

Artykuł pochodzi z publikacji: Zeszyty Naukowe WSP nr 4/2017  
Czynniki kształtowania kapitału społecznego w organizacji (Red. tomu)  
A. Grzegorzczak, Wyższa Szkoła Promocji, Mediów i Show Businessu,  
Warszawa 2018

# Koncepcja kapitału społecznego

*Ewa Szymańska*

*Wyższa Szkoła Promocji, Mediów i Show  
Biznesu w Warszawie*

## **Abstrakt**

Artykuł podejmuje zagadnienie koncepcji kapitału społecznego w celu odróżnienia jej od innych współczesnych koncepcji zarządzania, jak zarządzanie zasobami ludzkimi, czy zarządzanie kapitałem intelektualnym. Dokonano przeglądu definicji pojęcia kapitału społecznego. Wyodrębniono jego elementy składowe. Z odwołaniem do wielu typologii przedstawiono rodzaje kapitału społecznego. Finalnie opisano funkcje i pola oddziaływania kapitału społecznego.

### **Słowa kluczowe:**

Kapitał społeczny, relacje, normy społeczne, zaufanie, empatia

## **Abstract:**

The article deals with the concept of social capital in order to distinguish it from other contemporary concepts of management, such as human resource management or intellectual capital management. The definition of the concept of social capital has been reviewed. Its

components have been separated. Many types of social capital are presented with reference to many typologies. Finally, the functions and fields of influence of social capital have been described.

**Key words:**

Social capital, relationships, social norms, trust, empathy

## **Wstęp**

Zjawisko kapitału społecznego pojawiło się w zakresie zainteresowań nauki o zarządzaniu dopiero pod koniec XX wieku. Zjawisko to zostało dość szybko zbagatelizowane i wchłonięte przez koncepcje zarządzania zasobami ludzkimi i zarządzania kapitałem intelektualnym. Celem artykułu jest wykazanie odrębności kapitału społecznego od wskazanych koncepcji i zakreślenie jego pola znaczeniowego.

### **1. Pojęcie kapitału społecznego**

W literaturze istnieje wiele definicji kapitału społecznego, różniących się nie tylko ze względu na datę powstawania (i reprezentowany w danym czasie pogląd na to zjawisko), ale także ze względu na perspektywę pożądaną.

Francis Fukuyama zdefiniował kapitał społeczny jako pewnego rodzaju atrybut jedynie stabilnych społeczności, w których istnieje trwały system polityczny, a także system prawny. Autor ten podał następującą definicję dotyczącą kapitału społecznego: „Kapitał społeczny można najprościej zdefiniować jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie”. Jego zdaniem przestrzeganie wspólnych norm oraz wartości stworzyć może pole dla zaufania, zaś zaufanie funkcjonuje niczym pewnego rodzaju smar, jaki powiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji<sup>1</sup>.

Reprezentująca perspektywę zasobową Katarzyna Sierocińska twierdzi, że „kapitał społeczny to zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub

---

<sup>1</sup> F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo PWN, Warszawa–Wrocław 1997, s. 20-39.

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, wiary - godności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa”. Autorka uważa, że interpretacja pojęcia kapitału społecznego zawiera określone wyjaśnienie rzeczywistości społeczno-gospodarczej i poszukuje przyczyn nierównomiernego rozwoju danego społeczeństwa w tym zakresie<sup>2</sup>.

Józef Łobocki wskazuje, że kapitał społeczny są to nagromadzone w długim okresie korzystne efekty zewnętrzne interakcji społecznych oraz ekonomicznych. Tak rozumiane korzyści, zinternalizowane przez dane społeczności, stają się ich aktywem, zaś użyte z pozostałymi zasobami powodują powstawanie efektu synergii. Definicja taka akcentuje zarówno sposób powstawania kapitału danego społecznego, jak również jego produktywny charakter. Tak interpretowany kapitał społeczny nie jest jednak wytworem celowej działalności inwestycyjnej, a jest w szczególności pozytywnym efektem powtarzających się działań społecznych oraz ekonomicznych<sup>3</sup>.

W literaturze podkreśla się, iż kapitał społeczny tworzy się zarówno podczas kontaktów społecznych, jak również podczas interakcji ekonomicznych. Trzeba jednak wskazać, że dla socjologów kontakty ekonomiczne nie zawsze są tak mocno akcentowane. Nietrudno natomiast zauważyć, że w zwykłym, codziennym funkcjonowaniu danego społeczeństwa liczebność kontaktów powiązanych z wymianą ekwiwalentną zdecydowanie przewyższa te społeczne. W praktyce, interakcje ekonomiczne posiadają charakter powtarzających się wielokrotnie. Oznacza to, że ten sam czynnik ekonomiczny może oddziaływać na człowieka wiele razy, w cykliczny sposób. Może to być przykładowo wynagrodzenie za pracę. Jest ono uzyskiwane najczęściej w okresach miesięcznych i za każdym razem w określony sposób wpływa na tworzenie kapitału społecznego<sup>4</sup>.

Zdaniem Jamesa Colemana kapitał społeczny jest atrybutem nielicznych grup społecznych, w których to nawiązywane są bardzo silne relacje. Poszczególni ludzie łączą się w większe grupy w celu realizacji

---

<sup>2</sup> K. Sierocińska, „Kapitał społeczny. Definiowanie. Pomiar. Typy”, *Studia Ekonomiczne*, 2011, nr 1 (68).

<sup>3</sup> J. Łobocki, „Kapitał społeczny jako kategoria ekonomiczna”, [w:] U. Zagóra-Jonszta, K. Nagel (red.), *Współczesne problemy ekonomiczne*, Katowice 2013, s. 80-89.

<sup>4</sup> *Ibidem*

własnych celów, lecz przy okazji w miarę powstawania w małych społecznościach więzów międzyludzkich, pojawia się pewna dodatkowa jakość – czyli kapitał społeczny – jaki staje się zasobem wszystkich oraz wszyscy, nawet nowi członkowie konkretnej grupy, mogą z niego zaczerpnąć wielu korzyści. Kapitał społeczny w takim rozumieniu nie jest stworzony przez człowieka w sposób świadomy, lecz jest wypadkową powstawania w nielicznych społecznościach mocnych więzi, jakie nawiązane zostały z powodu posiadania celów indywidualnych. W taki właśnie sposób cele indywidualne mogą przekształcić się w korzyści, które płyną z przyjacielskich relacji nawiązanych z pozostałymi ludźmi<sup>5</sup>.

Zdaniem Roberta Putmana przez kapitał społeczny rozumie się cechy organizacji społecznych takich, jak między innymi sieci (układy) jednostek albo gospodarstw domowych, a także powiązanych z nimi norm oraz wartości, jakie kreują efekty zewnętrzne dla całości danej wspólnoty. Putmana interesowały w szczególności duże społeczności, ponieważ uznał, iż choć relacje na poziomie tych większych struktur są trochę słabsze, to jednak mają one większe znaczenie dla wzrostu gospodarczego, aniżeli silne relacje nawiązywane w stosunkowo małych społecznościach. Putman uznał również za bardzo ważną cechę kapitału społecznego zaufanie oraz wspólne wartości, jakie posiadają członkowie konkretnej społeczności. Nie jest to jednakże w pełni wystarczające do powstawania kapitału społecznego. Na temat zasobności w kapitał społeczny świadczyć mogą oddolne przejawy samoorganizowania się ludzi, a także zaangażowania obywatelskiego. Kiedy jednostki ludzkie o zbliżonych cnotach obywatelskich spotykają się oraz nawiązują relacje, powstaje wówczas dodatkowa wspólna jakość, jaka to przynosi w praktyce korzyści wszystkim członkom danej społeczności, a tak rozumiany kapitał społeczny jest ich wspólnym i publicznym dobrem. Putman podkreśla jednakże, iż dobrze powiązana jednostka społeczna w słabo powiązonym ze sobą społeczeństwie nie będzie tak produktywna, jak ma to miejsce w przypadku dobrze powiązanej jednostki w dobrze powiązonym ze sobą społeczeństwie. A nawet bardzo słabo powiązana jednostka czerpać może korzyści ze skutków ubocznych życia w mocno związanym społeczeństwie. Kapitał społeczny jednocześnie może być zatem „dobrem prywatnym”

---

<sup>5</sup> J. S. Coleman za: C. Trutkowski, S. Mandes, Kapitał społeczny w małych miastach, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 56-59.

oraz „dobrem publicznym”. Niektóre korzyści z faktu zainwestowania w kapitał społeczny przypadają osobom postronnym, inne premiują natomiast własne interesy osoby, która dokonuje inwestycji<sup>6</sup>.

Krzysztof Kostro poszukuje powiązania kapitału społecznego z głównymi cechami kapitału rzeczowego, w ujęciu ekonomicznym. Udowodnił on, iż kapitał społeczny określa rzeczywisty zasób, którego to istnienie posiada znaczenie społeczne. Kostro wymienia następujące cechy dotyczące kapitału społecznego: produkcja, transformacja, różnorodność, proces inwestycji, zbywalność, różne stopnie trwałości, przewidywalność, koszt alternatywny, dbałość o kapitał społeczny. Kapitał społeczny jest produktywny, ponieważ pozwala na uzyskiwanie określonych celów. Cele te nie mogłyby zostać zrealizowane w sytuacji, kiedy kapitał ten nie występowałby. Kapitał społeczny buduje się przy używaniu konkretnych zasobów materialnych, pracy, pieniężnych oraz czasu. Transformacja kapitału społecznego opiera się na tym, że może on podlegać przekształceniom. Trzeba wskazać, iż kapitał społeczny ma zdolność przekształcania jednych dóbr (zasobów materialnych, pieniężnych, pracy i czasu) w różne korzyści, które nie są możliwe do osiągnięcia w odmiennie sposób (na przykład korzystanie z cudzej wiedzy, zapewnienia uprzywilejowanego traktowania, umiejętności, otrzymanie wsparcia emocjonalnego albo pomocy w trudnej sytuacji, i tak dalej). Ten proces zmian dokonywany może być między innymi poprzez inwestowanie w kapitał społeczny. Zasoby materialne, zasoby pieniężne, praca oraz czas są „inwestowane” w stworzenie ogólnego klimatu sprzyjającego wzajemnemu zaufaniu. Mocniejsze więzi wymagają zdecydowanie większych inwestycji, słabsze z kolei mniejszych. O kapitał społeczny należy szczególnie mocno dbać. Jest on bardzo ważny dla każdej jednostki organizacyjnej. Dostarcza on jej ogromnych korzyści, co przejawia się między innymi w budowaniu przewagi konkurencyjnej. By kapitał społeczny zachował swą produktywność, powinien być co określony czas „uruchamiany”. W przypadku kapitału społecznego można mówić o jego różnorodności. Tak samo jak kapitał rzeczowy, kapitał społeczny charakteryzuje się heterogenicznością. W przypadku kosztu alternatywnego należy mieć na uwadze to, że kapitał społeczny, jego tworzenie oraz zmiany poprzedza odpowiednia kumulacja zysków oraz korzyści. Różne stopnie trwałości polegają na

---

<sup>6</sup>R. Putman, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 35-39.

tym, że od rodzaju relacji zależy to, jaki jest ich czas trwania. Przewidywalność kapitału społecznego polega na tym, że znając odpowiedni rodzaj relacji (czyli stopień trwałości kapitału społecznego), przewidzieć można niektóre sytuacje. Ostatnią cechą kapitału społecznego jest to, że taka cecha kapitału społecznego występuje wyłącznie po części, ponieważ nie jest możliwe odsprzedanie oraz wynajęcie kapitału społecznego. Cecha ta określana jest jako zbywalność. W określonej formie przekazać albo odziedziczyć można kapitał społeczny (na przykład znajomi rodziców stają się też znajomymi dzieci)<sup>7</sup>.

## 2. Elementy kapitału społecznego

Dla poznania, czym jest kapitał społeczny, ważne są nie tylko definicje, ale i istotne jest rozróżnienie jego poszczególnych elementów składowych. Należą do nich przede wszystkim kapitał wiedzy, kapitał intelektualny, proces zarządzania wiedzą, kapitał relacyjny, normy etyczne, społeczne i kulturowe, empatia, zaufanie, zaangażowanie, identyfikacja i inne.

Wiedza jest to pojęcie bardzo trudne do jednoznacznego zdefiniowania. W oparciu o kryterium logiki, wiedza jest zbiorem reguł oraz faktów. Zgodnie ze Słownikiem języka polskiego, wiedza stanowi zestaw wiadomości zdobytych dzięki badaniom, uczeniu się, czyli jest to zasób informacji z jakiejś dziedziny. Nieco inną definicję wskazują źródła z zakresu psychologii poznawczej. Według nich, wiedza stanowi formę trwałej reprezentacji rzeczywistości, posiadająca postać uporządkowanej, a także wzajemnie powiązanej struktury informacyjnej, kodowanej w tak zwanej pamięci długotrwałej. Wiedza ta znajduje się w społeczeństwie. Od tego, jak bardzo będzie rozwinięta, zależy rozwój kapitału społecznego<sup>8</sup>.

Kapitał intelektualny jest to wiedza, jak może zostać potem przekształcona w wartości. Jest to statyczne zobrazowanie dynamicznego

---

<sup>7</sup> K. Kostro, „Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej”, *Gospodarka Narodowa*, 2005, nr 7-8, s. 8

<sup>8</sup> M. Fryknowski, P. Starosta, „Kapitał społeczny i jego użytkownicy”, *Przegląd Socjologiczny*, 2008, tom 1, s. 31-62; J. Bartkowski, „Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym”, [w:] M. Herbst, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2008, s. 54 i n.; F. Fukuyama, op. cit.: K. Sierocińska, op. cit., s. 70-87; J. Czapiński, *Polska – państwo*, „Współczesna Gospodarka i Administracja Publiczna”, *Gazeta Sympozjalna* 2007, nr 9, s. 7 i nast.

procesu zarządzania tą wiedzą. Kapitał intelektualny może być traktowany też jako ważny kapitał finansowy. Pojęcie kapitału intelektualnego w literaturze definiowane jest na wiele sposobów. W pierwszym z tych obszarów kapitał intelektualny organizacji jest to suma wszytkiej wiedzy, którą posiadają jednostki w organizacji, zaś która daje podmiotowi gospodarczemu przewagę konkurencyjną na rynku. W innym podejściu kapitał intelektualny składa się z czterech elementów, czyli: dziedzictwa genetycznego, edukacji, doświadczenia oraz postawa wobec życia lub biznesu. Kapitał intelektualny – zgodnie z literaturą - zawiera w sobie w znacznej części wiedzę całej organizacji. Poza tym, kapitał społeczny to zdolności oraz umiejętności do wykorzystania wiedzy we wspólnocie społecznej<sup>9</sup>.

Zarządzanie wiedzą zdefiniować można jako ogół działań, które to służą identyfikacji, zachowaniu, upowszechnieniu lub wykorzystaniu wiedzy jawnej oraz ukrytej personelu przedsiębiorstwa dla podniesienia sprawności i efektywności działań pracowników. Niektóre publikacje traktują zarządzanie wiedzą jedynie z technicznego punktu widzenia, jako zestaw procedur oraz środków technicznych, które zapewniają przenoszenie osobistego doświadczenia lub wiedzy członka danej organizacji do bazy danych organizacji oraz zapewnianie przechowywania/dystrybucji potrzebnych informacji pośród uprawnionych członków konkretnej organizacji<sup>10</sup>. Wydaje się to jednakże być zbyt wąskim podejściem, nieuwzględniającym ludzkiego kontekstu problematyki wiedzy, takiego jak na przykład poziom motywacji, aspekty socjologiczne oraz społeczne, inteligencję, a także kompetencje komunikacyjne.

Kapitał relacyjny określa zasoby powiązane z relacjami o charakterze międzyludzkim, umiejętności nawiązywania i podtrzymywania bliskich oraz trwałych związków, budowania swojej własnej sieci społecznej. Właśnie to, jak czuje się dany człowiek, co wie, kogo poślubi, czy zachoruje, ale również ile zarabia, zależy od tego, jak jest powiązany z innymi osobami. Za pośrednictwem rozbudowanej sieci społecznych przenoszą się na przykład szczęście, miłość oraz dobro. Dlatego to, ilu oraz jakich ma się znajomych lub przyjaciół można

---

<sup>9</sup> D. Dziuba, *Gospodarki nasycone informacją i wiedzą. Podstawy ekonomiki sektora informacyjnego*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2000, s. 61.

<sup>10</sup> M. Fryknowski, P. Starosta, op.cit., s. 31-62; J. Bartkowski, op.cit., s. 54 i n.; F. Fukuyama, op.cit.; K. Sierocińska, op. cit., s. 70 – 87; J. Czapiński, s. 7 i n.

wykorzystywać w życiu zawodowym. Koledzy oraz koleżanki ze szkoły, studiów albo poprzedniej pracy to bardzo cenny element kapitału relacyjnego, buduje się przez całe życie. Dlatego więc warto czerpać z niego wiele korzyści.

W kontekście kapitału społecznego normy etyczne można zdefiniować jako osobiste przekonania danej jednostki dotyczące zachowania słusznego oraz niesłusznego. Osoby, które wykazują się wysokim poziomem etycznym, kapitał społeczny będą rozwijać w zupełnie inny sposób, niż osoby, które takiej etyki nie uznają. Dotyczy to między innymi kwestii kłamstwa czy manipulowania innymi. Osoba etyczna będzie unikać takich sytuacji. Osoba, która zaś nie ma takiej cechy wykorzysta na przykład manipulację w celu sprzedaży danego towaru<sup>11</sup>. Normy społeczne bezpośrednio wynikają z przyjętego systemu wartości oraz określane są najczęściej jako niepisane zasady, na których to oparte są stosunki społeczne w danej grupie. Poza tym „normę społeczną określić można jako standardowy, czy też zalecany sposób zachowania się członków danego społeczeństwa lub grupy społecznej. Normy mogą mieć charakter powszechny, to znaczy odnosić do wszystkich ludzi będących członkami danej kultury lub dotyczyć jedynie pewnych, niekiedy dość małych grup społecznych”. Normy kultury to z kolei ogół nieformalnych reguł, nakazów oraz zakazów wytwarzany przez społeczność zamieszkującą określone terytorium. Powstały one aby ułatwiać człowiekowi życie, stwarzać poczucie bezpieczeństwa oraz zachowywać dobre stosunki o charakterze międzyludzkim. Ściśle powiązane to jest ze wcześniej omówionymi już standardami etycznymi<sup>12</sup>.

Empatia przejawia się umiejętnościami rozpoznawania oraz rozumienia emocji, które przeżywają inne osoby w organizacji. Od tego, w jaki sposób dana osoba będzie odczuwać emocje innych osób, zależy również to, w jakim kierunku będzie prowadzony rozwój kapitału społecznego. Pozytywne emocje mogą doprowadzić do wzrostu tego kapitału. W przypadku emocji negatywnych, sytuacja ta może kształtować się w sposób przeciwny<sup>13</sup>.

Zgodnie z literaturą przedmiotu, „wzajemne zaufanie w sposób oczywisty jest zarówno warunkiem, jak i efektem grupowej współpra-

---

<sup>11</sup> Ibidem

<sup>12</sup> Ibidem

<sup>13</sup> Ibidem

cy. Jest ono metaforycznie określane jako ułatwiający je katalizator, a sieci wzajemnego zaufania tworzą emocjonalną podstawę dla osiągnięcia wspólnego sukcesu. W efekcie przyczynia się do umocnienia tak zwany team spirit, czyli morale grupy”<sup>14</sup>.

Zaangażowanie, aktywność zrzeszeniowa i w zakresie uczestnictwa dokładnie określają chęć danego człowieka do angażowania w relacje międzyludzkie. W związku z tym kapitał społeczny będzie chciał się podnosić tylko wówczas, kiedy sami ludzie będą chcieli się angażować w relacje, czy chcieli nawiązywać się pomiędzy sobą relacje. Można w tym kontekście wskazać na pewne zależności. Mianowicie, im wyższy poziom zaufania w danym zespole ludzkim, tym wyższy poziom rozwoju kapitału społecznego<sup>15</sup>.

Powyższe elementy kapitału społecznego nie są jedyne, z jakimi można się spotkać w literaturze przedmiotu. Do kategorii tych można zaliczyć dodatkowo również takie komponenty, jak między innymi: prestiż w organizacji, władza, zamożność, uczciwość, lojalność, sieci komunikacyjne. Władza dotyczy osoby, która decyduje o kierunku rozwoju kapitału społecznego. Prestiż w organizacji dotyczy zarówno całej organizacji, w której rozwija się kapitał społeczny, jak i poszczególnych jednostek, jakie są związane z danym kapitałem. Wysoki prestiż przekłada się w pozytywny sposób na odbiór tego kapitału oraz na jego potencjał rozwojowy i znaczenie dla otoczenia. Lojalność to zaangażowanie osób decydujących o kapitale społecznym w organizacji do kontynuowania swojej pracy w celu jego rozwoju<sup>16</sup>. Uczciwość oznacza postępowanie członków organizacji w sposób zgodny z przepisami prawa oraz standardami etycznymi<sup>17</sup>. Sieci komunikacyjne to sposoby porozumiewania się pomiędzy członkami danej organizacji, jak również pomiędzy tą organizacją a jej otoczeniem<sup>18</sup>. Zamożność to z kolei zaplecze finansowe/ekonomiczne, jakim dysponuje dany kapitał społeczny<sup>19</sup>.

---

<sup>14</sup> Ibidem

<sup>15</sup> A. Grzegorzczak, *Mapy recepcji reklamy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, s. 102–108.

<sup>16</sup> M. Trojanowski, *Marketing bezpośredni. Koncepcja - zarządzanie - instrumenty*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 146.

<sup>17</sup> *Słownik Języka Polskiego*, PWN, Tom IV, Warszawa 2014, s. 218.

<sup>18</sup> W. Błaszczak, *Metody organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 167.

<sup>19</sup> *Słownik Języka Polskiego*, op.cit, s. 415.

### 3. Rodzaje kapitału społecznego

Kapitał społeczny nie jest pojęciem jednolitym. W jego strukturze można wymienić kilka rodzajów. Podstawowe z tych klasyfikacji zostały zaprezentowane poniżej.

Pierwsza z analizowanych typologii jest autorstwa R. Putmana. Jest ona jedną z najczęściej przytaczanych w literaturze przedmiotu. Wskazuje on na więzi inkluzywne oraz więzi łączące. Więzy inkluzywne, czyli spajające nakierowane są do wewnątrz społeczeństwa, pozwalają na wzmacnianie wykluczonych społeczności oraz grup homogenicznych, na przykład etnicznych organizacji w zakresie bratniej pomocy. Więzy o charakterze inkluzywnym najbardziej przypominają takie więzi, jakie są w danej rodzinie oraz w innych rodzajach homogenicznych grup. Wzbogacają poszczególnych ludzi w konkretne wartości oraz idee istotne dla małych kręgów społecznych, jakie zamykają się na konkurencyjne wizje w zakresie ładu kulturowego. Więzy te ustanawiają porządek w organizacji, który chroni status quo. Więzy o charakterze inkluzywnym budują tak zwany społeczny kapitał spajający. Więzy łączące, czyli ekskluzywne ukierunkowane są bezpośrednio na zewnątrz, łączą różnorodności oraz pozwalają na wykorzystywanie różnych zewnętrznych aktywów lub rozprzestrzenianych informacji. Budują tak zwany społeczny kapitał ekskluzywny. Więzy ekskluzywne tworzone są w tak zwanych grupach heterogenicznych, jakie łączą ludzi z różnych zinstytucjonalizowanych struktur, na przykład znajomych oraz sąsiadów. Istnienie takich więzi oznacza otwartość ludzi na powstanie relacji pomiędzy zróżnicowanymi kategoriami społecznymi, pomimo różnic wyznawanych wartości oraz odmiennych zakorzeń życiowych. Są to bardzo słabe więzi w oparciu o kryterium emocjonalne, jednakże mogą spełniać ważną rolę na przykład w procesie zmian sytuacji życiowej. Oba typy więzi nie są wyłączające się. Relacje w wielu grupach społecznych mogą jednocześnie być inkluzywne oraz ekskluzywne, czyli spajające i łączące<sup>20</sup>.

Często cytowanym polskim autorem zajmujących się kapitałem społecznym jest Jarosław Działek. Jego typologia kapitału społecznego obejmuje: zamykający i otwierający. Kapitał społeczny zamykający w pewnym sensie zamyka daną społeczność poprzez związanie ze sobą

---

<sup>20</sup> R. Putman, za: K. Sierocińska, op. cit., s. 70 i n.

osób, które dobrze się znają. Odnosi się on do zakorzenienia w konkretnych strukturach społecznych najniższego szczebla, od poziomu rodziny do niewielkiej społeczności lokalnej. Cechą tych osób jest to, iż wszyscy członkowie tej społeczności znają się bezpośrednio/osobiście, zaś ich wzajemne zaufanie opiera się na bliskich związkach społecznych, bardzo często o charakterze powiązań krwi. W odróżnieniu od kapitału zamykającego, kapitał społeczny otwierający pozwala na wiązanie się ze sobą osób, które wcześniej w ogóle się nie znały. Kapitał ten odnosi się do zaufania oraz umiejętności współpracy z ludźmi, których się nie zna osobiście, z którymi nie wiąże człowieka bezpośredni kontakt. Taki typ kapitału społecznego jest przede wszystkim powiązany z działaniem w zakresie organizacji formalnych albo sytuacji, w których to podejmować trzeba działania w grupie nieznanych poprzednio osób w celu realizacji całkowicie nowego zadania. Istotne jest wtedy to, aby osoby, jakie angażują się w powyższe przedsięwzięcia, nie postrzegały wyłącznie się poprzez pryzmaty swoich cech wynikających z przynależności grupowych, a zatem wiążącego kapitału społecznego, a w szczególności pochodzenia rodzinnego (czyli klanowego, kastowego albo klasowego), miejsca urodzenia, kultury, rasy bądź religii. Istotna jest w takiej sytuacji odpowiednia otwartość na nieznanomych oraz pragmatyczna współpraca z nimi, jaka staje się możliwa dzięki powszechnej znajomości oraz akceptacji reguł współżycia społecznego oraz tradycji współdziałania wykształconych w obszarze szerszej społeczności, na przykład regionalnej bądź obywatelskiej w skali całego kraju. Podział zaproponowany przez Działka odwołuje się do koncepcji pierwotnie zaproponowanych przez Putmana. W wielu aspektach są one zbieżne. Kapitał zamykający odpowiada wcześniej omówionej kwestii kapitału inkluzywnego. W tym przypadku powtarza się kwestia opierania kapitału na bardzo podobnej do siebie grupie osób, które często są połączone więzami krwi. Kapitał społeczny otwierający odpowiada z kolei kapitałowi ekskluzywnemu Putmana<sup>21</sup>.

Typologia podziału kapitału społecznego autorstwa Michaela Woolcocka oraz Fabio Sabatiniego ogranicza się do podziału na kapitał społeczny więzi oraz kapitał społeczny mostów. Są to zagadnienia przeciwstawne. Typologia ta odpowiada wcześniej omówionym już typologiom Putmana i Działka. Więzi posiadają charakter ochronny, zaś efektem ich występowania jest wzrost odpowiedniego poczucia

---

<sup>21</sup> J. Działek, za: K. Sierocińska, op. cit., s. 70 i n.

przynależności do stosunkowo wąskich grup osób zazwyczaj rodziny lub do najbliższych przyjaciół. Jest to zatem wąska grupa osób, które są ze sobą ściśle powiązana. Mosty rozumiane są co prawda jako niezbyt silne więzi, lecz są to związki posiadające zasięg międzygrupowy. Skierowane są poza grupę sprzyjają powiększeniu zaufania społecznego albo poczucia wspólnoty szerszej społeczności. Ewentualne połączenia oznaczają natomiast związki pomiędzy grupami, które mogą różnić się od siebie zarówno funkcjami, wielkościami, charakterem, jak też usytuowaniem w danej hierarchii społecznej. Każda z potencjalnych form kapitału społecznego (czyli mosty, więzi oraz połączenia) może sprzyjać spójności społecznej. Podkreśla się jednakże to, iż więzi sprzyjać mogą także nasileniu się etnocentryzmu, antagonizmów społecznych, korupcji, jakie wynikają z negatywnie rozumianej lojalności w odniesieniu do członków danej grupy. Więzi odpowiadają koncepcji kapitału inkluzywnego i zamykającego. Mosty to natomiast kapitał ekskluzywny oraz otwierający<sup>22</sup>.

Francis Fukuyama opiera swoją koncepcję na powiązaniu kapitału społecznego z rodziną. Jak wskazuje literatura, „zdaniem Fukuyamy im wyższy poziom zaufania, tym bardziej sprzyjające warunki do tworzenia dużych organizacji gospodarczych. Im poziom zaufania niższy tym trudniej przekroczyć granice małej firmy rodzinnej, gdzie jedynymi osobami darzonymi zaufaniem są członkowie najbliższej rodziny. W skrajnym przypadku może wręcz występować tzw. amoralny familializm polegający na tym, iż jednostka nie odczuwa konieczności przestrzegania jakichkolwiek norm moralnych czy etycznych w stosunku do każdego, kto nie jest zaliczany do rodziny”<sup>23</sup>. Kultura, zgodnie z interpretacją przyjętą przez Fukuyamę, obejmuje swoim zakresem wzajemne powiązania o charakterze społecznym pomiędzy czynnikami kulturowymi oraz elementami struktury społecznej, zbliżające się jednocześnie do koncepcji kultury traktowanej jako suma dziedzicznych nawyków etycznych. To dziedziczenie pewnych norm społecznych odbywa się w rodzinie<sup>24</sup>. Rodzina jest grupą wąską, ograniczoną, opierającą się na powiązaniach krwi. Trzeba zatem wskazać, że wiąże się koncepcja ta ma duże powiązania ze wcześniej omówionymi już koncepcjami.

---

<sup>22</sup> M. Woolcock i F. Sabatini, za: K. Sierocińska, op. cit., s. 70 i n.

<sup>23</sup> F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław 1997, s. 432.

<sup>24</sup> F. Fukuyama, za: K. Sierocińska, op. cit., s. 70 i n.

## 4. Funkcje kapitału społecznego

Istotne dla przybliżenia istoty zagadnienia kapitału społecznego jest opisanie jego funkcji. W tym kontekście można wymienić funkcje ekonomiczne, społeczne, kulturowe, demograficzne, czy też budowanie zaufania społecznego.

Niezależnie od uwzględnianej perspektywy interpretowania kapitału społecznego, jego sens zawiera się w tworzeniu dobra wspólnego, którego podstawowym atrybutem jest akumulowanie zasobów płynącego strumienia korzyści. Podstawową funkcją kapitału społecznego jest pomniejszenie niepewności w życiu społecznym oraz gospodarczym, przeszkodą w podejmowaniu działalności gospodarczej oraz współpracy pomiędzy ludźmi a organizacjami jest niepewność, która to - jak z kolei pisze Andrzej Matysiak - zwiększa wydatki podejmowane na ochronę własnych zasobów oraz dóbr, a także wydatki na zgromadzenie informacji o otoczeniu gospodarczym oraz wydatki na sygnalizację własnych cech budzących zaufanie. Z uwagi na fakt, iż kapitał społeczny zmniejsza koszty reprodukcji praw własności, koszty transakcyjne oraz koszty sygnalizacji, kapitał społeczny zdecydowanie przyczynia się w takim kontekście do wzrostu dobrobytu społecznego w danej społeczności<sup>25</sup>.

Dzięki niemu zwiększa się też aktywność gospodarcza, zaś wydatki podmiotów gospodarczych mogą zostać przeznaczone w znacznie większym zakresie na cele produkcyjne. Zgodnie z powyższym można uznać, że najważniejszą funkcją kapitału społecznego jest prowadzenie koordynacji działań indywidualnych oraz czynności grupowych w danej gospodarce. Kapitał społeczny pełni w tym kontekście funkcję niewidzialnej ręki działania rynku, kierującej się działaniami o charakterze ludzkimi. Podstawowym motywem ludzkiego funkcjonowania jest wprawdzie własna korzyść, lecz bez kapitału społecznego taki motyw byłby źródłem przetargów oraz konfliktów, zaś ogólniej – pewnej niestabilności społecznej<sup>26</sup>.

Funkcje społeczne dzielą się na kilka bardziej szczegółowych grup. Kapitał społeczny wpływa na rozwój społeczeństwa poprzez takie działania, jak między innymi: proces socjalizacji, przekazywanie

---

<sup>25</sup> G. Krzyminiewska, „Znaczenie zaufania w tworzeniu kapitału społecznego. Ekonomiczny i społeczny wymiar zjawiska”, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2003, zeszyt 2, s. 222-228.

<sup>26</sup> *Ibidem*

wiedzy i doświadczeń życiowych kolejnym osobom/społeczeństwom, a także przekazywanie konkretnych postaw moralnych i etycznych, zaś wychodzenie poza nie doprowadza do zastosowania podobnego ostracyzmu. Poza tym trzeba również wspomnieć o takich kwestiach, jak zwiększanie współpracy pomiędzy członkami społeczeństwa, rozszerzanie zaufania społecznego oraz zapewnianie płaszczyzny innowacyjności i kultury przedsiębiorczości<sup>27</sup>.

By demokracja mogła funkcjonować poprawnie, wymagane jest w praktyce nie tylko odpowiednie rozwinięcie adekwatnych funkcji albo akceptacja (prawna oraz społeczna) stosownych procedur, do jakich Robert A. Dahl zalicza przede wszystkim istnienie wielu rozmaitych źródeł informacji; wolność wypowiedzi; powszechne prawo wyborcze; uczciwe oraz wolne wybory; prawo liderów politycznych do konkurowania o poszczególne głosy wyborców; możliwość ubiegania się o urzędy publiczne; wolność zakładania oraz działania organizacji; uzależnienie działania instytucji wybieralnych od głosów wyborców oraz pozostałych sposobów wyrażania swoich preferencji<sup>28</sup>.

Istotna jest również legitymizacja działań władzy, jaka odbywać się może właśnie poprzez odpowiedni rozwój kapitału społecznego. Im bardziej kapitał ten jest rozwinięty tym wyższy jest poziom legitymizacji władzy wybranej w demokratycznych wyborach. Do rozwoju i ochrony demokracji doprowadzić może tylko silne oraz obywatelskie społeczeństwo<sup>29</sup>.

Kapitał społeczny wyznacza pewien zakres norm, wiedzy i postaw, które wskazują zarówno, jak ma zachowywać się w społeczeństwie zarówno jednostka, jak i grupa. Wskazuje zatem pewien obszar działań charakterystycznych dla działań indywidualnych, jak też grupowych. To pozwala na uzyskanie zdecydowanie lepszych efektów tych czynności<sup>30</sup>.

Kapitał społeczny pozwala na przekazywanie pomiędzy ludźmi / członkami danej zbiorowości pewnych wzorców kulturowych. Kultu-

---

<sup>27</sup> M. Rymśza, „Klasyczne koncepcje kapitału społecznego” [w:] T. Kaźmierczak i M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Wydawnictwo Instytutu Spraw Społecznych, Warszawa 2007, s. 29.; A. Rymśza, „Kapitał społeczny a przedsiębiorczość społeczna”, *Materiały Konferencyjne*, Nowy Sącz 2010.

<sup>28</sup> T. Masłyk, „Virtuous circle – demokracja i kapitał społeczny w Europie. Analiza empiryczna”, *SP* 2015, nr 4, s. 167-169.

<sup>29</sup> *Ibidem*, A. Matysiak, *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 63.

<sup>30</sup> A. Matysiak, *op.cit.*

ją jest w tym kontekście wszystko to co otacza człowieka. Odpowiedni rozwój kapitału społecznego sprawia, że człowiek może zdecydowanie łatwiej odczytywać te obszary kulturowe<sup>31</sup>.

Dzięki kapitałowi społecznemu może dochodzić do przebiegu procesu socjalizacji. Jedną z najmniejszych grup społecznych jest rodzina. To w niej starsi członkowie społeczności mogą przekazywać określone postawy i normy/zadania młodszemu pokoleniu. To oddziałuje na rozwój społeczeństwa w ujęciu demograficznym<sup>32</sup>.

Kapitał społeczny stanowi pewnego rodzaju płaszczyznę wymiany doświadczeń pomiędzy różnymi ludźmi. Kiedy więzi pomiędzy tymi ludźmi się zacieśniają, pojawia się szansa dla poprawienia poziomu zaufania społecznego. Dzięki podnoszeniu kapitału w społeczeństwie, czyli dzięki podejmowaniu współpracy oraz relacji międzyludzkich możliwe jest powiększanie zaufania społecznego między poszczególnymi ludźmi<sup>33</sup>.

## **5. Obszary oddziaływania kapitału społecznego**

Kapitał społeczny oddziałuje na szereg obszarów, do których można zaliczyć: efektywność funkcjonowania, żywotność organizacji, działania innowacyjne, budowanie przewagi konkurencyjnej, ożywienie ducha przedsiębiorczości, zwiększenie podejmowanego ryzyka.

Kapitał społeczny powiększa efektywność pracowników poprzez wpływanie na motywację oraz zaangażowanie zespołu pracowniczego. Stwarza solidarność grupową oraz sprzyja odpowiedniemu dzieleniu się wiedzą. Dzięki występowaniu takiego kapitału w zespole, wszyscy pracownicy będą sobie pomagać, współpracować ze sobą, prawidłowo się ze sobą komunikować, będą mogli identyfikować się z celami grupy i odczuwać lojalność wobec danej grupy. W wyniku takiego rodzaju kapitału społecznego mają szansę wytwarzać się w zespole pracowniczym normy społeczne, na przykład norma wzajemności, a także powiązane z nimi sankcje społeczne, na przykład presja grupowa, kary dla gapowiczów lub groźba odrzucenia przez grupę. To przekłada się na efektywność funkcjonowania tych osób w danej organizacji. Poprzez dostęp do wspólnych informacji, poszczególni pracownicy

---

<sup>31</sup> Ibidem

<sup>32</sup> Ibidem

<sup>33</sup> Ibidem

mogą zdecydowanie łatwiej rozwiązywać problemy, z jakimi spotykają się w pracy zawodowej<sup>34</sup>.

Kapitał społeczny poprzez zapewnienie możliwości przekazywania wiedzy w organizacji pomiędzy pracownikami, pozwala na przedłużenie życia danej organizacji. Organizacja pracownicza daje zatem możliwość nie tylko do podnoszenia efektywności zatrudnionych, ale i również do przekazywania jej dalej. Przykładem, jaki można tu zastosować, jest tak zwana zmiana pokoleniowa w pracy. W zakładzie pracy osoby, które już kończą pracę i przechodzą na emeryturę mogą przekazywać swoją wiedzę osobom, które będą wchodzić w ich miejsce. Więzy społeczne, jakie powstają w tym kontekście, pozwalają na sprawną komunikację i przekazywanie tych informacji<sup>35</sup>.

Przekazywanie wiedzy, informacji oraz danych pomiędzy pracownikami w organizacji pozwala na doprowadzenie do sytuacji, w której wiedza ta będzie systematycznie rozwijana. Poprzez coraz wyższe doświadczenie zawodowe oraz samorozwój pracowników, będą mogli oni rozwijać dotychczasowe więzy. Każda zmiana doprowadza do rozwoju kapitału społecznego. Jest to innowacja w organizacji. Pozwala na lepszy rozwijanie zarówno kapitału społecznego (pracowników), jak również samego podmiotu gospodarczego. Działania innowacyjne podejmowane przez poszczególnych pracowników są zintensyfikowane dzięki temu, że istnieją więzy społeczne z pozostałymi osobami w organizacji. Współpraca z innymi, a czasami chęć rywalizacji doprowadzają do stanu ciągłego poszukiwania nowych rozwiązań<sup>36</sup>.

Kapitał społeczny bardzo mocno oddziałuje na rozwój przedsiębiorstwa. Jego rozwój podnosi jakość i efektywność pracowników, jacy są w nich zatrudnieni. To z kolei przekłada się na podnoszenie konkurencyjności firmy na rynku. We współczesnych czasach, kiedy rywalizacja pomiędzy podmiotami gospodarczymi jest bardzo wyraźna praktycznie we wszystkich obszarach gospodarki, liderami mogą stać się jedynie te firmy, które mają zapewnioną właściwą pozycję konkurencyjną. Rozwój kapitału społecznego pozwala na uzyskanie tej przewagi. Im w danej organizacji kapitał społeczny będzie się intensywniej rozwijał, tym szybciej zbudowana zostanie przewaga konkurencyjna.

---

<sup>34</sup> M. Bratnicki W. Dyduch, P. Zbierowski, „Kapitał społeczny i uwaga w organizacji partnerskiej” [w]: Z. Dworzecki (red), Przedsiębiorstwa kooperujące, EuroExpert Grupa Doradcza Sp. z o.o. Warszawa 2002, s. 268-273

<sup>35</sup> Ibidem

<sup>36</sup> Ibidem

W związku z tym należy wskazać, że we współczesnych organizacjach, decydenci powinni dążyć do tego, by ich kapitał społeczny był jak najwyższy. Powinni zdawać sobie sprawę z tego, że kapitał ten jest jednym z tych czynników, który może decydować o sukcesie danej organizacji na rynku / w branży<sup>37</sup>.

Poprzez kapitał społeczny – zgodnie z powyższymi rozważaniami – w organizacji dochodzi do przekazywania wiedzy i doświadczeń. Im są one wyższe, tym organizacja będzie podejmować mniej ryzykowne działania w gospodarce. Jest to ograniczenie ryzyka prowadzonej działalności poprzez wzrost kompetencji społecznych w organizacji. Jednocześnie, silne więzi społeczne, w sytuacji kryzysowych konkretna osoba może oczekiwać pomocy ze strony innych. To jeszcze bardziej skłania ją do podejmowania ryzyka<sup>38</sup>.

Współpraca pomiędzy poszczególnymi osobami pozwala na stworzenie korzystnej platformy do podejmowania przez nie inicjatyw gospodarczych. Więzy społeczne o coraz mocniejszych relacjach doprowadzają do tego, że poszczególne osoby są bardzo skłonne do angażowania się w przedsiębiorczość. Budowana jest w grupie tych osób chęć do współpracy w zorganizowany sposób. Poszczególne z nich mają świadomość, że w razie podjęcia działalności gospodarczej, nowych inicjatyw będą mogły dostać pomoc od innych wówczas kiedy będzie to przez nich wymagane<sup>39</sup>.

## **Bibliografia:**

1. Błaszczak W., Metody organizacji i zarządzania, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005
2. Czapiński J., „Polska – państwo”, Współczesna Gospodarka i Administracja Publiczna, Gazeta Sympozjalna 2007, nr 9
3. Dworzecki Z. (red), Przedsiębiorstwa kooperujące, EuroExpert Grupa Doradcza Sp. z o.o. Warszawa 2002
4. Dziuba D., Gospodarki nasycone informacją i wiedzą. Podstawy ekonomiki sektora informacyjnego, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2000

---

<sup>37</sup> Ibidem

<sup>38</sup> Ibidem

<sup>39</sup> Ibidem

5. Fryknowski M., Starosta P., „Kapitał społeczny i jego użytkownicy”, *Przegląd Socjologiczny*, 2008, tom 1
6. Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław 1997
7. Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo PWN, Warszawa-Wrocław 1997
8. Grzegorzczak A., *Mapy recepcji reklamy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013
9. Herbst M. (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2008
10. Kaźmierczak T. i Rymśza M. (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Wydawnictwo Instytutu Spraw Społecznych, Warszawa 2007
11. Kostro K., „Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej”, *Gospodarka Narodowa*, 2005, nr 7-8
12. Krzyminiewska G., „Znaczenie zaufania w tworzeniu kapitału społecznego. Ekonomiczny i społeczny wymiar zjawiska”, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2003, zeszyt 2
13. Maśłyk T., „Virtuous circle – demokracja i kapitał społeczny w Europie. Analiza empiryczna”, *SP* 2015, nr 4
14. Matysiak A., *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1999
15. Putman R., *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008
16. Rymśza A., „Kapitał społeczny a przedsiębiorczość społeczna”, *Materiały Konferencyjne*, Nowy Sącz 2010.
17. Sierocińska K., „Kapitał społeczny. Definiowanie. Pomiar. Typy”, *Studia Ekonomiczne*, 2011, nr 1 (68).
18. *Słownik Języka Polskiego*, PWN, Tom IV, Warszawa 2014
19. Trojanowski M., *Marketing bezpośredni. Koncepcja - zarządzanie - instrumenty*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010
20. Trutkowski C., Mandes S., *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005
21. Zagóra-Jonszta U., Nagel K. (red.), *Współczesne problemy ekonomiczne*, Katowice 2013