

MONIKA ADAMCZYK

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA
TYPÓW KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W POLSCE
STUDIUM EMPIRYCZNE

Już M. Weber uznał pozycję klasową za niezwykle ważny, a wręcz decydujący o szansach na udane życie czynnik, będący jego zdaniem jednym z wyznaczników uogólnionych szans na sukces rynkowy dla podmiotów społecznych¹. W systemie gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego na powodzenie i zwiększone szanse życiowe w mniejszym stopniu powinno wpływać przypisanie do określonej kategorii społecznej, a w znacznie większym wykształcenie, sieci kontaktów społecznych, które obok dochodu zdecydowanie zwiększają dostęp jednostki do zasobów społecznych². Tak o tym zagadnieniu pisze P. Bourdieu: „Kapitał społeczny to całość aktualnych i potencjalnych zasobów powiązanych posiadaniem trwałej sieci bardziej lub mniej zinstytucjonalizowanych powiązań wzajemnej znajomości lub wzajemnego uznania; lub inaczej powiedziawszy, zasobów wynikających z przynależności do grupy. Kapitał łączny, który posiadają poszczególni członkowie grupy, służy im wspólnie jako zabezpieczenie i daje im – w dalszym sensie tego słowa – wiarygodność kredytową. Powiązania w ramach kapitału społecznego mogą egzystować w praktyce jedynie na gruncie materialnych i/lub symbolicznych powiązań wzajemnych, które kapitał społeczny ugruntowuje.

Dr MONIKA ADAMCZYK – adiunkt Instytutu Socjologii Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II, adres do korespondencji: Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin; e-mail: monika_dorota@o2.pl

¹ M. WEBER, *Gospodarka i społeczeństwo*, Warszawa 2002, s. 531-532.

² W prowadzonej analizie przyjęto, że przez zasoby społeczne rozumie się „sieć powiązań (interakcji), które pozostają do dyspozycji jednostek/grup i ewentualnie mogą zostać zmobilizowane do realizacji indywidualnych bądź grupowych interesów” (A. GIZA-POLESZCZUK, M. MARODY, A. RYCHARD, *Strategie i systemy. Polacy w obliczu zmiany społecznej*, Warszawa 2000, s. 32).

Mogą one także być społecznie zinstytucjonalizowane lub zagwarantowane, także poprzez przejście wspólnego nazwiska wskazujące na przynależność do rodziny, klasy, rodu czy też szkoły lub partii, jak i poprzez mnogość innych aktów instytucjonalizujących, które to osoby zainteresowane równocześnie kształtują i informują o istnieniu relacji w ramach kapitału społecznego³. Podobnie M. Ziółkowski uważa, że kapitał społeczny jest „sumą własnych wpływów, powiązań i znajomości, którą jednostka może wnieść jako swoisty aport, ofertę handlową”⁴. Analizując wpływ czynników społeczno-ekonomicznych na kapitał społeczny w Polsce, szczególną uwagę należy zwrócić między innymi na zróżnicowania tego kapitału ze względu na przynależność do określonej grupy pokoleniowej i kategorii statusu społeczno-ekonomicznego. Status społeczno-ekonomiczny bywa często utożsamiany z pozycją społeczną jednostki w określonej strukturze społecznej i bezpośrednio odnosi się do tego, kim jest dana osoba⁵.

J. Szczepański twierdzi, że „mówiąc w uproszczeniu, [...] każda grupa społeczna stanowi pewną «przestrzeń», w której różne role zajmują swoje określone «miejsca». [...] To miejsce nazywamy pozycją społeczną roli w grupie. Jest ona określona przez zakres ważności, jaką dana rola posiada dla wykonywania zadań grupy, dla jej trwania i dla jej rozwoju. Mikrostruktura grupy jest więc układem pozycji społecznych członków. Lecz nie tylko. Na mikrostrukturę składają się także inne elementy. Należą do nich przede wszystkim wzory wzajemnych oddziaływań zachodzących między członkami, wzory stosunków, oraz wartości grupy i postawy wobec tych wartości”⁶. Pozycja społeczna jest zatem jednym z podstawowych czynników, wpływających na umiejscowienie jednostki w hierarchicznych strukturach społecznych. Z pozycją społeczną związany jest status, określa on społeczną wartość danej jednostki, wynikającą z prestiżu i szacunku, jakim dana jednostka jest obdarzana przez innych lub pozycji przez nią zajmowanej⁷. Inaczej mówiąc, lu-

³ P. BOURDIEU, *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, w: R. KRECKEL (red.), *Soziale Welt, soziale Ungleichheiten*, Sonderband 2, Göttingen 1983, s. 191.

⁴ M. ZIÓLKOWSKI, *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*, Poznań 2000, s. 178.

⁵ K. OLECHNICKI, P. ZAŁECKI, *Słownik socjologiczny*, Toruń 1997, s. 203.

⁶ J. SZCZEPAŃSKI, *Elementarne pojęcia socjologii*, Warszawa 1972, s. 278.

⁷ Prestiż według P. Sztompki jest obok władzy i bogactwa dobrem rzadkim, generującym społeczne nierówności. Do owej triady dochodzi jeszcze przybierające dzisiaj na znaczeniu wykształcenie oraz – jak określa to autor – kapitał kultury fizycznej, czyli zdrowie i wszystko, co się z nim i jego brakiem wiąże. Prestiż dotyczy jednostki lub całej kategorii społecznej i może brać za podstawę powszechnie uznane standardy (prawo, obyczaj, religia) lub indywi-

dzie zajmujący identyczne pozycje społeczne mogą cieszyć się „różnymi zakresami społecznego uznania, czyli prestiżu, [...] będących jednym z elementów składających się na społeczny status jednostki. Pozycja plus prestiż wyznaczają status jednostki w grupie”⁸.

Podstawowym wskaźnikiem pozycji zajmowanej w strukturze społecznej jest pozycja zawodowa jednostek. H. Domański wskazuje na znaczenie pracy zawodowej jako na element określający pozycję społeczną jednostki. Wynika to z faktu, iż praca zawodowa zapewnia utrzymanie, decyduje o możliwościach konsumpcyjnych, kształtuje osobowość i styl życia jednostki. Dotyczy to nie tylko osób będących aktywnymi zawodowo, ale i osób pozostających poza rynkiem pracy – emerytów, rencistów, bezrobotnych czy gospodyń domowych⁹. Pozycja zawodowa może być definiowana jako społeczny status danego zawodu w społeczeństwie, określony przede wszystkim przez poziom atrakcyjności danego zawodu dla większości członków społeczeństwa¹⁰. Jak opisuje to J. Wasilewski, podstawowe znaczenie statusu zawodowego dla pozycji społecznej danej jednostki wynika z tego, że współcześnie wykonywanie pracy zawodowej jest ważną formą samorealizacji, przy czym pozycję zawodową określa poziom kwalifikacji, niezbędny do wykonywania danej pracy, zdobyty w toku sformalizowanego procesu edukacyjnego. Ponadto wykonywany zawód jest powiązany z uzyskiwaniem dochodów na określonym poziomie, a także z zakresem sprawowanej władzy. Nie można również zapomnieć o wręcz podstawowym czynniku decydującym o znaczeniu pozycji zawodowej – współcześnie w społeczeństwach przemysłowych i poprzemysłowych pozycja społeczna jest przede wszystkim osiągnięta, a nie automatycznie przypisana¹¹.

dualne wartości, w zależności od kultury społeczeństw i epoki (P. SZTOMPKA, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002, s. 331-336).

⁸ J. SZCZEPAŃSKI, *Elementarne pojęcia socjologii*, s. 280.

⁹ H. DOMAŃSKI, *Dlaczego zawód jest wskaźnikiem pozycji społecznej?*, w: H. DOMAŃSKI, Z. SAWIŃSKI, K.M. SŁOMCZYŃSKI (red.), *Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce*, Warszawa 2007, s. 15.

¹⁰ „Zawód definiowany jest jako spójny i wyodrębniony zespół wykonywanych czynności, nakierowany na tworzenie określonych dóbr i usług, związany z określonym zasobem wiedzy, kwalifikacji i doświadczeń oraz dostarczający wykonawcy pewnych dóbr stratyfikacyjnych, jak dochód czy prestiż” (Z. SAWIŃSKI, *Prace nad klasyfikacjami zawodów w Polsce*, w: H. DOMAŃSKI, Z. SAWIŃSKI, K.M. SŁOMCZYŃSKI (red.), *Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce*, Warszawa 2007, s. 47.

¹¹ J. WASILEWSKI, *Z zagadnień pomiaru pozycji społecznej*, w: J. WASILEWSKI (red.), *Wybrane zagadnienia metodologiczno-teoretyczne badań socjologicznych*, Kraków 1984, s. 156.

Zgodnie z koncepcją J. Wasilewskiego pozycję zawodową określa poziom kwalifikacji, niezbędny do wykonywania danej pracy, zdobyty w toku sformalizowanego procesu edukacyjnego. Oznacza to, że warunkiem osiągnięcia danej pozycji społecznej jest zdobycie określonego poziomu wykształcenia. K. Słomczyński uznaje, że wykształcenie jest dobrem powszechnie pożądanym, jednak ludzie dzielą się na tych bardziej i tych mniej wykształconych. Ten stan rzeczy wyznacza nierówności społeczne, w tym sensie wykształcenie pełni bezpośrednio funkcję stratyfikacyjną¹². Wykształcenie odgrywa także rolę instrumentalną, która polega na czerpaniu korzyści płynących z jego posiadania. Im wyższy poziom wykształcenia jednostka osiągnie, tym większą ilość dóbr otrzymuje i tym większym prestiżem społecznym może się cieszyć¹³. To z kolei bezpośrednio wyznacza pozycję społeczną danej jednostki. Wykształcenie można zdefiniować jako ogólny zasób wiedzy, umiejętności i sprawności pozwalający jednostce na poznanie otaczającego ją świata¹⁴.

W socjologicznych rozważaniach wykształcenie jest pewnego rodzaju inwestycją, która pozwala przygotować jednostkę do pełnienia ról zawodowych. Jak podkreśla J. Wasilewski, pozycja zawodowa łączy się ściśle z kolejną zmienną – poziomem dochodów, uzyskiwanych na podstawie wykonywanej pracy. Wyniki badań socjologicznych przeprowadzanych w ostatnich latach wskazują na powiększanie się rozpiętości warunków materialno-obytowych i nierówności. Towarzyszy temu proces dostosowania poziomu dochodów do wykształcenia jednostek i ich pozycji zawodowych¹⁵.

Na podstawie powyżej wymienionych trzech zmiennych: pozycja zawodowa, wykształcenie i miesięczny dochód netto gospodarstwa domowego została zbudowana trzystopniowa skala statusu społeczno-ekonomicznego¹⁶. W wyniku badań przeprowadzonych z użyciem tej skali na próbie 1000 dorosłych Polaków okazało się, że w próbie badawczej znalazło się 31% respondentów charakteryzujących się podwyższonym statusem społeczno-ekonomicznym, 40% respondentów o statusie przeciętnym oraz 29% respondentów o statusie obniżonym. W ra-

¹² K. SŁOMCZYŃSKI, *Szkoła i wykształcenie*, w: Z. KRAWCZYK, W. MORAWSKI (red.), *Socjologia. Problemy podstawowe*, Warszawa 1991, s. 126.

¹³ H. DOMAŃSKI, *Prestiż*, Wrocław 1999, s. 143.

¹⁴ Ustawa o działach administracji rządowej z dnia 13.04.2007 r., Dz. U. nr 65, poz. 437.

¹⁵ J. SIKORSKA, *Społeczne zróżnicowanie aktywności ekonomicznej. Zmiany struktury źródeł utrzymania gospodarstw domowych w latach 1985-1995*, w: H. DOMAŃSKI, A. RYCHARD (red.), *Elementy nowego ładu*, Warszawa 1997, s. 85.

¹⁶ Skala ta została wykorzystana w badaniu ogólnopolskim przeprowadzonym przez autorkę artykułu na próbie 1000 dorosłych Polaków w roku 2008.

mach każdej z tych grup mają miejsce znaczne zróżnicowania – ze względu na potrzebę generalizowania wyników nie będą one jednak uwzględnione w analizie. Do kategorii podwyższonego statusu społeczno-ekonomicznego zostali zaliczeni wszyscy pracownicy umysłowi z wykształceniem co najmniej średnim uzyskujący miesięczne przeciętne dochody netto swojego gospodarstwa domowego na poziomie od 2500 zł do 4499 zł, a także pracownicy fizyczni wykwalifikowani i dysponujący dochodem swojego gospodarstwa domowego również na poziomie od 2500 zł do 4499 zł. Ponadto do podwyższonej kategorii statusu społeczno-ekonomicznego zostali przyporządkowani wszyscy, którzy uzyskują dochód na poziomie 4500 zł lub powyżej.

Przeciętny status społeczno-ekonomiczny został nadany respondentom, którzy są pracownikami umysłowymi z wykształceniem co najmniej średnim lub pracownikami fizycznymi wykwalifikowanymi, ale dysponujący przeciętnym miesięcznym dochodem netto swojego gospodarstwa domowego w wysokości od 1000 zł do 2500 zł. Do grupy tej zostali również dołączeni pracownicy fizyczni niewykwalifikowani oraz rolnicy (bez względu na wykształcenie) uzyskujący dochód ze swojego gospodarstwa domowego na poziomie od 2500 zł do 4500 zł. W końcu do kategorii obniżonego statusu społeczno-ekonomicznego zostali zaliczeni pracownicy fizyczni niewykwalifikowani i rolnicy z przeciętnym miesięcznym dochodem netto swojego gospodarstwa domowego w wysokości od 1000 zł do 2500 zł oraz wszyscy, których dochód gospodarstwa domowego nie osiąga poziomu 1000 zł miesięcznie. W sytuacji, kiedy respondent nie był aktywny zawodowo, jego przyporządkowanie do danej kategorii statusu społeczno-ekonomicznego miało miejsce tylko na podstawie kombinacji dwóch zmiennych – wykształcenia i dochodu netto gospodarstwa domowego. Należy zdawać sobie sprawę z uproszczeń, jakie się kryją w powyższej systematyce, niemniej jednak pozwala ona na jednoznaczne przyporządkowanie respondenta do danej kategorii statusowej.

W prowadzonej analizie pojęciem kluczowym jest kapitał społeczny. W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy zasadnicze typy tego kapitału: wiążący (*bonding*), pomostowy (*bridging*) oraz podległościowy (*linking*). Kapitał wiążący charakteryzuje się silnymi więziami typowymi dla struktur zamkniętych, np. dla rodziny. Z kolei kapitał pomostowy opiera się na tzw. słabych więziach, charakterystycznych dla struktur otwartych, skupiających przedstawicieli różnych grup społecznych. Kapitał podległościowy odnosi się do relacji pomiędzy ludźmi znajdującymi się na różnych poziomach władzy lub statusu

społecznego¹⁷. Zgodnie z tezą przyjętą w prowadzonej analizie w społeczeństwie polskim kapitał społeczny typu wiążącego dominuje nad innymi jego typami – pomostowym i podległościowym. Niemniej jednak z powodu zmiany pokoleniowej dokonuje się powolna przemiana od dyspozycji do wytwarzania kapitału wiążącego (opierającego się na więziach silnych i charakterystycznych dla struktur zamkniętych) do dyspozycji do wytwarzania kapitału pomostowego (opartego na więziach słabych, charakterystycznych dla struktur otwartych, skupiających jednostki z odmiennych grup). Innymi słowy, im większy wraz z upływem czasu staje się zasób ludzki po stronie pokoleń urodzonych po roku 1970, tym kapitał społeczny ma w większym stopniu charakter typu pomostowego.

Niewątpliwie ogromny wpływ na to, jaki typ kapitału funkcjonuje w danym społeczeństwie, mają uwarunkowania społeczno-ekonomiczne, dlatego szczególną uwagę w prezentowanej analizie zwrócono na zróżnicowania kapitału społecznego ze względu na przynależność do określonego pokolenia, pozycję zawodową, wykształcenie i dochód¹⁸. Szczególne zainteresowanie budzi porównanie pokolenia Polaków, którzy w fazę dorosłości weszli w rzeczywistości PRL-u, z pokoleniem młodszym, które stawało przed wyzwaniem dorosłości w okresie zmian transformacyjnych po roku 1989. W prowadzonej analizie za symboliczną datę rozdzielającą te pokolenia, a w zasadzie grupy pokoleń, ze względu na rok urodzenia, uznano rok 1970.

Na potrzeby prowadzonej analizy skonstruowano również kilka hipotez badawczych odnoszących się do statusu społeczno-ekonomicznego w podziale na grupy pokoleń. W przypadku młodszej grupy pokoleniowej zakłada się istnienie dodatniej korelacji pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania kapitału społecznego pomostowego. Jednocześnie dla tej samej grupy pokoleniowej przyjmuje się, że status społeczno-ekonomiczny będzie tworzyć zależności ujemne z dyspozycją do wytwarzania kapitału wiążącego i podległościowego. W przypadku starszej grupy pokoleniowej zakłada się korelację ujemną pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania kapitału społecznego typu wiążącego. Korelacji dodatniej należy spodziewać się w przypadku kapitału pomostowego i podległościowego.

¹⁷ D. HALPERN, *Social Capital*, Cambridge 2005, s. 20.

¹⁸ Szeroko zagadnienie społeczno-kulturowych uwarunkowań kapitału społecznego w Polsce omawia autorka w publikacji *Wprowadzenie do teorii kapitału społecznego*, Lublin 2013.

Do grupy zmiennych opisujących wymiar strukturalny kapitału społecznego typu pomostowego należy zakres sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym¹⁹. Jest to wskaźnik ułatwiający identyfikację kontaktów społecznych oraz pozwalający na określenie „słabych” lub „silnych” więzi nimi sterujących²⁰. Jest to istotne dla próby określenia miejsca jednostki w przestrzeni społecznej, w której jest ona zobowiązana do powinności zaufania, lojalności i solidarności z innymi²¹. Intensywność kontaktów z otoczeniem, wyrażona poprzez liczbę kontaktów z osobami z danej kategorii, ma ułatwić określenie gęstości sieci obywatelskiego zaangażowania, a także określenia rodzajów tych więzi (więzi pokrewieństwa, związki patron–klient itp.). Gęsta sieć zależności pomiędzy jednostkami podtrzymuje – zdaniem R. Putnama – współpracę w każdej grupie, ale sieci obywatelskiego zaangażowania wykraczające poza „silne” więzi są, według niego, szczególnie istotne dla wytwarzania kapitału społecznego odpowiedniego typu. P. Sztompka uważa, że jednostki, rozszerzając swoją więź moralną, swoją przestrzeń lojalności, solidarności i zaufania na więcej niż jedną grupę, której są członkami, pozwalają w ten sposób na szerszą współpracę i większy udział w korzystaniu i współtworzeniu kapitału społecznego²².

¹⁹ Zgodnie z wynikami analizy czynnikowej skala zakresu sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym obejmuje dwie zmienne: liczbę osób znanych poprzez dzieci lub żonę/męża lub pozostałą rodzinę oraz liczbę osób z grona sąsiadów, z którymi był kontakt w ciągu ostatnich trzech miesięcy.

²⁰ O silnych i słabych więziach społecznych pisze R. Putnam przy okazji analizy sieci obywatelskiego zaangażowania. Pisze on, powołując się na pracę M.S. Granovettera, że silne więzi to więzi pokrewieństwa i przyjaźni, a słabe więzi to znajomości lub na przykład wspólne członkostwo w jakimś stowarzyszeniu (R. PUTNAM, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków 1995, s. 272-273).

²¹ O więzi społecznej szeroko pisze P. Sztompka. Dzieli on ją na więź „obiektywną” i „subiektywną”. Więż obiektywna zakłada poczucie wspólnoty wynikające z podobieństwa sytuacji życiowej, np. miejsca zamieszkania, zawodu czy wieku. Więż subiektywna zaś to poczucie wspólnoty z członkami grupy, do której należy dana jednostka. W ramach więzi subiektywnej pisze P. Sztompka o więzi moralnej, która będąc najważniejszą odmianą więzi subiektywnej, zakłada szczególne relacje pomiędzy jednostkami oparte na lojalności, zaufaniu i solidarności. To właśnie te trzy składniki są istotne z punktu widzenia granic zakreślonych przez jednostkę, w ramach których zobowiązuje się ona do powinności wobec innych jednostek z tej samej grupy (P. SZTOMPKA, *Socjologia*, s. 184-190).

²² „Gęste, ale posegregowane, poziome sieci obywatelskiego zaangażowania przebiegające w poprzek społecznych podziałów wspomagają szerszą współpracę. Jest to jeszcze jeden powód tego, że sieci obywatelskiego zaangażowania są tak ważnym elementem dostępnego dla wspólnoty kapitału społecznego” (R. PUTNAM, *Demokracja w działaniu*, s. 273).

W przypadku zakresu sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym okazuje się, że w populacji generalnej istnieje słaba dodatnia korelacja pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a zakresem sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym (r Pearsona = 0,155, przy poziomie istotności 0,01). W przypadku kapitału społecznego typu pomostowego najwyraźniej wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego wzrasta zakres sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym. Zależność ta ma miejsce w przypadku młodszej grupy pokoleniowej, w której wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego rośnie zakres sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym. Ponad 1/3 młodszej grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym (36%) wykazuje podwyższony zakres sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym, co jest wynikiem statystycznie istotnie wyższym od wartości dla populacji generalnej (31%). Jednocześnie w przypadku części młodszej grupy o obniżonym statusie społeczno-ekonomicznym ma miejsce sytuacja odwrotna – tylko nieco ponad 1/5 jej członków (22%) wykazuje obniżony zakres sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym, co jest wynikiem statystycznie istotnie niższym od wartości dla populacji generalnej (31%).

Można zatem sformułować wniosek, że w przypadku kapitału społecznego typu pomostowego młodsza grupa pokoleniowa wykazuje tendencję do podwyższonego zakresu sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym (36% do 24%). W większym zakresie przyczynia się jednak do tego ta część grupy, która dysponuje podwyższonym statusem społeczno-ekonomicznym. Obniżony status społeczno-ekonomiczny wyraźnie nie sprzyja budowaniu szerszego zakresu kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym.

W przypadku starszej grupy pokoleniowej zauważa się tendencje odwrotne i są one jeszcze bardziej wyraziste niż w przypadku młodszej grupy. Okazuje się, że 41% starszej grupy pokoleniowej o obniżonym statusie społeczno-ekonomicznym charakteryzuje się niskim zakresem sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym, co na tle całej tej grupy jest odsetkiem statystycznie istotnie wyższym (35%). W przypadku starszej grupy pokoleniowej o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym ma miejsce sytuacja odwrotna – tylko 24% z niej wykazuje niski zakres sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym, i jest to wynik statystycznie istotnie niższy od wartości dla całej starszej grupy pokoleniowej (35%). Jednocześnie ta część starszego pokolenia statystycznie istotnie częściej niż należałoby się spodziewać na podstawie rozkładu dla całej populacji charakteryzuje się wysokim zakresem sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym. Ponad 1/3 grupy pokoleniowej starszej o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym

charakteryzuje się podwyższonym zakresem kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym. Jest to o 8% więcej, niż wynosi wskaźnik dla całej starszej grupy pokoleniowej.

Młodsza grupa pokoleniowa w o wiele większym zakresie buduje sieć kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym. Podczas gdy w przypadku młodszej grupy pokoleniowej odsetek tych, którzy wykazują wysoki zakres kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym, wyraźnie góruje nad odsetkiem tych, którzy reprezentują tendencję odwrotną (31% wobec 24%), to w przypadku starszej grupy pokoleniowej ma miejsce sytuacja odwrotna (26% wobec 40%). W kontekście statusu społeczno-ekonomicznego w obu przypadkach działa taki sam mechanizm – podwyższony status społeczno-ekonomiczny sprzyja budowaniu szerszego zakresu kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym. Hipoteza badawcza potwierdza się tym samym częściowo – zgodnie z nią w przypadku tak młodszej, jak i starszej grupy pokoleniowej stwierdza się istnienie dodatniej korelacji pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a zakresem sieci kontaktów z bliższym otoczeniem społecznym – wskaźnikiem empirycznym kapitału społecznego pomostowego.

Wymiar regulatywny kapitału społecznego dotyczy życia społecznego z perspektywy norm społecznych, a szczególnie nacisk kładzie na współdziałanie, wzory realizowanych wartości, a także solidarność i omawiane w tym miejscu zaufanie. Zaufanie jest zasadniczym składnikiem kapitału społecznego. R. Putnam stwierdza, iż można mówić o kapitale społecznym tak w „dużej”, jak i w „małej” skali – w jednym i w drugim przypadku wiąże się to z zaufaniem²³. Zaufanie w małej skali polega na „przechodniości” zaufania między ludźmi. „Społeczne sieci zależności sprawiają, że zaufanie może stać się przechodnie i może się rozprzestrzeniać: Ja ufam tobie, ponieważ ja ufam jej, a ona mnie zapewnia, że ufa tobie”²⁴. W dużej skali zaufanie wyraża się w postaci norm odwzajemniania uogólnionego, polegającego na przeświadczeniu, że wyświadczone teraz przysługi będą wynagrodzone w przyszłości. Normy uogólnionej wzajemności pozwalają na powstanie poziomych sieci zaangażowania obywatelskiego, które z kolei pozwalają na przenoszenie zaufania nie tylko pomiędzy jednostkami, ale także między organizacjami i instytucjami²⁵.

²³ R. PUTNAM, *Demokracja w działaniu*, s. 264.

²⁴ Tamże, s. 261.

²⁵ Tamże, s. 266-267.

Zmienną należącą do grupy zmiennych opisujących wymiar regulatywny wszystkich trzech typów kapitału społecznego jest poziom zaufania interpersonalnego²⁶. Zaufanie interpersonalne jest uznawane w literaturze przedmiotu za jeden z podstawowych składników kapitału społecznego. Uznaje się, że to właśnie zaufanie sprzyja współpracy i koordynacji działań, jest ono również odpowiedzialne za zdolność społeczności do wykonywania wspólnych prac bez surowego nadzoru państwa czy innych sankcji²⁷. Równie ważnym wskaźnikiem jest to, kogo obdarza się zaufaniem, co związane jest z faktem wytwarzania określonych więzi sprzyjających lub nie sprzyjających generowaniu pozytywnych skutków kapitału społecznego²⁸. W przypadku populacji generalnej i kapitału społecznego typu wiążącego²⁹ nie występuje korelacja pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a poziomem zaufania interpersonalnego. Czy w grupach pokoleniowych – starszej i młodszej – występuje taki sam brak zależności? Okazuje się, że tak – zarówno w młodszej, jak i w starszej grupie pokoleniowej nie występują żadne wyraźne tendencje różnicowania poziomu zaufania interpersonalnego przez status społeczno-ekonomiczny. Stosunkowo wysoki poziom zawężonego zaufania interpersonalnego w przypadku kapitału społecznego typu wiążącego najwyraźniej nie jest warunkowany przez status społeczno-ekonomiczny. Podobny brak korelacji jest charakterystyczny również dla kapitału społecznego pomostowego. W obu grupach pokoleniowych nie stwierdzono występowania zależności pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a poziomem zaufania interpersonalnego. Podobnie jak w przypadku kapitału społecznego wiążącego również tutaj stosunkowo niski poziom zaufania interpersonalnego nie jest warunkowany statusem społeczno-ekonomicznym.

²⁶ Przez takie zaufanie w prowadzonej analizie rozumie się zaufanie do członków rodziny czy ludzi, których się dobrze zna (S. ALDRIDGE, D. HALPERN, S. FITZPATRICK, *Social Capital. A Discussion Paper*, London 2002, s. 2).

²⁷ F. FUKUYAMA, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa 1997, s. 38.

²⁸ S. ALDRIDGE, D. HALPERN, S. FITZPATRICK, *Social Capital*, s. 2.

²⁹ Zgodnie z wynikami analizy czynnikowej dla kapitału wiążącego zaufanie interpersonalne obejmuje zmienne zawężające zasięg zaufania społecznego do rodziny, które reprezentują stwierdzenia „ufać można tylko rodzinie” i „ufać można tylko osobom, które się dobrze zna”. W przypadku kapitału pomostowego pomiar zaufania interpersonalnego nastąpił na podstawie stwierdzenia „większości ludzi można ufać”, zaś w przypadku kapitału podległościowego na podstawie stwierdzenia „ufam większości moich przełożonych/szefów w pracy lub w organizacjach”.

Inaczej przedstawia się sytuacja dla kapitału społecznego typu podległościowego. Okazuje się, że w populacji generalnej istnieje dodatnia korelacja pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a poziomem zaufania interpersonalnego (r Pearsona = 0,81, przy poziomie istotności 0,01). Oznacza to, że w przypadku kapitału społecznego typu podległościowego najwyraźniej wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego wzrasta również poziom zaufania interpersonalnego. W przypadku młodszej grupy pokoleniowej ma miejsce sytuacja podobna do tej, ustalonej dla całej populacji generalnej – czyli wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego wyraźnie rośnie poziom zaufania interpersonalnego. Podczas gdy 41% młodszej grupy pokoleniowej o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym wykazuje wysoki poziom zaufania interpersonalnego, to wskaźnik ten w całej młodszej grupie pokoleniowej wynosi 35%. Jednocześnie młodsza grupa pokoleniowa o obniżonym statusie społeczno-ekonomicznym statystycznie istotnie rzadziej wykazuje podwyższony stopień zaufania interpersonalnego (23% wobec 35%).

Można zatem powiedzieć, że w przypadku kapitału społecznego podległościowego młodsza grupa pokoleniowa wykazuje się obniżonym poziomem zaufania interpersonalnego (40% wobec 35%), ale w większym stopniu za ten wynik odpowiedzialna jest ta część młodszej grupy pokoleniowej, która charakteryzuje się obniżonym statusem społeczno-ekonomicznym.

W przypadku starszej grupy pokoleniowej zauważa się tendencje podobne do tej obserwowanej w młodszej grupie pokoleniowej. Okazuje się, że ponad 1/3 grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym (38%) charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem zaufania interpersonalnego, co na tle całej starszej grupy pokoleniowej jest odsetkiem statystycznie istotnie wyższym (28%). Z kolei wskaźnik obniżonego statusu społeczno-ekonomicznego, wykazujący wysoki poziom zaufania interpersonalnego, wynosi tylko 21%. Oznacza to, że w przypadku starszej grupy pokoleniowej zaufanie interpersonalne jest warunkowane statusem społeczno-ekonomicznym – im jest on wyższy, tym wyższy jest poziom zaufania interpersonalnego. Podobny wniosek obowiązuje w przypadku młodszej grupy pokoleniowej. W jednej i w drugiej grupie pokoleniowej odsetek tych, którzy wykazują obniżony stopień zaufania interpersonalnego, nieco przeważa nad odsetkiem tych, którzy charakteryzują się podwyższonym stopniem zaufania interpersonalnego. W obu grupach obowiązuje również ta sama reguła – osoby o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym częściej niż osoby o obniżonym statusie skłaniają się do podwyższonego zaufania interpersonalnego. Powyższa tendencja tym samym jest zgodna z założeniami przyjętymi w hipotezie badawczej dla starszej grupy pokoleniowej, zgodnie z którą status społeczno-ekonomiczny powi-

nien dodatnio korelować z dyspozycją do tworzenia kapitału społecznego podległościowego.

Wymiar behawioralny kapitału społecznego odnoszący się do konkretnych przejawów współdziałania społecznego obejmuje między innymi aktywność obywatelską i działania protestacyjne. Do grupy zmiennych opisujących wymiar behawioralny wszystkich typów kapitału społecznego należy potencjał protestacyjny³⁰. J. Coleman nazywa kapitałem społecznym umiejętność współpracy grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów, przy czym te wspólne interesy nie muszą być rozumiane jedynie w sensie ekonomicznym³¹. W badaniu przyjęto, że odpowiedzialne za siebie, współpracujące ze sobą jednostki i grupy to wartość przyczyniająca się do wzrostu zasobu kapitału społecznego, a tym samym rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, podejmowanie działań protestacyjnych zaś to działalność, która w społeczeństwie obywatelskim odgrywa rolę „systemów wczesnego ostrzegania o niebezpieczeństwie i zagrożeniach rozwojowych”³². Przez działania protestacyjne rozumiana jest tu forma indywidualnego lub zbiorowego protestu, którego celem jest chęć wprowadzenia zmiany, okazanie dezaprobaty czy niezadowolenia. Jest to forma artykulacji społecznego sprzeciwu wobec zaistniałej sytuacji społecznej. Działania protestacyjne są zazwyczaj kierowane do określonej instytucji formalnej, mogą obejmować zarówno prawnie dozwolone, jak i nielegalne działania³³.

Okazuje się, że istnieje słaba dodatnia korelacja pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a potencjałem protestacyjnym (r Pearsona = 0,091, przy poziomie istotności 0,01). Niezależnie od wytwarzanego typu kapitału społecznego najwyraźniej wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego rośnie poziom potencjału protestacyjnego. W przypadku młodszej grupy poko-

³⁰ W przypadku potencjału protestacyjnego do działań protestacyjnych w badaniu zostały zaliczone: podpisywanie petycji; rozmowy/negocjacje; udział w legalnych demonstracjach i manifestacjach; udział w nielegalnej manifestacji/demonstracji; udział w legalnej blokadzie dróg; udział w nielegalnej blokadzie dróg; marsze, zgromadzenia będące wyrazem poparcia/solidarności – odnosi się to do udziału we wszystkich formach działań protestacyjnych, oprócz działania „miękkiego” – udział w rozmowach/negocjacjach/konsultacjach społecznych z przedstawicielami władz samorządowych/państwowych. Sytuacja ta powtórzyła się w trzech typach, tworząc tym samym wspólny czynnik. Dlatego też sprowadzono go do tego samego wymiaru.

³¹ J. COLEMAN, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, 94(1988), Supplement, s. 98-99.

³² P. GLIŃSKI, *Demokracja bez partycypacji. O konieczności zaangażowania obywatelskiego uczniów*, w: M. DUDZIKOWA, M. CZEREPNIAK-WALCZAK (red.), *Wychowanie: pojęcia – procesy – konteksty. Interdyscyplinarne ujęcie*, t. IV, Gdańsk 2008, s. 175.

³³ K. OLECHNICKI, P. ZAŁĘCKI, *Słownik socjologiczny*, s. 166.

leniowej podwyższony status społeczno-ekonomiczny sprzyja podwyższonemu poziomowi potencjału protestacyjnego. 1/3 grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym wykazuje podwyższony poziom potencjału protestacyjnego, co jest wynikiem statystycznie istotnie wyższym od wartości dla całej młodszej grupy pokoleniowej (23%). Jednocześnie ta część młodszej grupy pokoleniowej, która dysponuje przeciętnym statusem społeczno-ekonomicznym, statystycznie istotnie rzadziej niż cała młodsza grupa pokoleniowa wykazuje podwyższony poziom potencjału protestacyjnego (18% wobec 23%).

W przypadku starszej grupy pokoleniowej nie stwierdzono istotnych zależności pomiędzy zmienną niezależną, jaką jest status społeczno-ekonomiczny, a zmienną zależną – potencjałem protestacyjnym. Można zatem stwierdzić, że w obu grupach pokoleniowych potencjał protestacyjny jest stosunkowo słaby – odsetek osób wykazujących obniżony poziom potencjału protestacyjnego jest około dwukrotnie wyższy od odsetka osób z podwyższonym poziomem potencjału protestacyjnego. W przypadku starszej grupy pokoleniowej na ten stan rzeczy status społeczno-ekonomiczny nie ma wpływu. W przypadku młodszej grupy pokoleniowej okazuje się, że podwyższony status społeczno-ekonomiczny wiąże się z podwyższonym poziomem potencjału protestacyjnego. Oznacza to, że potwierdza się uprzednio sformułowana hipoteza badawcza zakładająca dodatnią korelację pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania kapitału społecznego typu pomostowego w przypadku młodszej grupy pokoleniowej.

Wymiar behawioralny kapitału społecznego wiążącego i pomostowego odnoszący się do konkretnych przejawów współdziałania społecznego obejmuje prezentowane już działania protestacyjne, a także aktywność obywatelską. Aktywność obywatelska jest pojęciem, którego zdefiniowanie następuje pewnych trudności wynikających między innymi z wielości nazw stosowanych synonimicznie na jej określenie, są to na przykład organizacje społeczne, obywatelskie, *non-profit*, trzeci sektor czy organizacje pozarządowe³⁴. Na

³⁴ P. Broda-Wysocki przedstawia następującą klasyfikację określeń aktywności obywatelskiej w odniesieniu do odpowiadających im dziedzin naukowych oraz segmentów rzeczywistości, w której funkcjonują. W naukach ekonomicznych pojęcie aktywności obywatelskiej pojawia się w kontekście odrębnego od państwa i rynku tworu, w gospodarce funkcjonuje jako organizacja *non-profit*, natomiast w społeczeństwie pojawia się pojęcie trzeciego sektora. W socjologii z kolei aktywność obywatelska jest rozumiana jako organizacje społeczne. Inaczej przedstawia się sytuacja w politologii, która aktywność obywatelską wiąże z państwem i organizacjami użyteczności wzajemnej oraz organizacjami pozarządowymi. W społeczeństwie zaś utożsamia się ją z organizacjami obywatelskimi. Ostatnim omawianym przez autora segmentem jest prawo, w którym z punktu widzenia państwa rozumie się aktywność obywatelską jako orga-

potrzeby poniższej analizy przyjęto założenie, że za aktywność obywatelską uznaje się czynną i świadomą działalność jednostki lub grupy w organizacjach społecznych itp., a także czynny i świadomy udział w życiu społeczności, nakierowany na realizację konkretnych celów, oraz nawiązywanie kontaktów z innymi jednostkami i grupami³⁵.

W przypadku kapitału społecznego wiążącego³⁶ nie stwierdzono w populacji generalnej występowania korelacji pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a aktywnością obywatelską. Czy ten stan rzeczy odzwierciedla się również w grupach pokoleniowych – starszej i młodszej? W przypadku młodszej grupy pokoleniowej obserwuje się, że wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego wyraźnie spada aktywność obywatelska. Ogółem 40% młodszej grupy pokoleniowej o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym wykazuje niski poziom aktywności obywatelskiej, co jest wynikiem statystycznie istotnie wyższym od wartości dla całej młodszej grupy pokoleniowej (30%). Jednocześnie młodsza grupa pokoleniowa o obniżonym statusie społeczno-ekonomicznym statystycznie istotnie rzadziej niż ma to miejsce w obrębie całej młodszej grupy pokoleniowej wykazuje niski poziom aktywności obywatelskiej (21% wobec 30%). Można zatem powiedzieć, że w przypadku kapitału społecznego wiążącego młodsza grupa pokoleniowa wykazuje tendencję do niepodejmowania aktywności obywatelskiej (wskaźnik osób z obniżonym poziomem aktywności obywatelskiej jest wyższy od odsetka osób z podwyższonym poziomem aktywności obywatelskiej – 30% wobec 18%), ale w większym stopniu za ten wynik odpowiedzialna jest ta część młodszej grupy pokoleniowej, która charakteryzuje się podwyższonym statusem społeczno-ekonomicznym.

W przypadku starszej grupy pokoleniowej zauważa się tendencje odwrotne, blisko 1/3 grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym (31%) charakteryzuje się podwyższonym poziomem aktywności obywatelskiej, co

nizacje pozarządowe i organizacje pożytku publicznego, z punktu widzenia społeczeństwa są to stowarzyszenia (P. BRODA-WYSOCKI, *Determinanty aktywności obywatelskiej w Polsce*, w: P. SAŁUSTOWICZ (red.), *Europa i praca. Materiały III Konwencji Ruchu Przeciw Bezradności Społecznej*, Kraków 2003, s. 40).

³⁵ K. OLECHNICKI, P. ZAŁĘCKI, *Słownik socjologiczny*, s. 16.

³⁶ W przypadku kapitału wiążącego zawiera on trzy kolejne zmienne: wspólne załatwianie z bliższym/dalszym sąsiedztwem lub innymi osobami w ciągu ostatnich 2 lat jakiejś sprawy w różnych instytucjach państwowych, samorządowych, prywatnych, dotyczącej problemów lokalnych miejscowości/osiedla, uczestniczenie w ostatnim roku w zebraniu publicznym poza miejscem swojej pracy i zabranie głosu w jego trakcie oraz uczestniczenie w rozmowach/negocjacjach/konsultacjach społecznych z przedstawicielami władz samorządowych/państwowych.

w stosunku do całej starszej grupy pokoleniowej jest odsetkiem statystycznie istotnie wyższym (21%). O odwrotnej sytuacji można mówić w przypadku tej części grupy, która dysponuje przeciętnym statusem społeczno-ekonomicznym. Wskaźnik starszej grupy pokoleniowej o przeciętnym statusie społeczno-ekonomicznym i podwyższonym poziomie aktywności obywatelskiej wynosi zaledwie 16%. Jest to znacząco mniej niż w przypadku części grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym (16% wobec 31%) i jednocześnie statystycznie istotnie mniej niż w przypadku całej starszej grupy pokoleniowej (16% wobec 21%).

W przypadku kapitału społecznego wiążącego tak młodszą, jak i starsza grupa pokoleniowa nie są gotowe do podejmowania aktywności obywatelskiej. Odsetek młodszej i starszej grupy wykazującej obniżony poziom aktywności obywatelskiej jest znacznie wyższy od odsetka tych, którzy charakteryzują się podwyższonym poziomem tej aktywności – w przypadku starszej grupy pokoleniowej nawet prawie dwukrotnie. Pod względem uwarunkowań ze strony statusu społeczno-ekonomicznego obie grupy są wyraźnie odmienne. O tej odmienności decyduje fakt, że część starszej grupy pokoleniowej o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym częściej skłania się do podejmowania aktywności obywatelskiej, podczas gdy młodszą grupą pokoleniową o tym samym statusie wyraźnie częściej jej nie podejmuje – w przypadku młodszej grupy jest to całkowicie zgodne z przyjętymi założeniami w hipotezach badawczych.

W przypadku kapitału społecznego pomostowego, podobnie jak i w przypadku kapitału wiążącego, na poziomie populacji generalnej nie stwierdzono występowania korelacji pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a aktywnością obywatelską. W młodszej grupie pokoleniowej obserwuje się, że wraz ze wzrostem statusu społeczno-ekonomicznego wyraźnie spada aktywność obywatelska. Ogółem 42% tej grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym wykazuje obniżony poziom aktywności obywatelskiej, co jest wynikiem statystycznie istotnie wyższym od wartości dla całej młodszej grupy pokoleniowej (32%). Jednocześnie część grupy o obniżonym statusie społeczno-ekonomicznym statystycznie istotnie rzadziej niż ma to miejsce w obrębie całej młodszej grupy pokoleniowej wykazuje obniżony poziom aktywności obywatelskiej (22% wobec 32%).

Można zatem powiedzieć, że w przypadku kapitału społecznego pomostowego młodszą grupą pokoleniową wykazuje się niskim poziomem aktywności obywatelskiej, ale w większym stopniu za ten wynik „odpowiedzialna” jest ta część młodszej grupy pokoleniowej, która charakteryzuje się podwyższonym statusem społeczno-ekonomicznym.

W przypadku starszej grupy pokoleniowej zauważa się tendencje odwrotne, blisko 1/3 grupy o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym (31%) charakteryzuje się podwyższonym poziomem aktywności obywatelskiej, co w stosunku do całej starszej grupy pokoleniowej jest odsetkiem statystycznie istotnie wyższym (21%). O odwrotnej sytuacji można mówić w przypadku tej części grupy, która dysponuje przeciętnym statusem społeczno-ekonomicznym. Wskaźnik przeciętnego statusu społeczno-ekonomicznego i podwyższonego poziomu aktywności obywatelskiej wynosi zaledwie 15%. Jest to znacząco mniej niż w przypadku starszej grupy pokoleniowej o podwyższonym statusie społeczno-ekonomicznym (15% wobec 31%) i jednocześnie statystycznie istotnie mniej niż w przypadku całej starszej grupy pokoleniowej (15% wobec 21%).

W przypadku kapitału społecznego pomostowego tak młodsza, jak i starsza grupa pokoleniowa wykazują stosunkowo niski poziom aktywności obywatelskiej. Pod względem uwarunkowań ze strony statusu społeczno-ekonomicznego obie grupy są jednak wyraźnie odmienne. W przypadku młodszej grupy pokoleniowej podwyższony status społeczno-ekonomiczny wyraźnie nie sprzyja podwyższonemu poziomowi aktywności obywatelskiej. W przypadku starszej grupy pokoleniowej – wręcz na odwrót – podwyższony status społeczno-ekonomiczny sprzyja aktywności obywatelskiej. Uzyskane wyniki tym samym potwierdzają hipotezę badawczą, w której w przypadku kapitału pomostowego i starszej grupy pokoleniowej założono istnienie korelacji dodatniej.

Przyjęte hipotezy badawcze zakładały dla młodszej grupy pokoleniowej istnienie dodatniej korelacji pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania kapitału pomostowego. Dla kapitału społecznego wiążącego i podległościowego przyjęto założenie odwrotne – w przypadku młodszej grupy pokoleniowej powinna mieć miejsce korelacja ujemna. W przypadku starszej grupy pokoleniowej korelację ujemną założono pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania kapitału społecznego typu wiążącego. Korelacji dodatniej należy się spodziewać w przypadku kapitału pomostowego i podległościowego. Czy powyższe założenia znalazły odzwierciedlenie w wynikach uzyskanych na podstawie badań socjologicznych? Jak się wydaje, częściowo tak, zwłaszcza w przypadku kapitału społecznego pomostowego – zgodnie z przewidywaniami tak młodsza, jak i starszą grupę pokoleniową charakteryzuje w znacznym zakresie korelacja dodatnia pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania kapitału pomostowego. Na osiem skal pomiarowych tego typu kapitału w przypadku czterech (młodsza grupa pokoleniowa) i pięciu (starsza grupa pokoleniowa) odtwarza się powyższa tendencja. Tylko dla jednej skali w przypadku młodszej grupy pokoleniowej (aktywność obywatelska) ma miej-

sce sytuacja odwrotna niż założono. W przypadku dalszych trzech skal tak dla młodszej, jak i starszej grupy pokoleniowej nie stwierdzono żadnych zależności. Dla pozostałych typów kapitału społecznego – wiążącego i podległościowego – większość hipotez sformułowanych dla młodszej grupy pokoleniowej nie potwierdziła się. Wyjątkiem jest poziom zaufania wobec instytucji publicznych krajowych i aktywności obywatelskiej w przypadku kapitału wiążącego, które – zgodnie z oczekiwaniami – ujemnie korelują ze statusem społeczno-ekonomicznym. W stosunkowo małym zakresie potwierdzają się hipotezy odnoszące się do starszej grupy pokoleniowej, zwłaszcza w przypadku kapitału społecznego wiążącego, gdzie – inaczej niż przewidywano – najczęściej ma miejsce korelacja dodatnia pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a poszczególnymi skalami pomiarowymi tego rodzaju kapitału. Ogółem znaczna część hipotez – podobnie jak w przypadku młodszej grupy pokoleniowej – nie potwierdza się, głównie z powodu braku zakładanych zależności pomiędzy statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania określonego rodzaju kapitału społecznego.

Biorąc pod uwagę wszystkie ustalone wskaźniki korelacji dla statusu społeczno-ekonomicznego, zauważamy, że większość z nich (ponad 3/4) to korelacje dodatnie. Jak się wydaje, na podstawie powyższych rozważań można sformułować wniosek, że w polskim społeczeństwie status społeczno-ekonomiczny w dość znacznym stopniu różnicuje dyspozycję do wytwarzania określonego typu kapitału społecznego i jeśli różnicuje, to podwyższony status społeczno-ekonomiczny najczęściej wywiera wpływ o charakterze dodatnim w przypadku wszystkich typów kapitału społecznego – pomostowego (obie grupy pokoleniowe), wiążącego (starsza grupa pokoleniowa), podległościowego (młodsza grupa pokoleniowa).

BIBLIOGRAFIA

- ADAMCZYK M., Wprowadzenie do teorii kapitału społecznego, Lublin 2013.
- ALDRIDGE S., HALPERN D., FITZPATRICK S., Social Capital. A Discussion Paper, London 2002.
- BOURDIEU P., Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, w: R. KRECKEL (red.), Soziale Welt, soziale Ungleichheiten, Sonderband 2, Göttingen 1983.
- BRODA-WYSOCKI P., Determinanty aktywności obywatelskiej w Polsce, w: P. SAŁUSTOWICZ (red.), Europa i praca, Materiały III Konwencji Ruchu Przeciw Bezradności Społecznej, Kraków 2003.
- COLEMAN J., Social Capital in the Creation of Human Capital, „American Journal of Sociology”, 94(1988), Supplement, s. 95-120.

- DOMAŃSKI H., Prestiż, Wrocław 1999.
- DOMAŃSKI H., Dlaczego zawód jest wskaźnikiem pozycji społecznej?, w: H. DOMAŃSKI, Z. SAWIŃSKI, K. M. SŁOMCZYŃSKI (red.), Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce, Warszawa 2007.
- FUKUYAMA F., Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu, Warszawa 1997.
- GIZA-POLESZCZUK A., MARODY M., RYCHARD A., Strategie i systemy. Polacy w obliczu zmiany społecznej, Warszawa 2000.
- GLIŃSKI P., Demokracja bez partycypacji. O konieczności zaangażowania obywatelskiego uczniów, w: M. DUDZIKOWA, M. CZEREPNIAK-WALCZAK (red.), Wychowanie: pojęcia – procesy – konteksty. Interdyscyplinarne ujęcie, t. IV, Gdańsk 2008.
- HALPERN D., Social Capital, Cambridge 2005.
- OLECHNICKI K., ZAŁĘCKI P., Słownik socjologiczny, Toruń 1997.
- Putnam R., Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech, Kraków 1995.
- SAWIŃSKI Z., Prace nad klasyfikacjami zawodów w Polsce, w: H. DOMAŃSKI, Z. SAWIŃSKI, K.M. SŁOMCZYŃSKI (red.), Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce, Warszawa 2007.
- SIKORSKA J., Społeczne zróżnicowanie aktywności ekonomicznej. Zmiany struktury źródeł utrzymania gospodarstw domowych w latach 1985-1995, w: H. DOMAŃSKI, A. RYCHARD (red.), Elementy nowego ładu, Warszawa 1997.
- SŁOMCZYŃSKI K., Szkoła i wykształcenie, w: Z. KRAWCZYK, W. MORAWSKI (red.), Socjologia. Problemy podstawowe, Warszawa 1991.
- SZCZEPAŃSKI J., Elementarne pojęcia socjologii, Warszawa 1972.
- SZTOMPKA P., Socjologia. Analiza społeczeństwa, Kraków 2002.
- WASILEWSKI J. (red.), Wybrane zagadnienia metodologiczno-teoretyczne badań socjologicznych, Kraków 1984.
- Ustawa o działach administracji rządowej z dnia 13.04.2007 r., Dz. U. nr 65, poz. 437.
- WCIÓRKA B., Komunikat z badań CBOS, BS/30/2008, Zaufanie społeczne w latach 2002-2008, Warszawa 2008.
- WEBER M., Gospodarka i społeczeństwo, Warszawa 2002.
- ZIÓŁKOWSKI M., Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego, Poznań 2000.

SPÓŁECZNO-EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA
TYPÓW KAPITAŁU SPÓŁECZNEGO W POLSCE
STUDIUM EMPIRYCZNE

S t r e s z c z e n i e

Kluczowym pojęciem w prezentowanym artykule jest kapitał społeczny. Niesłabnące od lat zainteresowanie tą kategorią pojęciową wiąże się z narastającą potrzebą uruchomienia zasobów (takich, jak między innymi zaufanie, aktywność społeczna i obywatelska) pozostających w dyspozycji jednostek i społeczności lokalnych. W tym kontekście szczególnie interesującym zagadnieniem jest poznanie, po pierwsze, uwarunkowań występowania zasobów kapitału społecznego w różnych grupach wiekowych oraz, po drugie, związku, jaki zachodzi pomiędzy wiekiem i statusem społeczno-ekonomicznym a dyspozycją do wytwarzania jednego z trzech typów kapitału społecznego: wiążącego, pomostowego i podległościowego. Prezentowana w artykule analiza oparta jest na ilościowych badaniach empirycznych przeprowadzonych na

próbie 1000 dorosłych Polaków. Zasadniczym wnioskiem płynącym z przeprowadzonej analizy jest twierdzenie, że w polskim społeczeństwie zarówno wiek, jak i status społeczno-ekonomiczny w dość znacznym stopniu różnicują dyspozycję do wytwarzania określonego typu kapitału społecznego.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, typy kapitału społecznego: wiążący, pomostowy, podległościowy, status społeczno-ekonomiczny, grupa pokoleniowa starsza i młodsza.

SOCIO-ECONOMIC DETERMINANTS
OF TYPES OF SOCIAL CAPITAL IN POLAND
EMPIRICAL STUDY

S u m m a r y

The key concept in this paper is social capital. Tireless interest in this conceptual category is associated with the growing need to release the resources (such as: confidence, social and civil activity), which are at the disposal of individuals and local communities. In this context, a particularly interesting issue is, in the first place, understanding the determinants of the appearance of social capital resources in different age groups. The second issue is, understanding the relationship, which exists between age, socio-economic status and disposition to produce one of three types of social capital: bonding, bridging and linking one. The analysis presented in the article is based on a quantitative empirical study conducted on a sample of 1000 adult Poles. The main conclusion of the conducted analysis is the thesis that in the Polish society both age and socio-economic status have significant impact on the dispositions to produce a defined type of social capital.

Key words: social capital, types of social capital: bonding, bridging, linking, socio-economic status, elder and younger generational group.