

Katarzyna Sierocińska*

KAPITAŁ SPOŁECZNY. DEFINIOWANIE, POMIAR I TYPY

Pojęcie kapitału społecznego funkcjonuje w naukach społecznych stosunkowo od niedawna. Po raz pierwszy tego terminu użyła Lyda J. Hanifan w 1916 r. w odniesieniu do ośrodków wiejskich (Hanifan, 1916). W swej pracy zwróciła uwagę na to, że sąsiedzka współpraca na terenach wiejskich poprzez zmniejszenie kosztów ułatwia wytwarzanie dóbr i generowanie przychodu. Podobną zależność, ale w innych kontekstach, zaobserwowano w ośrodkach miejskich¹.

Termin ten rozpowszechnił się w latach 80. za sprawą socjologa Jamesa Colemana i politologa Roberta Putnama² oraz później Pierre Bourdieu i Francis Fukuyamy. Od tej pory powstało wiele koncepcji rozumienia kapitału społecznego. Szczególnym zainteresowaniem pojęcie to cieszyło się wśród socjologów, stąd też możemy znaleźć najwięcej socjologicznych publikacji poświęconych temu tematowi. Przeniknęło ono również m.in. do teorii zarządzania oraz ekonomii. W tej ostatniej starano się zaobserwować wpływ, jaki kapitał społeczny wywiera na rozwój gospodarki.

Dużą trudnością w wykorzystywaniu pojęcia kapitału społecznego jest wielość definicji oraz niemierzalność tego zjawiska. Istnieje szereg propozycji, w jaki sposób można mierzyć kapitał społeczny, jednak wciąż wydają się niewystarczające. Niektóre proponowane sposoby pomiaru i wybrane definicje zostaną przedstawione w artykule.

* Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.

¹ W pracy *The Death and Life of Great American Cities* Jane Jacobs starała się wyjaśnić, że gęste sieci stosunków społecznych istniejące w starszych dzielnicach o zróżnicowanej strukturze społecznej sprzyjały bezpieczeństwu publicznemu. Natomiast ekonomista Glenn Loury wraz z socjologiem Ivanem Lightem analizowali rozwój przedsiębiorczości w wielkich miastach w roku 1970 i do tego celu posłużyli się pojęciem kapitału społecznego.

² Zainicjował debatę na temat roli kapitału społecznego i społeczeństwa obywatelskiego we Włoszech i w Stanach Zjednoczonych w książce: Putnam (1995).

DEFINICJE

Jedną z podstawowych definicji kapitału społecznego zaproponował Robert D. Putnam w *Bowling Alone: America's Declining Social Capital* (1995). Brzmi ona następująco: „Kapitał społeczny to te cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują efekty zewnętrzne dla całej wspólnoty” (Pogonowska, 2004, s. 16). Putnama interesowały przede wszystkim duże społeczności, gdyż uznał, że choć relacje na poziomie większych struktur są słabsze, mają one większy wpływ na wzrost gospodarczy niż silne relacje nawiązywane w małych społecznościach.

Putnam uznał za ważną cechę kapitału społecznego zaufanie i wspólne wartości, jakie posiadają członkowie danej społeczności. Nie jest to jednak wystarczające do powstawania kapitału społecznego. O zasobności w kapitał społeczny świadczą oddolne przejawy samoorganizowania się ludzi i zaangażowania obywatelskiego. Zatem gdy jednostki o podobnych cnotach obywatelskich spotykają się i nawiązują relacje, powstaje dodatkowa wspólna jakość, która przynosi korzyści wszystkim członkom społeczności. Kapitał społeczny jest ich dobrem wspólnym, publicznym. Putnam podkreśla jednak, że „Dobrze powiązana jednostka³ w słabo powiązanej społeczności nie jest tak produktywna, jak dobrze powiązana jednostka w dobrze powiązanej społeczności. A nawet słabo powiązana jednostka może czerpać korzyści ze skutków ubocznych życia w dobrze powiązanej społeczności. Kapitał społeczny może być zatem jednocześnie »dobrem prywatnym« i »dobrem publicznym«. Niektóre korzyści z inwestowania w kapitał społeczny przypadają osobom postronnym, inne zaś promują własne interesy osoby dokonującej inwestycji” (Putnam, 2008, s. 36).

Łączenie kapitału społecznego z zaangażowaniem obywatelskim Putnam rozumiał następująco: ci, „...którzy należą do formalnych i nieformalnych sieci społecznych, są bardziej skłonni poświęcić swój czas i pieniądze w dobrej intencji, niż ci, którzy funkcjonują w izolacji społecznej. Z tych powodów altruizm [wolontariat, uczciwość itp. – K.S.] (...) jest ważnym objawem pozwalającym zdiagnozować obecność kapitału społecznego (Putnam, 2008, s. 197).

Francis Fukuyama definiował kapitał społeczny jako atrybut jedynie stabilnych społeczności, gdzie istnieje trwały system polityczny i prawny. Podał następującą definicję kapitału społecznego: „Kapitał społeczny można najprościej zdefiniować jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie” (Fukuyama, 2003, s. 169). Przestrzeganie wspólnych norm i wartości tworzy pole dla zaufania, a „zaufanie działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji” (Fukuyama, 2003, s. 169). Rozważane są tu wartości⁴, które nie prowadzą do powstania organizacji terro-

³ Przyjęte przez Putnama określenie *powiązanie* rozumiane jest tu jako kapitał społeczny danej jednostki albo grupy ludzi.

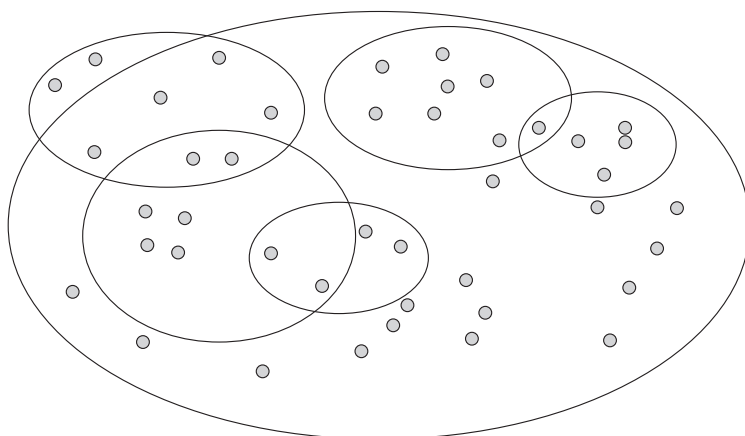
⁴ Na przykład niepodejmowanie działalności przestępczej.

rystycznych, mafii itd. Bez tego rozróżnienia organizacje te można by podawać jako przykłady wysokiego kapitału społecznego. Fukuyama stwierdza, że aby budować zdrowe relacje społeczne, należy wzmacniać m.in. takie cnoty etyczne, jak: prawdomówność, wywiązywanie się z obowiązków i wzajemność w stosunkach z innymi.

Główną korzyścią z istnienia wysokiego kapitału społecznego jest obniżenie kosztów transakcyjnych, czyli m.in. kosztów związanych z zawieraniem umów, postępowaniem sądowym i innymi działaniami formalnymi. Dotyczy to gospodarczej sfery życia. W innych dziedzinach, wysoki poziom kapitału społecznego, według Fukuyamy, łączy się z funkcjonowaniem zdrowego państwa obywatelskiego oraz tworzeniem grup i stowarzyszeń będących wypełnieniem pomiędzy państwem a rodziną. Brak kapitału społecznego powoduje powstawanie dysfunkcji społecznych (korupcja, terroryzm itd.) i może prowadzić do braku lub obniżania rozwoju gospodarczego.

Mimo że każde społeczeństwo posiada określony zasób kapitału społecznego, jak wyjaśnia Fukuyama, jedne społeczeństwa od drugich rozróżnia „promień zaufania”, jaki tworzy się wokół określonych środowisk. „Chodzi o to, że normy współdziałania, takie jak uczciwość i wzajemność w relacjach międzyludzkich, mogą być podzielane jedynie przez ograniczone grupy ludzi i nie obejmują pozostałych członków tego samego społeczeństwa. Rodzina to pierwsze i bardzo istotne źródło kapitału społecznego na całym świecie. (...) Czasami zaufanie wewnątrz rodziny i poza nią pozostaje w stosunku odwrotnie proporcjonalnym: kiedy jeden element jest silny, drugi zazwyczaj słabnie” (Fukuyama, 2003, s. 170).

Rysunek 1. Promień zaufania



Źródło: F. Fukuyama (2000).

James Coleman ujął pojęcie kapitału społecznego w odmienny sposób. Widział go przede wszystkim jako atrybut małych grup, w których nawiązywane są silne relacje. Ludzie łączą się w grupy w celu realizacji własnych celów, ale przy okazji,

w miarę powstawania w małych społecznościach więzów międzyludzkich, pojawia się dodatkowa jakość – kapitał społeczny – który staje się zasobem wszystkich i wszyscy, nawet nowi członkowie grupy, mogą z niego czerpać korzyści. Kapitał społeczny, w tym rozumieniu, nie jest tworzony przez ludzi świadomie, ale jest wypadkową powstania w małych społecznościach silnych więzi, które zostały nawiązane z powodu posiadania celów indywidualnych. W ten sposób cele indywidualne mogą przekształcić się w korzyści płynące z przyjacielskich relacji nawiązanych z innymi ludźmi.

Pierre Bourdieu zauważył istnienie tzw. indywidualnego kapitału społecznego. Definiował go następująco: „kapitał społeczny to zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu – lub inaczej mówiąc z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa” (Bourdieu, 1986). Według Bourdieu, kapitał społeczny oznacza liczbę znajomych, jaką posiada dana jednostka. Ważne jest również jacy są to znajomi, wedle zasady: *nieważne co wiesz, ważne kogo znasz*. Bourdieu uważał, że różny kapitał społeczny poszczególnych osób przyczynia się do tworzenia nierówności społecznych.

Pośród tak wielu możliwych definicji, próby objaśnienia tego pojęcia podjęli się również badacze związani z Bankiem Światowym, którzy określili kapitał społeczny jako: „instytucje, związki, postawy i wartości, które kierują relacjami między ludźmi i przyczyniają się do wzrostu ekonomicznego i społecznego” (World Bank, 2002, s. 2). Charakterystyczne dla tej definicji jest włączenie instytucji (pojętych szeroko; formalnych i nieformalnych) jako ważnego składnika kapitału społecznego kształtującego społeczno-gospodarczy wzrost.

Omawiając kolejne definicje i sposoby ujęcia kapitału społecznego, można zauważyć różnorodność: od podejścia w skali makro (Putnam, Fukuyama), mezo (Coleman) do mikro (Bourdieu).

Niektórzy badacze zaprzeczający istnieniu pojęcia kapitału społecznego⁵ za szczególnie nieuzasadnione uważają użycie słowa „kapitał”. W ujęciu ekonomicznym kapitał można wyprodukować, akumulować, odtwarzać, inwestować, może przynosić zyski i można go stracić. Najważniejsze jest też, że można go w sposób ściśle określony zmierzyć. Socjologowie rozumieją kapitał raczej jako zasób do wytwarzania dóbr. Definicje tworzone przez socjologów nie zawierają jednak wymienionych powyżej cech kapitału społecznego, co może wskazywać na brak uzasadnienia używania terminu „kapitał społeczny”. Krzysztof Kostro (2005) poszukiwał powiązania kapitału społecznego z podstawowymi cechami kapitału rzeczowego, w rozumieniu ekonomicznym. Udowodnił, że kapitał społeczny określa realny zasób, którego istnienie ma znaczenie społeczne. Kostro wymienił następujące cechy kapitału społecznego:

⁵ Robert Solow oraz Kenneth Arrow (World Bank, 1999).

- **Produkcja** – kapitał społeczny tworzy się przy użyciu konkretnych zasobów materialnych, pieniężnych, pracy oraz czasu;
- **Transformacja** – kapitał społeczny ma zdolność przekształcania jednych dóbr (zasobów materialnych, pieniężnych, pracy oraz czasu) w korzyści niemożliwe do osiągnięcia w inny sposób (np. korzystanie z cudzej wiedzy, umiejętności, zapewnienia uprzywilejowanego traktowania, otrzymanie wsparcia emocjonalnego lub pomocy w trudnej sytuacji itd.);
- **Proces inwestycji** – zasoby materialne, pieniężne, pracę oraz czas „inwestuje” się w stworzenie *klimatu sprzyjającego wzajemnemu zaufaniu*. Silniejsze więzi wymagają większych inwestycji, słabsze – mniejszych;
- **Różnorodność** – podobnie jak kapitał rzeczowy, kapitał społeczny jest heterogeniczny.
- **Różne stopnie trwałości** – od rodzaju relacji zależy czas jej trwania;
- **Dbalność o kapitał społeczny** – aby kapitał społeczny zachował swoją produktywność, musi być co pewien czas „uruchamiany”;
- **Przewidywalność** – znając rodzaj relacji (stopień trwałości kapitału społecznego), można przewidzieć niektóre sytuacje;
- **Koszt alternatywny** – tworzenie i utrzymywanie kapitału społecznego poprzedza kalkulacja kosztów i korzyści;
- **Zbywalność** – ta cecha kapitału społecznego występuje jedynie po części, gdyż nie jest możliwe odsprzedanie i wynajęcie kapitału społecznego. W pewnej formie można przekazać lub odziedziczyć kapitał społeczny (np. znajomi rodziców stają się też znajomymi dzieci).

Wyżej wymienione cechy kapitału społecznego wskazują, iż zasadne jest stwierdzenie, że jest to swoisty kapitał, który posiada każda społeczność badana w makro, mezo lub mikro skali. Kapitał społeczny można zatem mierzyć jako realnie istniejące zjawisko.

TYPY KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Próba uporządkowania często sprzecznych rozważań na temat pojęcia kapitału społecznego jest tworzenie typów kapitału społecznego. Typy wydzielane są na podstawie przeważających rodzajów więzi, jakie mogą łączyć ludzi w danej grupie.

Istnieją różne podziały powiązań międzyludzkich, dokonane przez wielu badaczy. Putnam (2008, s. 39) zaproponował dwa podziały. Pierwszy z nich przedstawia następujące rodzaje więzi:

- 1) intensywne i powtarzalne;

- 2) epizodyczne;
- 3) jednopasmowe i anonimowe (np. ludzie w kolejce w sklepie, których czasem się widzi);
- 4) formalnie zorganizowane;
- 5) nieformalne (gra z kolegami w piłkę nożną);
- 6) dotyczące spraw publicznych (ochotnicza straż pożarna);
- 7) dotyczące rozrywki (klub brydżowy);
- 8) dotyczące i spraw publicznych, i prywatnych (np. Rotary Club) itd.

Drugiego podziału w podobnej formie dokonało wielu badaczy. Putnam zawarł w nim dwa rodzaje więzi: *inkluzywne* i *ekskluzywne*⁶. Inni badacze określali podobne zjawisko, nadając własne nazwy (tab. 2). W niniejszym opracowaniu przyjęte zostało nazewnictwo stworzone przez R.D. Putnama.

Tabela 2. Podziały typów kapitału społecznego

Robert D. Putnam	Michael Woolcock i Fabio Sabatini	Jarosław Działek	Francis Fukuyama
Kapitał społeczny inkluzywny (spajający)	Kapitał społeczny więzi – <i>bonding social capital</i>	Kapitał społeczny zamykający	Kultury rodzinne
Kapitał społeczny ekskluzywny (łączyjący)	Kapitał społeczny mostów – <i>bridging social capital</i> oraz kapitał społeczny powiązań – <i>linking social capital</i>	Kapitał społeczny otwierający	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Woolcock M. (1998); Sabatini F. (2006); Działek J. (2008, s. 127–143).

Więzi inkluzywne nakierowane są do wewnątrz, pozwalają na wzmacnianie wykluczanych społeczności i grup homogenicznych, np. etnicznych organizacji bratniej pomocy. Więzi inkluzywne najbardziej przypominają więzi, jakie są w rodzinie i innych homogenicznych grupach. Wzbogacają ludzi w wartości i idee ważne dla małych kręgów społecznych, które zamykają się na konkurencyjne wizje ładu kulturowego. Ustanawia porządek chroniący *status quo*. Więzi inkluzywne tworzą tzw. *społeczny kapitał inkluzywny*.

⁶ Koncepcja dwóch typów więzi jest zbieżna z socjologiczną koncepcją wspólnoty i stowarzyszenia Ferdinanda Tönniesa (Szacki, 2007, s. 439–447).

Więzi ekskluzywne ukierunkowane są na zewnątrz, łączą różnorodności i pozwalają na wykorzystywanie zewnętrznych aktywów i rozprzestrzenianych informacji. Tworzą *społeczny kapitał ekskluzywny*. Więzi ekskluzywne powstają w grupach heterogenicznych, łączących ludzi z różnych zinstytucjonalizowanych struktur, np. znajomych, sąsiadów. Istnienie tych więzi oznacza otwartość ludzi na powstanie relacji między zróżnicowanymi kategoriami społecznymi, pomimo różnic wyznawanych wartości i odmiennych zakorzenień życiowych. Są to słabe więzi pod względem emocjonalnym, jednak mogą spełniać ważną rolę np. w procesie zmian sytuacji życiowej⁷.

Oba typy więzi nie są wyłączające się. Relacje w wielu grupach społecznych mogą jednocześnie być inkluzywne i ekskluzywne. Putnam podał przykład kościoła Afroamerykanów w USA, który łączy ludzi tej samej rasy i religii, ale różnych klas. Oba rodzaje więzi „nie są rozdzielными kategoriami, na które można w sposób niedwuznaczny podzielić sieci społeczne, lecz z grubsza nakreślonymi wymiarami, wedle których możemy porównywać różne formy kapitału społecznego” (Putnam, 2008, s. 42).

Oba rodzaje kapitału mogą mieć również charakter wzajemnie antagonistyczny. Fukuyama zauważył, że w krajach Ameryki Południowej (dotyczy to również większości krajów Trzeciego Świata) rodzina oraz związani z nią bliscy przyjaciele posiadają duże wzajemne zaufanie, jednak kosztem zaufania do osób obcych, co często powoduje obniżenie poziomu uczciwości i współpracy w życiu publicznym (Fukuyama, 2000, s. 5). Putnam określił to zjawisko w sposób następujący: inkluzywny „kapitał społeczny, poprzez tworzenie silnej lojalności wewnątrz kulturowej, może też stworzyć silny antagonizm zewnątrz kulturowy” (Putnam, 2008, s. 41–42). Opisał przypadek funkcjonowania grup religijnych na przykładzie ewangelików: „zarówno jako jednostki, jak i wspólnoty, wykazują większą skłonność do angażowania się w działalność podejmowaną w ramach ich własnych wspólnot, ale mniej są skłonni do działania na rzecz społecznego otoczenia. (...) Chodzą do kościoła regularnie niż tradycyjni protestanci, dużo hojnie wspierają działalność filantropijną, oddając średnio 2,8% dochodu rodziny, regularnie pojawiają się w szkołkach niedzielnych i na wspólnych czytaniach Biblii, mają również więcej bliskich przyjaciół w swoim zborze. (...) Kapitał społeczny ewangelików jest jednak inwestowany bardziej u siebie niż na zewnątrz. (...) [Ich działalność] nie przenosi się jednak na pracę na rzecz szerszych społeczności w takim stopniu, jak ma to miejsce w przypadku innych wyznań” (Putnam, 2008, s. 132)⁸.

⁷ Na przykład czasem słabe więzi z odległymi znajomymi z innych kręgów są bardziej wartościowe, np. przy znalezieniu pracy, niż silne więzi z kręgu bliskich i znajomych, których sytuacja jest podobna.

⁸ Jarosław Działek podał podobny przykład społeczności Komorów, gdzie „w skali poszczególnych wysp zaobserwowano pozytywną dynamikę społeczną i wzrost solidarności społecznej, podczas gdy w skali całego archipelagu i relacji między wyspami odnotowano raczej zamknięcie się poszczególnych społeczności i ograniczenie kontaktów. Tak więc kapitał społeczny w postaci gęstej sieci powiązań wewnątrz wysp przynosił tam pozytywne skutki, ale nie dla całego archipelagu ta sama gęsta sieć powiązań miała ujemny wpływ na rozwój państwa” (Działek, 2008, s. 127–143).

Różnicę pomiędzy kapitałem społecznym inkluzywnym a ekskluzywnym Putnam określił w następujący sposób: inkluzywny „kapitał społeczny jest (...) dobry do „przetrwania”, ale (...) [ekskluzywny] kapitał społeczny jest istotny dla »robienia postępów«” (Putnam, 2008, s. 41). Na tej podstawie można sformułować tezę, że kapitał społeczny typu inkluzywnego, kształtujący się w grupach homogenicznych, utrudnia jednostkom produktywnie włączanie się w relacje z ludźmi z innych grup społecznych. Natomiast kapitał społeczny powstający w grupach heterogenicznych tworzy zachowania bardziej korzystne dla społeczeństwa z punktu widzenia rozwoju społecznego i gospodarczego. Fabio Sabatini posunął się dalej w konstruowaniu tej tezy. Na podstawie swoich badań stwierdził istnienie wysokiego poziomu negatywnej korelacji pomiędzy kapitałem społecznym inkluzywnym a indeksem rozwoju ekonomicznego oraz, przeciwnie, istnienie dodatniej korelacji wskaźników rozwoju gospodarczego i ekskluzywnego kapitału społecznego⁹.

POMIAR

Francis Fukuyama uważa, że „pomiar w sumie (...) nie należy do łatwych”, a wielu badaczy też podkreśla, że pomiar kapitału społecznego nie jest prosty. Podstawową przyczyną trudności jest wielość definicji, co wyraża pewną nieuchwytność badanego pojęcia. Trudno jest zmierzyć takie wskaźniki jak zaufanie, prawdomówność i inne wcześniej proponowane. Można natomiast badać te czynniki pośrednio, za pomocą elementów wyrażających ich istnienie. Poniżej przedstawiono kilka konkretnych propozycji pomiaru, jakie dotychczas stworzyli badacze tego tematu.

W początkowych pracach Robert Putnam proponował pomiar kapitału społecznego za pomocą następujących rodzajów danych statystycznych: członkostwo w grupach dobrowolnych lub liczba takich grup, frekwencja wyborcza oraz czytelnicтво czasopism. Wskaźniki te mają na celu pokazanie, jaka jest postawa ludzi znamionująca występowanie wysokiego lub niskiego kapitału społecznego. Wysoki kapitał społeczny oznacza, że bardzo wielu ludzi będzie stowarzyszało się w grupach dobrowolnych dla różnorodnych wspólnych i indywidualnych celów, brało aktywnie udział w życiu publicznym poprzez uczestnictwo w wyborach oraz chętnie czytało czasopisma.

W pracy *Social Capital: Measurement and Consequences* Putnam wskazał jeszcze kilka innych ewentualnych sposobów pomiaru kapitału społecznego.

⁹ Sabatini wymieniał dwa rodzaje ekskluzywnego kapitału społecznego: kapitał społeczny mostów – *bridging social capital* oraz kapitał społeczny powiązań – *linking social capital*, które nie zostały tu bliżej omówione. Sabatini (2006) nie badał korelacji typów kapitału społecznego ze wzrostem PKB. Użył wskaźnika produktywności pracowników oraz wskaźnika rozwoju społecznego (HDI). Implikował jednak swoje wyniki na rozwój gospodarczy. Innym torem badań poszedł J.J. Sztaudynger (2009), który otrzymał pozytywny wynik korelacji wskaźnika wzrostu gospodarczego z kapitałem społecznym rodzinnym, m.in. reprezentowanym wskaźnikiem liczby rozwodów.

Zaproponował pomiar poziomu altruizmu (rozumianego jako czynienie dobra innym ludziom), mierzonego za pomocą wielkości udziału wydatków na cele charytatywne względem ogólnych wydatków czynionych przez poszczególne osoby. Inną propozycją jest mierzenie liczby osób oddających krew. Altruizm może być właściwym miernikiem dla kapitału społecznego ze względu na występujący według Putnama silny związek między włączaniem się ludzi do życia społecznego a altruizmem.

Poziom zaufania społecznego jest czasem łączony z wielkością kapitału społecznego. Według Putnama zależność między tymi elementami istnieje i jest silna, ale nie można jej jednoznacznie identyfikować. Zatem poziom zaufania, mierzony np. za pomocą badań ankietowych, może być istotnym, ale nie jedynym wskaźnikiem kapitału społecznego.

Inną propozycją jest użycie wskaźnika liczby prawników przysługujących określonej liczbie ludzi. Putnam uważa, że wraz z obniżaniem się kapitału społecznego rośnie liczba prawników oraz zwiększa się również liczba instytucji pośredniczących między ludźmi. Twierdzi on również, że, aby dobrze zrozumieć poziom i formę kapitału społecznego, należy odnieść się do przeszłości danej grupy ludzi. Putnam prowadził badania przede wszystkim w USA¹⁰, a w przypadku tego kraju silny wpływ na obecny kapitał społeczny ma np. istniejące w przeszłości niewolnictwo.

Francis Fukuyama choć definiował kapitał społeczny inaczej niż Robert Putnam, zgodny był jednak w kwestii pomiaru. Do wymienionych przez Putnama wskaźników dodał własne propozycje, tj. liczbę członków grup dobrowolnych względem liczby całego społeczeństwa.

Interesującą propozycją Fukuyamy pomiaru kapitału społecznego jest mierzenie „braku” kapitału społecznego, czyli różnego rodzaju dysfunkcji społecznych, za pomocą wskaźników takich jak: wskaźnik przestępczości, odsetek rozwodów, ilość zażywanych narkotyków, liczba procesów, wskaźnik samobójstw, rozmiar szarej strefy¹¹. Użycie tego sposobu pomiaru uzasadnia następująco: „można domniemywać, że skoro kapitał społeczny odzwierciedla istnienie norm kooperatywnych, dewiacyjne postawy społeczne wskazują *ipso facto* na brak tegoż kapitału” (Fukuyama, 2003, s. 175). Ważnym argumentem na zastosowanie takiego podejścia badawczego może być lepsza dostępność danych, szczególnie dla krajów rozwijających się.

Bank Światowy bada kapitał społeczny za pomocą pomiaru członkostwa w lokalnych stowarzyszeniach i sieciach (w tym zaangażowanie członkostwa oraz zakres połączeń z innymi grupami). Dodatkowo brane jest pod uwagę zaufanie (do nieznanym, do instytucji rządowych itd.), komunikacja społeczna (współpraca, konflikty i rozwiązywanie konfliktów) oraz działalność grupowa (rozmiar

¹⁰ Inne badania Putnama dotyczyły Włoch oraz Wielkiej Brytanii.

¹¹ Szara strefa może świadczyć również o istnieniu kapitału społecznego. W warunkach słabego państwa szara sfera wypełnia lukę instytucjonalną. Obliczanie kapitału społecznego za pomocą tego wskaźnika nie w każdym przypadku jest odpowiednie. Fukuyama zapewne odnosił się do specyfiki społeczeństwa USA, które badał.

działalności i chęć uczestnictwa). Prowadzone są również badania ankietowe. Stworzono dwa narzędzia badawcze: *The Social Capital Assessment Tool* (SOCAT) oraz *Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital* (SOCAP IQ). Na podstawie badań przeprowadzonych za pomocą tych kwestionariuszy powstają raporty pokazujące rozmiar i kierunek rozwoju kapitału społecznego.

Wiele z wymienionych wskaźników daje możliwość pewnego zobrazowania kapitału społecznego. Możliwe jednak jest, że dla części proponowanych metod pomiaru znajdują się kontrprzykłady, które będą mogły wykluczyć je jako źródło informacji na temat poziomu kapitału społecznego. Dlatego uzasadnioną propozycją może być rozszerzenie tego obrazu za pomocą wielu wskaźników, tworzących wskaźniki syntetyczne. Podstawę do tworzenia takich wskaźników dostarczyć może Światowy Sondaż Wartości (*World Value Survey*)¹², organizacja, która za pomocą ankiet ma na celu badanie wartości oraz zachowań społeczeństw w grupie około 60 krajów na całym świecie. Podobne badania przedstawia również *General Social Survey*, *Current Population Survey*, *Social Capital Community Benchmark Survey* (dla USA) oraz *General Household Survey* i *Home Office Citizenship* (dla Wielkiej Brytanii).

Wybór sposobu mierzenia kapitału społecznego jest utrudniony poprzez wspomnianą wcześniej mnogość definicji i związaną z tym wielość sposobów pomiaru, jak to próbowano zobrazować w niniejszym podrozdziale. Na dobór sposobu pomiaru adekwatnego do konkretnych celów konieczne będzie dokładne przeanalizowanie wskaźników, gdyż każdy z nich nieco inaczej obrazuje to samo zjawisko.

POMIAR TYPÓW KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Pomiar samego kapitału społecznego nie jest już prosty, a badanie występowania typów kapitału zdaje się prawie niemożliwym zadaniem. Istnieje jednak kilka propozycji zbadania typów kapitału społecznego. Jedną z nich opracował Jean-Marc Callois (Działek, 2008, s. 127–143). Za pomocą wybranych przez badacza wskaźników można przeanalizować istnienie kapitału społecznego inkluzywnego lub kapitału społecznego ekskluzywnego. Kapitał społeczny inkluzywny był badany m.in. poprzez:

- 1) odsetek osób, które nie zastrzegły swojego numeru w książce telefonicznej;
- 2) odsetek osób, które odpisały w zeznaniu podatkowym kwoty przeznaczone na darowizny;
- 3) frekwencję wyborczą;
- 4) liczbę stowarzyszeń;

¹² <http://www.worldvaluessurvey.org/>

- 5) ilość barów i kawiarni;
- 6) liczbę związków sportowych.

Uzasadnienie wyboru tych wskaźników nie jest jasne. Można przypuszczać, że częściowo odnoszą się do specyfiki badanego obszaru oraz dostępności danych. Te same wskaźniki można w innym przypadku potraktować zupełnie przeciwnie jako przykłady występowania społecznego kapitału ekskluzywnego. Callois zaproponował również sposób pomiaru kapitału społecznego ekskluzywnego za pomocą wielkości migracji oraz powiązań kapitałowych przedsiębiorstw.

Fabio Sabatini przeprowadzał analizy na podstawie danych włoskiego urzędu statystycznego ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica). Kapitał społeczny inkluzywny określił za pomocą 18 wskaźników. Wśród nich były głównie dane reprezentujące jakość relacji rodzinnych, np. przestrzenną odległość między członkami rodziny, jakość relacji z członkami najbliższej rodziny oraz z krewnymi, liczbę spotkań rodzinnych itd. Kapitał społeczny inkluzywny niekoniecznie musi dotyczyć tylko więzi rodzinnych, może wykształcić się również w innych grupach społecznych, należałoby zatem badać relacje względem grupy, z którą osoba badana powiązana jest inkluzywnie.

Wielkość kapitału społecznego ekskluzywnego Sabatini badał przy użyciu wskaźników określających zaangażowanie obywatelskie, czyli za pomocą: liczby stowarzyszeń, świadomości obywatelskiej i partycypacji politycznej oraz innych wymienianych m.in. przez R. Putnama.

Fukuyama nie podał żadnej konkretnej metody pomiaru typów kapitału społecznego, ale był zdania, że „społeczeństwa o niskim poziomie zaufania i orientacji rodzinnej [przeważającym kapitałem społecznym inkluzywnym] charakteryzują się siodłowym wykresem dystrybucji firm pod względem skali. Tajwan, Hongkong, Włochy i Francja utrzymują niezliczoną liczbę drobnych firm rodzinnych stanowiących podstawę gospodarki kraju oraz zaledwie parę bardzo dużych przedsiębiorstw należących do państwa. Ponieważ w tego typu społeczeństwach spontaniczne inicjatywy sektora prywatnego nie są w stanie obsługiwać branż wymagających dużej skali, państwo przejmuje inicjatywę w tym zakresie, choć wiąże się to nierzadko ze spadkiem wydajności” (Fukuyama, 1997, s. 151). Fukuyama zasugerował, że gospodarki krajów, w których przeważa kapitał społeczny inkluzywny, będą miały podobny charakter dystrybucji firm. Dominację jednego z typów kapitału społecznego można zatem sprawdzić, badając strukturę przemysłu. W społeczeństwach cechujących się silną więzią rodzinną i niskim poziomem zaufania wobec ludzi spoza kręgu pokrewieństwa przeważać będą małe, rodzinne przedsiębiorstwa. „Z kolei kraje, które utrzymują prężne prywatne organizacje niezarobkowe, np. szkoły, szpitale, kościoły i instytucje charytatywne, mają większy potencjał tworzenia silnych prywatnych struktur gospodarczych znacznie wychodzących poza skalę biznesu rodzinnego” (Fukuyama, 1997, s. 64).

KAPITAŁ SPOŁECZNY A ROZWÓJ

Kapitał społeczny posiada cechy kapitału w ujęciu ekonomicznym. Oczekiwać więc można, że jedną z jego funkcji będzie przynoszenie korzyści zarówno w sferze społecznej jak i gospodarczej¹³.

Niski poziom kapitału społecznego oznacza małą liczbę więzi istniejących między ludźmi (czyli niewiele osób zna siebie nawzajem) albo ludzie znają siebie nawzajem, ale nie obdarzają się zaufaniem. Efektem tego jest niepodejmowanie wspólnych albo indywidualnych działań, mających na celu poprawę życia ogółu społeczeństwa. Może się to przekładać na sferę gospodarczą np. większymi kosztami transakcji, państwo musi odgrywać większą rolę w tworzeniu przedsięwzięć gospodarczych na dużą skalę (Fukuyama, 1997).

Wysoki poziom kapitału społecznego występuje, gdy ludzie zawierają dobre relacje z innymi członkami społeczności, obdarzają się zaufaniem i wspólnie lub indywidualnie działają z myślą o poprawieniu warunków życia. W sferze gospodarczej owocuje to niższymi kosztami zawieranych transakcji, większą liczbą organizacji o charakterze charytatywnym i pomocowym, oddolnym (pochodzącym ze społeczeństwa) tworzeniem dużych przedsiębiorstw (Fukuyama, 1997).

Wysoki poziom kapitału społecznego nie zawsze musi wpływać pozytywnie na wzrost gospodarczy. Potrafi stworzyć barierę dla rozwoju np. poprzez tworzone normy lub wartości danej społeczności (np. normę związaną z brakiem dążenia do rozwoju, albo koncentrowanie na działalności przynoszącej szybki, krótkotrwały efekt). Podział kapitału społecznego na typy, inkluzywny i ekskluzywny, jest próbą wyjaśnienia tych wątpliwości. Realizowane jest to w następujący sposób: ponieważ istnienie kapitału społecznego związane jest z tworzeniem się więzi w społecznościach, należy zwrócić uwagę na charakterystykę tych więzi oraz na związane z nimi normy i wartości przekazywane członkom grupy. Zależnie od rodzaju więzi, jakie dominują w społeczności, kapitał społeczny hamuje, albo przyspiesza rozwój społeczny i gospodarczy. Wielu badaczy sugeruje, że kapitał społeczny typu inkluzywnego hamuje rozwój gospodarczy, natomiast kapitał społeczny typu ekskluzywnego przyspiesza rozwój.

Oprócz rodzaju więzi dominujących w społeczeństwie ważny jest również kapitał ludzki powiązanych w nim jednostek. Jarosław Działek zauważył, że „w analizach wpływu kapitału społecznego, na przykład, na wzrost gospodarczy, nie można zapominać o jego roli pośredniczącej w dostępie do zasobów. Jeżeli dana grupa społeczna składa się z osób niezamożnych i słabo wykształconych, to nawet gęsta sieć powiązań między jej członkami nie jest w stanie zmienić ich położenia. Analogicznie, jeżeli w danym regionie brak jest zasobów ekonomicznych czy wykształconych ludzi, to gęsta sieć stowarzyszeń nie będzie miała większego wpływu na jego rozwój. Chyba że mamy do czynienia z powiązaniem

¹³ Według przedstawionych teorii, jedynie wysoki poziom kapitału społecznego inkluzywnego negatywnie wpływa na rozwój gospodarczy (Sabatini, 2006).

wychodzącymi poza region, które umożliwiają dotarcie do niedostępnych na miejscu zasobów” (Działek, 2008, s. 129). Stwierdzenie to sugeruje, że społeczności zamknięte – o przewadze kapitału społecznego inkluzywnego – mogą dobrze funkcjonować gospodarczo, otwarcie nie zawsze jest korzystne dla rozwoju, a w niektórych sytuacjach może nawet spowodować obniżenie wzrostu gospodarczego.

KAPITAŁ SPOŁECZNY A PAŃSTWO

Inną propozycją, która może służyć analizom kapitału społecznego, może być odniesienie tego czynnika do kondycji państwa. Zestawieniu podlegają dwa elementy: stan kondycji państwa oraz przewaga lub niedobór kapitału społecznego ekskluzywnego, które przedstawione zostały w formie uproszczonych czterech obrazów rzeczywistości społecznej (Narayan, 2002, s. 58–81) na rysunku 2.

Rysunek 2. Związek pomiędzy kapitałem społecznym ekskluzywnym a funkcjonowaniem państwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Narayan (2002, s. 58–81).

Poprzez dobre funkcjonowanie państwa rozumie się: dbałość państwa o prawo, wolność do zrzeszania się, kreowanie norm społecznych wpływających na pojawienie się instytucji społecznych itd. Innymi aspektami funkcjonowania państwa są: kompetencja, autorytet i odpowiedzialność. Niedobór kapitału społecznego ekskluzywnego oznacza dążenie do społecznego rozpadu. Natomiast przewaga tego czynnika wpływa na tworzenie społecznego ładu. Przyjmuje się tu, że przeciwieństwem kapitału społecznego ekskluzywnego jest kapitał społeczny inkluzywny. Prawdopodobnie zakłada się, że kapitał społeczny inkluzywny jest bardziej „naturalny”, dlatego powstaje samoistnie, kiedy zaczyna

brakować kapitału społecznego ekskluzywnego¹⁴, którego istnienie wymaga wypracowania.

Na przecięciu dwóch osi powstają cztery kwadranty charakteryzujące się: wyłączeniem słabszych grup społecznych przez silniejsze, dobrobytem, konfliktem wewnętrznym albo kopiowaniem instytucji formalnych przez nieformalne w warunkach braku tych pierwszych.

1. *Wyłączenie*. Wyłączanie słabszych grup społecznych przez silniejsze następuje przy niedoborze kapitału społecznego ekskluzywnego. Proces scalania się grup homogenicznych (np. etnicznych, albo biedniejszych lub bogatszych) zwiększa dystans między odmiennymi grupami społecznymi. W rezultacie powstaje państwo rozczłonkowane wewnątrznie, zdominowane przez bogate elity. Inne, słabsze grupy zostają wykluczane. Dopóki państwo funkcjonuje prawidłowo, rozszczepienie nie doprowadza do powstania konfliktów wewnętrznych. Wyłączone grupy mogą się połączyć, tworząc więzi typu ekskluzywnego, doprowadzając do rozwoju społecznego (następuje wówczas przeniesienie do kwadrantu 2), albo zdegenerować się w stronę kwadrantu 3, czyli konfliktów wewnętrznych.

2. *Dobrobyt*. Sytuacją idealną na tym wykresie jest dobrze funkcjonujące państwo oraz przewaga więzi typu ekskluzywnego. Kraje, które należą do tego kwadrantu, charakteryzują się długim wzrostem gospodarczym, społeczną spójnością, relatywnym brakiem przemocy, konfliktów i wyłączenia (przykładem mogą być kraje skandynawskie).

3. *Konflikt*. Przeciwnością dobrobytu jest sytuacja konfliktu wewnętrznego. Konflikt powstaje, gdy państwo jest dysfunkcjonalne oraz przeważa kapitał społeczny typu inkluzywnego (Narayan, 2002, s. 68–70). Następuje wykluczenie jednych grup społecznych przez drugie. Gdy państwo nie wypełnia swojej roli wprowadzania ładu wewnętrznego, zastępczo przejmują ją najsilniejsze elity, stając się nieformalnymi substytutami państwa, władzy, autorytetu¹⁵ (np. lokalni przywódcy wojskowi, mafia, guerilla i inne). Najczęściej mają one na celu realizację własnych celów, a nie wspólnych, ogólnopaństwowych. Stąd powstaje konflikt.

4. *Kopiowanie*. Gdy państwo funkcjonuje słabo, ale społeczeństwo jest spójne i istnieją więzi między odmiennymi grupami społecznymi, funkcje państwa oraz formalnych instytucji zostają zastępowane (skopiowane) przez instytucje niefor-

¹⁴ Narayan nie wyjaśnia tego w publikacji, jednak można przypuszczać, że uznaje kapitał społeczny ekskluzywny za efekt pewnej pracy ogółu społeczeństwa w wytworzeniu trudniejszych do utworzenia i utrzymania więzi z ludźmi z różnych środowisk.

¹⁵ William Easterly i Ross Levine zaobserwowali negatywną korelację pomiędzy różnorodnością etniczną w społeczeństwie a wzrostem gospodarczym. Badania przeprowadzali na przykładzie krajów afrykańskich. Najbardziej niestabilnymi krajami były te, gdzie występowały dwie silne grupy etniczne. Por.: Easterly, Levine (2001).

malne. Następuje zwiększanie się tzw. szarej strefy¹⁶. Tworzony jest np. nieformalny handel, bankowość, szkolnictwo, medycyna itd.

Opisane cztery obrazy są uproszczone i realizowane jedynie w przypadkach skrajnych – maksymalnego niedoboru lub przewagi kapitału społecznego ekskluzywnego oraz stanu funkcjonowania państwa. Wskazane są zatem tendencje, jakie mogą pojawić się w określonych sytuacjach. Najczęściej jednak występować będą sytuacje pośrednie.

W przypadku kwadrantu 1 określającego stan wykluczenia, powstawanie tego typu sytuacji społecznej może być związane z istnieniem dużych nierówności dochodów w społeczeństwie, ponieważ łączą się one z niskim zaufaniem i zaangażowaniem obywatelskim (Keefer, Knack, 1997). Taki schemat funkcjonowania państwa istnieje zapewne w większości krajów rozwijających się. Wielokrotnie pisał o tym Fukuyama (1997), nie nazywając wprawdzie tego w ten sposób. Niedobór więzi typu ekskluzywnego, oznaczający brak zaufania i współpracy między odmiennymi grupami społecznymi, powoduje, że nie jest możliwe oddolne tworzenie większych przedsięwzięć (np. przemysłowych) obejmujących zasięgiem całe państwo. Fukuyama wyjaśnia to następująco: „W kulturach rodzinnych (...) interwencja państwowa jest często jedynym sposobem na stworzenie wielkiego przemysłu, jest zatem nieunikniona, jeżeli państwo chce uczestniczyć w światowych rynkach wielkoprzemysłowych. Z drugiej strony państwa o wysokim poziomie zaufania w społeczeństwie, takie jak Japonia czy Niemcy, są w stanie zbudować przemysł na wielką skalę bez pomocy rządu” (Fukuyama, 1997, s. 27). Przewaga kapitału społecznego inkluzywnego może stać się istotną barierą rozwojową.

PODSUMOWANIE

Koncepcja kapitału społecznego zawiera pewne wyjaśnienie rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Szuka przyczyny nierównomiernego rozwoju społeczeństw. Jako koncepcja badawcza nie jest jednak jeszcze dopracowana ani jednoznaczna, przede wszystkim w obszarze metodologii. Różnorodność pojawia się już w kwestii podstawowej, czyli definicji. Wielość znaczeń pojęcia kapitału społecznego, być może, świadczy o tym, że zauważane są odrębne zjawiska społeczne, albo odmiany tego samego zjawiska. Wyróżnienie typów kapitału społecznego w pewnym stopniu porządkuje jego różne znaczenia i ma na celu przynajmniej częściowe usunięcie mankamentów.

Precyzację metod pomiaru utrudnia nie tylko brak danych statystycznych lub wysokie koszty ich uzyskania. Dobór wskaźników może być uzależniony od charakterystyki badanej społeczności. Zindywidualizowane podejście mogłoby być cenne szczególnie w przypadku pomiaru dwóch typów kapitału społecznego: eks-

¹⁶ Zob. też Kozłowski (2004), Soto (2002).

kluzynego i inkluzywnego, a decyzję o doborze wskaźników poprzedzałoby określenie najważniejszych wartości, norm oraz instytucji (formalnych i nieformalnych) badanej społeczności¹⁷.

Interesujące może okazać się zbadanie elementów, które są na wejściu i wyjściu układu kapitału społecznego oraz jego otoczenia, czyli określenie warunków powstawania oraz hamowania rozwoju kapitału społecznego, a także ustalenie konkretnych konsekwencji gospodarczych, jakie niesie ze sobą istnienie lub brak omawianego zjawiska. Analiza wątków sprawi, że kapitał społeczny może stać się cennym narzędziem, pozwalającym na badanie rzeczywistości społeczno-gospodarczej, nieuchwytniej za pomocą innych metod badawczych.

BIBLIOGRAFIA

- Bierwiazczonka K., Nawrocki T., Szczepański M. (2008), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, WUŚ, Katowice.
- Bourdieu P. (1986), *The Forms of Capital*, w: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J. Richardson (ed.), New York.
- Easterly W., Levine R. (2001), *It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models* (<http://www.nyu.edu/fas/institute/dri/Easterly/File/its%20not%20factor%20accumulation.pdf>).
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław.
- Fukuyama F. (2000), *Social Capital and Civic Society*, IMF Working Paper.
- Fukuyama F. (2003), *Kapitał społeczny*, w: *Kultura ma znaczenie*, L.E. Harrison, S.P. Huntington (eds.), Zysk i S-ka, Kraków.
- Hanifan L.J. (1916), *The Rural School Community Center*, "Annals of the American Academy of Political and Social Science" No. 67.
- Keefer P., Knack S. (1997), *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, "Quarterly Journal of Economics", No. 4.
- Kostro K. (2005), *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8.
- Kozłowski P. (2004), *Gospodarka nieformalna w Polsce*, INE PAN, Warszawa.
- Narayan D. (2002), *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*, w: J. Isham, T. Kelly, S. Ramaswamy (eds.), *Social Capital and Economic Development. Well-being in Development Countries*, Edward Elgar Publishing Limited, UK.
- Pogonowska B. (2004), *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej*, w: *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*, Januszek H. (red.), Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Putnam R.D. (1995), *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo Znak, Warszawa – Kraków.
- Putnam R.D. (2001), *Social Capital: Measurement and Consequences*, "Canadian Journal of Policy Research", No. 2(1) (<http://www.oecd.org/dataoecd/25/6/1825848.pdf>).

¹⁷ Na przykład w krajach słabo rozwiniętych istnienie szarej strefy może świadczyć o występowaniu kapitału społecznego, a nie o jego braku.

- Putnam R.D. (2008), *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Sabatini F. (2006), *Does Social Capital Improve Labour Productivity in Small and Medium Enterprises?* La Sapienza, Roma.
- Szacki J. (2007), *Historia myśli socjologicznej*, WN PWN, Warszawa.
- Sztaudynger J.J. (2009), *Rodzinny kapitał społeczny a wzrost gospodarczy w Polsce*, „Ekonomista”, nr 2.
- Woolcock M. (1998), *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes* (<http://www.oecd.org/dataoecd/5/13/1824913.pdf>).
- World Bank (2002), *Understanding and Measuring Social Capital: a Multidisciplinary Tool for Practitioners*, t. I.

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest uporządkowanie zebranej wiedzy na temat kapitału społecznego oraz zestawienie różnych propozycji pomiaru i typologii tego zjawiska. W artykule przedstawiono podstawowe koncepcje od 1916 roku do współczesności proponowane przez naukowców z polskich i zagranicznych ośrodków badawczych. Zaprezentowano typologię polegającą na wyróżnieniu typu *ekskluzywnego* i *inkluzywnego* kapitału społecznego.

W drugiej części artykułu podjęto próbę określenia związków omawianego zjawiska z rozwojem społeczno-ekonomicznym. Przedstawiono także relacje pomiędzy funkcjonowaniem państwa a kapitałem społecznym poprzez zestawienie dwóch elementów: kondycji państwa oraz przewagi lub niedoboru kapitału społecznego ekskluzywnego. W ten sposób przedstawione zostały uproszczone cztery obrazy rzeczywistości społecznej: *wyłączenia*, *dobrobytu*, *konfliktu* i *kopionania*.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, kapitał społeczny inkluzywny, kapitał społeczny ekskluzywny.

SOCIAL CAPITAL: DEFINITIONS, MEASUREMENT, AND TYPES

ABSTRACT

The aim of the article is to organize the actual knowledge on social capital and to list different proposals for measurement and typology of this phenomenon. The article presents basic concepts developed since 1916 by scientists from Polish and foreign research centers. The main line is drawn between the *bridging* and *bonding* types of social capital.

The second part of the article is devoted to identifying relations between the described phenomenon and the socio-economic development. Further, the relations between functioning of the state and the social capital are analyzed by juxtaposing the former with either excess or shortage of the bridging type of the latter. Thus, four simplified images of the social reality are derived: exclusion, welfare, conflict, and copying.

Keywords: social capital, bonding social capital, bridging social capital.

JEL: O43, O47