji (Sztompka 2007: 345-350).

Czy zatem nie powinniśmy mówić w przypadku demokracji, że jest oparta w równej mierze na zaufaniu, jak i nieufności i podejrzliwości? Autor *Socjologii zmian społecznych* nie zgodziłby się z takim twierdzeniem. Zwróciłby uwagę na to, że sama demokracja oraz jej instytucje cieszą się pozbawionym nieufności metazaufaniem. A także, że demokracja dobrze funkcjonuje, gdy instytucje nieufności są używane oszczędnie (Sztompka 2007: 353-354).

Realne sytuacje zdają się potwierdzać stwierdzenie Sztompki, ale i wychodzić poza ich ramy. Uderzenie w zaufanie do Trybunału Konstytucyjnego przez Sejm jest próbą ograniczenia instytucjonalnej nieufności (kontroli) wobec siebie samego. Część wyborców reaguje na taką sytuację wzrostem nieufności wobec władzy, inni nadal darzą ją zaufaniem, bo ważniejsze są dla nich korzyści płynące z innych wprowadzanych zmian. Czy uznamy, że ta druga grupa dysponuje większym KS? I co możemy stwierdzić na tej podstawie o KS Polaków? Oczywiście odpowiedź jednozdaniowa nie jest tu możliwa, gdyż mamy to do czynienia z wieloma konkurencyjnymi sieciami zaufania i nieufności wraz z legitymizującymi je alternatywnymi strukturami wartości.

Warto zauważyć, że wszystkich 10 przytoczonych wyżej zasad nieufności ma umocowanie prawne. Wyraźnie i jednoznacznie rozdzielają strony rządzącą i obywateli. Jest to dziesięć narzędzi, dzięki którym obywatel może bronić się przed nadużyciami władzy, dziesięć sposobów, na jakie ufający władzy obywatele mogą wyrażać swoją ograniczoną nieufność. Jest to model opozycyjny, w którym nie jest uwzględnione miejsce na demokrację bezpośrednią i partycypację. W obu tych sytuacjach znaczenie zaufania jest inne. W przypadku mechanizmów demokracji bezpośredniej, takiej na przykład jak referendum z mocą wiążącą (zobowiązującą władzę do podjęcia decyzji zgodnej z wynikiem referendum) waga zaufania obywateli do władzy ulega marginalizacji. Obywatele sami podejmują decyzję. W przypadku partycypacji sytuacja jest złożona już z tej przyczyny, że ma ona charakter dynamiczny.

Partycypacja jako proces posiada swoją graficzną interpretację w postaci *drabiny partycypacyjnej*. Stanowią ją sposoby, na jakie władza dopuszcza udział obywateli, uporządkowane od najmniej do najbardziej zaawansowanego. Od *ignorowania* obywateli, przez *informowanie* (po podjęciu decyzji), *uzasadnianie* podjętej decyzji, *zasięganie opinii*, ale bez zobowiązań jej

uwzględnienia, *włączanie* opinii do procesu decyzyjnego, *współdecydowanie* razem z partnerem społecznym, *upodmiotowianie*, czyli przekazanie kompetencji do podjęcia decyzji. Jest to schemat, w którym władza krok po kroku przekazuje decyzyjność obywatelom.

Warto jednak spojrzeć na partycypację jako proces dwustronny, w którym to również strona obywatelska podejmuje wysiłek krok po kroku coraz większego zaangażowania – od *obojętności*, poprzez *zainteresowanie informacjami*, aż po *współdecydowanie* i własne *upodmiotowianie* (Schindler 2014: 177-191). Zaufanie, a właściwie zaufania dwóch stron do siebie nawzajem, jest tu elementem procesu partycypacji, ulega zmianom wraz z jej rozwojem lub zanikaniem. Czy jego znaczenie rośnie, czy po osiągnięciu pewnego pułapu staje się marginalne, tak jak w przypadku demokracji bezpośredniej?

Powyżej przytoczyłem kilka przypadków, które zwróciły uwagę na wielość typów zaufania i na to, że nie zawsze sprawdza się formuła: im więcej zaufania, tym lepiej. Ale przykłady te można uzupełniać wieloma precedensami odnoszącymi się do zupełnie innych typów sytuacji. Jak powinno odpowiadać dziecko na pytanie o uogólnione zaufanie? Gdy jest samo w domu i ktoś puka do drzwi, nie oczekujemy od niego refleksji o zaufaniu, ale stosownej do sytuacji oceny, czy danej osobie może zaufać. A gdy ktoś obcy zwraca się do nas o wsparcie finansowe na ulicy, czy postępujemy zgodnie z deklarowanym uogólnionym zaufaniem? Czy z taką samą ufnością, że pieniądze wydajemy z pożytkiem, pomagamy dziecku z puszką Wielkiej Orkiestry i pogodnemu młodzieńcowi z kartką „zbieram na piwo”?

Stosowanie prostych wskaźników, takich jak zaufanie uogólnione, daje możliwość łatwego generowania statystyk porównawczych. Ale ich przydatność w wykorzystywaniu do rozwiązywania konkretnych problemów jest ograniczona. Bo nie poziom zaufania uogólnionego, ale charakterystyczna dla danego kraju, regionu, społeczności, miejsca i czasu struktura zaufania i ocena jej funkcjonalności dla rozwiązywania lokalnych problemów, budowania jakości życia może być podstawą do oceny, czy zaufanie i jakiego rodzaju zaufanie jest wystarczająco rozwinięte i czy sytuacja wymaga interwencji.

Zaangażowanie

Obok uogólnionego zaufania interpersonalnego i innych wskaźników związanych z zaufaniem drugą ważną grupę stanowią wskaźniki związane ze społecznym zaangażowaniem. Wśród nich szczególnie eksponowane jest znaczenie trzeciego sektora, jako przestrzeni, „w której i poprzez którą tworzony jest kapitał społeczny” (*Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2014*: 321). Mierzona statystycznie skłonność Polaków do zrzeszania się pozostaje na zdecydowanie niższym poziomie od średniej unijnej (ibidem: 23).

Ale tak silne wiązanie aktywności w organizacjach obywatelskich z kapitałem społecznym budzi kilka wątpliwości.

1. Niektóre organizacje powoływane są do życia jako rezultat niedomagania sprzyjających kapitałowi społecznemu mechanizmów demokratycznych. W takiej sytuacji organizacje mogą powstawać dla obrony interesów społeczności lokalnych. Ma to swoje bardzo pozytywne strony, potrafi w dłuższej perspektywie zwiększyć partycypację obywateli. Ryszard Skrzypiec nazywa nawet konflikt narzędziem demokracji bezpośredniej (Skrzypiec 2010: 142).

Jednak bilans zysków i strat z punktu widzenia KS jest w poszczególnych przypadkach mocno zróżnicowany. Tylko w części sytuacji organizacje będące stroną w konflikcie reprezentują większość populacji, niekiedy stroną konfliktu jest tak naprawdę wąska grupa interesu, tak jak ma to miejsce w przypadku konfliktów przyrodniczych. Powstała w wyniku konfliktu organizacja, poprzez swoje prawne upodmiotowienie wzmacnia pozycję osób działających w organizacji, co może skutkować ich alienacją ze społeczności, petryfikacją lokalnej struktury społecznej, nadmiernemu koncentrowaniu się na przedmiocie sporu kosztem innych problemów, wzmacniać „brudny kapitał społeczny”, taki jak syndrom NIMBY czy „ekoharaczy” (ibidem: 142).

2. Statystyczny rozkład organizacji obywatelskich wskazuje ich mniejsze zagęszczenie we Wschodniej Polsce oraz na terenach wiejskich. Jednak w środowisku wiejskim zawsze łatwiej było o KS, o bezinteresowne angażowanie się na rzecz wspólnoty. Symptomatyczne pod tym względem są dane dotyczące zatrudnienia. W Warszawie 27% organizacji działało

- wyłącznie w oparciu o pracę społeczną, a 56% posiadało stałych pracowników. Podczas gdy na wsiach te proporcje są niemal odwrotne – 58% opierał swą działalność o pracę społeczną, a 20% posiadało stałych pracowników (*Polskie organizacje pozarządowe 2015* 2015: 11).
3. Część ruchów obywatelskich nie ma zinstytucjonalizowanego charakteru, chociaż mogą posiadać tradycyjne, sprawdzone formy organizacyjne, na przykład koła gospodyń wiejskich. Dla załatwienia wspólnej sprawy sąsiedzi, znajomi mogą zorganizować się jednorazowo lub działać długoterminowo bez potrzeby zakładania organizacji i rejestrowania jej w KRS. Są więc trudniej uchwytnie, policzalne, ale posiadają pewną cechę, która korzystnie odróżnia je od sformalizowanych organizacji. Brak urzędowej rejestracji, statutu określającego prawa i obowiązki członków sprawia, że są bardziej otwarte, inkluzywne. Ich rzeczywista siła i udział w wytwarzaniu lokalnych kapitałów społecznych zaczyna przyciągać uwagę badaczy (*Nieodkryty wymiar III sektora. Wprowadzenie do badań nad nowym społecznikiem 2014*).
 4. Wkład poszczególnych organizacji w budowanie KS jest mocno zróżnicowany. Może być negatywny. Organizacje mogą być powołane dla wzmacniania pozycji grupy interesu. Ich działalność może być ksenofobiczna.
 5. Przedostatnia, ale nie najmniej ważna kwestia. Lokalne organizacje obywatelskie konkurują z gminnymi jednostkami pomocniczymi (radami osiedli i sołectwami i innymi). Korzystają z aktualnej ich słabości – słabych kompetencji w większości gmin. Ponadto zarejestrowana organizacja, w odróżnieniu od jednostek pomocniczych ma własną osobowość prawną, co czyni ją niezależnym podmiotem, który może występować jako strona w postępowaniach administracyjnych i sądowych. Tymczasem to w jednostkach pomocniczych tkwi większy potencjał budowania kapitału lokalnego poprzez to, że ich przedstawiciele reprezentują ogół mieszkańców i jako jednostki gminne stanowią znakomitą platformę do rozwijania form demokracji bezpośredniej (Schindler 2015).
 6. I wreszcie względy formalne. Część organizacji jest zakładanych po to, by uzyskać dostęp do grantów dedykowanych organizacjom pozarządowym. W niektórych sytuacjach działalność gospodarcza prowadzona

przez organizację z III sektora może być uznana za bardziej atrakcyjny sposób prowadzenia biznesu niż bezpośrednie prowadzenie firmy przez osobę fizyczną. Kuszące mogą być mniejsze obciążenia podatkowe.

Innym, ważnym wskaźnikiem związanym z aktywnością obywatelską jest udział w wyborach. W przypadku wyborów do władz krajowych i gminnych dopatrywanie się związku uczestnictwa w nich z KS wydaje się uzasadnione. Inaczej jednak jest w sytuacji wyborów do gminnych jednostek pomocniczych. Niska frekwencja w wyborach tego szczebla spowodowana jest w przypadku większości miast fasadowym charakterem jednostek – gminnych jednostek pomocniczych – brakiem wystarczających środków finansowych na działalność samodzielną i kompetencji opiniotwórczych podczas podejmowania decyzji przez administrację.

Komentując taką sytuację pozwoliłem sobie w innym miejscu na stwierdzenie, że „uczestnictwo w wyborach do pozbawionych kompetencji rad daje się tłumaczyć wyłącznie albo koligacjami z kandydatami, albo niską świadomością obywatelską, albo chęcią zmanifestowania przywiązania do wyborów jako takich” (Schindler 2015). Sytuacja uległa poprawie w przypadku terenów wiejskich od czasu wprowadzenia funduszy sołeckich.

Powinniśmy zatem pytać nie tylko o aktywność obywateli, ale również o jej warunki, czy jak to ujmuje Maria Theiss, „»otwartość« systemu politycznego na głos obywateli” (Theiss 2010, s. 63). Podsumowując analizę funkcjonujących mechanizmów partycypacyjnych w Polsce Theiss zauważa, że:

- regulacje dają obywatelom dość ograniczone możliwości oddziaływania na lokalną politykę;
- odczuwany jest brak krajowych standardów dotyczących partycypacji na poziomie gminy;
- często dochodzi do ignorowania głosów obywateli lub ich „defraudowania” - wykorzystywania (w wyniku manipulacji) do wspierania decyzji innych, niż to wynika z konsultacji;
- natomiast konsekwentnie powtarzane procedury partycypacyjne powodują, że obywatele uczą się coraz lepiej je wykorzystywać.

Na koniec autorka dodaje, że ograniczona skuteczność zinstytucjonalizowanej partycypacji powoduje wykształcanie się jej nowych form, w których obywatele mają poczucie większej sprawczości. Są to na przykład świadomy

konsumeryzm czy dziennikarstwo obywatelskie (ibidem: 76-80). A takie nie-standardowe praktyki umykają pytaniom ankietowym prowadzonym na reprezentatywnej próbie.

Wskaźniki określające kondycję KS można uzupełniać również o te, które określają kondycję gminnych instytucji, tak jak to proponują Paweł Swianiewicz, Paweł Swianiewicz, Jan Herbst, Marta Lackowska i Adam Mielczarek (2008):

- obecność prasy lokalnej,
- udział samorządu gminnego w dobrowolnych stowarzyszeniach/związkach międzygminnych,
- intensywność międzynarodowych kontaktów samorządów,
- „historyczna spójność województwa” (identyfikacja z regionem).

Zgłaszając zastrzeżenia do popularnych wskaźników KS proponuję uwzględnianie czynników lokalnych, rozpoznających zróżnicowanie wewnątrz kategorii traktowanych jako jednolite (np. organizacje obywatelskie).

W pewnym sensie postępuję tak w ślad za Putnamem. W *Better Together* (Putnam 2003) – zbiorze studiów przypadku wykorzystywania KS dla rozwiązywania lokalnych problemów – dochodzi on do następujących konkluzji:

- polityka władz krajowych i lokalnych stwarza warunki dla edukacji i przekazywania środków na działalność społeczną – istotnych czynników budowania KS; władza lokalna może być w równym stopniu wykorzystywana destruktywnie, jak i konstruktywnie;
- w małych społecznościach KS wytwarza się i podtrzymuje samoistnie; jest zawsze silniejszy niż w większych zbiorowościach, takich jak średnie i duże miasta; w tych ostatnich jednak łatwiej o utrzymywanie różnorodności społecznej i wytwarzanie kapitału łączącego;
- wiążący KS jest wytwarzany samorzutnie; budowanie i podtrzymywanie łączącego KS w zdecydowanie większym stopniu wymaga długofalowych działań aktywizacyjnych;
- ważnym elementem budowania powiązań są rozpowszechnione opowieści o społeczności, to jak jest ona wyobrażana;
- budowanie kapitału społecznego jest procesem kumulatywnym i permanentnym – nigdy nie posiadziemy go w całości i nigdy nie będzie dany na zawsze;

- KS wymaga kreowania wspólnej przestrzeni – planowania przestrzennego, mediów lokalnych i technologii komunikacyjnych (Putnam 2003: 288-313).

Wielostronne, kompleksowe ujęcie KS zmienia wagę pytań dotyczących jego kondycji. Pytania o to, czy jest on słaby, czy silny w zestawieniu z kapitałami innych społeczności czy krajów tracą na znaczeniu jako podstawa charakterystyki wspólnoty. Szczególnie wtedy, gdy zależy nam na zmianie KS, jego rozwoju, zamiast pytać o ilość kapitału, lepiej rozpoznawać jego strukturę. Gdy chodzi o określenie perspektyw poprawy kondycji czasem bardziej przydatna jest analiza SWOT, nie wspominając już o bardziej rozbudowanych narzędziach, jakie dostarczyć może na przykład metodologia *community organizing* (Ohmer, DeMasi 2009).

Zasób i kapitał społeczny

Przyjeliśmy tutaj, że kapitał *autoteliczny* wytwarzany jest przez wspólnotę na jej własny użytek. Natomiast kapitał *instrumentalny* jest również wytworzony przez wspólnotę, ale wykorzystywany przez aktorów do ich własnych celów. Taka propozycja terminologiczna może spotkać się z zarzutem braku konsekwencji, bo w obu przypadkach jest to przecież kapitał wytworzony przez wspólnotę, tylko potem wykorzystywany przez inne podmioty na różne sposoby. W przypadku kapitału jednak to właśnie sposób użycia decyduje o jego statusie, czy – mówiąc językiem ekonomii – wartości. By jednak nie popadać w podobne do przedstawionego paradoksy logiczne proponuję zastąpić parę terminów *kapitał autoteliczny* – *kapitał instrumentalny* parą terminów, które często używane są zamiennie, czyli *zasób* – *kapitał*.

Terminy „zasób” i „kapitał” jako różne używane są w teorii zarządzania.

„W przypadku przedsiębiorstw pojawia się termin zasoby ludzkie, dla określenia osób wraz z ich predyspozycjami, zdolnościami, wiedzą, doświadczeniem i kwalifikacjami. W takim ujęciu razem z zasobami naturalnymi i zasobami kapitałowymi stanowią część zasobów ekonomicznych” (Harasim 2013: 9).

Zasób jest więc czymś, co organizacja ma do dyspozycji. Z chwilą użycia staje się dynamicznym kapitałem, dzięki któremu dochodzi do wytwarzania „nowych wartości” (Piotrowski 2009: 5).

Oczywiście jest to jedna z możliwych opcji zagospodarowania słów „zasób” i „kapitał”. Przytoczyłem ją, bo wyraźnie widać w niej określanie kapitału jako zinstrumentalizowanego zasobu. Ujęcie takie nie nadaje się jednak do zaadaptowania wprost dla doprecyzowania znaczeń zasobu i kapitału społecznego. Podmiotem jest tu przedsiębiorstwo (a nie wspólnota pracownicza). Poza tym zasób takiej organizacji w zdecydowanej większości pochodzi spoza niej (nie jest przez nią wytwarzany). Dotyczy to przede wszystkim zasobów ludzkich i przyrodniczych. Na marginesie można zauważyć, że zasoby przyrodnicze bywają instrumentalizowane przez organizacje biznesowe i stają się wówczas kapitałem gospodarczym lub mogą być rozpatrywane jako wykorzystywane przez ekosystemy dla własnych celów. Wówczas pozostają autoteliczne.

Idea oddzielenia autotelicznego zasobu od zinstrumentalizowanego kapitału społecznego pojawia się również w literaturze socjologicznej. Stephen S. Smith i Jessika Kulynych przedstawiają to w poniższy sposób:

„Zasób społeczny to zespół bezinteresownych więzi między jednostkami, grupami lub organizacjami, służący kreowaniu i umożliwianiu pozytywnego działania dla osiągnięcia wzajemnych korzyści oraz ważnych, wspólnych celów. Cechują go zaufanie, zachowania kooperacyjne, włączenie i otwartość, a kierowany jest zasadami równości i sprawiedliwości” (Smith, Kulynych 2002: 181).

W takim ujęciu tam, gdzie zasób jest przetwarzany w gospodarczy zysk lub inne korzyści, możemy mówić właśnie o kapitale społecznym. Przytoczona wypowiedź przedstawia wizję wyidealizowaną i wymaga doprecyzowania. Starając się ją uściślić potraktujmy ją jednocześnie za dobry punkt wyjścia do doprecyzowania zależności między zasobami a kapitałem społecznym.

Bezinteresowność? Więzi są bezinteresowne, ale nie bezcelowe, bo dzięki nim osiągnane są wspólne cele. Warto podkreślić, że autorom nie chodzi o deprecjację aktywności „interesownych” w szczególności gospodarczo. Pomagają się jednak wyłączenia spod władzy ekonomicznego języka zysków, strat i konkurencji ważnej grupy więzi i aktywności o charakterze otwartym, inkluzywnym. Z tego powodu warto je nazywać innymi terminami, właśnie kapitałem i zasobem. Nie należy jednak zapominać, że oddziela się w ten sposób dwie sfery, które są w codziennych, zwykłych praktykach silnie połączone, właśnie za sprawą instrumentalizowania zasobów. W takiej sytuacji

pojawia się kolejny problem – granic, po przekroczeniu których pojawiają się wątpliwości natury etycznej.

Za niezgodne z normami etycznymi eksploatowanie zasobów można na przykład marketing bezpośredni. Sprzedawcy nakłaniają do transakcji handlowych sieci znajomych. W ten sposób, do celów merkantylnych, wykorzystują więzi towarzyskie, przychylne nastawienie znajomych ich gotowość do wzajemnego wspierania się i świadczenia sobie uprzejmości. Marketing bezpośredni w konkretnych przypadkach jest wykorzystywany na bardzo różne sposoby. Jest niekiedy wykorzystywany też w ramach przedsięwzięć społecznych. Uznałbym więc raczej, że jest to narzędzie, które samo w sobie nie podlega ocenie moralnej.

Inaczej było w przypadku wynajmowania miejsca w szkołach dla automatów na napoje. Obudowy każdego automatu są nośnikami reklam. Komercyjna firma wykorzystywała zatem do celów promocyjnych wysokie zasoby (w tym i zaufanie) wytwarzane przez szkołę.

Z precedensów, jakie są mi znane, najbardziej krańcowy przypadek łamania autonomiczności zasobów związany jest z... diagnozą niskiego kapitału społecznego Polaków. W jednej z publikacji z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu autor przekonuje, że skoro KS w Polsce jest niski, to unikatową szansę jego znacznej poprawy stanowią działania marketingowe na rzecz budowania zaufania do komercyjnych marek (Niziński 2011: 50-53).

Jaki podmiot? Oczywiście zasób jest wytwarzany nie tyle przez osoby czy grupy, co w wyniku interakcji między nimi. Nie zmienia to jednak faktu, że do interakcji i w konsekwencji wytwarzania więzi zachodzi w obrębie społeczności oraz w opozycji do innych. Mamy tu więc do czynienia niejako z dwoma poziomami podmiotowości. Ze wspólnotą (na przykład społecznością lokalną) oraz z działającym w jej obrębie osobami i grupami. Kluczowy jest poziom wspólnotowy. To w odniesieniu do niego możemy mówić o autoteliczności zasobów. Wspólnota zasoby wytwarza i „posiada”. Osoby i grupy (niekiedy i te spoza wspólnoty) korzystają z nich.

Zasoby społeczne czy zasoby? Analitycznie bez trudu dostrzegamy granicę między zasobem społecznym, a innymi – przyrodniczym, kulturowym itp. Jednak gdy uznaliśmy wspólnotę za dysponenta zasobów, to nie powinniśmy pytać tylko o zasoby społeczne, ale o wszelkie zasoby, jakie posiada. Tym bardziej, że mogą one mieć charakter synkretyczny. Krajobraz, jako

zasób lokalny, jest tyleż przyrodniczy, kulturowy, co i społeczny. W tak zwanych „parkach krajobrazowych” rodzaj, intensywność i rozlokowanie wszelkich elementów przyrodniczych jest antropogeniczne, a ochronie podlegają w równym zakresie podlegają budowlę, infrastruktura i wszelkie inne ślady kulturowej i społecznej specyfiki.

Synkretyczny charakter ma również samo *zaufanie* czy *aktywność obywatelska*. Sztompka określając wymiary zaufania charakteryzuje je jako relację, współpracę, tendencję osobowościową i regułę kulturową (Sztompka 2007: 134-150).

I wreszcie całościowy, niepodzielny na to co społeczne, kulturowe i inne ma podstawowy zasób wspólnoty, jakim jest ona sama. W tym sensie Sztompka mówi o *wspólnocie moralnej*, jaką wiąże poczucie *my*.

„Wspólnota moralna zakłada szczególny sposób odnoszenia się do innych, których definiujemy jako „my”. Kryterium przynależności do tej kategorii określają trzy powinności moralne. „My” to ci, których obdarzam zaufaniem, wobec których postępujemy lojalnie i o których interesy troszczymy się w duchu solidarności” (ibidem: 36).

Przy czym moralność jest tu rozumiana jako odwołujące się do wartości sposoby postępowania wobec innych (ibidem).

Również inni autorzy – określając to, co jest podstawowe dla zasobów – powołują się na wartości i mówią o *kulturze zaufania* (Blikle 2014: 53), *kulturze zaufania i tolerancji* (Inglehart 1997: 188) czy *cnotach społecznych* (Fukuyama 1997: 51-53). Kulturowe mechanizmy, procesy mają być również odpowiedzialne za wytwarzanie i przechowywanie zasobów (Sztompka 2007: 39).

Doprecyzowując zatem – podstawowym zasobem wspólnoty jest jej podmiotowość (związana z nią unikatowość) oraz struktury wartości, zgodnie z którymi działa. To co społeczne, kulturowe, przyrodnicze, gospodarcze pojawia się we względnej separacji dopiero na etapie instrumentalizacji zasobów i o tyle zasadne jest dołączanie do określeń kapitału stosownych podmiotników.

Podsumowanie

Powodem napisania artykułu było uporczywie utrzymujące się przekonanie w literaturze przedmiotu o niskim kapitale społecznym Polaków. Jest ono na tyle medialnie rozpowszechnione, że zaczęło mieć formatującą myślenie siłę autosterotypu, który daje zbyt łatwe wytłumaczenie niekorzystnie ocenianych procesów społecznych. Jednocześnie stwierdzanie deficytu kapitału może dawać pretekst do niepodejmowania działań „naprawczych”.

Dlatego starałem się dowieść, że powinien być on oceniany z uwzględnieniem bardziej złożonego zestawu kryteriów i wskaźników. Nade wszystko jednak zachęcałem do zmiany perspektywy na bardziej pragmatyczną, wiążącą badania z celem, jakim mogłaby być większa użyteczność badań i rozważań nad KS do szukania sposobów i metod jego wzmacniania. Z tego też powodu pytanie o to, *jak wysoki jest kapitał* powinno być raczej przeformułowywane na pytanie o to, *jaki on jest*. Jednocześnie pytanie o kapitał społeczny Polaków warto zastąpić lub przynajmniej uzupełniać o pytania o struktury lokalnych KS w Polsce i ich związek z problemami społeczności lokalnych.

Czyniąc wspólnotę kluczowym podmiotem KS proponuję odróżnienie autotelicznego zasobu od instrumentalnych kapitałów, w tym i społecznego. Zasób wspólnoty ma charakter integralny, niepodzielny na aspekty społeczny, kulturowy i inne. Badania rozpoznają zasób oraz powinny ujawniać jego potencjał i możliwości rozwoju.

Opowiadam się więc za badaniami zasobu i kapitału społecznego na poziomie lokalnym. Jeśli tak, to powstaje pytanie na ile takie badanie powinny być zintegrowane z działalnością podmiotów lokalnych, stać się stałym elementem wytwarzania przez nie wiedzy użytecznej przy podejmowaniu decyzji. Konsekwencją takiego ujęcia jest postulat badania zasobów i KS raczej jako komponentu bardziej kompleksowych badań społeczności lokalnych, a nie osobno (Franke 2005: 37-38).

Na koniec jeszcze pytanie o to, na ile interesujące nas kategorie są wystarczające dla określania „kondycji” społeczności lokalnej, a na ile powinny być rozpatrywane jako elementy szerszej aparatury pojęciowej? Sam skłaniam się ku rozpatrywaniu zasobów (wraz z kapitałem) komplementarnych do podmiotowości i sprawczości. Dopiero ta trójka wzajemnie warunkujących się

pojęć określa tożsamość i pozycję społeczności lokalnej i pozwala wskazać jej rolę w procesach społecznych i kulturowych (Schindler 2014).

Literatura

- Akçomak S. (2011), *Social Capital of Social Capital Researchers*, “Review of Economics and Institutions” Vol. 2, No. 2
- Baker W.E. (1990), *Market networks and corporate behavior*, “American Journal of Sociology”, Vol. 96, No. 3
- Blikle A. J. (2014), *Doktryna jakości. Rzecz o skutecznym zarządzaniu*, Warszawa, <http://www.moznainaczej.com.pl/Download/DoktrynaJakosci/DoktrynaJakosci.pdf>
- Bourdieu P. (1986), *The forms of capital*, w: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, (ed.) Richardson J., Greenwood, New York
- Burt R.S. (1992), *Structural Holes*, Harvard University Press, Cambridge
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of social theory*, Belknap Press, Cambridge
- Dewey J. (1900), *The School and Society*, The University of Chicago Press, Chicago–Illinois
- Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport* (2014), (red.) Czapinśki J., Panek T., Warszawa 2014
- Elwood S. (2002), *GIS use in community planning: a multidimensional analysis of empowerment*, “Environment and Planning”, Vol. 34, No. 5
- Franke S. (2005), *Measurement of Social Capital. Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation*, Policy Research Initiative, Canada
- Fukujama F. (1997), *Zaufanie, kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław
- Hanifan L.J. (1916), *The rural school community center*, “Annals of the American Academy of Political and Social Science”, Vol. 67
- Harasim W. (2013), *Zarządzanie zasobami ludzkimi i kapitałem ludzkim*, w: *Człowiek i organizacja XXI wieku*, (red.) Harasim W., Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa

- Inglehart R. (1997), *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton
- Knoke D. (1999), *Organizational Networks and Corporate Social Capital*, w: *Corporate Social Capital and Liability*, (eds.) Leenders R.Th.A.J., Gabbay S.M., Kluwer Academic Press, Boston
- Loury G. (1977), *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, w: *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, (eds.) Wallace P.A., Le Mond A.M., Lexington Books, Langham
- Łopaciuk-Goncarczyk B. (2012), *Mierzenie kapitału społecznego*, „Gospodarka Narodowa” nr 1-2.
- Nahapiet J., Ghoshal S. (1998), *Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage*, “The Academy of Management Review”, Vol. 23, No. 2
- Nieodkryty wymiar III sektora. Wprowadzenie do badań nad nowym społecznictwem* (2014), (red.) S. Mocek, Collegium Civitas, Centrum Wspierania Aktywności Lokalnej CAL, Warszawa
- Niziński P. (2011), *Odpowiedzialne marki: nowe narzędzie budowania kapitału społecznego*, w: *Odpowiedzialny biznes 2011. CSR 2.0*, (red.) Piłat K., Harvard Business Review Polska, Warszawa
- Ohmer M.L., DeMasi K. (2009), *Consensus Organizing: A Community Development Workbook A Comprehensive Guide to Designing, Implementing, and Evaluating Community Change Initiatives*, SAGE, Thousand Oaks
- Partycypacja społeczna i aktywizacja w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych* (2010), (red.) Lewenstein B., Schindler J., Skrzypczak R., Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Pennar K. (1997), *The Ties that Lead to Prosperity*, “Business Week” December 15
- Piotrowski Z (2009), *Kapitał ludzki w sektorze mikroprzedsiębiorstw w regionie łomżyńskim*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Łomża
- Polskie organizacje pozarządowe 2015* (2015), (oprac.) P. Adamiak, B. Charycka, M. Gumkowska, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa

- Portes A. (1998), *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, "Annual Review of Sociology", Vol. 24
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R (1995), *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja Stefana Batorego, Kraków, Warszawa
- Putnam R.D. (1996), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, "Journal of Democracy", Vol. 6, No. 1
- Putnam R.D., Feldstein L. M. (2003), *Better Together. Restoring the American Community*, New York, Simon & Schuster Paperbacks
- Putnam R.D. (2008), *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne
- Rogaczewska M., Gołdys A. (2009), *Polacy – w pułapce autostereotypów?*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk
- Schindler J. (2014), *Kulturowe uwarunkowania procesów aktywizacyjnych*, Dolnośląskie Wydawnictwo Edukacyjne, Wrocław
- Schindler J. (2015), *Przyszłość jednostek pomocniczych. Prawne regulacje i wzorce aktywizacyjne*, w: *Jednostki pomocnicze gmin w polskim systemie samorządowym*, (red.) Jarosz A., Springer B., Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra
- Skrzypiec R. (2010), *Konflikt lokalny motorem partycypacji społecznej i skutkiem zmiany – analiza wybranych przypadków: Oświęcim, Bieoruń, Las i Kobiór*, w: *Partycypacja społeczna i aktywizacja w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych*, (red.) Lewenstein B., Schindler J., Skrzypczak R., Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Smith S.S., Kulynych J. (2002), *It may be social but why is it capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language*, "Politics & Society" March, Vol. 30, No. 1
- Source questionnaire. Final (2010), Round 5, nr 11, European Social Survey
- Swianiewicz P., Herbst J., Lackowska M., Mielczarek A. (2008), *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków

- Theiss M. (2010), *System pozornie otwarty. O instytucjonalnych uwarunkowaniach lokalnej partycypacji politycznej w Polsce*, w: *Partycypacja społeczna i aktywizacja w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych*, (red.) Lewenstein B., Schindler J., Skrzypczak R., Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Thomas A. (1996), *What is development management?*, "Journal of International Development", Vol. 8, Iss. 1
- Varese F. (2005), *How mafias migrate: the case of the 'Ndrangheta in Northern Italy*, "Discussion Papers in Economic and Social History" July, No. 59