

AGNIESZKA MAJEWSKA\*

## **Grupy Polaków o niskich i wysokich zasobach kapitału społecznego i ich charakterystyki**

### **1. Pojęcie i pomiar kapitału społecznego**

#### **1.1. Pojęcie kapitału społecznego**

Uważa się, że pojęcie kapitału społecznego po raz pierwszy pojawiło się w 1916 r. w pracy Lyda Judsona Hanifana (1916, s. 130–138), w której to poruszył temat szkolnych społeczności wiejskich (Putnam 2000). Mianem „kapitału społecznego” określił on takie „namacalne substancje”, które mają wpływ na znaczną część codziennego życia jednostki, mianowicie: koleżeństwo, życzliwość, więzi społeczne. Zauważył on, że jednostka nie może prawidłowo funkcjonować w oderwaniu od innych. Tylko w ramach społeczności możliwa jest bowiem akumulacja kapitału społecznego, z której to korzyści czerpie także każdy członek danej społeczności z osobna. Praca Hanifana była pionierską i musiało minąć wiele lat, zanim pojęcie kapitału społecznego na dobre zaczęło pojawiać się w literaturze. W znacznym stopniu przyczyniły się do tego prace Bourdieu (1986) oraz Colemana (1990). Jednakże dopiero prace Putnama (m.in. 1995, 2000, s. 258) sprawiły, że kapitał społeczny stał się popularnym przedmiotem badań naukowych.

Bourdieu (1986) zdefiniował kapitał społeczny jako „sumę rzeczywistych oraz potencjalnych zasobów, które związane są z posiadaniem trwałych sieci, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków opartych na wzajemnej znajomości i uznaniu”. Z kolei Coleman (1990) zwraca uwagę na to, że kapitał społeczny stanowi cechę struktury społecznej „która wspiera konkretne działania aktorów, podejmowane w ramach tej struktury”. Putnam (1995), odgrywający współcześnie ważną rolę w badaniach nad kapitałem społecznym, w jego ramach wyodrębnia poza organizacją społeczeństwa także „zaufanie, normy, powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania”. Oprócz przytoczonych definicji kapitału społecznego istnieje jeszcze wiele innych, często znacznie różniących się od siebie (por. Sierocińska 2011). Pomimo owych różnic, definicje te mają także części wspólne, mianowicie podkreślają one ważną rolę relacji w obrębie rodziny, sieci znajomych, zaufania w stosunku do innych ludzi, jak i instytucji, moralności, wolontariatu, wartości, norm i zwyczajów w wyjaśnianiu kapitału społecznego. Ponadto wskazują one na to, że kapitał społeczny jest czymś, co jak każdy inny kapitał można pomnażać. W związku

---

\* Mgr Agnieszka Majewska – absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Artykuł przedstawia wyniki badania wykonanego w ramach pracy magisterskiej; e-mail: agnieszka.majewska88@gmail.com

z tym przynosi on korzyści, jeśli tylko jest w odpowiedni sposób wykorzystany. Dlatego też warto poznać czynniki, które determinują wysoki poziom tego „zjawiska”.

Zarówno Bourdieu, jak i Coleman zwracają uwagę na to, że istota kapitału społecznego polega przede wszystkim na tym, że jest on społeczny *sensu stricto*, tzn. nie jest efektem działania jednostki, a wynika z relacji międzyludzkich. Według wspomnianych autorów kapitał społeczny stanowi zasób, który jednostka może osiąść dzięki byciu członkiem różnych sieci społecznych. Ich poglądy są zaliczane do teorii mikrosocjologii, gdyż skupiają się oni na korzyściach z tytułu posiadania kapitału społecznego, jakie otrzymuje jednostka oraz niewielkie grupy społeczne. Z kolei Putnam, którego poglądy są zaliczane do makrosocjologii, wskazuje także na korzyści, jakie kapitał społeczny przynosi całemu społeczeństwu. Według niego kapitał społeczny nie powinien być analizowany wyłącznie na poziomie jednostki, ale także w postaci zagregowanej dla całych regionów czy państw. Stawia on tezę, że regiony i kraje cechujące się wyższym poziomem kapitału społecznego są jednocześnie lepiej rozwinięte gospodarczo. Paxton (2002, s. 254–277) wyróżnia trzy poziomy, na których może być analizowany kapitał społeczny: poziom *mikro* – obejmujący jednostki i niewielkie grupy, poziom *mezo* – stowarzyszenia i społeczności oraz poziom *makro*, na którym badane są całe regiony i państwa.

Rozwój badań nad kapitałem społecznym doprowadził do wyróżnienia dwóch wymiarów kapitału społecznego: subiektywnego oraz obiektywnego (Paxton 1999, s. 88–127). Obiektywny wymiar kapitału społecznego, charakteryzujący strukturę, odzwierciedla bardziej bądź mniej sformalizowane sieci. Z kolei na subiektywny wymiar kapitału społecznego, określane jako kulturalny bądź poznawczy, składają się: normy, zaufanie do instytucji i zaufanie do innych ludzi. Z perspektywy poznawczej można też wyróżnić wiążący kapitał społeczny (*bonding*) i kapitał społeczny pomostowy (*bridging*) (Gittell, Vidal 1998). Kapitał wiążący odnosi się do bliskich relacji, pozwala na budowę zaufania, które ogranicza się do rodziny oraz najbliższych znajomych oraz stwarza poczucie tożsamości jednostki. Z kolei kapitał pomostowy buduje zaufanie także w stosunku do obcych. Zarówno kapitał społeczny wiążący, jak i pomostowy mogą korzystnie oddziaływać na społeczeństwo. Wiążący kapitał społeczny wzmacnia relacje w obrębie homogenicznych grup i nie dyskryminuje osób o niższym statusie materialnym. Z kolei kapitał społeczny pomostowy redukuje różnice pomiędzy społecznościami i odgrywa istotną rolę w kształtowaniu solidarności społecznej. Niestety, wiążący kapitał społeczny może kreować również negatywne efekty zewnętrzne, poprzez wzmacnianie zaufania w obrębie grupy może kształtować antagonistyczne nastawienie w stosunku do osób spoza danej grupy. Społeczności lokalne mają swój odpowiednik na poziomie narodowym w postaci społeczeństwa obywatelskiego.

Zbyt mocne podkreślanie roli społeczeństwa obywatelskiego w kształtowaniu kapitału społecznego może doprowadzić jednak do zdegradowania roli rządu w tym aspekcie. Zagrożenie to było inspiracją (Woolcock 1998, s. 151–208) do wprowadzenia pojęcia kapitału społecznego o charakterze łączącym (*linking*). Pojęcie to odnosi się do partii politycznych, które są świadome różnic występujących pomiędzy nimi, zarówno pod względem ich siły jak i dostępu do zasobów. Zgodnie z tym poglądem (Szreter, Woolcock 2004, s. 650–667) kapitał społeczny łączący i pomostowy może być akumulowany w demokratycznych społeczeństwach jedynie wtedy, gdy obywatele darzą zaufaniem władze oraz instytucje państwowe. W przeciwnym przypadku, gdy obywatele mają bardzo ograniczone zaufanie w stosunku do władz i instytucji państwowych, akumulowany jest kapitał społeczny jedynie o charakterze wiążącym.

Mnogość definicji kapitału społecznego sprawia, że pojęcie to łączy w sobie różnorodne aspekty socjologiczne. Rodzi to jednak również negatywne konsekwencje. Niektórzy badacze (np. Dasgupta, Serageldin 1999) krytykują koncepcję kapitału społecznego jako

bezużyteczną w badaniach ilościowych. Przyczyna tego tkwi ich zdaniem w braku wiarygodnych, porównywalnych międzynarodowo mierników kapitału społecznego. Konkluzja ta wydaje się jednak przedwczesna, gdyż coraz więcej prac z zakresu badań ilościowych posługuje się pojęciem kapitału społecznego (np. Christoforou 2005; Kaasa, Parts 2007).

## 1.2. Pomiar kapitału społecznego

Metoda pomiaru kapitału społecznego zaproponowana przez van Oorschota, Artsa i Gellissena (2006) zakłada, że kapitał społeczny można scharakteryzować za pomocą trzech wymiarów, z których każdy składa się z dwóch podwymiarów. Owa konceptualizacja została przeprowadzona na podstawie przeglądu literatury, w której pojawiają się różne wskaźniki służące pomiarowi kapitału społecznego. Cytowani autorzy jako wymiary kapitału społecznego wyróżnili: *zaufanie*, *sieci społeczne* oraz *społeczeństwo obywatelskie*. Analiza przeprowadzona przez nich miała na celu sprawdzenie, czy tak sformułowany model konceptualny ma sens. Weryfikacji poprawności modelu dokonali oni na danych pochodzących z badania *European Values Survey*, przeprowadzonego na przełomie 1999 i 2000 r. Wyniki confirmacyjnej analizy czynnikowej wskazały na poprawność tak sformułowanej konceptualizacji modelu kapitału społecznego. Analiza została przeprowadzona dla 24 krajów i obejmowała co najmniej 1000 respondentów z każdego państwa.

W pracy wymienionych autorów wymiar **zaufanie** został podzielony na dwie podkategorie: zaufanie do innych ludzi oraz zaufanie do instytucji. Każda podkategoria została zmierzona poprzez pytania ankietowe. Do pomiaru zaufania w stosunku do innych ludzi wykorzystano pytanie: „Ogólnie rzecz biorąc, czy uważasz, że większości ludzi można ufać, czy też w kontaktach z innymi ostrożności nigdy za wiele?”. Z kolei zaufanie do instytucji zostało zmierzone na podstawie sześciu pytań, na które odpowiedzi mierzono na skali Likerta. Zbadano poziom zaufania w stosunku do takich instytucji, jak: parlament, policja, system prawny, system opieki zdrowotnej, system ubezpieczeń społecznych oraz służba cywilna. Suma ocen poziomu zaufania do każdej instytucji utworzyła wskaźnik zaufania do instytucji.

Na wymiar **sieci społeczne** złożyły się kontakty z innymi ludźmi oraz członkostwo w organizacjach. W ramach kontaktów z innymi ludźmi wyodrębniono kontakty z rodziną i przyjaciółmi, które stanowią odzwierciedlenie wiążącego kapitału społecznego (Zarycki 2008, s. 49–52). Respondenci, wybierając odpowiedź na trzypunktowej skali, musieli ustosunkować się co do stopnia, w jakim kontakty z innymi ludźmi są dla nich ważne. Odpowiedzi dotyczyły nie tylko czasu spędzanego z rodziną czy przyjaciółmi, ale także z troską o warunki, w jakich żyją najbliżsi. Podwymiar kapitału społecznego, jakim jest członkostwo w organizacjach, został uznany za odpowiednik kapitału pomostowego (Gittell, Vidal 1998). Operacjonalizacji tego podwymiaru dokonano poprzez zliczenie organizacji, których członkiem jest dany respondent. Jednocześnie wyodrębniono zarówno uczestnictwo pasywne, jak i aktywne. Pasywne uczestnictwo jest wyrazem zaangażowania społecznego, z kolei uczestnictwo aktywne pozytywnie wpływa na zdolność osób do współpracy.

Trzeci wymiar kapitału społecznego, jakim jest **społeczeństwo obywatelskie**, charakteryzuje postawy i zachowania ludzi. W ramach tego wymiaru wyodrębniono przestrzeganie norm etycznych i zaangażowanie obywatelskie oraz zainteresowanie polityką. Podwymiar związany z normami etycznymi i postawą obywatelską został zmierzony za pomocą pytań wskazujących na poziom akceptacji określonych zachowań, np. przyjmowania łapówek czy też niepłacenia podatków. Na podstawie zestawu czterech pytań utworzono wskaźnik poprzez sumę odpowiedzi na poszczególne pytania. Zainteresowanie polityką zostało z kolei

zmierzone na podstawie odpowiedzi na dwa pytania sprawdzające: jak często respondent rozmawia ze swoimi przyjaciółmi o polityce oraz jak często śledzi informacje polityczne w różnych mediach.

## 2. Dane i metoda

### 2.1. Dane

Dane wykorzystane w niniejszym opracowaniu pochodzą z 2005 i 2011 r. z badania pt. „Diagnoza społeczna – warunki i jakość życia Polaków” (Czapiński, Panek 2005, 2011). Wybór tych edycji badania był podyktowany dostępnością pytań służących pomiarowi kapitału społecznego na podstawie koncepcji zaproponowanej przez van Oorschota, Artsa i Gellisena (2006) oraz przypuszczeniem, iż akumulacja kapitału społecznego jest procesem zachodzącym powoli. Aby zapewnić porównywalność wyników otrzymanych dla obu lat, analizę ograniczono do respondentów przebadanych kwestionariuszem indywidualnym. W efekcie do próby trafiło 2483 respondentów, jednakże ze względu na zastosowaną metodę badania, która nie uwzględnia braków danych, przebadano 1902 jednostki.

W związku z tym, że badanie „Diagnoza Społeczna” nie zawiera identycznych pytań jak badanie *European Values Survey* wykorzystane przez (van Oorschot, Arts, Gellisen, 2006), model konceptualny zaproponowany przez wspomnianych badaczy należało zmodyfikować. Zgodnie z koncepcją pomiaru kapitału społecznego zaproponowaną przez tych autorów, wyróżniono trzy wymiary kapitału społecznego: **sieci**, **zaufanie** i **normy**, jednakże tylko w ramach wymiaru **sieci** oraz **zaufanie** wyodrębniono proponowane dwa podwymiary. *Zaufanie* zostało podzielone na zaufanie w stosunku do innych ludzi i zaufanie w stosunku do instytucji. W ramach *sieci* wyodrębniono zaś kontakty towarzyskie i aktywność obywatelską. Trzecim wymiarem kapitału społecznego zidentyfikowanym przez powołanych autorów było **społeczeństwo obywatelskie**. Badanie „Diagnoza Społeczna” nie zawiera jednak pytań dotyczących zaangażowania jednostek w życie polityczne. W związku z tym za trzeci wymiar kapitału społecznego w niniejszej analizie przyjęto **normy**, które to w pracy ww. autorów stanowiły podwymiar społeczeństwa obywatelskiego. W tabeli 1 przedstawiono, za pomocą jakich wskaźników zostały scharakteryzowane poszczególne wymiary oraz podwymiary kapitału społecznego<sup>1</sup>.

Z racji zastosowania w badaniu metod należących do grupy statystycznych metod wielowymiarowej analizy porównawczej przed przystąpieniem do analizy sprawdzono poprawność doboru zmiennych pod względem ich wartości informacyjnej. Zbadano zdolność dyskryminacyjną zmiennych oraz stopień, w jakim są one skorelowane z innymi zmiennymi.

### 2.2. Metoda

W celu wyodrębnienia grup Polaków charakteryzujących się niskim i wysokim poziomem kapitału społecznego, w badaniu wykorzystano analizę czynnikową eksploracyjną oraz metodę *k*-średnich. Do oszacowania macierzy ładunków czynników zastosowano metodę głównych osi wymiarów, będącą procedurą głównych składowych w przypadku operowania zredukowaną macierzą korelacji (Balicki 2009). Zbadano także charakterystyki wyodrębnionych w analizie grup Polaków. Taki sposób postępowania jest zgodny z procedurą segmentacji *post hoc*.

<sup>1</sup> Każda zmienna wskaźnikowa została przekodowana tak, by jej wyższe wartości odzwierciedlały wyższy poziom kapitału społecznego. Bardzo zbliżone wskaźniki wykorzystwała Węziak-Białowska (2010), badając zasadność zastosowania podejścia van Oorschota, Artsa, Gellisena (2006) do pomiaru kapitału społecznego Polaków.

**Tabela 1**

**Wskaźniki wykorzystane do identyfikacji wymiarów i podwymiarów kapitału społecznego**

Wymiar lub podwymiar kapitału społecznego	Wskaźnik	Kategorie odpowiedzi w badaniu „Diagnoza Społeczna”
Zaufanie w stosunku do innych ludzi	Czy, ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać, czy też w stosunku do innych osób nigdy za wiele ostrożności?	Ostrożności nigdy za wiele, trudno powiedzieć, większości ludzi można ufać
Zaufanie w stosunku do instytucji	Banki	Nie, nie mam zdania, tak
	Fundusze emerytalne	Nie, nie mam zdania, tak
	Giełdy	Nie, nie mam zdania, tak
Kontakty towarzyskie	Liczba osób zaliczanych do grona przyjaciół	Liczba
	Stopień zadowolenia z kontaktów z rodziną	Bardzo niezadowolony, niezadowolony, dosyć niezadowolony, dosyć zadowolony, zadowolony, bardzo zadowolony
	Stopień zadowolenia z kontaktów z przyjaciółmi	Bardzo niezadowolony, niezadowolony, dosyć niezadowolony, dosyć zadowolony, zadowolony, bardzo zadowolony
Aktywność obywatelska	Zaangażowanie w pracę na rzecz społeczności lokalnej w ciągu dwóch ostatnich lat	Nie, tak
	Członkostwo w organizacjach, stowarzyszeniach, partiach, komitetach, radach, grupach religijnych, związkach lub kołach	Nie, tak
Normy	Stosunek do następujących sytuacji: ktoś płaci niższe podatki niż powinien	W ogóle mnie nie obchodzi, mało mnie obchodzi, trudno powiedzieć, trochę mnie obchodzi, bardzo mnie obchodzi
	Niepłacenie czynszu za mieszkanie	W ogóle mnie nie obchodzi, mało mnie obchodzi, trudno powiedzieć, trochę mnie obchodzi, bardzo mnie obchodzi
	Unikanie opłat z tytułu korzystania z transportu publicznego	W ogóle mnie nie obchodzi, mało mnie obchodzi, trudno powiedzieć, trochę mnie obchodzi, bardzo mnie obchodzi
	Niesłuszne pobieranie zasiłku dla bezrobotnych	W ogóle mnie nie obchodzi, mało mnie obchodzi, trudno powiedzieć, trochę mnie obchodzi, bardzo mnie obchodzi

Przed zastosowaniem analizy czynnikowej oceniono zasadność takiego podejścia, co polegało na sprawdzeniu stopnia skorelowania zmiennych rzeczywistych pomiędzy sobą (Balicki 2009). Ponadto w związku z tym, że dane wykorzystane w niniejszym badaniu pochodzą z próby losowej, oceniono przy użyciu testu sferyczności Bartletta, czy współczynniki korelacji pomiędzy zmiennymi rzeczywistymi są statystycznie istotne. Poza oceną istotności korelacji należy również przeanalizować ich strukturę, czyli ocenić, w jakim stopniu dane są adekwatne do założeń analizy czynnikowej. W tym celu wykorzystano statystykę Kaisera-Mayera-Olkina (Wieczorkowska, Wierziński 2007).

Czynniki otrzymane w efekcie analizy czynnikowej posłużyły do podziału badanej próby Polaków na dwie grupy: grupę o wysokim poziomie kapitału społecznego i grupę o niskim poziomie kapitału społecznego. Istotną kwestią w przypadku zastosowanej tutaj metody *k*-średnich jest zapewnienie porównywalności kryteriów segmentacji, tj. zapewnienie, by każde kryterium segmentacji było jednakowo ważne podczas podziału jednostek na grupy; z tego też względu kryteria segmentacji zostały poddane procedurze standaryzacji. W celu zbadania, jakimi charakterystykami cechują się jednostki o wysokim poziomie kapitału społecznego, a jakimi o niskim poziomie kapitału społecznego, dokonano profilowania wyodrębnionych segmentów. Deskryptory segmentów są definiowane *a priori* (Rószkiewicz 2011). Aby na ich podstawie można było dobrze przypisać jednostkę do danego segmentu, muszą one być silnie skorelowane z kryterium segmentacji. Wówczas pomiędzy profilami wyodrębnionych segmentów występują statystycznie istotne różnice, których obecność podlega weryfikacji za pomocą odpowiednich testów. Należy przy tym zaznaczyć, iż profilowanie przebiega inaczej w przypadku deskryptorów mierzalnych a inaczej w przypadku deskryptorów o charakterze jakościowym.

### 3. Wyodrębnienie wymiarów kapitału społecznego i badanych grup

#### 3.1. Wyodrębnienie wymiarów

Po merytoryczno-formalnym doborze zmiennych do analizy i ocenie owych zmiennych pod względem ich wartości informacyjnej, zbadano jeszcze stopień, w jakim zbiór danych jest adekwatny do założeń analizy czynnikowej. Tabela 2 przedstawia wyniki testu sferyczności Bartletta oraz wartość miary KMO.

**Tabela 2**  
**Test Kaisera-Mayera-Olkina i Bartletta, 2005**

Miara KMO adekwatności doboru próby		0,736
Test sferyczności Bartletta	Przybliżone <i>chi</i> -kwadrat	4036,941
	<i>df</i>	78
	Istotność	0,000

Źródło: Opracowanie własne.

Statystyka K-M-O wyliczona dla całego zbioru danych przyjęła wartość 0,736. Świadczy to o znacznej adekwatności danych do wymagań analizy czynnikowej. Dla każdej zmiennej z osobna statystyka ta przyjęła natomiast wartość co najmniej 0,559. Statystyka  $\chi^2$  testu sferyczności Bartletta osiągnęła wartość ok. 4037. Jej krytyczny poziom istotności

kształtujący się poniżej 0,001 wskazuje na to, że oszacowania macierzy korelacji wskaźników można uznać za statystycznie istotne przy każdym konwencjonalnym poziomie istotności. Jak wspomniano, do wyodrębnienia czynników zastosowano metodę osi głównych. Zasoby zmienności wspólnej po wyodrębnieniu dla każdej z analizowanych zmiennych osiągnęły zadowalający poziom.

Tabela 3 przedstawia wartości własne zredukowanej macierzy korelacji.

**Tabela 3**  
**Wartości własne zredukowanej macierzy korelacji**  
**i całkowita wyjaśniona wariancja (2005 r.)**

Czynnik	Początkowe wartości własne			Sumy kwadratów ładunków po wyodrębnieniu		
	Ogółem	% wariancji	% skumulowany	Ogółem	% wariancji	% skumulowany
1	2,781	21,394	21,394	2,390	18,383	18,383
2	1,627	12,519	33,913	0,930	7,151	25,534
3	1,416	10,892	44,806	0,742	5,711	31,245
4	1,277	9,820	54,625	0,614	4,721	35,967
5	1,010	7,767	62,392	0,214	1,648	37,614
6	0,809	6,222	68,614			
7	0,774	5,952	74,566			
8	0,727	5,595	80,162			
9	0,661	5,087	85,249			
10	0,608	4,681	89,929			
11	0,551	4,235	94,165			
12	0,413	3,180	97,345			
13	0,345	2,655	100,000			

Źródło: Opracowanie własne.

Dla zredukowanej macierzy korelacji można wyliczyć 13 wartości własnych. Zostały one przedstawione w kolumnie „Ogółem” tabeli 3 w kolejności malejącej. Udział pierwszej z nich, będącej wariancją pierwszego czynnika, w wyjaśnianiu zmienności całego zbioru wskaźników wynosi 21,394%. Kryterium Kaisera mówiące o tym, że należy wyodrębnić tyle czynników, ile jest wartości własnych większych od jedności, jest spełnione przez pierwszych pięć wartości własnych. Wyjaśniają one w sumie 62,392% zmienności wyjściowego zbioru wskaźników. Wyjściowa trzynastowymiarowa przestrzeń może więc w ten sposób zostać zredukowana do pięciu wymiarów.

Ze względu na trudności interpretacyjne rozwiązania w postaci macierzy czynników nierotowanych dokonano rotacji Varimax. Przed rotacją bowiem niemożliwe było jednoznaczne wyodrębnienie zdefiniowanych w niniejszym artykule wymiarów kapitału społecznego. Ostateczne rozwiązanie przedstawia tabela 4.

**Tabela 4**  
**Macierz rotowanych czynników dla danych z 2005 r.**

	Czynnik				
	1	2	3	4	5
Zaufanie do banków	0,036	<b>0,470</b>	0,047	0,144	0,011
Zaufanie do funduszy emerytalnych	-0,042	<b>0,638</b>	-0,009	0,006	-0,035
Zaufanie do giełdy	0,058	<b>0,464</b>	-0,015	-0,030	0,144
Można ufać większości ludzi czy też w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?	0,014	0,038	0,063	0,037	0,140
Czy jest Pan członkiem jakichś organizacji, stowarzyszeń, partii, komitetów, rad, grup religijnych, związków lub kół?	0,106	0,044	<b>0,618</b>	0,020	0,081
Czy w ciągu ostatnich dwóch lat zdarzyło się, że angażował się Pan w działania na rzecz społeczności lokalnej	0,075	-0,026	<b>0,586</b>	0,055	0,086
Ile osób zalicza Pan do grona swoich przyjaciół?	0,042	-0,008	0,135	<b>0,354</b>	0,097
Zadowolenie ze stosunków z kolegami (grupą przyjaciół)	-0,004	0,059	0,004	<b>0,521</b>	-0,030
Zadowolenie ze swoich stosunków z najbliższymi w rodzinie	-0,010	0,052	-0,042	<b>0,544</b>	0,048
Ktoś płaci podatki mniejsze niż powinien	<b>0,679</b>	0,046	0,063	0,027	0,142
Ktoś unika płacenia za korzystanie z transportu publicznego	<b>0,763</b>	-0,015	0,055	0,011	0,336
Ktoś pobiera niesłusznie zasiłek dla bezrobotnych	<b>0,843</b>	0,057	0,091	-0,001	-0,207
Ktoś nie płaci (choć może) czynszu za mieszkanie	<b>0,710</b>	0,007	0,107	0,017	-0,065

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 4 wyróżniono najwyższe ładunki odpowiadające poszczególnym czynnikom. Wyniki analizy wskazują na to, że przy zastosowaniu 13 wskaźników udało się zidentyfikować pięć wymiarów kapitału społecznego. Pierwszy wymiar, reprezentowany przez pierwszą zmienną czynnikową to normy, gdyż jest on powiązany ze stopniem, w jakim respondentów obchodzi to, że ktoś płaci podatki mniejsze niż powinien, unika płacenia za korzystanie z transportu publicznego, pobiera niesłusznie zasiłek dla bezrobotnych lub nie płaci (choć może) czynszu za mieszkanie. Drugi wymiar stanowi **zaufanie do instytucji** i jest on kształtowany przez takie wskaźniki, jak: zaufanie do banków, funduszy emerytalnych oraz giełdy. Trzecim wymiarem, powiązany z takimi wskaźnikami jak: „Czy jest Pan członkiem jakichś organizacji, stowarzyszeń, partii, komitetów, rad, grup religijnych, związków lub kół?” oraz „Czy w ciągu ostatnich dwóch lat zdarzyło się, że angażował się Pan w działania na rzecz społeczności lokalnej?”, jest **aktywność obywatelska**. Czwarty wymiar kapitału społecznego to **kontakty towarzyskie**. Został on ukształtowany z takich wskaźników jak: liczba osób zaliczanych do grona przyjaciół, zadowolenie ze stosunków towarzyskich z kolegami oraz zadowolenie z kontaktów z najbliższymi w rodzinie. Ostatni



z wyodrębnionych wymiarów kapitału społecznego to **zaufanie do innych ludzi** i jest on reprezentowany przez zmienną „Można ufać większości ludzi, czy też w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?”. Wprawdzie ładunek stojący przy tym czynniku jest niski, jednakże kryteria wyodrębniania liczby czynników wskazały na występowanie co najmniej 5 składowych kapitału społecznego, w związku z czym wymiar **zaufanie do innych ludzi** zostanie uwzględniony w dalszej analizie jako jeden z pięciu wyodrębnionych wymiarów kapitału społecznego.

Podobną procedurę przeprowadzono dla danych z 2011 r. Jednakże w tym przypadku zastosowano inny rodzaj rotacji, aby wyodrębnić wymiary kapitału społecznego analogiczne do tych, które udało się zidentyfikować dla 2005 r. Rotacja Varimax nie dawała bowiem jednoznacznych wyników, wobec czego zdecydowano się wykorzystać rotację Oblimin z deltą równą zero. W przypadku tego typu rotacji zachodzi skorelowanie czynników, co skutkuje tym, że ładunki czynnikowe są zwykle wyższe niż współczynniki korelacji między zmiennymi a czynnikami. Jednakże współczynniki korelacji między wyodrębnionymi czynnikami nie są w tym badaniu wysokie, co nie wpłynie znacznie na wyniki analizy. W rezultacie również dla 2011 r. udało się zidentyfikować pięć wymiarów kapitału społecznego, analogicznych do tych z 2005 r., różni się jednak ich kolejność. Trzeci wymiar odpowiada bowiem kontaktom towarzyskim, a czwarty – aktywności obywatelskiej.

### 3.2. Wyodrębnienie grup

Na podstawie wyodrębnionych czynników dokonano podziału badanej próby na dwie grupy. Skupienie pierwsze składa się z osób cechujących się niższym poziomem kapitału społecznego w porównaniu z osobami wchodzącymi w skład skupienia drugiego. W pierwszej grupie znalazło się 1467 jednostek, a w drugiej grupie 435. Procedurę *k*-średnich przeprowadzono także dla danych z 2011 r. W 2011 r. w skupieniu osób o stosunkowo niższym poziomie kapitału społecznego znalazło się 1429 jednostek, a w drugim skupieniu 473 jednostki. Procentowy udział drugiej grupy wzrósł więc w 2011 r., w porównaniu z 2005 r., z 22,87% do 24,87%. Należy jednak zaznaczyć, iż wśród osób, które zostały w wyniku procedury *k*-średnich przydzielone do segmentu o wysokim poziomie kapitału społecznego, nie wszystkie jednostki charakteryzują się wysokim poziomem kapitału społecznego we wszystkich wymiarach. Jednak w segmencie o niskim poziomie kapitału społecznego także nie wszystkie osoby cechują się niskim poziomem kapitału społecznego we wszystkich wymiarach. Przykładowo w segmencie tym mogą znajdować się osoby akceptujące zachowania innych niezgodne z normami, niemające zaufania do instytucji i o niskim stopniu aktywności obywatelskiej, ale za to ceniące sobie kontakty towarzyskie. Skupienia dobrano w sposób maksymalizujący różnice między elementami pochodzącymi z różnych skupień. Z tego też względu testowanie istotności różnic między segmentami powinno być przeprowadzane jedynie do celów opisowych.

## 4. Wyniki analizy i ich interpretacja

Do scharakteryzowania wyodrębnionych grup Polaków wykorzystano szereg zmiennych ilościowych, w tym: średniomiesięczny dochód netto z ostatnich trzech miesięcy, jak i jakościowych: poziom wykształcenia, status społeczno-zawodowy, zadowolenie z sytuacji finansowej rodziny, zadowolenie ze swoich osiągnięć życiowych, warunek udanego ży-

cia: Opatrzność (Bóg), wiek (skategoryzowany), płeć, stan cywilny, wykształcenie ojca. Jak wspomniano, zbadana zostanie statystyczna istotność różnic między segmentami ze względu na zadaną zmienną profilującą. W efekcie spośród przyjętych *a priori* deskryptorów wyróżniono takie, dla których różnice między segmentami są istotne i dla których zależność między nimi a kapitałem społecznym pozostaje niezmienna w analizowanym horyzoncie czasowym. Z drugiej strony zidentyfikowano też zmienne, dla których zależność ta nie jest jednoznaczna w analizowanym okresie.

Tabela 5 przedstawia deskryptory o charakterze jakościowym, dla których różnice między wyodrębnionymi segmentami są istotne i niezmiennie w czasie. W tabeli kolorem oznaczono te kategorie analizowanych zmiennych, które wskazują na wysoki poziom kapitału społecznego.

**Tabela 5**

**Deskryptory jednoznacznie charakteryzujące przynależność do skupień w 2005 r. i 2011 r.**

Nazwa deskryptora	Kategorie zmiennej	% obserwacji w segmencie 1	% obserwacji w segmencie 2	Istotność asymptotyczna w teście <i>chi</i> -kwadrat	Współczynnik V Cramera
Poziom wykształcenia (2005)	Podstawowe i niższe	23,8%	12,2%	0,000	0,201
	Zasadnicze zawodowe/gimnazjum	35,3%	26%		
	Średnie	29%	36,5%		
	Wyższe i policealne	11,9%	25,3%		
Poziom wykształcenia (2011)	Podstawowe i niższe	22,4%	11,5%	0,000	0,169
	Zasadnicze zawodowe/gimnazjum	29,5%	23,1%		
	Średnie	30,3%	35,7%		
	Wyższe i policealne	17,8%	29,7%		
Status społeczno-zawodowy (2005)	Sektor publiczny	13,3%	25,8%	0,000	0,178
	Sektor prywatny	16,7%	12,8%		
	Prywatni przedsiębiorcy	3,3%	6,1%		
	Rolnicy	7,9%	9,7%		
	Renciści	11%	7,8%		
	Emeryci	19,9%	18,4%		
	Uczniowie i studenci	7,3%	7,1%		
	Bezrobotni	10,4%	5,7%		
Inni bierni zawodowo	10,1%	6,6%			
Status społeczno-zawodowy (2011)	Sektor publiczny	11,8%	21,9%	0,000	0,168
	Sektor prywatny	21,8%	16,3%		
	Prywatni przedsiębiorcy	5,1%	3,6%		
	Rolnicy	4,7%	6,4%		

	Renciści	9,4%	7,4%		
	Emeryci	28,2%	33,3%		
	Uczniowie i studenci	3,0%	2,5%		
	Bezrobotni	6,6%	2,8%		
	Inni bierni zawodowo	9,4%	5,7%		
Zadowolenie z sytuacji finansowej rodziny (2005)	Bardzo zadowolony	1,2%	1,4%	0,008	0,096
	Zadowolony	11,4%	15,5%		
	Dosyć zadowolony	26,9%	33,4%		
	Dosyć niezadowolony	18,6%	15,1%		
	Niezadowolony	23,5%	19,5%		
	Bardzo niezadowolony	17,5%	14,8%		
	Nie dotyczy	0,8%	0,2%		
Zadowolenie z sytuacji finansowej rodziny (2011)	Bardzo zadowolony	2,3%	5,3%	0,000	0,120
	Zadowolony	22,1%	27,9%		
	Dosyć zadowolony	33,7%	34,9%		
	Dosyć niezadowolony	16,9%	12,3%		
	Niezadowolony	14,9%	13,7%		
	Bardzo niezadowolony	9,2%	5,3%		
	Nie dotyczy	0,8%	0,6%		
Zadowolenie ze swoich osiągnięć życiowych (2005)	Bardzo zadowolony	3,6%	4,9%	0,002	0,106
	Zadowolony	23,8%	32,8%		
	Dosyć zadowolony	41,4%	39,5%		
	Dosyć niezadowolony	15,3%	12,1%		
	Niezadowolony	10,6%	7,0%		
	Bardzo niezadowolony	4,8%	3,5%		
	Nie dotyczy	0,6%	0,2%		
Zadowolenie ze swoich osiągnięć życiowych (2011)	Bardzo zadowolony	3,4%	5,3%		
	Zadowolony	27,1%	34,5%		
	Dosyć zadowolony	42,9%	43,9%		
	Dosyć niezadowolony	15,7%	8,3%		
	Niezadowolony	8,6%	6,8%		
	Bardzo niezadowolony	2,0%	1,1%		
	Nie dotyczy	0,2%	0,2%		
Warunek udanego życia: Opatrzność, Bóg (2005)	Tak	14,3%	23,9%	0,000	0,108
	Nie	85,7%	76,1%		

cd. tab. 5

Warunek udanego życia: Opatrzność, Bóg (2011)	Tak	15,7%	19,3%	0,068*	0,042
	Nie	84,3%	80,7%		
Wiek skate-goryzowany (2005)	Do 24 lat	12,5%	8,7%	0,006	0,092
	25–34 lata	13%	9,7%		
	35–44 lata	18,5%	23,2%		
	45–59 lat	36,1%	39,8%		
	60–64 lata	5,4%	7,1%		
	65+ lat	14,5%	11,5%		
Wiek skate-goryzowany (2011)	Do 24 lat	4,1%	3,0%	0,001	0,107
	25–34 lata	13,4%	6,2%		
	35–44 lata	14,9%	16,3%		
	45–59 lat	33,8%	38,6%		
	60–64 lata	12,3%	14,9%		
	65+ lat	21,5%	21,0%		

\* Zależność istotna przy przyjętym współczynniku istotności na poziomie 10%.

Źródło: Opracowanie własne.

Kaasa i Parts (2007) zwracają uwagę na to, że na kapitał społeczny na poziomie jednostki wpływa wiele czynników społeczno-ekonomicznych, przy czym największy wpływ ma ich zdaniem poziom wykształcenia oraz dochód. Przed przystąpieniem do interpretacji wyników warto więc zwrócić uwagę na to, że większość prac z zakresu determinant kapitału społecznego opiera się tylko na jednym wybranym wymiarze kapitału społecznego. W niniejszym opracowaniu podjęto natomiast próbę przeanalizowania charakterystyk Polaków, biorąc pod uwagę różne wymiary kapitału społecznego łącznie. Dopiero później, w celu porównania zależności występujących w Polsce z zależnościami opisywanymi w literaturze przedmiotu, zbadano zależność pomiędzy wybranymi determinantami kapitału społecznego a jego poszczególnymi wymiarami.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że osoby o wysokim poziomie kapitału społecznego w ogólności posiadają wyższe wykształcenie niż osoby o niskim poziomie kapitału społecznego. Zależność taka była wielokrotnie przedstawiana w literaturze<sup>2</sup>. Solarczyk-Szwec (2010) zauważa, że ustawiczne kształcenie się może być traktowane jako inwestycja w kapitał społeczny. W efekcie poziom edukacji jest dodatnio skorelowany z poziomem kapitału społecznego. Burnheim (2004) wskazuje na to, że edukacja odgrywa ważną rolę w kreacji kapitału społecznego, rozumianego jako normy i sieci. Dzięki znajomościom zawiązanym w okresie szkolnym, jak również za pośrednic-

<sup>2</sup> Warto zwrócić uwagę na to, że w literaturze badaniom podlegają dwojakie zależności między edukacją a kapitałem społecznym: takie, w których edukacja jest traktowana jako właściwość jednostki (tzn. bierze się pod uwagę poziom wykształcenia danej jednostki) oraz takie, w których uwzględnia się tzw. przeciętną edukację (tj. bierze się pod uwagę średni poziom wykształcenia jakiejś grupy, np. jednostek zamieszkujących określony rejon) (Helliwell, Putnam 2007).

twem innych form kształcenia, jednostki mogą liczyć na wsparcie społeczne w różnych sytuacjach oraz na łatwiejszy dostęp do zasobów instytucjonalnych. Dodatkowo w procesie edukacji kształtowane są zachowania, ideologie, zwyczaje, formy kooperacji i rozwiązywania konfliktu. Helliwell i Putnam (2007) stwierdzają, że wyższy poziom wykształcenia może przyczynić się do stworzenia klimatu wzajemnego zaufania, będącego zjawiskiem samonapędzającym się: jeżeli jednostki wierzą, że osoby o wyższym poziomie wykształcenia są bardziej godne zaufania, to w efekcie bardziej im ufają. Autorzy ci zidentyfikowali też dodatnią zależność między poziomem wykształcenia a zaangażowaniem społecznym. Konkluzją ich pracy była teza, że edukacja jest czynnikiem zwiększającym kapitał społeczny, a nie tylko redystrybuującym go. Co więcej, nie tylko poziom edukacji oddziałuje na poziom kapitału społecznego, ale prawdziwa jest również zależność odwrotna. Acar (2011, s. 456–461) stwierdził, że różnice osiągnięć edukacyjnych jednostek można wyjaśnić różnicami w poziomie kapitału społecznego kreowanego w ramach sieci społecznościowych oraz różnicami w stopniu związania danej jednostki z rodziną. Kapitał społeczny przyczynia się do odnoszenia sukcesów przez uczniów i studentów poprzez zachowanie odpowiedniego poziomu dyscypliny w szkole oraz przestrzeganie norm i wartości, które motywują uczniów i studentów do osiągania kolejnych celów. Z kolei Bank Światowy w jednym ze swoich przeglądów wskazuje na trzy możliwości kreacji kapitału społecznego poprzez edukację. Po pierwsze, uczniowie i studenci wykorzystują umiejętności związane z kapitałem społecznym poprzez uczestnictwo w różnego rodzaju wydarzeniach. Po drugie, szkoły i uczelnie stwarzają warunki do aktywności społecznej. Wreszcie poprzez naukę takich przedmiotów, jak np. wiedza o społeczeństwie, uczniowie dowiadują się, w jaki sposób odpowiedzialnie działać w ramach społeczności. Ponadto edukacja może wzmacniać poczucie obywatelstwa oraz opowiadać się za spójnością społeczną w przypadku, gdy uczniowie pochodzący z różnych środowisk społeczno-ekonomicznych uczestniczą w publicznym systemie kształcenia.

Przy badaniu zależności między poziomem kapitału społecznego a statusem społeczno-zawodowym można oczekiwać (Bourdieu 1986), że osobom zajmującym wysokie stanowiska będzie zależeć na zamianie posiadanych przez nie zasobów kapitału ekonomicznego w kapitał społeczny. Wyniki badań dla Polski (Growiec 2011) nie potwierdzają jednak takiego przypuszczenia. W Polsce dominującą pozycję zajmują bowiem wartości materialne, a nie postmaterialne, co wykazali także inni badacze, np. Inglehart i Baker (2000, s. 19–51). Prawdopodobnie wynika to z tego, że pracownicy wyższego szczebla, zwłaszcza w sektorze prywatnym, są w stanie dłużej pracować kosztem życia towarzyskiego. Być może właśnie z tego względu nasza analiza wykazała, że grupą społeczno-zawodową skupiającą najwięcej jednostek o wysokim poziomie kapitału społecznego jest grupa składająca się z osób zatrudnionych w sektorze publicznym. Sektor publiczny oferuje zazwyczaj zatrudnienie o sztywnych godzinach pracy, a nadgodziny należą tam do rzadkości. W efekcie zatrudnione tam osoby mają więcej czasu wolnego, który mogą przeznaczyć na utrzymywanie kontaktów towarzyskich. Analiza danych za 2005 r. wskazuje na wysoki poziom kapitału społecznego także wśród prywatnych przedsiębiorców, ale taka zależność nie występuje w 2011 r. Szczegółowa analiza danych pokazuje jednak, iż część osób będących prywatnymi przedsiębiorcami przeszła w analizowanym horyzoncie czasowym na emeryturę, co jednocześnie może wyjaśniać wysoki poziom kapitału społecznego wśród emerytów w 2011 r. (również znaczna część pracowników sektora publicznego weszła w wiek emerytalny).

Według wielu autorów (np. Growiec 2011) przedsiębiorczość jest korzystną charakterystyką jednostki, przyczyniającą się do podniesienia jej zasobów kapitału społecznego, co potwierdza też nasza analiza. Ciekawym wynikiem jest też stwierdzony wysoki poziom

kapitału społecznego wśród rolników w obu okresach analizy. Wynika to z tego, iż rolnicy budują silne więzy nie tylko z rodziną, ale także z sąsiadami. Niektórzy polscy autorzy, np. Fedyszak-Radziejowska (2003), zastępują pojęcie „kapitał społeczny” w odniesieniu do rolników pojęciem „zasobów społecznych”. Autorka ta jednak zwraca uwagę na to, że polskie wsie przechodzą przemianę pod wpływem Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, która staje się katalizatorem przyspieszającym kapitalizację zasobów społecznych polskiej wsi.

Wynik, że więcej bezrobotnych jest wśród osób o niskim poziomie kapitału społecznego, jest w pełni zgodny z intuicją. Liczne badania wskazują bowiem na to, że łatwiej jest znaleźć pracę, gdy ma się rozległe sieci społeczne. Analiza przeprowadzona przez Petersena, Saporta i Seidel (2000, s. 763–816) dostarczyła informacji, iż aż 80% osób ubiegających się o pracę w Stanach Zjednoczonych znalazło zatrudnienie dzięki temu, że zostali zarekomendowani przez znajomych bądź przyjaciół, bądź też dostali od nich informację o możliwości zatrudnienia. Barbieri (2003, s. 681–701) stwierdza, że kapitał społeczny pełni trzy ważne funkcje w procesie poszukiwania zatrudnienia: po pierwsze, dzięki kapitałowi społecznemu jednostka ma szerszy dostęp do informacji o wakatach, po drugie poprzez system rekomendacji działa on jako system efektywnego wsparcia, a po trzecie transmituje do jednostek standardy zachowań, wartości, społeczne kompetencje oraz system wzajemnych oczekiwań.

Istnieje również dodatnia zależność między zadowoleniem z sytuacji finansowej rodziny a poziomem kapitału społecznego. Zostanie to dodatkowo potwierdzone poprzez analizę zależności między poziomem kapitału społecznego a dochodem respondenta z ostatnich trzech miesięcy, i wtedy dokładnie opisane.

Wyniki analizy wskazują na to, że osoby zadowolone ze swoich osiągnięć życiowych cechują się wyższym poziomem kapitału społecznego. Coleman (1990) kapitał społeczny określa poprzez funkcje, jakie powinien on spełniać. Jedną z nich jest ułatwianie jednostkom osiągnięcia ich życiowych celów. Osoby o wysokich zasobach kapitału społecznego cechują się więc wyższym prawdopodobieństwem osiągnięcia sukcesu. Quimby i O'Brien (2006) wskazują na to, że istotny wpływ na odczuwanie zadowolenia z życia ma wsparcie społeczeństwa. Wiara innych w możliwości danej jednostki stanowi dla niej wsparcie mentalne, dzięki czemu jest jej łatwiej odnieść sukces. Z kolei Sztompka (2007) stwierdza, że to kapitał społeczny, powstający w efekcie interakcji międzyludzkich, stanowi istotny czynnik wpływający na więzi społeczne, a co za tym idzie na zadowolenie i jakość życia. Badanie przeprowadzone przez polskich autorów (Growiec, Growiec 2010, s. 231–255) wykazało, że zarówno wiążący, jak i pomostowy kapitał społeczny (uwzględnione w niniejszym artykule jako dwa z pięciu wymiarów kapitału społecznego) sprawiają, że osoby są bardziej zadowolone ze swojego życia. Zadowolenie z osiągnięć życiowych jest składową zadowolenia w ogólnym tego słowa znaczeniu. W związku z tym można mniemać, iż osoby o wyższym poziomie kapitału społecznego są bardziej zadowolone z życia, a co za tym idzie, szczęśliwsze.

Przyjmując współczynnik istotności na poziomie 10%, zależność między poziomem kapitału społecznego oraz odpowiedzią respondentów na pytanie o to, czy Opatrzność, Bóg stanowią warunek udanego życia, jest istotna statystycznie w obu analizowanych latach. Większy odsetek respondentów wśród osób o wyższym poziomie kapitału społecznego niż wśród osób o niższym poziomie kapitału społecznego twierdzi, że faktycznie Opatrzność oraz Bóg, są niezbędni, by życie było udane. Zmienna definiująca, że warunkiem udanego życia jest Opatrzność oraz Bóg, w pewnym stopniu odzwierciedla wiarę respondentów; uzyskany wynik świadczy zatem, iż osoby wierzące cechują się wyższym poziomem kapitału społecznego.

Trudno jest znaleźć jednoznaczne stanowisko w tej kwestii w literaturze. Z jednej strony Putnam (1995) stwierdza, że zorganizowana religia nie jest częścią społeczności obywatelskiej, lecz alternatywą w stosunku do niej. W związku z tym, analizując społeczeństwo Włoch, doszedł on do wniosku, że katolicyzm jest słabym fundamentem dla rozwoju kapitału społecznego. Swoje wnioski oparł on na wynikach badań, zgodnie z którymi uczęszczanie do kościoła jest ujemnie skorelowane z zaangażowaniem w życie społeczności obywatelskich. Jednakże jednocześnie ten sam autor sugeruje, że nie powinno się generalizować wyników jego badań. Nie wyklucza on bowiem, że otrzymane rezultaty są specyficzne dla katolicyzmu bądź też dla południowych regionów Włoch. Jednak istnieją badania wykazujące pozytywny wpływ religii, w tym katolicyzmu, na poziom kapitału społecznego. Traunmüller (2008) przeprowadził analizę, która wykazała, że zarówno indywidualne praktyki religijne, jak i publiczne wydarzenia o charakterze religijnym pozytywnie wpływają na integrację społeczną w Niemczech. Religia jednak w różnym stopniu oddziałuje na różne wymiary kapitału społecznego. Dzięki uczestnictwu w wydarzeniach religijnych jednostka ma szansę poszerzenia sieci przyjaciół. Jeśli chodzi o zaangażowanie obywatelskie, to sprzyja mu jedynie katolicyzm oraz protestantyzm. Sroczyńska (2007, s. 52–65) zauważa zarówno szanse wynikające z zależności między katolicyzmem a kapitałem społecznym, jak i zagrożenia spowodowane postawami Polaków: „Sposób działania jednostek głęboko zaangażowanych religijnie (systematycznie praktykujących) sprzyja generowaniu kapitału społecznego na szczeblu organizacji lokalnych. Jednak dominacja orientacji roszczeniowej w społeczeństwie polskim oraz ekspansywny indywidualizm nie służą wzrostowi zaufania społecznego”. Także Zarycki (2004, s. 45–65) zauważa pozytywny wpływ Kościoła katolickiego i religii jako takiej na poziom kapitału społecznego w Polsce. Stwierdza on, że ich kluczowa rola w budowie kapitału społecznego polega na gwarantowaniu spójności społecznej, niezbędnej unifikacji kulturowej oraz powszechnie uznawanych zasad współżycia społecznego opartych na stabilnym systemie etycznym. Według tego autora Kościół katolicki stanowi w Polsce w znacznej mierze substytut w stosunku do nowoczesnych instytucji.

Można również zauważyć zależność między poziomem kapitału społecznym a wiekiem. Warto przy tym dodać, iż brak jest istotnych różnic między średnim wiekiem w poszczególnych segmentach badanej populacji. Z analizy wynika bowiem, że osoby w wieku 35–64 lata cechują się wyższym poziomem kapitału społecznego niż osoby poniżej 35. roku życia i osoby powyżej 64. roku życia. O wpływie wieku na sieciowy poziom kapitału społecznego pisze Growiec (2011). Zauważa ona, że wpływ cyklu życia na wymiar kapitału społecznego o charakterze sieciowym jest inny w przypadku kobiet i mężczyzn. Z kolei rezultaty badań przedstawione przez Glaesera (2001, s. 34–40) mogą służyć do wytłumaczenia wyników uzyskanych w naszym badaniu. Zwraca on bowiem uwagę na to, że akumulacja kapitału społecznego zaczyna się od zera, w związku z czym w życiu człowieka można wyróżnić okres akumulacji kapitału społecznego i czas, kiedy to korzyści z inwestycji we własny kapitał społeczny będą tak małe, że inwestycje te nie będą opłacalne i w efekcie nie będą one rekompensować deprecjacji kapitału społecznego. W związku z powyższym można oczekiwać odwróconej U-kształtnej funkcji obrazującej zależność pomiędzy kapitałem społecznym i wiekiem. Faktycznie, w niniejszej analizie można zauważyć, że osoby w średnim wieku cechują się wyższym poziomem kapitału społecznego niż osoby młode, po czym poziom ten spada w wieku starszym. Glaeser, Laibson i Sacerdote (2000) pokazują, że osoby pomiędzy 40. a 50. rokiem życia są członkami większej liczby organizacji niż osoby pomiędzy 20. a 30. rokiem życia oraz osoby powyżej 60. roku życia. Jest to spowodowane tym, że człowiek najpierw gromadzi zasoby kapitału społecznego, a później pozwala na spadek jego poziomu. Ponadto Pahl i Pevalin (2005, s. 433–450)

wykazali, że powyżej 55. roku życia, im człowiek starszy, tym mniej kontaktów utrzymuje z innymi ludźmi, co jest spowodowane słabszym stanem zdrowia.

Poza zmiennymi jakościowymi do profilowania segmentów zostały wyznaczone także zmienne ilościowe. Niezmienna w czasie w ramach analizowanego horyzontu czasowego oraz statystycznie istotna okazała się zależność między poziomem kapitału społecznego a dochodem miesięcznym netto respondenta liczoną jako średnia z dochodów z ostatnich trzech miesięcy. Tabela 6 przedstawia liczebności poszczególnych segmentów oraz średnie dochody w ich obrębie w 2005 oraz 2011 r.

**Tabela 6**  
**Liczebności i średniomiesięczny dochód**  
**w poszczególnych segmentach badanej populacji w 2005 r. i 2011 r.**

Poziom kapitału społecznego	2005		2011	
	Liczebność	Średnia	Liczebność	Średnia
Niski (segment 1)	1362	868,53	1336	1392,09
Wysoki (segment 2)	398	1217,31	437	1967,58

Źródło: Opracowanie własne.

Test Levene’a jednorodności wariancji w obu analizowanych latach wskazał na odrzucenie hipotezy zerowej o równości wariancji średniomiesięcznych dochodów w wyodrębnionych segmentach. W związku z tym do badania istotności różnic średnich dla badanej cechy w poszczególnych segmentach zastosowano test Kruskala-Wallisa. Jego wynik (tabela 7) wskazuje na to, że segmenty różnią się między sobą pod względem średniomiesięcznego dochodu netto respondenta. Wyniki wskazują na dodatnią zależność między średniomiesięcznym dochodem respondenta a poziomem kapitału społecznego. Dodatkowo zauważamy, że w analizowanym okresie nastąpił wzrost dochodów respondentów – zarówno tych cechujących się niskim poziomem kapitału społecznego, jak i tych o wyższym poziomie kapitału społecznego.

**Tabela 7**  
**Test Levene’a i Kruskala-Wallisa**  
**dla średniomiesięcznego dochodu w 2005 r. i 2011 r.**

Rok	Test Levene’a jednorodności wariancji		Istotność dla testu Kruskala-Wallisa
	F	Istotność	
2005	16,903	0,000	0,000
2011	28,063	0,000	0,000

Źródło: Opracowanie własne.

Halpern (2005) na podstawie przeglądu badań przeprowadzonych w różnych krajach doszedł do wniosku, że sieci społeczne odgrywają ważną rolę w wyjaśnianiu indywidualnego zróżnicowania dochodów. Według niego bardziej rozbudowane sieci społeczne dają lepszy dostęp do informacji i dzięki temu stwarzają możliwości osiągnięcia wyższych dochodów przez jednostkę. Z kolei Uslaner (1995) zwraca uwagę na inny wymiar kapitału społecznego, jakim jest zaufanie. Twierdzi on, że zaufanie może być wytworem optymizmu wzrastającego wraz ze wzrostem dochodów jednostki. Z kolei Grootaert (1999)



zbadał zależność między poziomem kapitału społecznego a dobrobytem gospodarstwa domowego, którego dochód jest nieodłącznym składnikiem. Wykazał on, że gospodarstwa domowe charakteryzujące się wyższym poziomem kapitału społecznego mają wyższe wydatki przypadające na jednostkę, więcej oszczędności oraz łatwiejszy dostęp do kredytu. Dodatkowo dzięki kapitałowi społecznemu jednostka ma większe możliwości wygładzania konsumpcji i łagodzenia fluktuacji dochodów poprzez pożyczanie lub gromadzenie aktywów. Wspomniany autor zauważa także, że występuje obustronna zależność: nie tylko kapitał społeczny wpływa na bogactwo gospodarstwa domowego, ale i na odwrót: bogatsze gospodarstwa domowe cechują się większym popytem na członkostwo w stowarzyszeniach i mają więcej czasu na działanie<sup>3</sup>.

Alesina i Ferrara (1999) zauważyli, że jednostki wolą angażować się społecznie wraz z osobami o zbliżonym dochodzie niż z osobami o znacznie wyższym bądź niższym dochodzie. Jest to spowodowane tym, że większość osób jest nieufna w stosunku do osób różniących się od nich samych – to podobieństwo rodzi zaufanie. Taka zależność między dochodem a kapitałem społecznym, a dokładniej zaangażowaniem społecznym, ogranicza efekt „zarażania się” kapitałem społecznym między jednostkami. Osoby o wyższym poziomie kapitału społecznego współpracują bowiem z osobami o wyższym poziomie kapitału społecznego; analogicznie jest w przypadku osób o niższym poziomie kapitału społecznego. W efekcie osoby o niższym poziomie kapitału społecznego nie dostrzegają, iż warto inwestować w kapitał społeczny. Badając zależność między poziomem kapitału społecznego a dochodem, można spodziewać się analogicznej zależności jak pomiędzy poziomem kapitału społecznego a poziomem wykształcenia, co potwierdziła niniejsza analiza. Poziom wykształcenia jest bowiem dodatnio skorelowany z dochodem jednostki.

Poza zmiennymi, których związek z poziomem kapitału społecznego jest niezmienny w analizowanym horyzoncie czasowym, w toku analizy zidentyfikowano także zmienne, dla których związek ten nie jest jednoznaczny. Do deskryptorów tych należą: płeć, stan cywilny, wykształcenie ojca.

Zależność pomiędzy płcią a poziomem kapitału społecznego była istotna statystycznie w badanej populacji w 2005 r., jednakże w 2011 r. zależność ta okazała się już nieistotna. Wyniki z 2005 r. wskazały na wyższy poziom kapitału społecznego wśród mężczyzn niż wśród kobiet. Takie wnioski przewijają się także w literaturze, chociaż niewiele jest badań na temat zależności poziomu kapitału społecznego od płci. Growiec (2011) wysnuwa hipotezę, iż niższe zasoby kapitału społecznego w przypadku kobiet mogą być wynikiem tego, że przeciętnie rzecz ujmując żyją one dłużej niż mężczyźni. W efekcie przez większą część swojego życia są mniej sprawne, co ma negatywny wpływ na podtrzymywanie kontaktów towarzyskich. Christoforou (2005) zauważa, że kobiety znacznie rzadziej są członkami sieci formalnych. Z kolei wyniki badań Fidrmuca i Gerxhanian (2004) wskazują na to, że w przypadku kobiet jest mniej prawdopodobne niż w przypadku mężczyzn, że wykorzystają one znajomości w celu znalezienia pracy. Jednocześnie jest bardziej prawdopodobne, że będą one szukać wsparcia wśród znajomych, gdy będą przygnębione bądź gdy będą potrzebować pieniędzy. Pod względem wpływu płci na ogólne zaufanie, wyniki badań przedstawionych w literaturze różnią się od siebie. Na przykład Halman i Luijckx (2006, nr 65–90) stwierdzają, że kobiety cechują się nieznacznie wyższym poziomem zaufania niż mężczyźni. Z kolei van Oorschot i Arts (2005, s. 5–26) doszli do odmiennych wniosków. Literatura pokazuje także brak zależności pomiędzy płcią a zaufaniem do instytucji.

<sup>3</sup> Jednocześnie alternatywny koszt wykorzystania czasu jest dla nich wyższy.

W naszym badaniu w 2011 r. (w przeciwieństwie do 2005 r.) zależność pomiędzy stanem cywilnym a poziomem kapitału społecznego okazała się istotna statystycznie. Rezultaty badania wskazały na to, że osoby będące w związku małżeńskim, rozwiedzione bądź w separacji cechowały się w 2011 r. wyższym poziomem kapitału społecznego niż osoby samotne (panna/kawaler, wdowa/wdowiec) oraz osoby żyjące w nieformalnym związku partnerskim. Literatura zawiera różnorodne stanowiska na temat zależności między poziomem kapitału społecznego a stanem cywilnym. W efekcie nie można jednoznacznie stwierdzić, że taka zależność faktycznie występuje, co może stanowić wytłumaczenie tego, że w jednym roku zależność ta jest istotna, a w innym już nie. To, które kategorie stanu cywilnego zgodnie z niniejszą analizą cechują się wyższym poziomem kapitału społecznego, odbiega od wyników przedstawionych w literaturze. Na przykład Bolin i in. (2003, s. 2379–2390) stwierdzają, że osoby żyjące w związku małżeńskim bądź konkubinacie powinny charakteryzować się niższym poziomem kapitału społecznego, ze względu na to, że posiadanie własnej rodziny zmniejsza potrzebę utrzymywania relacji z osobami spoza niej. Jednocześnie Christoforou (2005) wskazuje, że osoby będące w związku małżeńskim cechują się wyższym prawdopodobieństwem bycia członkiem grupy nieformalnej. Przy czym prawdopodobieństwo to jest wyższe w przypadku mężczyzn niż w przypadku kobiet, co jest spowodowane tym, że kobiety zazwyczaj więcej czasu poświęcają rodzinie oraz trosce o gospodarstwo domowe. Jeśli zaś chodzi o wymiar kapitału społecznego, jakim są sieci nieformalne, Fidrmuc i Gerxhani (2005) wykazali brak statystycznie istotnej zależności między tymi zmiennymi.

Także zależność między wykształceniem ojca a poziomem kapitału społecznego okazała się statystycznie istotna w 2011 r. w przeciwieństwie do 2005 r. Wyniki analizy przeprowadzonej dla 2011 r. wskazują na to, że im wyższy poziom wykształcenia ojca respondenta, tym wyższym poziomem kapitału społecznego cechuje się dany respondent. Growiec (2011) stwierdza, że „im więcej lat nauki ojca, tym większe prawdopodobieństwo, że respondent będzie miał większe zasoby kapitału społecznego”. Ze względu na to, że zależność ta nie jest statystycznie istotna w obu analizowanych okresach, nie można stwierdzić, że jest ona jednoznaczna.

**Tabela 8**  
**Determinanty kapitału społecznego**  
**i kierunek ich oddziaływania na jego poziom**

Wyszczególnienie	Kapitał społeczny				
	obiektywny		subiektywny		
Determinanty kapitału społecznego	sieci formalne	sieci nieformalne	zaufanie w stosunku do innych ludzi	zaufanie w stosunku do instytucji	normy
Poziom wykształcenia (9)	(8) +	(5) +	(5) +	(4) ?	(3) ns
Wiek (9)	(7) ?	(5) -, ns	(5) +	(4) +	(3) +
Płeć (9)	(8) +	(5) ?	(5) ?	(4) ns	(3) ?
Dochód (8)	(6) +	(4) +	(4) +	(3) +	(3) ns

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Kaasa, Parts, 2007).

W niektórych badaniach analizowane są zależności pomiędzy poszczególnymi wymiarami kapitału społecznego a jego potencjalnymi determinantami. Kaasa i Parts (2007) dokonały, na podstawie 10 wcześniejszych prac z zakresu determinantów kapitału społecznego jednostki, zestawienia zbiorczego przedstawiającego charakter wpływu wybranych determinant kapitału społecznego na jego poziom. Zestawienie to przedstawia tabela 8. W nawiasie podano liczbę badań, w których analizowana była dana zależność. „+” oznacza oczekiwany pozytywny efekt, „-” ujemny efekt, „ns” zależność nieistotną, „?” zależność nie jest jednoznaczna, tzn. niektóre badania wskazały na pozytywny efekt, inne na negatywny.

Tabela 9 przedstawia wyniki badania analogicznych zależności dla populacji badanych w naszej analizie. Wartość przed znakiem / odpowiada wynikowi z 2005 r., a wartość podana za tym znakiem – wynikowi z 2011 r.

**Tabela 9**  
**Determinanty kapitału społecznego Polaków**  
**i kierunek ich oddziaływania na jego poziom**

Wyszczególnienie	Kapitał społeczny				
	obiektywny		subiektywny		
Determinanty kapitału społecznego	sieci formalne	sieci nieformalne	zaufanie w stosunku do innych ludzi	zaufanie w stosunku do instytucji	normy
Poziom wykształcenia	+/+	+/+	ns/+	ns/ns	+/+
Wiek	ns/ns	-/-	+/ns	-/+	+/+
Płeć	-/-	ns/ns	ns/ns	ns/ns	ns/ns
Dochód	+	+	+/ns	+/ns	+/ns

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Diagnozy Społecznej”, 2005 i 2011.

Szarością oznaczono zależności jednoznacznie zgodne z zależnościami przedstawionymi w tabeli 8. Przedstawiona analiza wskazuje na to, że różne determinanty kapitału społecznego mogą w różny sposób oddziaływać na poszczególne wymiary kapitału społecznego. Ponadto brak jednoznacznego rozstrzygnięcia co do istotności oraz kierunku oddziaływania niektórych determinantów na poszczególne wymiary kapitału społecznego po raz kolejny pokazuje, jak ważne jest stworzenie międzynarodowych standardów pomiaru kapitału społecznego w celu zapewnienia porównywalności badań.

## Zakończenie

Celem artykułu było przedstawienie wyodrębnienia grup Polaków o wysokim i niskim poziomie kapitału społecznego według metody pomiaru kapitału społecznego zaproponowanej przez van Oorschota, Artsa i Gelissena (2006) oraz zidentyfikowanie szczególnych korelatów kapitału społecznego na poziomie jednostki.

W przeprowadzonej analizie udało się wyodrębnić 5 składowych kapitału społecznego: normy, zaufanie w stosunku do instytucji, zaufanie do innych ludzi, aktywność obywatelska, kontakty towarzyskie. Na podstawie wyznaczonych wymiarów kapitału społecznego podzielono badaną próbę Polaków na dwa segmenty, które zostały sprofilowane.

W artykule wykazano, iż istnieją pewne czynniki społeczno-demograficzne, ekonomiczne i psychologiczne determinujące poziom kapitału społecznego. Zgodnie z wynikami analizy występuje statystycznie istotna zależność pomiędzy poziomem kapitału społecznego a dochodem, poziomem wykształcenia oraz statusem społeczno-zawodowym. Wykazano także, że kapitał społeczny ulega wraz z wiekiem deprecjacji. Udana próba zastosowania tego modelu w warunkach polskich wynika głównie ze sposobu operacjonalizacji zmiennych. Konieczność modyfikacji zwraca jednak uwagę na potrzebę wprowadzenia na arenie międzynarodowej standardowego modelu pomiaru kapitału społecznego. Model van Oorschota, Artsa i Gelissena wydaje się dobrą ku temu podstawą, gdyż łączy w sobie różne typy kapitału społecznego, tworząc w ramach jego wymiary i podwymiary.

Tekst wpłynął: 29 listopada 2012 r.

### Bibliografia

- Acar E., *Effects of Social Capital on Academic Success: A Narrative Synthesis*, „Educational Research and Reviews” 2011, nr 6.
- Alesina A., La Ferrara E., *Participation in Heterogeneous Communities*, NBER, nr 7155, New York 1999.
- Balicki A., *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowanie społeczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Barbieri P., *Social Capital and Self-Employment. A Network Analysis Experiment and Several Considerations*, „International Sociology” 2003, nr 18.
- Bolin K., Lindgren B., Lindström M., Nystedt P., *Investments in Social Capital – Implications of Social Interactions for the Production of Health*, „Social Science & Medicine” 2003, nr 56.
- Bourdieu P., *The Forms of Capital*, w: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, red. J.G. Richardson, Greenwood Press, New York 1986.
- Burnheim C., *Education and Social Capital*, Monash Centre for Research in International Education Social Capital Seminars, 2004.
- Christoforou A., *On the Determinants of Social Capital in Greece Compared to Countries of the European Union*, Fondazione Eni Enrico Mattei, Milan, No. 68, 2005.
- Coleman J., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990.
- Czapiński J., Panek T., *Diagnoza Społeczna – Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa, Rada Monitoringu Społecznego, 2005, 2011.
- Dasgupta P., Serageldin I., *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank Publications, Washington 1999.
- Fedyszak-Radziejowska B., *Kapitał społeczny wsi, uwarunkowania historyczne, stan obecny i szanse rozwoju*, „Wież i Rolnictwo” 2003, nr 3.
- Fidrmuc J., Gerxhani K., *Formation of Social Capital in Eastern Europe: Explaining Gap vis-à-vis Developed Countries*, CEPR Discussion Papers, nr 5068, Centre for Economic Policy Research, London 2004.
- Franke S., *Measurement of Social Capital. Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation*, Policy Research Initiative Project, Canada 2005.
- Gittell R., Vidal A., *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, SAGE Publications, California 1998.
- Glaeser E.L., *The Formation of Social Capital*, „Canadian Journal of Policy Research” 2001, nr 2(1).
- Glaeser E.L., Laibson D., Sacerdote B., *The Economic Approach to Social Capital*, NBER, No. 7728, New York 2000.
- Grootaert Ch., *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia*, World Bank Policy Research, nr 6, Washington 1999.

- Growiec K., Growiec J., *Social-Capital, Well-Being, and Earnings*, „European Societies” 2010, nr 12(2).
- Growiec K., *Kapitał społeczny: geneza i społeczne konsekwencje*, Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej „Academica”, Warszawa 2011.
- Halman L., Luijckx R., *Social Capital in Contemporary Europe: Evidence from the European Social Survey*, „Portuguese Journal of Social Science” 2006, nr 1.
- Halpern D., *Social Capital*, Polity Press, Cambridge 2005.
- Hanifan L.J., *The Rural School Community Center*, „Annals of The American Academy of Political and Social Science” 1916, nr (67).
- Helliwell J.F., Putnam R.D., *Education and Social Capital*, „Eastern Economic Journal” 2007, vol. 33, nr 1.
- Inglehart R., Baker W.E., *Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values*, „American Sociological Review” 2000, t. 65, nr 1.
- Kaasa A., Parts E., *Individual-level Determinants of Social Capital in Europe: Differences between Country Groups*, Tartu University Press, Tartu 2007.
- Pahl R., Pevalin D.J., *Between Family and Friends: a Longitudinal Study of Friendship Choice*, „British Journal of Sociology” 2005, nr 56(3).
- Paxton P., *Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment*, „American Journal of Sociology” 1999, nr 105.
- Paxton P., *Social Capital and Democracy: an Interdependent Relationship*, „American Sociological Review” 2002, nr 67.
- Petersen T., Saporta I., Seidel M.-D.L., *Offering a Job: Meritocracy and Social Networks*, „American Journal of Sociology” 2000, t. 106, nr 3.
- Putnam R.D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000.
- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R.Y., *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 1995.
- Quimby J.L., O'Brien K.M., *Predictors of Well-Being Among Nontraditional Female Students With Children*, „Journal of Counseling & Development” 2006, nr 84.
- Rószkiewicz M., *Analiza klienta*, SPSS Polska, Kraków 2011.
- Sierocińska K., *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, „Studia Ekonomiczne” 2011, nr 1.
- Solarczyk-Szwec H., *Wykształcenie jako czynnik włączania i wyłączenia społecznego*, Toruń 2010.
- Sroczyńska M., *Kapitał społeczny a więź religijna. Możliwości i ograniczenia*, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii, 2007, Zeszyt 10, Rzeszów.
- Szreter S., Woolcock M., *Health by Association? Social Capital, Social Theory, and the Political Economy of Public Health*, „International Journal of Epidemiology” 2004, nr 33.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 2007.
- Trauttmüller R., *Religion as a Source of Social Capital*, SOEP Paper No. 144, Berlin 2008.
- Uslaner E.M., *Faith, Hope and Charity: Social Capital, Trust, and Collective Action*, University of Maryland, College Park 1995.
- van Oorschot W., Arts W., *Social Capital of European Welfare States: the Crowding Out Hypothesis Revisited*, „Journal of European Social Policy” 2005, nr 1.
- van Oorschot W., Arts W., Gelissen J., *Social Capital in Europe: Measurement, and Social, and Regional Distribution of a Multi-faceted Phenomenon*, Centre for Comparative Welfare Studies, 2006, nr 44.
- Węziak-Białowolska D., *Kapitał społeczny w Polsce – propozycja pomiaru i wyniki*, „Zeszyty naukowe” 2010, nr 4, Instytut Statystyki i Demografii SGH.
- Wieczorkowska G., Wierzbński J., *Statystyka. Analiza badań społecznych*, Scholar, Warszawa 2007.
- Woolcock M., *Social Capital and Economic Development. Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Development” 1998, nr 27.
- Zarycki T., *Dwa wymiary kapitału społecznego w kontekście polskim*, „Pomorski Przegląd Gospodarczy”, 2004, nr 2.
- Zarycki T., *Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności*, „Kultura i Społeczeństwo” 2004, nr 2.