

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA

NA PRZYKŁADZIE ZBIOROWOŚCI WIELKOMIEJSKIEJ

Monika Mularska-Kucharek



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA

NA PRZYKŁADZIE ZBIOROWOŚCI WIELKOMIEJSKIEJ



WYDAWNICTWA
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

[Kup książkę](#)

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA

NA PRZYKŁADZIE ZBIOROWOŚCI WIELKOMIEJSKIEJ

Monika Mularska-Kucharek



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

[Kup książkę](#)

Monika Mularska-Kucharek – Uniwersytet Łódzki, Wydział Nauk Geograficznych
Zakład Zagospodarowania Środowiska, 90-142 Łódź, ul. Kopcińskiego 31

RECENZENCI

Jerzy Bartkowski, Danuta Walczak-Duraj

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Iwona Gos

SKŁAD KOMPUTEROWY

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Anna Solowska

Na okładce wykorzystano rysunek autorstwa © denis_pc – Fotolia.com

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06452.13.0.M

ISBN 978-83-7969-040-4

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Druk i oprawa: Quick Druk

[Kup książkę](#)

Moim Rodzicom

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
Rozdział 1. Kapitał społeczny	13
1.1. Wstęp	13
1.2. Kapitał społeczny – ujęcie teoretyczne	14
1.3. Pomiar kapitału społecznego	30
1.4. Korzyści z kapitału społecznego	32
1.5. Podsumowanie	39
Rozdział 2. Jakość życia – perspektywy teoretyczne, dylematy badawcze	41
2.1. Wstęp	41
2.2. Jakość życia – definicje, stanowiska	42
2.3. Jakość życia – interdyscyplinarny przedmiot badań	48
2.4. Subiektywny i obiektywny wymiar jakości życia	53
2.5. Podsumowanie	57
Rozdział 3. Założenia metodologiczne	59
3.1. Wstęp	59
3.2. Ogólne założenia badawcze	60
3.3. Założenia metodologiczno-metodyczne	64
3.4. Metody analizy danych	67
Rozdział 4. Kapitał społeczny – ujęcie empiryczne	69
4.1. Wstęp	69
4.2. Zaufanie społeczne	69
4.3. Zakres aprobaty wybranych norm społecznych	83
4.4. Sieć kontaktów społecznych	96
4.5. Poziom kapitału społecznego i jego uwarunkowania	107
4.6. Typy kapitału społecznego i ich korelaty	115
4.7. Podsumowanie	120
Rozdział 5. Jakość życia – poziom i uwarunkowania	121
5.1. Wstęp	121
5.2. Obiektywny wymiar jakości życia	121
5.3. Subiektywna jakość życia	140
5.4. Ogólna ocena jakości życia – ujęcie syntetyczne	159
5.5. Podsumowanie	166

Rozdział 6. Kapitał społeczny a jakość życia	169
6.1. Wstęp	169
6.2. Poziom kapitału społecznego a jakość życia	170
6.3. Wymiary kapitału społecznego a jakość życia	184
6.3.1. Zaufanie a jakość życia	184
6.3.2. Sieci społeczne a jakość życia	188
6.3.3. Normy społeczne a jakość życia	192
6.4. Podsumowanie	196
Rozdział 7. Typy kapitału społecznego a jakość życia	197
7.1. Wstęp	197
7.2. Typy kapitału społecznego a subiektywna i obiektywna jakość życia	198
7.2.1. Niespójny kapitał zaufania a jakość życia	208
7.2.2. Spójny kapitał sieciowo-normatywny a jakość życia	212
7.2.3. Niespójny kapitał normatywny a jakość życia	214
7.3. Podsumowanie	216
Zakończenie	219
Bibliografia	225

WPROWADZENIE

Pytania o dobre życie, o szczęście mają z założenia charakter egzystencjalny, nurtujący, a także retoryczny. Jednakże są na tyle istotne i ważne dla człowieka, że nieustannie mu towarzyszą. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia we współczesnych czasach. Poszukiwanie odpowiedzi o sens i kształt życia człowieka w ponowoczesnym świecie znajduje odzwierciedlenie we wzrastającym zainteresowaniu problematyką jakości życia. Można za ryzykować konstatację, iż kategoria jakości życia jest przejawem ducha epoki czy też ideą, której czas właśnie nadszedł. Stała się przecież w ostatnich dekadach przedmiotem zainteresowania nie tylko przedstawiciele świata nauki (filozofów, psychologów, socjologów, ekonomistów, lekarzy), ale także opinii publicznej i reprezentantów wielu instytucji.

Owo zainteresowanie wynika w dużej mierze z pogłębiającej się „świadomości społecznej w obrębie dążeń indywidualnych poszczególnych jednostek do jak najlepszej egzystencji” (Wnuk, Marcinkowski 2012: 21). Jest to uzasadnione, ponieważ szczęście, dobre życie to pragnienia, które zawsze były obecne w życiu człowieka. Początek zainteresowania jakością życia datuje się wszak na czasy starożytne. Pojęcie szczęścia towarzyszyło wielu filozofom, którzy próbowali dociec, co czyni ludzkie życie satysfakcjonującym. Poszukiwanie wskazówek umożliwiających osiągnięcie wysokiej jakości życia miało przyczynić się do realizacji owego celu. Takie intencje towarzyszą również współczesnym badaczom i praktykom. W dzisiejszych czasach, poza badaniem jakości życia i próbami wypracowania właściwej metodologii, podejmuje się także szereg działań na rzecz odkrywania mechanizmów warunkujących dobre życie. Aspiracje naukowców i praktyków dotyczą poszukiwania determinant, które mogą prowadzić do polepszenia dobrostanu jednostek i społeczności.

Wyniki prac badawczych pozwalają sformułować wniosek, iż odczuwany poziom życiowej satysfakcji jest efektem jednoczesnego oddziaływania wielu czynników. Należą do nich m.in. cechy społeczno-demograficzne, a także te związane ze stanem psychicznym oraz historią życia danej osoby i jej prze-

szłymi doświadczeniami (GUS 2013). Do listy mechanizmów warunkujących jakość życia zalicza się również czynniki społeczno-kulturowe. Wśród nich coraz ważniejsze miejsce zajmuje kapitał społeczny, który definiuje się jako sieć relacji pomiędzy ludźmi i grupami, podzielane normy i wartości oraz zaufanie. „Sieci te tworzą zasób lub atut – stąd termin „kapitał” – który może być cenny w różnych sytuacjach (McClean, Page 2005: 5).

W najnowszej literaturze dotyczącej kapitału społecznego można znaleźć wiele publikacji na temat jego związków z jakością życia. Korzyści z sieci społecznych dostrzega się zarówno na poziomie jednostek, jak i organizacji czy też większych systemów. Na każdym z tych poziomów kapitał społeczny postrzega się jako jeden z kluczowych składników ludzkiego dobrostanu (OECD 2001). Jego pozytywny wpływ na dobrobyt społeczny podkreślają zarówno przedstawiciele świata nauki, jak i praktycy życia społecznego czy też eksperci.

O znaczeniu kapitału społecznego dla jakości życia pisał m.in. W. Baker (2000). W jego opinii ten typ kapitału decyduje zarówno o poziomie życia, jak i dobrostanie psychicznym jednostki. Odgrywa kluczową rolę w osiągnięciu osobistych i biznesowych sukcesów. Najlepszym przykładem korzystania z sieci społecznych jest, jego zdaniem, znajdowanie pracy. W. Baker podkreśla także znaczenie sieci społecznych dla zdrowia psychicznego i fizycznego, powtarzając za psychologiem badającym szczęście, iż jakość relacji z innymi ludźmi jest ważnym kryterium kapitału społecznego. W jego ujęciu ten typ kapitału pozwala osiągnąć większą satysfakcję z życia i czyni je spełnionym.

O indywidualnych korzyściach z kapitału społecznego przekonują także inni autorzy. N. Lin (2001) rozpatruje efekty kapitału społecznego w kontekście zamożności, władzy, reputacji, zdrowia fizycznego, psychicznego oraz zadowolenia z życia. Potencjalne rezultaty kapitału społecznego w kontekście jakości życia dostrzegają również W. Stone i J. Hughes (2002), którzy opisują szeroki wachlarz korzyści płynących z tego typu kapitału dla dobrostanu jednostek, rodzin i zbiorowości.

Relacje pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia są przedmiotem dyskusji także na poziomie globalnym. Bank Światowy i OECD traktują go jako drogę do zwalczania biedy i osiągnięcia innych pożądanych rezultatów w wielu aspektach życia. Warto także zaznaczyć, iż instytucje te postrzegają kapitał społeczny jako determinantę dobrobytu społecznego. Rezultaty pokazują bowiem, iż kapitał społeczny to potężny czynnik tłumaczący, dlaczego niektóre narody są szczęśliwsze niż inne (Bjornskov 2003).

Dostrzeżenie zależności pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia na różnych poziomach, tj. jednostkowym, grupowym, a także na poziomie społeczności, jest dowodem na to, iż może on stanowić kluczową wskazówkę dla zidentyfikowania i zrozumienia czynników, które mogą prowadzić do polepszania dobrostanu jednostek i społeczności. Tym bardziej iż analizy empiryczne potwierdzają doniosłość znaczenia badanego zjawiska zarów-

no dla obiektywnego, jak i subiektywnego wymiaru jakości życia, co wynika z szeroko zakrojonych badań zachodnich uczonych i mniej licznych dokonań polskich badaczy.

Warto podkreślić, iż zależności pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia mają charakter złożony. Dotyczą bowiem zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich powiązań. Inspirujące poznawczo i jednocześnie uzasadnione są zatem badania prowadzące do zrozumienia owych zależności. Może to mieć istotne znaczenie dla tego, co jest celem zarówno jednostkowym, jak i zbiorowym, tzn. dla dobrego życia. Próba odpowiedzi na owe zapotrzebowania jest prezentowana monografia. Podjęcie wysiłku badawczego w celu lepszego zrozumienia związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia w omówionym kontekście wydaje się cenne i frapujące. Zbadanie relacji pomiędzy tymi dwoma interesującymi zjawiskami społecznymi stało się zatem głównym celem niniejszej książki.

Uzyskanie wiarygodnych wyników badań i udzielenie wyczerpującej odpowiedzi na założone pytania badawcze było możliwe dzięki zastosowaniu triangulacji metod badawczych. Rezultaty otrzymane na podstawie reprezentatywnych badań ilościowych uzupełniono badaniami jakościowymi. Takie wielotorowe podejście zapewnia bowiem dokładny pomiar zjawisk będących przedmiotem zainteresowania oraz szczegółowy ich opis i interpretację wraz z kontekstem sytuacyjnym w wymiarze jednostkowym i społecznym (Łobocki 2003: 94–95). Zastosowana triangulacja, po pierwsze, pozwoliła uzyskać dokładniejsze informacje na temat badanych zależności, po drugie, umożliwiła dokonanie pełnego opisu tychże zjawisk.

Materiał empiryczny uzyskano na podstawie badań przeprowadzonych wśród mieszkańców Łodzi. Uzyskane wyniki porównano z licznymi badaniami polskich oraz zachodnich naukowców, potwierdzając je, a jednocześnie uzupełniając o nowe wątki badawcze. Można zatem sądzić, że ustalenia dotyczące kapitału społecznego i jakości życia oraz ich wzajemnych relacji, zdiagnozowane w przypadku badanej zbiorowości, nie mają charakteru enklawowości, ale są przejawem ogólniejszych prawidłowości.

Książka składa się z części teoretycznej i empirycznej. Część teoretyczna obejmuje dwa rozdziały, z których pierwszy poświęcony jest problematyce kapitału społecznego. Zawiera on przegląd koncepcji kapitału społecznego, zarówno tych tradycyjnych i najbardziej rozpowszechnionych, jak i tych bardziej współczesnych. W rozdziale tym znajduje się opis poszczególnych komponentów kapitału społecznego, omówienie problemów związanych z pomiarem badanego zjawiska, a także jego korzyściami. Rozdział drugi dotyczy jakości życia – przede wszystkim teoretycznych koncepcji omawianego pojęcia oraz wybranych dylematów badawczych. Kwestie odnoszące się do przedmiotu i problematyki badań, głównych pojęć, hipotez badawczych omawiane są w rozdziale trzecim. Zawiera on niezbędne informacje na temat za-

sad doboru próby i metod badawczych. Prezentacja wyników empirycznych zaczyna się w rozdziale czwartym, w którym omawiane są rezultaty badań dotyczące kapitału społecznego. Rozdział piąty obejmuje empiryczne ustalenia odnoszące się do jakości życia w wymiarze subiektywnym, obiektywnym i ogólnym. Kolejne rozdziały, szósty i siódmy, są próbą egzemplifikacji związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia. Ważnym elementem tych rozdziałów jest prezentacja wyników badań ilościowych, a także analiza wywiadów pogłębionych. Relacje pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia omawiane są zarówno z punktu widzenia poziomu, jak i struktury tego kapitału. U podstaw analiz leży założenie, że dla jakości życia znaczenie ma również koincydencja wymiarów kapitału społecznego. Całość zamyka podsumowanie rezultatów badań, dyskusja wyników i sugestie w odniesieniu do implikacji praktycznych.

Treści prezentowane w niniejszej pracy mają charakter zarówno dekskryptywny, jak i aplikacyjny. Wnioski płynące z zaprezentowanych wyników i podjętych rozważań pozwalają określić poziom i strukturę kapitału społecznego, a także ocenić jakość życia. Przeprowadzone analizy informują również o wyznacznikach badanych zjawisk społecznych. Z punktu widzenia działań podejmowanych na rzecz zwiększania kapitału społecznego oraz jakości życia wyniki te mogą okazać się niezwykle przydatne.

Wymiar aplikacyjny pracy ma dwa aspekty. Pierwszy polega na dostarczeniu wiedzy na temat poziomu kapitału społecznego i potencjału badanej zbiorowości. Drugi aspekt dotyczy udokumentowanego związku pomiędzy zasobami jednostki a jej dobrostanem i poziomem życia.

Wiedza na temat użyteczności kapitału społecznego może stanowić przyczynek do powszechnego użytkowania w praktyce nowych form kapitału, które mogą być istotnym uzupełnieniem nadmiernie eksploatowanego kapitału ludzkiego. Tym bardziej iż zdaniem wielu autorów kapitał społeczny wpływa na skuteczność innych kapitałów, zarówno wspomnianego kapitału ludzkiego, jak i materialnego. Może także przyczyniać się do lepszego ich wykorzystania. „Kapitał społeczny ulokowany jest w relacjach społecznych i jako kapitał może być uznawany za zasób, w który inwestujemy, aby zapewnić szereg korzyści” (OECD 2001: 39). Warto podkreślić, iż owe korzyści dotyczą mierzalnych i uchwytanych dziedzin życia.

Ze względu na zakres analizowanych zjawisk uzyskane wyniki mogą okazać się inspirujące zarówno dla przedstawicieli świata nauki, jak i kreatorów życia społecznego, a także dla tych, którzy pragną osiągać więcej w kwestiach materialnych i niematerialnych. Innymi słowy, publikacja zainteresować może nie tylko badaczy zajmujących się omawianą tematyką, ale również tych, którzy podejmują inicjatywy na rzecz budowania kapitału społecznego i poprawy jakości życia. Może okazać się też przydatna w poszukiwaniu odpowiedzi na egzystencjalne i nurtujące pytania o jakość życia ludzkiego.

ROZDZIAŁ 1

KAPITAŁ SPOŁECZNY

1.1. Wstęp

W założeniach ekonomii klasycznej przyjmowano występowanie kilku podstawowych czynników produkcji wpływających na wzrost gospodarczy, tzn. ziemi, surowców, pracy oraz kapitału finansowego. W latach sześćdziesiątych XX w. zwrócono uwagę na kapitał fizyczny, a dekadę później do owej listy dołączono także kapitał ludzki. Kolejnym krokiem dostrzeżenia roli pozaekonomicznych determinant rozwoju było włączenie do czynników produkcji kapitału społecznego, za pomocą którego starano się wyjaśnić zróżnicowania występujące w społeczeństwie.

Wyodrębnienie kapitału społecznego i docenienie jego roli w stymulowaniu rozwoju sprzyjają rozpowszechnianiu się tego terminu w wielu kontekstach. Od wielu lat zachodni badacze (Woolcock 1998) przekonują o jego użyteczności. Stąd również w Polsce studia nad kapitałem społecznym coraz częściej koncentrują się na podejmowaniu działań na rzecz jego zwiększania, upatrując w tym zasobie szans na poprawę warunków życia ludzi, trwały dobrostan oraz ogólnie pojęty rozwój. „Jego kariera wydaje się mieć źródło w powszechnym przekonaniu, że jak kapitał finansowy (to, co się posiada) w czasach przednowoczesnych, kapitał ludzki (to, co się wie i potrafi) w epoce nowoczesnej, tak właśnie kapitał społeczny (to, kogo się zna, z kim się jest związanym) przesądza obecnie (w erze postnowoczesnej) zarówno o sukcesie jednostki, jak i szerszych grup społecznych” (Rymsza 2007: 23).

Obecność kapitału społecznego dostrzega się współcześnie w wielu obszarach. Od kilku dekad podejmuje się próby jego zdefiniowania, choć nadal występuje na tym polu wiele niejasności. Jest to jeden z podstawowych zarzutów, z jakim spotyka się ta koncepcja.

Teoretyczny kontekst kapitału społecznego przedstawiony zostanie w prezentowanym rozdziale. Scharakteryzowane zostaną wymiary tego kapitału i funkcje oraz problemy związane z jego pomiarem.

1.2. Kapitał społeczny – ujęcie teoretyczne

Kapitał społeczny zagościł na dobre w dyskursie naukowym na początku XX w., choć jego geneza ma długą tradycję. Sporadyczne wzmianki o nim można znaleźć już w starożytnej literaturze filozoficznej (Barczykowska 2011: 18). Po raz pierwszy natomiast pojęcie to zostało użyte przez L. Hanifana w 1916 r. w odniesieniu do wiejskich ośrodków edukacyjnych. Autor zdefiniował kapitał społeczny jako pewien zestaw niematerialnych wartości wspólnotowych, takich jak: życzliwość, koleżeństwo, solidarność oraz kontakty społeczne pomiędzy członkami społeczności lokalnej i ich rodzinami, tworzących wspólnie wyodrębnioną jednostkę społeczną (Hanifan 1916, za: Woolcock, Narayan 2000: 228–229). Pierwsze zastosowanie terminu we współczesnym ujęciu przypisuje się J. Jacobs (1961: 138), według której silne, oparte na zaufaniu, złączone wspólnotą celów i przywiązaniem lokalnym więzi są bezcenne dla wysokiego poziomu poczucia bezpieczeństwa publicznego.

Za twórcę pierwszej, systematycznie wyłożonej, współczesnej koncepcji kapitału społecznego uznaje się niewątpliwie P. Bourdieu (Portes 1998, 2000). Nie jest to jednak jedyna forma kapitału, na której koncentruje on swoją uwagę. Oprócz kapitału społecznego P. Bourdieu (1986a) wyróżnia także kapitał kulturowy i kapitał ekonomiczny. Wszystkie one spełniają wiele istotnych funkcji. Są podstawowymi czynnikami definiującymi pozycję i możliwości jednostek w każdym z tzw. pól społecznych, o których pisze P. Bourdieu (Siisiäinen 2000: 11). Francuski socjolog prezentuje indywidualistyczne podejście w odniesieniu do kapitału społecznego. Definiuje go jako sumę szczególnych zasobów materialnych i duchowych oraz zinstytucjonalizowanych relacji społecznych, które mogą przynosić jednostce korzyści materialne i duchowe. Dzięki posiadanemu kapitałowi społecznemu jednostki mogą zyskać dostęp zarówno do zasobów ekonomicznych, jak i kulturowych (Bourdieu 1990; Bourdieu, Wacquant 2001).

„Zasób kapitału społecznego posiadany przez danego aktora zależy od rozmiaru sieci powiązań, jakie może on skutecznie zmobilizować, i od zasobu kapitału (ekonomicznego, kulturowego i symbolicznego) posiadanego na własny rachunek przez każdego z tych, z którymi on jest powiązany” (Bourdieu 1986a: 54). Kapitał społeczny ma w tym kontekście charakter instrumentalny (Portes 2000: 2). Jednostki celowo budują relacje społeczne, mają bowiem świadomość korzyści, jakie mogą one im przynieść w przyszłości. Sieć kontaktów społecznych nie jest ani dana naturalnie, ani w pełni dziedziczona społecznie. Jest ona produktem indywidualnych lub zbiorowych strategii inwestycyjnych, podejmowanych świadomie lub nieświadomie w celu ustanowienia lub reprodukcji relacji społecznych, które są użyteczne w krótkim lub długim okresie. W wyniku realizacji tych strategii dochodzi do

przekształcenia typowych relacji, takich jak sąsiedzkie, w miejscu pracy, a nawet rodzinne, w relacje, które służą jednostce i mogą się stać przedmiotem natychmiastowego wyboru i mobilizacji (Bourdieu 1986a).

Koncepcja P. Bourdieu zainspirowała J. Colemana do usystematyzowania koncepcji kapitału społecznego, które zawarł w publikacji *Foundations of Social Theory*. Autor zaprezentował w niej główne założenia, odwołując się do teorii racjonalnego wyboru. Postrzega on jednostkę jako racjonalnego aktora zainteresowanego zasobami kontrolowanymi przez inne osoby, a jednocześnie uwzględniającego w swoich decyzjach przewidywalne zachowania innych ludzi. J. Coleman (1990) definiuje kapitał społeczny przede wszystkim w odniesieniu do funkcji, jakie on spełnia. Z racji zawierania w sobie elementów struktury społecznej sprzyja działaniom jednostek osadzonym w tej strukturze. Kapitał społeczny jest dla J. Colemana „naturalnym zasobem” tkwiącym w relacjach wewnątrzrodzinnych i w organizacjach danej społeczności.

Posiadanie odpowiedniego kapitału społecznego sprawia, że jednostki mogą osiągać cele, które bez jego użycia byłyby nie do zrealizowania. Przy czym, źródło tego kapitału nie leży w jednostkach, ale w relacjach społecznych między nimi. Jest on zasobem realnym lub potencjalnym, czerpanym z tychże relacji. Ów kapitał rodzi się w strukturze relacji pomiędzy aktorami i pośród nich – stanowi wyłącznie właściwość grupy, nie istnieje na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości (Coleman 1990). Niewątpliwie kapitał społeczny jest dla J. Colemana dobrem publicznym. Nie jest dobrem prywatnym, ponieważ w odróżnieniu od kapitału ludzkiego czy finansowego mogą korzystać z niego wszyscy ci, którzy należą do danej struktury społecznej, a także inni, dzięki obecności tzw. efektów zewnętrznych. Tym bardziej że jak twierdzi autor, ludzie wytwarzający kapitał społeczny korzystają jedynie z części generowanych przez niego korzyści (Coleman 1988).

Bardzo istotnym aspektem rozważań J. Colemana o kapitale społecznym jest tzw. domknięcie struktury społecznej. Jego zdaniem, domknięta struktura społeczna stanowi jeden z zasadniczych czynników warunkujących tworzenie, podtrzymywanie i destrukcję kapitału społecznego. Jest to jednocześnie specyficzna forma kapitału społecznego. Taki typ struktury cechuje się gęstą siecią powiązań między jej członkami, którzy pozostają ze sobą w bezpośrednich relacjach (Coleman 1988). Funkcjonowanie w strukturach domkniętych sprzyja pojawianiu się zaufania i respektowaniu efektywnych norm postępowania (Kiersztyn 2005).

Warto zaznaczyć, że J. Coleman w swoich rozważaniach podjął próbę pogodzenia perspektywy socjologicznej i ekonomicznej. Wyjaśniając zachowania ludzi, posłużył się teorią, która według ekonomistów pozwala objaśnić proces powstawania emergentnych form i struktur społecznych na podsta-

wie zachowań racjonalnych i egoistycznych aktorów. Zakładał on, że aktorzy koncentrują uwagę nie tylko na swoich zasobach, ale są także zainteresowani zasobami innych ludzi. Interakcja, a w konsekwencji cała organizacja społeczna opiera się na transakcjach zawieranych pomiędzy tymi, którzy mają określone zasoby, a tymi, którzy ich potrzebują (Turner 2004).

Do koncepcji J. Colemana nawiązuje F. Fukuyama, którego podstawowe tezy są zawarte w popularnej książce *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Jak twierdzi jej autor, idea kapitału społecznego zawiera się nie tyle w ziemi, fabrykach, narzędziach czy maszynach, jak zwykli twierdzić ekonomiści, ile w wiedzy i umiejętnościach ludzi. Tworzenie kapitału społecznego jest uwarunkowane normatywnie, zależy zwłaszcza od zaufania i przestrzegania normy wzajemności, a także przyswojenia przez członków danej społeczności takich cech, jak: lojalność, uczciwość i rzetelność (Fukuyama 1997).

Jak pisze F. Fukuyama (2003: 169), „kapitał społeczny można najprościej zdefiniować jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im współpracę”. Wspólnie wyznawane normy prowadzą jednak nie tylko do zachowań kooperatywnych, ale także uczciwych. Jednak, aby mogły one pełnić właściwą rolę, czyli przyczyniać się do budowania kapitału społecznego, muszą zostać zaakceptowane przez wszystkich uczestników grupy. „Jeśli przedstawiciele danej grupy mają podstawę sądzić, że inni członkowie będą postępować w stosunku do nich w sposób uczciwy i rzetelny, to zaczną darzyć się wzajemnym zaufaniem. Zaufanie działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji” (Fukuyama 2003: 169).

Należy podkreślić, że tak jak J. Coleman akcentował znaczenie norm i wartości, tak F. Fukuyama w swojej koncepcji gloryfikuje zaufanie społeczne, utożsamiając je z samym kapitałem społecznym. Co więcej, dowodzi, iż dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane poziomem zaufania w danym społeczeństwie. Traktuje zaufanie jako najważniejszą cechę kulturową decydującą o powodzeniu ekonomicznym, zaznaczając przy tym, że nie jest to cecha stała. Kapitał społeczny jest nie tylko różny w poszczególnych krajach, ale można go zyskiwać i tracić.

W zakresie doprecyzowania i pełniejszego zrozumienia istoty kapitału społecznego wiele wnoszą prace R.D. Putnama, który podobnie jak F. Fukuyama wychodzi od ustaleń J. Colemana, ale refleksje nad kapitałem społecznym podejmuje przede wszystkim w kontekście społeczeństwa obywatelskiego. Wydaje się, że istotę kapitału społecznego sprowadza do zaufania, norm społecznych (norm wzajemności) oraz zaangażowania we wspólne działanie, które tworzą swoiste sieci. „Normy uogólnionej wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania – pisał – sprzyjają społecznemu zaufaniu i współpracy, ponieważ zmniejszają korzyści z wyłamywania się, redukują niepewność i dostarczają wzorów przyszłej współpracy” (Putnam 1995: 276). Jego

zdaniem, zaufanie i sieć obywatelskich powiązań są ważniejsze niż regulacje i gwarancje prawne. Prawo, umowy oraz racjonalne działanie gospodarcze – jak twierdzi R.D. Putnam – to za mało dla rozwoju stabilizacji społeczeństw postindustrialnych. Potrzeba jeszcze powszechnego zrozumienia wspólnych korzyści czy interesów, akceptacji obowiązujących norm społecznych, potrzeba wartości opartych raczej na zwyczaju niż na chłodnej kalkulacji, która jest bardziej właściwa strukturom pionowym, jak to ujmował R.D. Putnam, czyli hierarchii i władzy, niż strukturom i działaniom obywatelskim – poziomym, a mówiąc inaczej, społecznym.

Zatem „kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” (Putnam 1995: 388). Szczególne znaczenie mają „normy wzajemności” oraz sieci poziome, w tym przede wszystkim „sieci obywatelskiego zaangażowania”, ponieważ dają możliwość bezpośredniego kontaktu i współpracy. Częstość i ciągłość interakcji społecznych generuje natomiast wzajemne zaufanie, które rozprzestrzenia się na wszelkie sfery życia społecznego.

R.D. Putnam (1995), podobnie jak J. Coleman, uważa zatem, że grupa, w której obecne jest wzajemne zaufanie, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż grupa, w której tego wzajemnego zaufania nie ma. Innymi słowy, spontaniczna współpraca jest łatwiejsza dzięki kapitałowi społecznemu. Poza tym zaufanie umacnia kooperację, a kooperacja umacnia dalsze zaufanie, co tworzy pozytywną spiralę. Ma to, jak twierdzi R.D. Putnam, znaczenie nie tylko dla efektywności gospodarki, ale także i efektywności rządzenia. Skuteczne rządzenie powinno się bowiem opierać na współpracy między różnymi elementami struktury władzy, partiami, a przede wszystkim między administracją publiczną i zwykłymi obywatelami. Dlatego też R.D. Putnam łączy koncepcję kapitału społecznego z funkcjonowaniem rządowych instytucji i twierdzi, iż ów kapitał społeczny, jako dobro publiczne, przyczynia się do efektywności demokratycznych instytucji rządowych (Rymsza 2007).

Kapitał społeczny jest dla R.D. Putnama zarówno dobrem prywatnym, jak i publicznym, jednocześnie ma „aspekt jednostkowy i kolektywny, prywatne i publiczne oblicze. Jednostki tworzą znajomości, które przynoszą korzyść ich własnym interesom. Jedną z najbardziej popularnych strategii osób poszukujących pracy jest wchodzenie w układy, poszerzanie znajomości, ponieważ większość z nas znajduje pracę dzięki temu, kogo znamy, a nie ze względu na to, co wiemy, czyli ze względu na nasz kapitał społeczny a nie ludzki” (Putnam 2000: 20). Jednakże kapitał społeczny, jak podkreśla P. Starosta (2011: 164), jest tu traktowany jako element solidarności społecznej.

Interesującą koncepcję kapitału społecznego sformułował także N. Lin (2001). W jego ujęciu kapitał społeczny odnosi się do zasobów społecznych zawartych w strukturze społecznej, które są mobilizowane dzięki działaniom

aktorów. Kapitał społeczny jest tworzony przez nawiązywanie i utrzymywanie więzi społecznych z innymi ludźmi w celu dotarcia do ich zasobów, by je wykorzystać do osiągnięcia lepszej pozycji m.in. na rynku pracy czy w strukturze społecznego prestiżu. Wszystkie zasoby znajdujące się w gestii uczestników struktury społecznej N. Lin (2001) dzieli na dwie kategorie. Pierwsza grupa obejmuje dobra osobiste będące w posiadaniu jednostki, która może nimi swobodnie dysponować. Druga grupa odnosi się do zasobów społecznych i obejmuje wszystkie dobra, którymi dysponują inne osoby, a do których jednostka ma pośredni lub bezpośredni dostęp. Zasoby osobiste, podobnie jak i społeczne, mogą mieć formę materialną lub symboliczną (dyplomy, stopnie naukowe itp.). Cenione zasoby społeczne przyjmują przede wszystkim postać bogactwa oraz władzy i reputacji.

W ujęciu N. Lina definicja kapitału społecznego obejmuje trzy zasadnicze elementy: zasoby, fakt zakorzenienia ich w strukturze społecznej oraz aktywną rolę jednostki w ich pozyskiwaniu. Nawet jeśli aktor nie wykorzystuje aktualnie zasobów, które są obecne w jego sieci, to i tak mają one duże znaczenie (Lin 2001; O'Brien, Quimby 2006). Posiadanie określonych kontaktów może służyć poprawieniu pozycji społecznej jednostki. Im wyższą pozycję zajmuje bowiem jednostka, tym większa jest ilość zasobów, do których ma dostęp i/lub nad którymi sprawuje kontrolę (Lin 2001). Dostęp do kapitału społecznego zależy, zdaniem N. Lina, od trzech czynników – po pierwsze, od pozycji jednostki w hierarchii struktury organizacji społecznej; po drugie, od rodzaju więzi, która łączy jednostkę z innymi członkami struktury; po trzecie, od umiejscowienia więzi społecznych w sieci społecznej. Dostęp do kapitału społecznego warunkowany jest zatem przewagą strukturalną (siłą pozycji społecznej jednostki) i przewagą sieciową (siłą więzi społecznych utrzymywanych z ludźmi) (Lin 2001).

Koncepcje kapitału społecznego P. Bourdieu i N. Lina są zbieżne pod wieloma względami, choć powstały niezależnie od siebie. Obaj autorzy podkreślają znaczenie zasobów o charakterze społecznym oraz wskazują na instrumentalny charakter kapitału społecznego. Co więcej, pierwsza i druga koncepcja mieści się w ujęciu strukturalnym.

Do koncepcji P. Bourdieu nawiązywał także R.S. Burt (1992), którego rozważania zawarte w książce *Structural Holes: The Social Structure of Competition* dotyczą głównie sfery ekonomicznej. Postrzega on jednostki jako graczy podejmujących szereg działań w celu realizacji zysku. Społeczna struktura konkurencji, w ramach której funkcjonują, powoduje, że między uczestnikami areny współzawodnictwa istnieją różne poziomy zaufania, zależności i zobowiązań. Wszyscy posiadają określoną sieć kontaktów społecznych, co decyduje o potencjalnych korzyściach, jakie mogą się pojawić na arenie współzawodnictwa. Uczestnicy tej areny dysponują jednak nie tylko kapitałem społecznym, czyli kontaktami społecznymi z innymi graczami, ale także

kapitałem finansowym (w postaci gotówki, rezerw bankowych) i ludzkim (cechy jednostkowe). Pierwszy rodzaj kapitału jest, zdaniem R.S. Burta (1992), szczególnie istotny, gdyż dostarcza jednostce różnego rodzaju możliwości za inwestowania pozostałych form kapitału. Poza tym kapitał społeczny nabiera większego znaczenia w warunkach niedoskonałej konkurencji. Gdy rynek jest niedoskonały, kapitały ludzki i finansowy są mniej mobilne, decydujące znaczenie ma wtedy kapitał społeczny.

R.S. Burt dokonuje rozróżnienia kapitału społecznego na dwie jego formy. W pierwszym podejściu zakłada, że sieć kontaktów społecznych umożliwia dostęp do ludzi ze specyficznymi zasobami. Sieć społeczna umożliwia zatem osiągnięcie rzadkich zasobów i staje się kanałem ich dystrybucji. Jak pisze R.S. Burt (1992: 12), „teoria kapitału społecznego wyłaniającego się z tego nurtu literatury opisuje sposób, w jaki zasoby dostępne każdej jednostce w populacji są zależne od zasobów dostępnych tym, którzy w sensie społecznym są najbliższej danej jednostki”. To podejście jest jednak przez autora ignorowane. Swoją uwagę skupia on na drugim ujęciu kapitału społecznego. W tym przypadku struktura społeczna jest traktowana jako zasób sam w sobie i to ona tworzy kapitał społeczny. Stąd według R.S. Burta (1992: 12), „kapitał społeczny obejmuje zarazem zasoby, które znajdują się w posiadaniu innych, oraz strukturę kontaktów w sieci”.

Struktura społeczna jest „rodzajem kapitału, który może stworzyć dla określonych jednostek lub grup przewagę konkurencyjną w dążeniu do realizacji ich celów” (Burt 2000a: 3). Ci, którzy uzyskują lepszą pozycję na rynku, są w jakiś sposób lepiej powiązani z innymi uczestnikami gry i na tym koncentrują swoją uwagę (Burt 2000b: 1). Rozbudowana sieć kontaktów nie zapewnia jednak sukcesu (informacyjnego), sprzyja mu dopiero wtedy, gdy jest heterogeniczna. W tego typu sieciach aktorzy dysponują różnymi informacjami i to właśnie od nich znacznie szybciej dowiedzieć się można m.in. o atrakcyjnej ofercie pracy i zachować kontrolę nad przekazaniem takiej informacji dalej (Burt 1992: 13).

Skoncentrowanie uwagi na sieciowej strukturze kapitału społecznego zaowocowało stworzeniem przez R.S. Burta oryginalnej koncepcji luk strukturalnych, którą, podobnie jak koncepcje „domkniętej struktury społecznej” J. Coleman, traktuje jako formę kapitału społecznego. Mianem luki strukturalnej R.S. Burt określił takie miejsce w strukturze relacji międzyludzkich, które łączy ze sobą nieredundantne kontakty społeczne (określają one dostęp do osób o odmiennych pozycjach w strukturze społecznej). Dziura strukturalna występuje pomiędzy osobami dysponującymi różnymi zasobami, np. informacjami. Ludzie znajdujący się po różnych stronach luki w strukturze społecznej obracają się w odmiennych kręgach społecznych, i dlatego też mają dostęp do różnorodnych informacji (Burt 1992: 18–27). Ma to szczególne znaczenie dla osób działających w konkurencyjnej gospodarce (Burt 2000).

Interesujące ujęcie kapitału społecznego zaprezentował także W. Baker. Jego książka *Achieving Success Through Social Capital* jest, jak twierdzi autor, swoistego rodzaju przewodnikiem po kapitale społecznym. Nie tylko wyjaśnia, czym jest ów kapitał, ale informuje o tym, jak go oceniać, budować i używać w życiu codziennym (Baker 2000: 1).

W. Baker (2000) odnosi kapitał społeczny do zasobów dostępnych w obrębie i poprzez personalne i biznesowe sieci. Te zasoby zawierają informację, pomysły, wskazówki, możliwości, kapitał finansowy, emocjonalne wsparcie, życzliwość, zaufanie i wsparcie ze strony innych ludzi. Nie są to jednak zasoby będące zaletą indywidualną. Znajdują się one w sieciach relacji. Jak pisze W. Baker (2000: 2), „jeśli ty myślisz o kapitale ludzkim jako o czymś, co wiesz (suma twojej wiedzy, umiejętności i doświadczenia), to dostęp do kapitału społecznego zależy od tego, kogo ty znasz – rozmiaru, jakości i różnorodności twoich indywidualnych i biznesowych sieci”.

Według prezentowanej koncepcji kapitału społecznego, szczęście w życiu społecznym zależy właśnie od relacji z innymi ludźmi. „Wszystkie składniki sukcesu, które tradycyjnie definiujemy jako *indywidualne* – talent, inteligencja, edukacja, wysiłki i szczęście – są zawsze połączone z sieciami” (Baker 2000: 5). Dlatego też, zdaniem autora, bez właściwego budowania i zarządzania sieciami zasoby kapitału społecznego okażą się dla jednostek niedostępne (Baker 2000: 25). W jego ujęciu ten rodzaj kapitału to dodatkowe źródło zasobów, z których jednostka może korzystać, aby zrealizować zarówno życiowe, jak i zawodowe cele. W. Baker zakłada, że wraz ze wzrostem liczby członków siatki społecznej rośnie prawdopodobieństwo, iż znajdzie się wśród nich osoba posiadająca poszukiwany zasób. Swoich czytelników zachęca do odtwarzania realnej siatki społecznej, a następnie zbierania dokładnych informacji o tych jednostkach, w tym także o zasobach, jakimi dysponują. Metoda ta dostarcza wiedzy na temat konkretnych korzyści, które jednostka może uzyskać dzięki własnej siatce społecznej.

Omówione koncepcje kapitału społecznego (tradycyjne: P. Bourdieu, J. Coleman, F. Fukuyama, R.D. Putnam oraz współczesne: N. Lin, R.S. Burt, W. Baker) oddają dobrze jego sens jako pojęcia społecznego o szerokim znaczeniu. Tego typu terminy charakteryzują się dużą różnorodnością. W przypadku kapitału społecznego owa różnorodność wynika ponadto z wysokiej zależności kapitału społecznego od kontekstu oraz złożoności jego konceptualizacji i operacjonalizacji. Kapitał społeczny nie ma jasno określonego znaczenia zarówno z powodów obiektywnych, jak i ideologicznych (Foley, Edwards 1997). Dlatego też nie istnieje jednoznaczna i powszechnie akceptowana definicja tego pojęcia (Robinson i in. 2002). Co więcej, w definiowaniu kapitału społecznego pojawiają się znaczące rozbieżności, a nawet sprzeczności. Dobrze ilustruje to przegląd definicji zamieszczony w tabeli 1.1.

Zaprezentowane zestawienie definicji kapitału społecznego pokazuje ich zróżnicowanie w zależności od typu relacji. Mogą one mieć charakter pomostowy, wiążący lub zawierać w sobie obydwa rodzaje powiązań. P.S. Adler i W. Kwon (2002) mianem definicji zewnętrznych/pomostowych określają te, które koncentrują się głównie na relacjach aktora z innymi aktorami. Definicje wewnętrzne/wiążące to te, które skupiają się na relacjach pomiędzy aktorami w zbiorowości lub obydwu przypadkach. Obaj autorzy określają kapitał społeczny jako „dobrą wolę dostępną dla jednostek i grup. Wypływa ona ze struktury i treści relacji społecznych aktora. Jej skutki są efektem informacji, wpływu i solidarności, które są dostępne aktorowi” (Adler, Kwon 2002: 23).

Według definicji pierwszego typu (zewnętrzne/pomostowe), które pojawiają się w pracach takich autorów, jak W. Baker, P. Bourdieu, R.S. Burt, a także M.A. Belliveau i in. (1996), kapitał społeczny to „osobista sieć jednostki i elitarne instytucje przynależności”. Zdaniem E.A. Boxmana i in. (1991: 52), to z kolei „liczba osób, od których można się spodziewać wsparcia, i zasoby, które mają do dyspozycji”. Drugi typ definicji (wewnętrzne/wiążące), zdaniem P.S. Adlera i W. Kwona (2002), można znaleźć m.in. u F. Fukuyamy, R.D. Putnama, R. Ingleharta oraz J. Coleman. Do typu trzeciego, obejmującego dwa typy relacji, zaliczają oni przede wszystkim definicję amerykańskiego ekonomisty, według którego kapitał społeczny to „powstające naturalnie społeczne relacje między osobami, które promują lub wspierają pozyskanie umiejętności i cech cenionych na rynku. [...] własność, która może być tak znacząca jak zapis finansowy w księgowości dla utrzymania nierówności w naszym społeczeństwie” (Loury 1992: 100). W tej grupie pojawiają się ponadto ujęcia M. Woolcocka oraz czterech mniej znanych autorów: J. Nahapieta, S. Ghoshala, K. Pennara oraz M. Schifffa.

Tabela 1.1. Przykłady definicji kapitału społecznego

Typ relacji	Autor	Definicja
1	2	3
Zewnętrzne/ pomostowe/ wspólnotowe	W. Baker	„Zasób, który podmioty czerpią ze szczególnych struktur społecznych, a następnie używają do realizacji swoich interesów. Jest on tworzony przez zmiany w relacjach między podmiotami” (Baker 1990: 619)
	M.A. Belliveau, C.A. O'Reilly, J.B. Wade	„Osobista sieć jednostki i elitarne instytucje przynależności” (Belliveau i in. 1996: 1572)

Tabela 1.1 (cd.)

1	2	3
Zewnętrzne/ pomostowe/ wspólnotowe	P. Bourdieu	„Zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu” (Bourdieu 1986: 248) „Złożony z obowiązku społecznego, który jest wymienny w niektórych warunkach na kapitał ekonomiczny i może być zinstytucjonalizowany w postaci tytułu nobilitującego” (Bourdieu 1986: 243)
	P. Bourdieu, L.J.D. Wacquant	„Zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu” (Bourdieu, Wacquant 1992: 119)
	E.A.W. Boxman, P.M. De Grant, H.D. Flap	„Liczba osób, od których można się spodziewać wsparcia, i zasoby, które mają do dyspozycji” (Boxman i in. 1991: 52)
	R.S. Burt	„Przyjaciele, koledzy i bardziej ogólne kontakty, dzięki którym otrzyma się możliwości skorzystania ze swojego ludzkiego i finansowego kapitału” (Burt 1992: 9) „wysoka pozycja w sieci” (Burt 1997: 355)
	D. Knoke	„Proces, w którym aktorzy społeczni tworzą i mobilizują swoje sieci kontaktów wewnątrz organizacji i poza nimi, aby uzyskać dostęp do zasobów społecznych innych aktorów” (Knoke 1999: 18)
	A. Portes	„Zdolność podmiotów do zapewnienia korzyści z członkostwa w sieciach społecznych lub innych strukturach społecznych” (Portes 1998: 6)
Wewnętrzne/ wiążące/ spajające	J. Brehm, W. Rahn	„Sieć kooperacyjnych relacji między obywatelami, które ułatwiają rozwiązywanie problemów działań zbiorowych” (Brehm, Rahn 1997: 999)
	J. Coleman	„Kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcje. Nie jest pojedynczą jednostką, ale szeregiem różnych podmiotów mających dwie cechy wspólne: wszystkie one składają się z niektórych aspektów struktury społecznej i ułatwiają niektóre działania dotyczące osób, które są elementami struktury” (Coleman 1990: 302)
	F. Fukuyama	„Zdolność ludzi do pracy dla wspólnych celów w grupach i organizacjach” (Fukuyama 1995: 10) „Kapitał społeczny może być określony po prostu jako istnienie pewnego zbioru bezpośrednich wartości albo norm dzielonych przez członków grupy, który pozwala na współpracę wśród nich” (Fukuyama 1997)

1	2	3
Wewnętrzne/ wiążące/ spajające	R. Inglehart	„Kultura zaufania i tolerancji, w której pojawiają się rozległe sieci dobrowolnych stowarzyszeń” (Inglehart 1997: 188)
	A. Portes, J. Sensenbrenner	„To oczekiwania działań w ramach społeczności, które wpływają na cele gospodarcze i zachowania związane z poszukiwaniem celów przez ich członków, nawet jeśli te oczekiwania nie są zorientowane w kierunku sfery gospodarczej” (Portes i Sensenbrenner 1993: 1323)
	R.D. Putnam	„Cechy organizacji społecznych, takie jak sieci, normy i społeczne zaufanie, które ułatwiają koordynację i współpracę na rzecz wzajemnej korzyści” (Putnam 1995: 67)
	C.Y. Thomas	„To dobrowolne środki i procesy opracowane w ramach społeczeństwa obywatelskiego, które wspierają rozwój całego zbiorowego przedsięwzięcia” (Thomas 1996: 11)
Obydwa rodzaje	G.C. Loury	„Powstające naturalnie społeczne relacje między osobami, które promują lub wspierają pozyskanie umiejętności i cech cenionych na rynku. [...] własność, która może być tak znacząca jak zapis finansowy w księgowości dla utrzymania nierówności w naszym społeczeństwie” (Loury 1992: 100)
	J. Nahapiet, S. Ghoshal	„Suma rzeczywistych i potencjalnych zasobów osadzonych wewnątrz, dostępnych za pośrednictwem i pochodzących z sieci powiązań będących w posiadaniu przez podmiot indywidualny lub jednostkę społeczną. Kapitał społeczny obejmuje zatem zarówno sieci, jak i aktywa, które mogą zostać uruchomione przy użyciu tej sieci” (Nahapiet, Ghoshal 1998: 243)
	K. Pennar	„Sieć relacji społecznych, która wpływa na zachowania jednostek i tym samym na wzrost gospodarczy” (Pennar 1997: 154)
	M. Schiff	„Zestawy elementów struktury społecznej, które mają wpływ na stosunki między osobami i są nakładami lub argumentami funkcji produkcji i/lub funkcji użytkowych” (Schiff 1992: 160)
	M. Woolcock	„Informacje, zaufanie i normy wzajemności stanowiące część jakiejś sieci społecznej” (Woolcock 1998: 153)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Adler, Kwon (2002).