

ROLA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W STOSUNKACH PRACY I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Graniszewski Leszek

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Krakow, Polska

graniszewski.leszek@uj.edu.pl

THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN THE LABOUR RELATIONS AND ENTREPRENEURSHIP

Granichevski Lechek

Pedagogical University im. National Education Commission in Kracow, Krakow, Poland

Streszczenie. Przedmiotem artykułu jest problematyka kapitału społecznego, szczególnie w kontekście jego roli w środowisku pracy i rozwijaniu przedsiębiorczości. W artykule rozpatrywane jest znaczenie ważnego wskaźnika kapitału społecznego, jakim jest zaufanie w relacjach społecznych i gospodarczych oraz w stosunkach pracy. Kapitał społeczny zapewnia długookresowe korzyści w zakresie szybszego rozwoju społecznego i gospodarczego. Ponadto kapitał społeczny jest ważnym wskaźnikiem szeregu czynników kluczowych dla jakości życia i rozwoju społeczeństw: zdrowia, innowacyjności, produktywności, na poziomie indywidualnym, grupowym oraz w życiu prywatnym i zawodowym.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, praca, przedsiębiorczość, zaufanie

Abstract. The article is the issue of social capital, especially in the context of its role in the labour environment and developing the entrepreneurship. The article considers the meaning of an important indicator of social capital which is trust in social relations and economic and labor relations. Social capital provides long-term benefits in terms of faster social and economic development. In addition, social capital is an important indicator of a number of key factors for quality of life and development of society: health, innovation, productivity, at the level of individual, group and private and professional life.

Keywords: Social capital, labour, entrepreneurship, reliance.

Wstęp.

Celem niniejszego artykułu jest analiza roli kapitału społecznego w indywidualnych stosunkach pracy i rozwijaniu przedsiębiorczości jednostek i całych społeczeństw. Przyjęcie takiego założenia badawczego jest związane z przekonaniem, że kapitał społeczny przyczynia się do rozwoju gospodarki, społeczeństwa i demokracji. Ma on jednak jedynie subsydiarny i komplementarny charakter wobec kapitału ludzkiego i kulturowego; czasami może przyczyniać się do negatywnych zjawisk w życiu społecznym i publicznym.

W ramach różnych podejść badawczych wskazuje się na uwarunkowania i efekty istnienia lub deficytu kapitału społecznego. W obrębie podejścia ekonomicznego podkreśla się jego rolę w osiąganiu zarówno indywidualnych, jak i grupowych korzyści – dzięki wchodzeniu w interakcje z innymi ludźmi. W ramach podejścia socjologicznego zwraca się uwagę, że na kształtowanie się kapitału społecznego wpływ mają normy zaufania, wzajemności i sieci zaangażowania obywatelskiego. Natomiast w podejściu politologicznym bada się oddziaływanie instytucji i norm politycznych i społecznych na zachowania ludzi, znaczenie kapitału społecznego dla zmniejszania biedy lub zrównoważonego wzrostu oraz roli w tym kontekście instytucji zaufania i sieci społecznych (Theiss, 2012).

Według powszechnej opinii kapitał społeczny jest nieodzowny do tego, by można było jak najbardziej efektywnie i innowacyjnie wykorzystać istniejące zasoby kapitału finansowego i ludzkiego. Kapitał społeczny to wartość dodana u ludzi, którzy posiadają zdolności, wiedzę, umiejętności i inne zasoby, aby być użytecznymi dla pracodawców lub prowadzić skutecznie własną działalność gospodarczą; to także umiejętność współpracy międzyludzkiej w celu osiągnięcia wspólnych korzyści. Według Jamesa Colemana (London, 1990), o ile kapitał ludzki jest tworzony dzięki umiejętnościom i zdolnościom ludzi, o tyle kapitał społeczny ułatwia realizację zadań przez zmiany w relacjach między osobami i może zostać skapitalizowany do osiągnięcia indywidualnych celów. Dla Pierre'a Bourdieu kapitał społeczny jest zbiorem aktualnych i potencjalnych zasobów, które są połączone w mniej lub bardziej trwałą sieć zinstytucjonalizowanych stosunków społecznych, znajomości i uznania jako suma kapitałów i władzy, które sieć taka może zmobilizować (Bourdieu, Wacquant, 2001). Oznacza to, że posiadanie zasobów kapitału

społecznego zwiększa szanse ekonomiczne i inne, co wynika z udziału jednostek w pewnego typu stosunkach albo zbiorowościach społecznych (Tittenbrun, 2012).

Natomiast dla Roberta Putnama (1995) kapitał społeczny stanowi właściwość całych grup, a nawet narodów, jednakże jednostkowy interes jest według niego nieodzownym motywatorem do podejmowania współdziałania społecznego, ale w tym celu muszą zaistnieć takie cechy społeczeństwa jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania. Według tego badacza można mówić o produktywności kapitału społecznego, gdyż umożliwia on osiągnięcie pewnych celów (np. większej spójności społecznej). Putnam wyróżnia dwa podstawowe typy kapitału społecznego: integracyjny i pomostowy (bonding and bridging social capital). Kapitał integracyjny (spajający) kształtuje się w ramach więzi międzyludzkich nacechowanych silnym ładunkiem emocjonalnym jako podstawą związku (więzi rodzinne, przyjacielskie, koleżeńskie). Bazuje na wzajemnym zaufaniu, któremu towarzyszy nieufność wobec obcych. Chociaż ten typ kapitału można oceniać ambiwalentnie lub nawet pejoratywnie to w pewnych okolicznościach przynosi on pozytywne rezultaty społeczne, np. pozwala zredukować ryzyko wynikające z niestabilnego rynku pracy (przykład krajów Europy Południowej takich jak: Włochy, Hiszpania, Portugalia, Grecja).

Natomiast kapitał pomostowy nie odnosi się do najbliższego kręgu społecznego, ale do dalszego grona osób nie powiązanych ze sobą rodzinnie lub towarzysko, które wchodzi w interakcję (uczestnictwo w organizacjach politycznych, społecznych i gospodarczych). Kapitał pomostowy jest zatem instrumentem międzygrupowej komunikacji i równocześnie ponadgrupowej socjalizacji. Wzmacnia poczucie tolerancji i otwartości w relacjach z innymi. Jednocześnie wpływa pozytywnie na sprawność gospodarowania.

Dla Francisa Fukuyamy (1997) kapitał społeczny jest nieformalną normą, która ułatwia współpracę między ludźmi. Zwraca on uwagę na to, że zaufanie, sieci powiązań, społeczeństwo obywatelskie są epifenomenami (zjawiskami wtórnymi), powstałymi jako rezultat narastania kapitału społecznego uwarunkowanego kulturowo. Jednocześnie wskazuje on, że kapitał społeczny – poprzez redukcję kosztów transakcyjnych – prowadzi do większej wydajności, przez co przyczynia się do efektywniejszego funkcjonowania gospodarki, ale także jest warunkiem stabilnej demokracji.

Zatem kapitał społeczny to pewien rodzaj zasobów pochodzących z posiadanej przez jednostkę lub organizację sieci relacji społecznych, na który składają się umiejętności, możliwości, tradycje, zaufanie, dobra wola, partnerstwo, sympatia i społeczna więź między jednostkami i rodzinami, które stwarzają społeczną jedność, sprzyjającą i ułatwiającą organizowanie i koordynację wspólnych przedsięwzięć i osiąganie wspólnych celów gospodarczych w mikroskali i generowanie dobrobytu społecznego w skali makro. Są to, według Jamesa Colemana, «instytucje, które jednostka postrzega jako własne zasoby, powiększające jej korzyści ze współpracy i wymiany» (Młokosiewicz, s. 9).

Znaczenie kapitału społecznego (zaufania) w gospodarce.

Jednym z podstawowych wskaźników poziomu kapitału społecznego w społeczeństwie jest poziom zaufania w stosunkach społecznych i gospodarczych (ale także politycznych¹). Zaufanie na współczesnym konkurencyjnym rynku staje się wartością ekonomiczną, gdyż zapewnia korzyści długookresowe, jeśli zostało wypracowane poprzez uczciwe traktowanie pracowników, kontrahentów, konsumentów. Wysoki poziom zaufania w społeczeństwie i gospodarce oraz wzrost współpracy wytwarzają się na gruncie rzetelności, lojalności, uczciwości oraz solidarności, które mogą przekładać się na wymierne korzyści ekonomiczne, chociaż «nie można ich kupić za pieniądze» (Młokosiewicz). Dzięki zaufaniu wytworzonemu przez wzajemne relacje i więzi oraz podzielane normy i wartości kapitał społeczny jako spoiwo zdolne do generowania zaufania w relacjach społecznych (Misztal, 2016) może przynosić wymierne korzyści społeczne i ekonomiczne.

Kapitał społeczny umożliwia efektywniejszą współpracę rynkową. Brak kapitału społecznego powoduje, że wzajemna nieufność uczestników rynku oraz ich nastawienie na partykularny interes zwiększają koszty transakcyjne poprzez np. wydłużanie czasu uzgadniania decyzji czy dłuższe badanie wiarygodności partnerów gospodarczych (Robak, 2005). Natomiast wysoki poziom kapitału społecznego łagodzi obyczaje rynkowe i sprzyja rywalizacji fair na rynku, polegającej na

¹ Stąd przedłużający się konflikt wokół Trybunału Konstytucyjnego w Polsce wynika m.in. z chronicznego braku zaufania w ramach spolaryzowanych elit.

dopuszczalnych prawnie i zgodnych z etyką metod konkurencji, a jednocześnie ze względów pragmatycznych, bowiem posługiwanie się kapitałem społecznym prowadzi do maksymalizacji rozwiązań najbardziej efektywnych do uzyskania sukcesu dla uczestników gry rynkowej. Im większy kapitał społeczny, tym łatwiej tworzyć większe podmioty gospodarcze, gdyż w środowisku społecznym opartym na podobnych normach etycznych łatwiej tworzyć takie podmioty (Fukuyama, 1997).

W efekcie kapitał społeczny wpływa na wspomniany wzrost dobrobytu społecznego, ponieważ sprzyja i zachęca do podejmowania spontanicznego działania i polepszenia swojego bytu. Ponadto zaufanie społeczne zwiększa adaptacyjność organizacyjną gospodarki, bowiem jeśli ludzie sobie ufają to nie obawiają się innowacji organizacyjnych i restrukturyzacji. Posiadany kapitał społeczny obliguje jednostkę do wyboru korzystnego dla wszystkich uczestników, a szczególnie partnera wymiany, co zmniejsza niepewność w życiu społecznym i gospodarczym. Sprzyja on stabilności gospodarczej i podejmowaniu działalności gospodarczej oraz współpracy pomiędzy ludźmi i organizacjami gospodarczymi (Matysiak, 1999). W efekcie kapitał społeczny jest dobrem komplementarnym w zaspokajaniu potrzeb ludzkich, a jego niedobór zmniejsza dobrobyt społeczny (Matysiak, 1999), bowiem utrudnia szanse na sukces finansowy umożliwiając jednostkom podwyższenie swojej pozycji społeczno-ekonomicznej (Ziółkowski, 2000).

Wśród składników kapitału społecznego wyróżnia się:

- sieć komunikacji i uczestnictwa (network),
- zaufanie (trust),
- podzielane wartości i normy (values).

Sieci współpracy ułatwiają przepływ informacji, szersze kontakty, np. większą wiedzę o rynku dla przedsiębiorcy. Jednocześnie wszelkie więzi łączące jednostki z innymi uczestnikami sieci, nawet tzw. «słabe więzi», sprawiają, że ich działania podlegają kontroli społecznej. Dla każdej organizacji, firmy czy kontrahenta sieci społeczne, w których jednostka uczestniczy, stanowią najlepsze świadectwo jej wiarygodności i gwarancję dostępu do dodatkowych zasobów. Ponadto liczne społeczne relacje z różnymi uczestnikami sieci wzmacniają jednostkową tożsamość i uznanie, którymi jednostka może się cieszyć. W efekcie gdy jednostka potrzebuje pomocy, może ją kupić, jeśli posiada wolne środki finansowe w postaci dóbr lub usług, albo może ją uzyskać dzięki swojej «siatce powiązań», która tworzy «kapitał sieciowy» jako swoistą postać kapitału społecznego. Członkowie takich siatek «uzyskują pomoc emocjonalną, ale także materialną, informacje, towarzystwo, poczucie przynależności» (Januszek, 2004, s. 35).

Kapitał społeczny stanowi potencjał społecznego uczestnictwa i współdziałania w oparciu o uwarunkowane kulturowo i podzielane wartości i normy oraz wzajemne zaufanie. Społeczności i uczestniczące w nich jednostki, które korzystają z kapitału społecznego, mają większą skłonność do ryzyka, aktywności i przedsiębiorczości. Na bazie kontaktów społecznych podejmują też działania innowacyjne, co przekłada się na silniejszą pozycję konkurencyjną i w skali makroekonomicznej buduje dobrobyt. Nieuzasadniona nieufność osłabia więzi społeczne, utrudnia współdziałanie, ograniczając przedsiębiorczość w pozytywnym znaczeniu. Kryzys wspólnot prowadzi do patologii w relacjach międzyludzkich (klientelizm, nepotyzm, korupcja), stanowiąc sprzyjające podłoże dla oszustw i dyskryminacji oraz przedsiębiorczości opartej na bezwzględnej zwalczaniu konkurencji i złym traktowaniu zatrudnianych pracowników. W takich uwarunkowaniach społecznych mogą potęgować się negatywne efekty kapitału społecznego, takie jak (Kopczyk, 2010):

- patologiczne więzy społeczne mogą wykluczać osoby, którzy nie spełniają «kolesiowskich» kryteriów mogą wykluczać osoby z zewnątrz;
- zbyt wysokie roszczenia grupy względem członków i zaspokajanie potrzeb grupy kosztem najbardziej przedsiębiorczych jednostek;
- normy grupowe, którymi rządzi reguła «równania w dół»;
- treść podzielanych wartości i norm pozostaje nieokreślona i mogą mieć one aspołeczny bądź nawet antyspołeczny charakter.

Rola kapitału społecznego w stosunkach pracy.

Jak wskazuje Zofia Mockała (2015) kapitał społeczny ma pozytywny wpływ na funkcjonowanie środowiska pracy, które jest miejscem kształtowania przynależności i wzajemnego wsparcia dla pracowników. W stosunkach pracy kształtować może się kapitał pomostowy, gdyż jednostki nawiązują w trakcie wykonywania pracy relacje z innymi ludźmi o odmiennych poglądach, postawach, ale też dysponujących odmiennymi doświadczeniami i informacjami.

Z kolei związani silniej relacjami społecznymi pracownicy mają do siebie większe zaufanie, przez co są bardziej skłonni do współpracy i dzielenia się informacjami (Walumbwa, Christensen, 2013). Jak dowodzą Helliwell i Huang (2010) wysoki poziom zaufania interpersonalnego w miejscu pracy jest też jednym z ważnych czynników ogólnego zadowolenia z życia, natomiast Boyas, Wind i Kang (2012) udowodnili w badaniach, dotyczących starszych pracowników że większy zazwyczaj w tej grupie pracowniczej kapitał społeczny przyczynia się do przedłużania aktywności pracowniczej nawet w przypadku osiągnięcia wieku emerytalnego. Wydaje się to szczególnie ważne warunkach polskich, charakteryzujących się niskim procentem osób aktywnych zawodowo spośród osób w wieku produkcyjnym i niskim wiekiem przechodzenia na emeryturę.

Natomiast Casanueva i Gallego (2010) zauważają, że kapitał społeczny wytworzony jako zasób grupowy w ramach zespołów pracowniczych przekłada się na zwiększoną innowacyjność poszczególnych członków tych zespołów.

Kapitał społeczny otwiera kanały komunikacji niezbędne do zgromadzenia informacji potrzebnych w takich sytuacjach, jak znalezienie pracy lub zmiana pracy na bardziej satysfakcjonującą. Szczególnie ważne jest w tym przypadku posiadanie sieci kontaktów z dawnymi znajomymi ze szkoły, uczelni, pracy czy stowarzyszenia. Skuteczne są nawet znajomości z osobami, z którymi spotkania odbywają się jedynie sporadycznie, co na gruncie amerykańskim zbadał Mark Granovetter (Theiss, 2012). Także badania australijskie potwierdzają, że osoby «bogate w kapitał społeczny» częściej korzystają z pomocy znajomych, natomiast osoby «ubogie w kapitał społeczny» zmuszone są polegać głównie na ogłoszeniach w sprawie pracy, ewentualnie pomocy rodziny (Stone, Gray i Hughes, 2003).

Kapitał społeczny pełni też ważną rolę w awansach i sukcesach zawodowych, co przekłada się na wyższe wynagrodzenia pracowników. Ponadto jak dowodzi Pastoriza (2007) wpływ na podniesienie poziomu kapitału społecznego kształtują takie czynniki jak wynagradzanie pracowników za szczególne osiągnięcia oraz zachęcanie pracowników do stawiania sobie ambitnych celów w pracy.

Sieci komunikacji i powiązań sprzyjają swobodnemu przepływowi informacji o wolnych stanowiskach pracy dla osób podejmujących czy zmieniających pracę. Kapitał społeczny może przynosić korzyści także pracodawcom, którzy często zatrudniają pracowników dzięki sieci powiązań. Korzyści te polegają przede wszystkim na możliwości zdobycia właściwych informacji o potencjalnym pracowniku. Ponadto zyski pracodawcy to np. niższe koszty rekrutacyjne, pozyskiwanie pracowników z dużą siecią kontaktów (ważne dla firm handlowych). Niebezpieczeństwa to: ograniczenie możliwości pozyskiwania najbardziej kompetentnych pracowników, stronniczość i nepotyzm. Posiadanie dobrego kapitału społecznego sprzyja wykazywaniu inicjatywy i otwartości na zmiany, co jest nieodzowne na współczesnym rynku pracy.

Wskazuje się też na rolę kapitału społecznego w sferze wydajności pracy. Elizabeth Dunn (2004) opisuje przypadek polskiej fabryki przejętej przez amerykański koncern międzynarodowy. Nowe kierownictwo i menedżerowie wprowadziło nowe zasady zwiększania wydajności oparte na współzawodnictwie, które miały zastąpić dawne wartości i praktyki współpracy, nawet jeśli były one bardziej wydajne dla firmy. Mimo że wspólna praca pobudza współzawodnictwo, przyczyniając się do podniesienia aktywności i produktywności jednostek, to jednak nadmierne wymuszanie rywalizacji między pracownikami doprowadziło w tym przypadku do skutków odwrotnych do zamierzonych, gdyż uniemożliwiło wzajemną pomoc i współpracę, hamując płynność produkcji. Jak wskazuje Jacek Tittenbrun (2006), wykorzystanie kapitału społecznego pozwala na osiągnięcie synergii dzięki wzajemnym relacjom w jakie wchodzi ze sobą uczestnicy danych procesów pracy i produkcji, co pozwala uzyskiwać nadwyżki efektywności dzięki specjalizacji, podziałowi pracy oraz sprawnym łańcuchom komunikacji. W takim przypadku kapitał społeczny przekłada się na zwiększenie wydajności pracy dzięki lepszym relacjom między przełożonymi i pracownikami i samymi pracownikami.

W badaniach przeprowadzonych wśród pracowników w Finlandii p zaobserwowano także, że wysoki poziom kapitału społecznego przekłada się na utrzymanie dobrego zdrowia pracowników (Oksanen i współpracownicy, 2008) oraz obniżenie ryzyka śmiertelności nawet o ok. 20% (Oksanen i współpracownicy, 2011).

Kapitał społeczny jest także niezwykle ważny dla funkcjonowania przedsiębiorstwa in corpore. Katarzyna Grzesik (2014) wyróżnia następujące korzyści jakie przynosi on przedsiębiorstwu:

- zaspokajają potrzebę kontaktów interpersonalnych,
- powoduje wzrost wiarygodności,

- sprzyja tworzeniu sieci partnerskich relacji,
- ułatwia tworzenie kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa,
- ułatwia wymianę zasobów z innymi podmiotami,
- ułatwia zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,
- umożliwia rozwój przywództwa w przedsiębiorstwie,
- umożliwia uzyskanie trwałej przewagi konkurencyjnej,
- umożliwia wejście na nowe rynki,
- wpływa na innowacyjność produktową,
- wpływa na poprawę wyników przedsiębiorstwa,
- wpływa na wewnętrzne uczenie się przedsiębiorstwa,
- zmniejsza tzw. koszty transakcyjne,
- zwiększa stabilność funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Korzystne efekty w postaci zwiększenia przychodów przedsiębiorstwa przynosi umiejętne wytworzenie (reklama, działania public relations) i wykorzystanie relacji zaufania między klientem a przedsiębiorstwem (Czepil, Filipowicz, 2006). Wpływ kapitału społecznego na wzrost gospodarczy zaznacza się na kilku poziomach:

- mikro – korzyści jakie odnosi jednostka,
- mezo – grupa, społeczność, przedsiębiorstwo,
- makro – całe społeczeństwo.

Kapitał społeczny jako dobro jednostkowe to, według P. Bourdieu i F. Fukuyamy, sieć powiązań społecznych, w których jednostka realizuje swoje cele. Natomiast jako dobro społeczne i publiczne według Roberta Putnama to korzyści jakie przynosi całemu społeczeństwu i państwu. W takim ujęciu korzyści jakie kapitał społeczny przynosi dla gospodarki to (Czapiński, Paszek, 2009):

- ułatwianie negocjacji,
- obniżenie kosztów transakcyjnych,
- skrócenie procesu inwestycyjnego,
- obniżenie poziomu korupcji,
- zwiększenie rzetelności kontrahentów,
- sprzyjanie długoterminowym inwestycjom,
- zapobieganie nadużywaniu dobra wspólnego,
- zwiększenie solidarności międzygrupowej,
- sprzyjanie społecznej kontroli działalności władz poprzez rozwój społeczeństwa obywatelskiego.

Zatem jak zauważa Janusz Czapiński (2012) «zaufanie między ludźmi pozwala na pracę w zespole, pozwala też mniejszym firmom łączyć siły, łączyć kapitały i wdrażać nowe pomysły. Tak rosną giganci high-tech. (...) Przed Polską są dwa scenariusze: albo zamrozimy koszty pracy i dalej będziemy atrakcyjni w montowaniu pralek, albo zdołamy wykrzesać miłość bliźniego i możemy myśleć o przejściu do gospodarki innowacyjnej».

Krytyka kapitału społecznego.

Kapitał społeczny w przedsiębiorstwie to m.in. etyczne relacje między pracownikami i w całej organizacji, które mają wpływ na wyniki przedsiębiorstwa, co przejawia się we wzajemnym zaufaniu, podzielanych normach i wartościach. Jak wskazuje jednak Francis Fukuyama (2003) wyznawanie tych samych wartości i norm nie starczy do wytworzenia kapitału społecznego, ponieważ ważne jest jeszcze, aby były to wartości właściwe, czyli zgodne z makrosystemowymi, demokratycznymi i kapitalistycznymi regułami gry. Stąd destrukcyjny może być wpływ na społeczeństwo organizacji i ludzi bazujących na negatywnym, brudnym kapitale społecznym (mafie).

Krytycy zwracają uwagę na dużą niespójność stanowisk w kwestii sposobu mierzenia i wyjaśniania zjawisk kapitału społecznego i jego wpływu na inne ważne zjawiska społeczne. Edmund Wnuk-Lipiński dostrzega ciemną stronę kapitału społecznego jako ogół nieformalnych powiązań społecznych, czyli «znajomości», dzięki którym jednostka podwyższa prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania się w elicie. Wysoka spójność grupowa, wzajemne zaufanie w pewnych wąskich kręgach społecznych i wysoki stopień lojalności może oddziaływać niekorzystnie na stan organizacji całego systemu społecznego. Negatywny kapitał społeczny (amoralny familiaryzm, klientelizm) może działać na szkodę dobra publicznego, gdy służy on nepotyzmowi, korupcji, nieuczciwej konkurencji (kapitalizm polityczny).

Negatywny kapitał społeczny może zatem służyć pewnym grupom społecznym, zawodowym, towarzysko-biznesowym do zawłaszczania zasobów publicznych i ograniczania dostępu lub wykluczania innych grup nie dysponujących zasobami kapitału społecznego o takim charakterze. Korzystanie z negatywnego kapitału społecznego wymaga ponoszenia nakładów niezbędnych do podtrzymania znajomości, korumpowania, ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych na badanie wiarygodności kontrahentów, samoubezpieczenia się. W efekcie negatywny kapitał społeczny prowadzi do wybierania mniej efektywnych form współpracy i partnerów wymiany rynkowej, generowania wysokich kosztów transakcyjnych oraz redukcji w ostatecznym rozrachunku dobrobytu materialnego (Matysiak, 2005).

Jeśli kapitał społeczny jest zasobem generowanym przez sieci relacji społecznych, wówczas może się zdarzyć, że zasoby pozyskiwane przez pewne jednostki mogą być uzyskiwane kosztem innych ludzi. Nie wszyscy też posiadają zasoby kapitału społecznego (np. bogatych rodziców, wpływowych przyjaciół) (Tittenbrun, 2012). Ważne jest więc dzielenie się zasobami, albo budowanie go przez instytucje społeczne i państwowe poprzez odpowiednią politykę solidarności i podziału posiadanych zasobów, aby zapewnić korzyści jak największej grupie osób. Według Gary'ego Beckera «skutki otoczenia społecznego, kapitał społeczny danej jednostki są uzależnione głównie nie od jej własnych, lecz od wyborów innych uczestników odpowiedniej sieci interakcji (Becker, 1996, s.12).

W efekcie negatywny kapitał społeczny może ograniczać indywidualną wolność, przedsiębiorczość i innowacyjność, gdy zobowiązania wynikające z przynależności do grupy/sieci wymuszają zachowania i działania sprzeczne z potrzebami indywidualnej ekspresji czy efektywności gospodarczej lub politycznej. Może stanowić także źródło opresji hamującej mobilność, szczególnie grup biednych i zmarginalizowanych, których specyficzny «kapitał społeczny» prowadzi do reprodukcji niskiego statusu społecznego i ekonomicznego i wzorów zachowań. Pozytywne lub negatywne oddziaływanie kapitału społecznego zależy od kontekstu. Wskazać można na wpływ zróżnicowanych czynników kulturowych na rozwój (lub niedorozwój) kapitału społecznego:

- kultury politycznej – na ile instytucje polityczne i gospodarcze kierują się zasadami państwa prawa i dobra publicznego;
- kultury gospodarowania – rozumienia i przestrzegania prawideł rynku.

Podsumowanie.

Reasumując rozważania dotyczące roli kapitału społecznego, wskazać można na jego dwie podstawowe funkcje ekonomiczno-społeczne. Po pierwsze, zgodnie z ujęciem strukturalnym, kapitał społeczny jest narzędziem pomnażania zasobów, ponieważ struktura społeczna jest rodzajem kapitału, który wytwarza dla określonych jednostek lub grup konkurencyjną przewagę w osiąganiu ich celów, zatem decydują zasoby lub atuty posiadane przez jednostki ze względu na usytuowanie ich w strukturze relacji społecznych. Po drugie, zgodnie z ujęciem normatywnym, zasadniczą funkcję kapitału społecznego dostrzega się w tworzeniu i rozwijaniu społeczeństwa obywatelskiego. Kapitał społeczny odnosi się tu do właściwości społecznej takich instytucji jak zaufanie, normy i relacje, które mogą doskonalić skuteczność działań społeczeństwa przez umożliwianie i ułatwianie koordynacji działań.

«Obywatelski» kapitał społeczny obejmuje wspólne wartości, normy, nieformalne sieci i uczestnictwo w stowarzyszeniach, organizacjach zawodowych i gospodarczych, które wpływają na zdolność jednostek do zbiorowego działania na rzecz osiągania wspólnych celów. Jednakże, jak zauważa Bronisław Misztal (2016, s. 33) «kapitał społeczny, tak jak każdy rodzaj kapitału, trzeba najpierw stworzyć, aby można go było kumulować, dokonywać jego konwersji, ale też i trwonić» Dlatego też według Krzysztofa Jasiockiego (2016) kapitał społeczny pojawia i kumuluje się wtedy, gdy realizowane są polityki publiczne, które wspierają jego rozwój. Powinna to być np. skuteczna polityka prorodzinna umożliwiająca łączenie ról zawodowych z posiadaniem większej ilości potomków, co powinno być połączone z właściwą polityką fiskalną. Należy także wzmocnić własne instytucje finansowe i gospodarcze w obliczu zbliżającego się końca transferów finansowych z Unii Europejskiej. W tym celu należy kształtować mechanizmy mobilizacji zasobów wewnętrznych poprzez kształtowanie kapitału społecznego dzięki inkluzyjnej polityce konsensusu i dialogu społecznego oraz uwzględnianiu różnych grup interesu oraz współdziałaniu politycznym w czasie kryzysu.

Kapitał społeczny jest czynnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego, szczególnie gdy występuje niedostatek innych form kapitału i pojawia się problem gospodarki średniego rozwoju.

W takiej sytuacji (w jakiej znajduje Polska) kapitał społeczny pozwala bardziej efektywnie sięgać i wykorzystywać inne rodzaje kapitału poprzez tworzenie relacji i powiązań opartych na zaufaniu. Rozwój oparty na kapitale społecznym wymaga współdziałania instytucji państwa i grup obywateli, co nie powinno jednakże oznaczać budowania kapitału społecznego odgórnie.

Bibliografia:

- Becker, G. (1996). *Accounting for Tastes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bourdieu, P., Wacquant, L. D. J. (2001). *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Boyas, J., Wind, L. H., Kang, S. Y. (2012). Exploring the relationship between employment-base social capital, job stress, burnout, and intent to leave among child protection workers: An age-based path analysis model. *Children and Youth Services Review*, 34, 1, 50–62.
- Casanueva, C., Gallego, A. (2010). Social Capital and Innovation: An Intra-departmental Perspective. *Management Revue*, 21, 135–154.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts, London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Czapiński, J., Paszek, T. (red.) (2009). *Diagnoza Społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Czapiński, J. (2012). Tylko miłość. *Gazeta Wyborcza*, 30 listopad. Pozyskano z: http://wyborcza.pl/magazyn/1,124059,12958231,Tylko_milosc.html.
- Czepil, B., Filipowicz, M. (2006). Płynąć pod prąd, czyli krytyka kapitału społecznego. W: M. S. Szczepański, A. Śliz (red.), *Kapitały. Ludzie i instytucje. Studia i szkice socjologiczne*, (s. 67–79). Tychy–Opole: Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Dunn, E (2004). *Privatizing Poland. Baby Food, Big Business, and the Remaking of the Polish Working Class*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa – Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fukuyama, F. (2003). Kapitał społeczny. W: L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (s. 167–180). Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Grzesik, K. (2014). Kapitał społeczny w funkcjonowaniu współczesnych przedsiębiorstw. *Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 340, 675–687.
- Helliwell, J. F., Huang, H. (2010). How's the Job? Wellbeing and Social Capital in the Workplace. *ILL Review*, 63, 2, 205–227.
- Januszek, H. (2004). Kapitał społeczny na rynku pracy. W: H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne* (s. 33–43). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Jasiecki K., Głos w czasie panelu «Czy możliwa jest inna gospodarka?» na X Zjedzie Gnieźnieńskim – 12 marca 2016 r.
- Kopczyk, R. (2010). Wpływ kapitału społecznego na procesy gospodarcze i społeczne. W: M. Klimowicz, W. Bokajło (red.), *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, (s. 113–119). Warszawa: CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe.
- Matysiak, A. (1999). *Źródła kapitału społecznego*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu .
- Matysiak, A. (2005). Reprodukacja kapitału społecznego w gospodarce. W: H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, (s. 208–221). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Młokosiewicz, M., *Kapitał społeczny w gospodarce XXI wieku* (s. 9–15). Pozyskano z: http://www.mikroekonomia.net/system/publication_files/1057/original/0.pdf?
- Misztal, B. (2016). Tektoniczna wizja Europy. *Rzeczpospolita*(147). Plus Minus, nr 26 (s. 32–33).
- Mockało, Z. (2015). Kapitał społeczny w pracy-definicje, idea i przegląd badań. *Bezpieczeństwo Pracy – Nauka i Praktyka*, 10/2015, 16–19.
- Oksanen, T. Kouvonen, A. Kivimaki, M. Pentti, J. Virtanen, M. Linna, A. Vahtera, J. (2008). Social capital at work as a predictor of employee health: Multilevel evidence from work units in Finland. *Social Science and Medicine*, 66, 637–649.

Oksanen, T. Kivimaki, M. Kawachi, I. Subramanian, S.V. Takao, S. Suzuki, E. Kouvonen, A., Pentti, J. Salo, P. Virtanen, M. Vahtera, J.(2011). Workplace Social Capital and All-cause Mortality: A Prospective Cohort Study of 28 043 Public-Sector Employees in Finland. *American Journal of Public Health*, 101, 9, 1742–1748.

Pastoriza, D. (2007). Antecedents and consequences of the internal social capital of organization: an empirical study. Referat z konferencji The Academy of Management, Anaheim 2007. Pozyskano z: <http://www.clsbe.lisboa.ucp.pt/>.

Putnam, R. (1995). *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: Wydawnictwo Znak.

Robak, E. (2005). Kapitał społeczny jako czynnik wpływający na kształtowanie rynku pracy. W: H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, (s. 112–119). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

Stone, W., Gray, M., Hughes, J. (2003). Social capital at work. How family, friends and civic ties relate to labor market outcomes (Research Paper, No 31), Melbourne: Australian Institute of Family Studies.

Theiss, M. (2012). *Krewni – znajomi – obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek .

Tittenbrun, J. (2006). Własność siły roboczej a kapitał ludzki i kapitał społeczny. W: J. Stępień (red.), *Praca i kapitał społeczny w procesie budowy społeczeństwa obywatelskiego*, (s. 76–88). Poznań: Akademia Rolnicza w Poznaniu.

Tittenbrun, J. (2012). *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej w ujęciu strukturalizmu socjoekonomicznego*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka .

Walumbwa, F. O., Christensen, A. L. (2013). The importance of social capital in the workplace and how individuals and organizations can support its development. W: C. L. Cooper C.L. & Burke R. (red.), *The fulfilling workplace: The organization's role in achieving individual and organizational health*, (s. 105 –117). London: Gower.

The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital (2001), Center for Educational Research and Innovation OECD.

Ziółkowski, M. (2000). *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.