Zeszyty Naukowe nr 784 2008
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Adam Szałkowski
Katedra Zarządzania Zasobami Pracy

Rola i znaczenie kapitału społecznego w gospodarce

1. Wstęp

Wyróżniająca się efektywność systemów ekonomicznych krajów wysokorozwiniętych, przekładająca się na równie wysoki poziom życia społeczeństw tych krajów, jest powszechnie znana i akceptowana nawet przez najsurowszych krytyków systemu wolnej gospodarki. Analitycy tej efektywności trafnie wskazują różnorodne czynniki wysokiej sprawności instytucji i ludzi działających w tym systemie. Czynników tych jest wiele, jak bowiem wykazują badania wydajności pracy, funkcjonowanie gospodarki zdeterminowane jest przez ok. tysiąc zmiennych wpływających na tę wydajność, dających się ująć w ramy wskaźników.

Prawie wszystkie te czynniki oddziaływają na gospodarkę za pośrednictwem szeroko rozumianego systemu motywacji. System ten wymusza efektywność ekonomiczną wyodrębnionych i samodzielnych organizacji gospodarczych. Jej fizycznym wyrazem jest utrzymywanie się firmy na rynku, co prawie zawsze uwarunkowane jest osiąganymi zyskami, a współcześnie także realizacją misji, którą określa się często jako społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstwa (*corporate social responsibility*) [Rybak 2004]. Wspomniany system odnosi się obecnie nie tylko do poziomu wyodrębnionej z całej gospodarki jednej firmy, ale ujmować go należy w szerszym kontekście kooperowania organizacji z jej odpowiednikami gospodarczymi. W dobie globalizacji kooperacja ta w sensie pozytywnym oznacza zwiększające się możliwości wkraczania na światowy rynek konsumencki. Wkraczaniu temu towarzyszy duża konkurencja i dominacja wielkich międzynarodowych korporacji.

Pojęcie systemu motywacji można zawęzić, tak aby odnosiło się tylko do pracowników. Jednak nawet wtedy okaże się, że cechuje się znaczą złożonością, ponieważ behawioralne podejście do zatrudnionych nie wystarcza współcześnie

do pełnego wykorzystania tkwiącego w nich potencjału pracy. Nie wystarcza, gdyż szybki rozwój gospodarczy, powoduje, że potrzeby pracowników dotyczą nie tylko bezpieczeństwa i asocjacji, ale też coraz częściej znaczenia, a nawet samorealizacji. Wiążą się one zapewne ze wzrostem poziomu wykształcenia pracowników. Trzeba jednak zaznaczyć, że – na zasadzie sprzężenia zwrotnego – podniesienie się poziomu wykształcenia stanowi wyraz rozwoju gospodarczego. Co więcej, wykształcenie traktowane w najprostszym ujęciu jako wiedza specjalistyczna stanowi zarówno warunek *sine qua non* efektywnego wykorzystywania nowych technologii w procesach gospodarczych, jak i jest wynikiem stosowania tych technologii.

2. Gospodarka w wymiarze funkcjonalnym

To właśnie nowe technologie stanowiły i w coraz większym stopniu stanowią o rozwoju gospodarczym. Zważywszy, że spośród wspomnianych czynników wydajności pracy tylko technologie wpływają na nią bezpośrednio, a efektywne wdrażanie postępu technologicznego zależy od postaw pracowników, ich kształtowanie stanowi istotę współczesnego zarządzania zasobami ludzkimi gospodarki. Dostrzec można związek między coraz bardziej wyrafinowanymi technologiami a coraz trudniejszymi do określenia czynnikami ich efektywnego wykorzystania. Uwzględnianie łatwych do określenia i zmierzenia czynników efektywności branych pod uwagę w początkach nauki o zarządzaniu, a mianowicie oświetlenia stanowiska pracy, hałasu i wibracji, wilgotności i zapylenia, czy wreszcie motywacji płacowej, współcześnie nie zapewnia pełnego wykorzystania potencjału wytwórczego tkwiącego w maszynach, urządzeniach i środkach, które udostępnia się pracownikowi na stanowisku pracy. W wyposażeniu współczesnego stanowiska pracy coraz częściej znajduje się komputer bądź inne urządzenie z zakresu IT. Na ogół możliwości wykorzystania tych urządzeń przekraczają aktualne potrzeby tego stanowiska określone choćby na podstawie wnikliwej analizy pracy. W takiej sytuacji głównie od woli pracownika, a nie od kontroli prowadzonej przez przełożonych zależy efektywne wykorzystanie możliwości produkcyjnych stanowisk pracy. Do zindywidualizowanych aspektów funkcjonowania mikroelementów systemu gospodarczego należy dołączyć sieć, w której obrębie realizuje się zadania na poszczególnych stanowiskach pracy. Na fakt społecznego podziału pracy wskazywał już A. Smith. Współcześnie stwierdzamy, że wraz z pogłębiającym się podziałem pracy postępuje proces globalizacji gospodarki, której efektywność coraz wyraźniej uzależniona jest od czynników społecznych. Rozwijanie i zacieśnianie globalnych powiązań sieciowych nie tylko pomiędzy stanowiskami pracy, ale pomiędzy organizacjami gospodarczymi i administracyjnymi zaostrza problem znaczenia tych czynników dla efektywnego wykorzystania wysoko produktywnych technologii.

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE Biblioteka Główna

Co więcej, okazuje się, że w wyniku globalizacji powiększa się i komplikuje otoczenie fizyczne oraz społeczne działających przedsiębiorstw, a w ich zasobach ludzkich wyróżnia się interesariuszy zewnętrznych i wewnętrznych.

Integracja wymienionych elementów przebiega przez ich efektywne wykorzystanie w systemie gospodarczym stanowiącym zarazem element systemu społecznego. Tak więc w procesach efektywności coraz większą rolę zaczynają odgrywać subtelne czynniki nie tylko motywowania pracowników danej organizacji, ale i ekonomicznych zachowań społeczeństw. Niektóre z tych czynników zostały odkryte i wstępnie opisane już przez klasyków ekonomii, ale ich wpływ na zachowania pracowników i procesy gospodarcze skonkretyzowano dopiero w latach 20. ubiegłego wieku. W zarządzaniu wykorzystuje się wiedzę o tych czynnikach i tzw. szkołę stosunków społecznych (*human relations*), której twórcą był E. Mayo[1]. Pojawienie się tej szkoły w Stanach Zjednoczonych nie było przypadkiem. Powodem było wdrażanie nowoczesnych jak na tamte czasy technologii produkcji, których efektywne wykorzystanie wymagało uwzględnienia tak subtelnych czynników wydajności pracy, jak skład zespołu pracowniczego, nieformalne więzi między pracownikami czy świadomość odrębności poszczególnych zespołów i ich zbiorowych interesów.

Od narodzin wspomnianej szkoły upłynęło kilkadziesiąt lat. Przeprowadzono wiele badań socjologicznych oraz ekonomicznych, w wyniku których powstał kierunek naukowy zajmujący się specyficznym atrybutem, jaki przypisać należy pracownikowi oraz społeczeństwu, określanym mianem kapitału ludzkiego[2]. Od momentu powstania teorii kapitału ludzkiego rozwinęły się badania naukowe dokumentujące wzrastającą rolę i znaczenie pracowników dla wzrostu gospodarczego. W ramach tychże badań przeprowadza się pogłębioną analizę czynników wzrostu gospodarczego. W odniesieniu do kapitału ludzkiego oznacza to zarówno wyodrębnienie jego elementów, jak i określenie warunków kształtujących te elementy. Wyniki wspomnianych badań jednoznacznie wskazują na wyjątkowe bogactwo i różnorodność czynników tworzących warunki funkcjonowania i rozwoju kapitału ludzkiego. Współczesne technologie informatyczne umożliwiają ich rejestrację

[1] Szkoła *human relations* wyłoniła się jako efekt słynnych badań przeprowadzonych przez zespół pod kierunkiem E. Mayo w Western Electric Company w Chicago, gdzie produkowano komplety centralek telefonicznych. Centralki te stanowiły wtedy produkt najnowszych technologii, dziś określanych mianem informatycznych. Podobnie jak wówczas, tak i dziś technologie te stanowią jeden z najważniejszych czynników zmian oraz procesów społecznych. Ich wpływ jest widoczny zarówno na poziomie mikrostruktur społecznych, których przykładem jest rodzina czy mały zespół pracowniczy, jak i na poziomie makrostruktury, czego przykładem są ruchy społeczne czy proces globalizacji systemu wolnego rynku.

[2] Całokształt problemów związanych z tym kapitałem nosi miano teorii kapitału ludzkiego. Za jej twórców uznaje się T. Schultza i G. Beckera. Zob. S. Domański, *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993.

BIBLIOTEKA GŁÓWNA UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W POZNANIU

i przetwarzanie na informacje wzbogacające wiedzę z tego zakresu. Okazuje się jednak, że nawet najbardziej wyszukane systemy rejestracji i przetwarzania danych ekonomicznych nie mogą objąć wielu czynników o znaczącym wpływie na procesy gospodarcze i na zachowania ludzi – uczestników tych procesów. Czynniki te określa się mianem społecznych, a ich oddziaływanie na gospodarkę jest najczęściej pośrednie. Właśnie dlatego czynniki te umykają systemom mierzalnych wskaźników. Poddają się natomiast współczesnym, bardziej wnikliwym analizom naukowych, w których uwaga badawcza koncentruje się na socjologicznych i psychologicznych aspektach działalności gospodarczej. Efektem tych analiz są dzieła, których prestiż naukowy potwierdzony został Nagrodami Nobla[3].

Te naukowe dowody wpływu czynników społecznych na rozwój gospodarczy potwierdzane są również przez tych, którzy nawet przez krótki czas przebywają w bogatych krajach, w szczególności w Stanach Zjednoczonych jako wyróżniającym się kraju wysokorozwiniętym. Co wnikliwszym przybyszom udaje się dostrzec wysoką kulturę organizacyjną nie tylko instytucji gospodarczych tego kraju, ale i ludzi. Niemal wszystkie ludzkie zachowania, począwszy od prostych, codziennych czynności, takich jak zakupy w sklepie, posiłek w restauracji, korzystanie ze środków lokomocji, a nawet przebywanie w kościele, są funkcjonalne w aspekcie utylitarnym[4]. Zachowania te osiągają jeszcze wyższy stopień spraw-

[3] Wśród laureatów Nagrody Nobla z dziedziny ekonomii znajduje się wielu naukowców, których prace dokumentują znaczenie czynników społecznych w działalności gospodarczej. Jednym z nich jest A. Sen (Nagroda Nobla w 1998 r.), autor m.in. takich dzieł, jak: *Development as a Freedom*, New York 1999; *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford 1982. Zdaniem A. Sena, decyzje w gospodarce należy łączyć z etyką i filozofią. Dla niego jednym z najważniejszych problemów w ekonomii jest sprawiedliwość. Chodzi o to, aby korzyści ekonomiczne wynikające z globalizacji były sprawiedliwie dystrybuowane w społeczeństwie. Z kolei D. Kahneman i V. Smith otrzymali Nagrodę Nobla w 2002 r. za trafne wykorzystanie osiągnięć psychologii i eksperymentów laboratoryjnych w analizie ekonomicznej. Na szczególne wyróżnienie zasługuje natomiast G. Becker (Nagroda Nobla w 1992 r.), jeden z głównych twórców teorii kapitału ludzkiego. Kładzie on nacisk na ekonomiczne czynniki w procesach decyzyjnych dotyczących zawierania małżeństw, posiadania dzieci, kosztu ich wychowania i „jakości". Na decyzje te mają wpływ np. przekonania o korzyściach wyrażających się nie tylko w możliwościach uzyskiwania wyższych dochodów po zawarciu związku małżeńskiego, ale również wyższym stopniem utylitarności gospodarstwa rodzinnego. Najważniejsze jego dzieła to: *Human Capital*, NBER, New York 1975; *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press 1976 (wyd. w Polsce pt. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990).

[4] Funkcjonalność zachowań rozumiana jest jako sprawność, która stanowi szczególnie cenną wartość w społeczeństwach dobrze zorganizowanych. Wskaźnikiem tego zorganizowania na poziomie indywidualnych, jednostkowych zachowań jest np. sprawność w trakcie wykładania towaru na taśmę i uiszczanie należności w kasie. We wspomnianych społeczeństwach do rzadkości należą przypadki zachowań ślamazarnych i nieuporządkowanych, których wyrazem jest poszukiwanie przez obsługiwanego klienta gotówki czy karty płatniczej w kieszeniach swojej garderoby, gdy kasjerka zakończyła podliczanie należności. Na ogół czekający w kolejce klienci cierpliwie znoszą

ności w pracy zawodowej. Na różnicę między tego typu zachowaniami a charakterystycznymi dla polskich pracowników zwrócił uwagę W. Grabski, słynny reformator waluty naszego kraju. Jego zdaniem, w Polsce „rzadko się widzi, by ktoś rozumiał swoją rolę jako przodownika innych w pracy (…). Za to stać nad cudzą robotą i patrzeć na nią, to jest rzecz, której się nigdzie tyle nie widzi, co u nas" [Grabski 1929, s. 19, 20]. Przedstawiona refleksja specjalisty gospodarczego znalazła potwierdzenie w sarkastycznym stwierdzeniu wybitnego twórcy polskiej kultury międzywojennej, artysty, pisarza i filozofa, jakim był Stanisław Ignacy Witkiewicz (Witkacy). Przedstawiając swój pogląd na temat zachowań i postaw gospodarczych Polaków, autorytatywnie stwierdził on: „Czy gdziekolwiek jest tylu ludzi niespełniających swych najprostszych obowiązków, co u nas? Każdy wie, że tylko realnym wysiłkiem może wydobyć się ze stanu, który wydaje mu się nieodpowiedni. Wyłamują się z tego prawa tylko oszuści, złodzieje, bandyci i zbrodniarze. U nas jest jeszcze jeden środek: napuszenie, który w gruncie rzeczy jest wprost zbrodniczy. Ktoś powiedział słusznie: „you can fool some people all the time, you can fool all the people some time, but you can't never fool all the people all the time" [Można nabierać pewnych ludzi cały czas, można nabierać wszystkich ludzi pewien czas, ale nigdy nie można nabierać wszystkich ludzi cały czas]. U nas żyje się tak, jakby to ostatnie właśnie było możliwe, i dlatego tak często są krachy wielkich pozornie osobistości, załamanie wzorcowych okazów, szybkie wykańczanie się ludzi zdolnych i inteligentnych" [Witkiewicz 2004, s. 242].

Te nad wyraz uogólniające oceny i zapewne częściowo tracące siłę wyjaśniania współczesnych postaw opisują dość trafnie polską rzeczywistość społeczną. Utrwalanie podobnych zachowań następowało przez niemal pół wieku panowania centralnego systemu zarządzania polską gospodarką. Ukształtowało się podejście do obowiązków pracowniczych, które w potocznym ujęciu określano slowami: „czy się stoi, czy się leży, dwa tysiące się należy", a w języku naukowym zostało wyrażone m.in. w koncepcji *homo sovieticus* [Tischner 1992].

W Stanach Zjednoczonych wysoka wydajność pracy stanowi fundament wymagań zarówno wobec zachowań pracowników w przedsiębiorstwie, jakim jest gospodarstwo domowe, jak i w małej firmie rodzinnej, dużym przedsiębiorstwie, wreszcie systemie gospodarczym całego kraju. W każdym elemencie tego systemu podstawowe reguły oceny zachowań pracowników sprowadzają się do kryterium efektywnościowego. Czynniki efektywności, jak już wspomniano, są złożone i liczne. Wśród czynników społecznych należy wskazać znaczne angażowanie się pracowników w biznesowe sprawy swoich klientów. Typowym przykładem tego zaangażowania się jest chętne włączanie się pracowników firm w sprawy klientów i aktywna pomoc w rozwiązywaniu problemów pojawiają-

takie i podobne zachowania źle zorganizowanego klienta, ich wzrok i wykonywane przez nich gesty dają jednak wyraz dezaprobaty.

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE BIBLIOTEKA GŁÓWNA biblioteka główna

cych się w danej sprawie[5]. Aktywność ta ujawnia się na wielu płaszczyznach życia ludzi i przybiera różnorodne formy organizacyjne bądź też występuje w spontanicznych, niekontrolowanych działaniach jednostkowych i zbiorowych. Zbiorowych, a nie grupowych, ponieważ zbiór społeczny tym m.in. różni się od grupy, że nie ma sformalizowanej wewnętrznej organizacji, a mimo to występują w nim czynniki, które integrują ludzi. Integracja ta ujawnia się w życiu codziennym zbiorowości społecznych i jest nawet trudna do zauważenia dla niewprawionego obserwatora. Natomiast łatwo i powszechnie dostrzega się ją w sytuacjach szczególnych, a zwłaszcza sytuacjach zagrożenia.

3. Koncepcja kapitału społecznego

Zbiór wspomnianych czynników jest już dość dokładnie określony i bywa definiowany jako kapitał społeczny. Dla Ch.A. de Tocqueville'a, XIX-wiecznego wybitnego Francuza podróżującego po Stanach Zjednoczonych, ten specyficzny kapitał stanowił zlepek trudnych do określenia i niejednoznacznych, ale jednak osobliwych cech społeczeństwa tego kraju[6]. Cechy te w połączeniu z determinantami geograficznymi i wyrazistą osobowością mieszkańców wewnętrznie zorientowanych na sukces gospodarczy kreowały dynamicznie rozwijające się społeczeństwo[7].

---

[5] Byłem niezmiernie zaskoczony, gdy podczas pobytu w 1987 r. w Stanach Zjednoczonych zwróciłem się z prośbą do firmy turystycznej „Ask Mr Foster" o przygotowanie taniego biletu lotniczego na trasie Chicago – Tusan – New York. Gdy zjawiłem się, aby zakupić bilet, i dowiedziałem się o jego cenie (143 dolary), okazało się, że nie dysponuję tą kwotą. Musiałem udać się do banku po pieniądze. Wspomniałem zarazem, że godzę się na tę „jakże wysoką dla obywatela krajów socjalistycznych" cenę. Gdy za ok. pół godziny wróciłem z pieniędzmi do biura, sympatyczna, starsza pracownica oświadczyła, że wykorzystała ten czas na znalezienie w systemie komputerowym biletu tańszego o 15 dolarów. Dla niej był to napiwek, dla mnie połowa miesięcznego wynagrodzenia. W ten sposób zburzyła wpajany we mnie pogląd o kapitalistycznym systemie, a zarazem uświadomiła mi znaczenie kapitału społecznego, o którym pisano już wtedy w Stanach Zjednoczonych.

[6] Francuskiego myśliciela i polityka Ch.A. de Tocqueville'a (1805–1859) uznać można za inspiratora koncepcji kapitału społecznego. Choć nie posługiwał się pojęciem kapitału społecznego, w swej słynnej dwutomowej powieści pt. *O demokracji w Ameryce* (wyd. polskie, Znak, Kraków 1996) przedstawił bardzo wnikliwą analizę społeczeństwa zorganizowanego na zrębach systemu liberalnej demokracji. Tocqueville udokumentował, że demokracja spełnia swoją pierwszoplanową rolę społeczną tylko wówczas, gdy wolność i autonomię jednostki łączy z dobrem ogółu ludności. Demokrację interpretował jednak nie tylko, a może nie tyle, jako ustrój polityczny, ale jako samoorganizację społeczeństwa. Ważną cechą tego społeczeństwa jest egalitaryzacja jako skutek efektywnego działania jednostek. Wywiera ona przemożny wpływ na mentalność i obyczaje członków społeczeństwa, co doprowadza do stworzenia szczególnego typu kultury. W sferze gospodarczej jest to kultura organizacyjna promująca efektywność ekonomiczną.

[7] Opis tego społeczeństwa znajduje się w licznych dziełach socjologicznych. W jednym z nich przedstawiono typologię dynamiki osobowości członków społeczeństwa amerykańskiego od

Wnikliwe i trafne spostrzeżenia zewnętrznego obserwatora tego społeczeństwa z czasów XIX w. znajdują potwierdzenie w późniejszych o półtora wieku refleksjach równie wnikliwego polskiego obserwatora. Profesor P. Sztompka w 2006 r. relacjonuje dziennikarzowi zachowania Amerykanów w sytuacjach awaryjnych na przykładzie paraliżu miasta spowodowanego wielką awarią sieci energetycznej. Znajdował się on wtedy w sali kinowej. „Pamiętam, że nikt nie rzucił się do ucieczki, nie było chaosu. Bileterka podawała wychodzącym bloczki, żeby mogli wrócić na przerwany seans. Na ulicach zwykli ludzie kierowali ruchem, prywatni kierowcy proponowali podwiezienie do domu, dozorca rozdawał mieszkańcom świece, a rano na wycieraczkę pod drzwi jak zwykle dostarczono «New York Timesa»"[8]. Dostarczanie prasy jest szczególnym atrybutem sprawnego działania, a zarazem syntetycznym efektem potencjału tkwiącego w kapitale społecznym. Znamienitymi dowodami istnienia wysokiego poziomu wspomnianego kapitału w społeczeństwie amerykańskim są przykłady zachowań mieszkańców Stanów Zjednoczonych po słynnych atakach terrorystycznych 11 września 2001 r., a zwłaszcza atakach na nowojorskie wieżowce World Trade Center.

To nie przypadek, również ten z kategorii wyjaśnianych przez teorię chaosu, a całokształt procesów społecznych zachodzących w Stanach Zjednoczonych sprawił, że w kraju tym pojawiła się i rozwinęła koncepcja kapitału społecznego. Wprawdzie inspiracji dostarczyły rozważania wspomnianego francuskiego myśliciela, jednak pełniejsze uzasadnienie znajduje się w dziełach M. Webera, niemieckiego socjologa i ekonomisty [Weber 1994]. Literatura przedmiotu wskazuje, że do lat 70. XX w. pojęcie kapitału społecznego było sporadycznie czy wręcz przypadkowo używane w kilku zaledwie pracach socjologów i ekonomistów. Dokumentuje to jedna z nielicznych polskich prac naukowych w całości poświęconych omawianemu zagadnieniu [*Kapitał społeczny*… 2004]. Studium literatury przedmiotu utwierdza w przekonaniu, że nie można jednoznacznie określić autora pojęcia kapitału społecznego. Najczęściej wskazuje się na L.J. Hanifan, która w swojej pracy wydanej na początku XX w. posłużyła się tym pojęciem w odniesieniu do zbioru czynników wpływających na funkcjonowanie szkolnych ośrodków wiejskich w Stanach Zjednoczonych [Fukuyama 2000, s. 27, 272]. Z kolei ekonomista G. Loury i socjolog I. Light stosowali ten termin w analizie problemów rozwoju gospodarczego przeludnionych dzielnic kilku dużych miast.

inner-directed przez *other-directed* do *lonely crowd*. Typ „wewnętrznie kierowany", powszechnie występujący jeszcze na początku XX w., cechował się silną motywacją do osiągnięcia sukcesu i świadomością jego osiągnięcia za pomocą dobrze przemyślanego planu działania, konsekwentnego i uczciwego postępowania, a przede wszystkim pracowitości. Zob. D. Riesman, *The Lonely Crowd*, 1950, wyd. polskie, *Samotny tłum*, PWN, Warszawa 1971.

[8] K. Janowska, *Piotr Sztompka. Nie ma odpoczynku na szczytach*, „Polityka" 2006, nr 3 (wydanie specjalne), s. 56.

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE biblioteka główna

Próba, i to udana, zoperacjonalizowania pojęcia kapitału społecznego i przypisania do niego konkretnych treści została podjęta dopiero na przełomie lat 80. i 90. XX w. przez dwóch amerykańskich przedstawicieli nauk społecznych. Pierwszym z nich był socjolog J. Coleman, który dość precyzyjnie określił treść tego pojęcia [Coleman 1988]. Rozpropagowanie pojęcia kapitału społecznego w literaturze przedmiotu należy natomiast do socjologa i prominentnego na przełomie XX i XXI w. amerykańskiego polityka, R. Putnama [Putnam 1993, 2000; *Democracies in Flux*... 2002]. Do pionierów i propagatorów koncepcji czy wręcz teorii kapitału społecznego należy również zaliczyć F. Fukuyamę. Niemal każde jego dzieło naukowe zawiera treści dotyczące tego zagadnienia, a jedno z nich eksponuje pojęcie kapitału społecznego w tytule [Fukuyama 1995, 1999, 2002].

Aktualnie wykorzystywane definicje kapitału społecznego wskazują na ich ścisłe powiązanie ze strukturą społeczną. Najczęściej identyfikuje się go jako zbiór idei, wartości i norm, które determinują postawy i zachowania, a przede wszystkim działania ludzi. Akceptowane i internalizowane wartości stanowią podstawę motywacji ludzi, są siłą integrującą tę strukturę, co uzewnętrznia się w ładzie i porządku społecznym. W tak interpretowanej strukturze społecznej można dostrzec przesłanki do uściślania sensu kapitału społecznego w realnym wymiarze jako skutku istnienia sieci komunikacji między ludźmi, które tworzą oraz kształtują więź społeczną i tym samym rozstrzygają o poziomie efektywnego działania. Owe sieci spełniają trzy podstawowe funkcje w obrębie grup społecznych – informacyjną, uwierzytelniającą (legitymizującą) i wzmacniającą. Ich syntetycznym wyrazem jest siła wpływu ludzi na siebie oraz orientacja działań jednostki na cele grupy czy organizacji, do której jednostka przynależy.

O ścisłym związku omawianego kapitału ze strukturą społeczną świadczy jego interpretacja, dokonana w latach 90. ubiegłego wieku przez J. Colemana. Jego zdaniem, w najszerszym ujęciu są to „te elementy struktury społecznej, które jednostkom bądź organizacjom ułatwiają działania podejmowane w ramach tej struktury" [Coleman 1990, s. 598]. Wcześniej autor ten wskazywał jako istotę kapitału społecznego umiejętność współpracy ludzi ze sobą w ramach grup i organizacji [Coleman 1988, s. 95–120]. Szerokie ujęcie kapitału społecznego zawiera się również w stwierdzeniu, że jest to „zbiór cech zarówno rządu, jak i społeczeństwa obywatelskiego, które ułatwiają działania zbiorowe, przynoszące równo podzielone korzyści grupie tak małej jak gospodarstwo rodzinne, ale również i tak dużej jak społeczeństwo w danym kraju" [Knack 2000, s. 42]. Chodzi o zbiór tych cech rządu, które ujawniają się w instytucjach państwowych, ułatwiających działania ludzi, a skutkujących korzyściami dla państwa i obywateli. Instytucje te uosabiają interwencjonizm państwa, czuwają nad wykonalnością legalnie zawieranych kontraktów, przejrzystymi i prostymi regułami prawnymi stanowiącymi podstawę tychże kontraktów oraz zrównoważonymi relacjami między obowiązkami

a uprawnieniami obywateli. Z kolei obywatelski kapitał społeczny to normy, idee i wartości oraz nieformalne sieci powiązań międzyludzkich. Skuteczność działań ludzi w równym stopniu zależy zarówno od sieci powiązań, jak i wspomnianego interwencjonizmu państwowego.

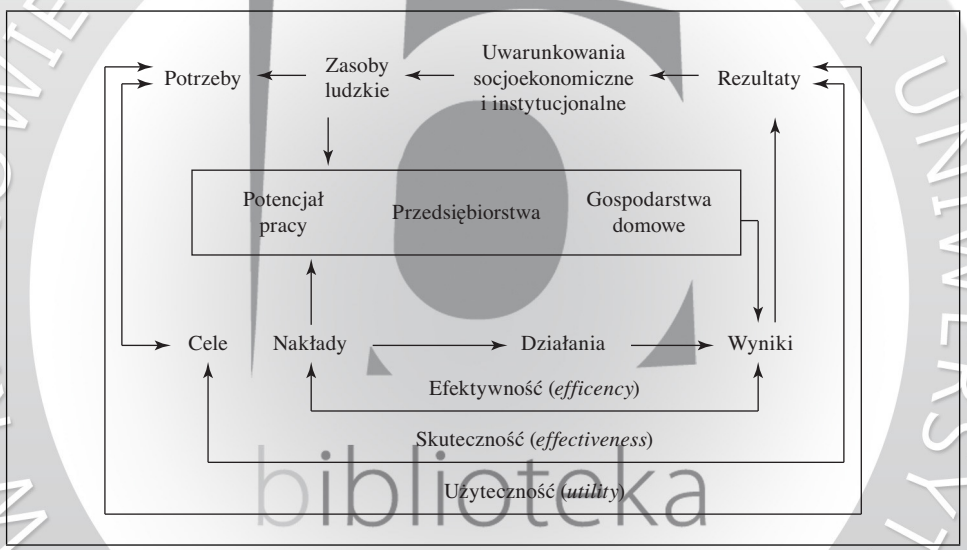
W analizie zróżnicowanych ujęć kapitału społecznego zwraca uwagę jego strukturalne oraz myślowe ujęcie. W pierwszym z nich oznacza on wielość ról społecznych, np. żony, pracownika, sąsiada, obywatela, pracodawcy itp., jakie człowiek realizuje w ciągu swojego życia, proces życia przebiega bowiem w ramach wiązki ról społecznych. Natomiast myślowe ujęcie kapitału społecznego wspiera się na akceptowanym przez jednostkę systemie wartości, które tkwią w desygnatach takich pojęć, jak zaufanie, uczciwość, solidarność czy obiektywizm w ocenach. System ten eksponuje jeden z najbardziej znanych współtwórców pojęcia kapitału społecznego. Stwierdza on, że kapitał ten oznacza „cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują korzystne efekty zewnętrzne dla całej wspólnoty" [Putnam 1993, s. 3]. W takim ujęciu kapitału społecznego kładzie się szczególny akcent na wspólnotowy, a zarazem korzystny efekt przestrzegania i stosowania norm życia społecznego. Fundamenty tych norm tkwią jednak w wartościach mających korzenie w etyce chrześcijańskiej. Ich szczególnym wyrazem są te cechy, które dotyczą myślowej formy kapitału społecznego. Inny autor zwraca z kolei uwagę na znaczenie nieformalnych wartości i norm umożliwiających efektywną współpracę członkom grupy [Fukuyama 2000, s. 24]. Uogólniając, można zatem stwierdzić, że kapitał społeczny to funkcjonalna całość wartości, norm i sieci determinujących relacje międzyludzkie, umożliwiających osiąganie synergetycznego efektu współdziałania ludzi w grupach (wspólnotach) społecznych. Zrębem owej całości jest zaufanie, jakim ludzie wzajemnie się obdarowują.

4. Społeczne warunki efektywności gospodarki

W kontekście przedstawionych treści eksponuje się efekt kapitału społecznego odnoszący się do współdziałania ludzi, głównie na płaszczyźnie ekonomicznej. To właśnie w ramach gospodarki działania człowieka zyskują rangę najwyższą wśród innych działań, a współdziałanie urasta do warunku niezbędnego efektywności ekonomicznej. Efektywność ta jednak, choć stanowi niepodważalny sens działań ekonomicznych, w aksjologicznym wymiarze nie stanowi wartości autotelicznej, tkwi bowiem w obrębie skuteczności i użyteczności. W ujęciu modelowym (rys. 1) efektywność (*efficiency*) odnieść należy wyłącznie do oceny działania w aspekcie wymaganych nakładów i uzyskanych wyników. One to właśnie składają się wspólnie ze skutecznością i użytecznością na rezultaty, które w kompleksowym ujęciu współtworzą uwarunkowania socjoekonomiczne zaspokajania potrzeb

Biblioteka Główna UEK

jednostek tworzących zbiorowość społeczną, w sensie ekonomicznym określoną mianem zasobów ludzkich. Egzystencja i rozwój tych jednostek są całkowicie uzależnione od efektów ekonomicznych, z kolei efekty te pozostają w podobnej zależności od rozwoju zasobów. Co więcej, analiza ukazanych sprzężeń zwrotnych wskazuje, że potencjał pracy oraz funkcjonowanie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych tworzą zwarty blok kreujący wyniki, które można identyfikować z najszerzej interpretowaną efektywnością pracy. Coraz większa część efektów w formie kosztów pracy przepływa do gospodarstw domowych bądź pozostaje w przedsiębiorstwach. Znaczna część kosztów przekształca się w nakłady na rozwój zasobów ludzkich.



Rys. 1. Modelowe ujęcie warunków efektywności
Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

Z analizy wspomnianego bloku, a przede wszystkim uwarunkowań socjoekonomicznych rozwoju zasobów ludzkich wnioskować można o znaczeniu kapitału społecznego w gospodarce. Okazuje się bowiem, że w coraz szerszym zakresie czynniki efektywności pracy zależą od jakości tego kapitału. W zróżnicowanych ujęciach pracy ludzkiej – fizycznym, prakseologicznym, socjologicznym czy prawnym – zawsze pojawia się aspekt ekonomiczny, ale również etyczny. Ekonomiczna interpretacja pracy ludzi zakłada ich świadome i racjonalne działania w zakresie wykorzystania zasobów gospodarki do pomnażania materialnego bogactwa. Aby działania te były racjonalne, niezbędne są przedsięwzięcia w zakresie koordynowania współpracy ludzi – zajmuje się tym zarządzanie.

biblioteka główna UEK

Właśnie w odniesieniu do ekonomicznej interpretacji pracy zarządzanie określać należy jako proces przedsięwzięć jednostki lub grupy w celu koordynowania działań ludzi zmierzających do realizacji celów (zadań) nieosiągalnych w działaniach indywidualnych. Tak rozumiane zarządzanie nabiera pełnego sensu w przedsięwzięciach gospodarczych, w których to właśnie postępujący proces społecznego podziału pracy ukształtował nie tylko zawody i specjalności, ale doprowadził również do takiego rozdrobnienia procesu produkcyjnego, że na niektórych stanowiskach roboczych praca sprowadza się niemal do ruchów elementarnych. Obecnie wykonywanie często w różnych regionach świata tysięcy, a niekiedy setek tysięcy elementów tworzących po zespoleniu produkt finalny wymaga perfekcjonizmu koordynacyjnego. Jego spektakularnym przykładem jest system pracy *just in time*. Warunkiem niezawodności w tej koordynacji jest właśnie wysoki poziom kapitału społecznego.

Z wielu badań udokumentowanych w literaturze przedmiotu wynika, że choć efektywność ekonomiczna przedsiębiorstw wprost i ściśle zależy od wdrażania nowych technologii, to jednak owo wdrażanie, a następnie ich wykorzystywanie stanowi dzieło zatrudnionych w przedsiębiorstwie pracowników. Ich osobowości, morale i poziom kompetencji stanowią zaś wypadkową genetycznych i kulturowych wpływów. Właśnie ten kulturowy czynnik, jak już wspomniano, rozstrzyga o kapitale społecznym. Pracownicy ukształtowani przez określony krąg kulturowy i dysponujący stosownym potencjałem pracy zawsze i wszędzie decydują o efektywności, ponieważ jest ona skutkiem ich świadomych zachowań, czyli działań. Z uwagi na to, że we współczesnej gospodarce występują równocześnie procesy głębokiej specjalizacji i globalizacji, ze szczególną siłą ujawnia się potrzeba sprawnych regulacji tak w wymiarze mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym. W tym drugim wymiarze chodzi nie tylko o wzrost gospodarczy danego kraju, którego wskaźnikiem jest PKB (GDP) *per capita*, czy wręcz o jego rozwój gospodarczy. Rozważania o makroekonomicznej efektywności wymagają uwzględnienia aspektu społecznego, który odzwierciedla się w subiektywnym odczuwaniu sprawiedliwości przez ludność zarówno aktywną, jak i bierną zawodowo [*Efektywność*… 1997]. Właśnie w tym makroekonomicznym wymiarze odczucia te są ważne, ponieważ tylko część zasobów ludzkich, a także niecała ludność tworząca zasoby pracy może aktywnie uczestniczyć w procesach gospodarczych.

Aktywność ta oceniana jest przez pryzmat efektywności, która okazuje się całkowicie uzależniona od umiejętności i stopnia współdziałania ludzi. Współdziałanie, choć nie jest przypisane wyłącznie społecznościom ludzkim, występuje bowiem również w świecie zwierząt, czego szczególnym wyrazem jest społeczność mrowiska czy rodziny pszczelej, to jednak wśród ludzi naznaczone jest cechą niespotykaną w innych zbiorowych formach życia. W świecie tym, jak

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE BIBLIOTEKA GŁÓWNA

się wydaje, poza instynktownymi i w zasadzie niezmiennymi zachowaniami nie występują inne rodzaje współdziałania. Natomiast współdziałanie ludzi cechuje różnorodność, zmienność oraz bogactwo form i metod. Co więcej, występują one w każdym obszarze i na każdym etapie życia jednostki. Życie jednostki, która nie współdziała z innymi, pozbawione jest istotnych cech człowieczeństwa.

Działania ludzi mają wyraźną tendencję do różnicowania i wzbogacania się, co stanowi naturalną konsekwencję sprzężenia rozwoju społecznego z rozwojem gospodarczym. Organizacyjnym wyrazem tego wzbogacania się jest pojawianie się coraz to nowych ugrupowań, towarzystw czy ruchów społecznych, których cele i założenia nie mają bezpośrednich związków z działalnością gospodarczą. Angażujący się w nich ludzie aktywnie współdziałają poza czasem pracy zawodowej bądź pracy tej nigdy nie wykonują. Swoje uzdolnienia i czas, a często również środki materialne przeznaczają na celowe działania poza obszarem ekonomii. Działania te podejmowane są z czterech istotnych, a zarazem zasadniczych powodów; są to: wzrost produktywności, brak pracy (bezrobocie), zmiany demograficzne oraz rozwój technologii informatycznych.

Po pierwsze, wzrasta i to w coraz szybszym tempie produktywność gospodarek w wymiarze indywidualnym, lokalnym i globalnym. Podstawowy wymóg systemu wolnego rynku – konkurencyjność, wymusza na działających w jego ramach podmiotach wzrost efektywności. Wzrost ten odnosi się do indywidualnej i zespołowej wydajności pracy, a także produktywności poszczególnych firm, branż czy całych gospodarek narodowych. Ponadto w systemie tym działa mechanizm krańcowej (marginalnej) produktywności pracy. Wzrost wydajności, osiąganej głównie za sprawą postępu technologicznego i organizacyjnego, powoduje zmniejszanie się liczby miejsc pracy przede wszystkim w przemyśle, a więc tam, gdzie jeszcze w połowie XX w. powstawało ich najwięcej. Natomiast już pod koniec tego wieku: „nowe technologie sterujące produkcją nie podlegają żadnym ludzkim ograniczeniom. Mogą pracować 24 godziny na dobę. Nigdy nie czują głodu ani zmęczenia" [Rifkin 2001, s. 94]. Już dziś fabryki japońskie są w stanie, właśnie dzięki społecznemu podziałowi pracy i globalizacji, wyprodukować auto w czasie krótszym niż 8 godzin [Rifkin 2001, s. 170]. Natomiast producenci samochodów uważają, że najpewniejszym sposobem redukcji kosztów i poprawy rentowności produkcji jest zastąpienie siły roboczej nową technologią. Zjawisko to rozszerza się na kolejne branże i gałęzie gospodarki narodowej. Przykładem może być segment rynku pracy kasjerów sklepowych. W Stanach Zjednoczonych jest ich ok. 1,6 mln, co daje trzecią co do wielkości grupę zawodową po sekretarkach i księgowych. Z badań przeprowadzonych przez Biuro Statystyki Pracy tego kraju wynika, że wyposażenie stanowisk pracy kasjerów w elektroniczne skanery umożliwia wzrost wydajności pracy o 30%, a tym samym redukcję zatrudnienia na tych stanowiskach o 10–15% [Rifkin 2001, s. 199].

Po drugie, naturalną konsekwencją wzrostu wydajności jest bezrobocie. Wszelkie wyniki badań wskazują, że wprowadzane usprawnienia organizacyjne, poprawa fizycznych warunków pracy, a przede wszystkim techniczne innowacje prowadzą do redukcji zatrudnienia, jeśli utrzymywane są wcześniej ustalone normy czasu pracy. Nie udaje się wyegzekwować od pracodawców utrzymywania tego samego poziomu zatrudnienia, w sytuacji gdy zmiany organizacyjne bądź postęp techniczny wymuszają redukcję zatrudnienia. Nawet w sytuacji wzrostu gospodarczego występują ograniczone możliwości absorpcji pojawiających się nadwyżek podaży świadczeń pracy. Osiągnięcia w zakresie wydajności umożliwiają alokację środków i zasobów gospodarczych, co nieodzownie łączy się z polityką społeczno-gospodarczą państwa, w której wymagania co do racjonalności ekonomicznej, a zwłaszcza racjonalnego poziomu i struktury zatrudnienia w obrębie podmiotów gospodarczych, zderzają się z racjonalnością społeczną wyrażającą się w potrzebach minimalizacji stopy bezrobocia. Powstają w ten sposób dylematy zatrudnienia, które w perspektywie postępu technicznego, osiąganego chociażby w dziedzinie mikroprocesorów, sygnalizują, że bezrobocie stanie się węzłowym problemem XXI w.

Po trzecie, wydłużanie się przeciętnego trwania życia ludzi, a zarazem ich lepsza kondycja zdrowotna powodują, że po dezaktywizacji zawodowej pojawiają się znaczne nadwyżki czasu osób w wieku emerytalnym. Lepsza kondycja zdrowotna jest efektem głównie rozwoju gospodarczego. Stwierdza się, że skutki rozkwitu nowoczesnej ekonomii okazały się w większości pozytywne dla człowieka i społeczeństwa. Przyniosła ona ludziom olbrzymie korzyści w różnych dziedzinach [Neves 2003, s. 31]. Najważniejszą korzyścią jest właśnie wydłużenie się życia. Pojawiające się możliwości wydłużania czasu życia przekładają się na wydłużenie życia zawodowego, co obserwuje się w krajach o wysokorozwiniętych gospodarkach [Kryńska 2006]. Czas ten w połączeniu z rozwiniętym w trakcie aktywności zawodowej potencjałem pracy stwarza możliwości wykorzystania go bezpośrednio w działalności gospodarczej oraz społecznej. Ludzie w wieku emerytalnym angażują się w różnorodne przedsięwzięcia o charakterze *non profit*. Działają we wspólnotach osiedlowych, parafialnych, często aktywizują się w ramach pomocy sąsiedzkiej, np. odpłatnych usług opieki nad małymi dziećmi pracujących rodziców.

Ten czwarty, ostatni, ale być może najważniejszy z wymienianych powodów rozwoju, określa się mianem rewolucji informatycznej. Okazuje się bowiem, że wynalazki takie jak komputer i związany z nim Internet oraz telefon komórkowy wpłynęły na niespotykane w dziejach ludzkości zdynamizowanie pośrednich kontaktów interpersonalnych. Powszechność dostępu, a tym samym i stosowania tych wynalazków oraz przydatność we wszelkich dziedzinach i obszarach życia ludzi i społeczeństwa przyczynia się w najwyższym stopniu do rozwoju gospodarczego.

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE biblioteka główna

Współcześnie coraz łatwiejszy i powszechniejszy dostęp do technologii informatycznych umożliwia współdziałanie ludzi poza obszarem styczności bezpośredniej. Chodzi tu o spektakularnie rozwijającą się sieć komunikacyjną, tę w wymiarze fizycznych przemieszczeń się ludzi, ale także, a może przede wszystkim, komunikacji wirtualnej. Samochód, samolot i rozbudowująca się infrastruktura techniczna sprawiają, że pośrednie kontakty ludzi łatwo przekształcają się w bezpośrednie. Dzięki rozwojowi techniki dystanse zmalały, a koszt ich przebycia ciągle się obniża. Obecnie szacuje się, że koszt frachtu morskiego wynosi 4% tego kosztu w 1920 r., a transport lotniczy jest 6 razy tańszy niż w 1939 r. W ostatnich dziesięciu latach obniżki cen biletów lotniczych oraz wprowadzenie tanich linii lotniczych, a także wzrost płac spowodowały, że przelot np. z Krakowa do Rzymu i z powrotem stanowi równoważność wynagrodzenia za dwa dni pracy przeciętnie zarabiającego pracownika. Cena połączenia telefonicznego między Londynem a Nowym Jorkiem wynosi obecnie 4% ceny z 1940 r. Co więcej, nieograniczona czasowo i przestrzennie w skali globu konwersacja staje się powszechnie dostępna np. w systemie Skype. Jej koszt mieści się w kosztach zużytej energii elektrycznej i amortyzacji stosowanego sprzętu komputerowego, który kosztuje obecnie 1% ceny z 1960 r.

Glob oplatany jest coraz gęstszą, wielowymiarową siecią komunikacyjną. Widocznym i namacalnym jej znakiem są maszty telefonii komórkowej. Sieć komunikacyjna staje się jeszcze gęstsza, choć jest to niewidoczne gołym okiem, za sprawą łączności satelitarnej, a zwłaszcza urządzenia zwanego Global Positioning System (GPS). Za jego pomocą możemy bardzo dokładnie wskazać aktualne miejsce pobytu posiadacza tego urządzenia czy też trasę, po której się przemieszcza. Jest to możliwe również w odniesieniu do wszelkich maszyn i pojazdów.

Dominującą funkcją wspomnianej sieci komunikacyjnej jest funkcja ekonomiczna, gdyż bywa ona wykorzystywana głównie przez organizacje gospodarcze, zarazem jednak coraz częściej wchodzi ona w skład standardowego wyposażenia domu w krajach rozwiniętych. Tym samym telefon, faks, Internet i inne nowoczesne środki łączności, przełamując bariery dystansów przestrzennych w wymiarze globu ziemskiego, w pełni integrują funkcje ekonomiczne z funkcjami społecznymi. Praktycznym, a zarazem spektakularnym wyrazem tej integracji jest telepraca. Umożliwia ona pracownikom wykonywanie czynności zawodowych w całości lub w części we własnym mieszkaniu. Obecnie, nie wychodząc z domu, można również zrobić zakupy czy wziąć udział w telekonferencji. Okazuje się zatem, że współczesne techniki komunikacji, a zwłaszcza Internet niepomiernie wzbogacają możliwości współdziałania ludzi.

Choć wzbogacanie to wraz z malejącym udziałem bezpośredniej działalności gospodarczej w kształtowaniu współdziałania ludzi wskazuje na osłabienie znaczenia ekonomii w ich życiu, uznać je należy za symptomy pozorów zanikania

rangi gospodarki. O tym, że nie są to pozory, nie przekonuje nawet argumentacja o większych możliwościach uzyskiwania dochodów bez pracy czy powszechnym prawie do tzw. dochodu podstawowego [Surdykowska 2006]. Sądzić raczej należy, że z respektem traktowane rzymskie przysłowie *primum vivere deinde philosophari* również i dziś może przynosić większe pożytki ludziom pracowitym, a zdecydowanie mniejsze tym, którzy liczą na dochód bez pracy. Tak właśnie mają się sprawy w tych społeczeństwach i państwach, które realizują ideę tego przysłowia, wzbogacając go współcześnie przez wprowadzanie w praktykę życia społecznego racjonalnej teorii sprawiedliwości [Rawls 1994].

Szybki postęp techniczny w zakresie komunikacji jest spektakularnym przykładem globalizacji więzi ekonomicznych, ponieważ to rozwój techniki i technologii tworzy warunki do pogłębiania społecznego podziału pracy, w którym tkwią najważniejsze czynniki wzrostu wydajności pracy. Podział ten jest przykładem paradoksu konieczności dzielenia jako warunku integracji. Okazuje się bowiem, że podział pracy zarówno w mikrowymiarze zawodów i specjalizacji, jak i w wymiarze międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz kosztów komparatywnych, stanowi niezbędny czynnik wzrostu, a zarazem warunek *sine qua non* rozwoju gospodarczego.

5. Zamiast zakończenia

Zaledwie zarysowane procesy gospodarcze przebiegają pod wpływem wielu czynników, ogólnie określanych mianem społecznych. W grę wchodzą tu czynniki ze sfery politycznej, ekonomicznej, socjologicznej, a także psychologicznej. W analizie tych czynników współcześnie eksponuje się kapitał społeczny, ponieważ jego najważniejszy składnik – zaufanie, coraz częściej i w coraz szerszym zakresie rozstrzyga o możliwości pełnego wykorzystania coraz wydajniejszych maszyn i urządzeń. Możliwości wykorzystania są natomiast coraz bardziej uzależnione od rozbudowywanego zaplecza usług kooperujących ze sobą firm i ludzi. Przykładem jest outsourcing jako współczesna forma wspomagania efektywnego wykorzystania zasobów pracy. Rozszerzanie zaplecza usług w skali makroekonomicznej ujawnia się m.in. zacieśnianiem związków pomiędzy kapitałem a pracą. Coraz droższe maszyny i urządzenia mogą być efektywnie wykorzystywane tylko wówczas, gdy obsługują je kompetentni pracownicy. Ich kompetencje zależą z kolei od poziomu wykształcenia, umiejętności organizacyjnego uczenia się oraz motywacji do wykonywanej pracy, czyli ich potencjału pracy. Jego racjonalne wykorzystanie w ramach społecznego podziału pracy wymaga koordynacji, której głównym spoiwem okazuje się ponownie zaufanie. Co więcej, jest ono niezbędne, a prawdopodobnie i najważniejsze w wykorzystaniu współczesnych technologii informatycznych stanowiących podstawę globalnej sieci.

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE Biblioteka Główna

Bez zaufania, czy nawet w warunkach jego znacznego ograniczenia, tak symptomatycznego dla stosunków społecznych niektórych krajów, nie można w sposób efektywny uzyskiwać zamierzonych celów w obrębie gospodarstwa rodzinnego, a zwłaszcza w przedsięwzięciach podejmowanych przez organizacje gospodarcze. Zaufanie bowiem to przekonanie, że przekazywane słowa, dane, informacje, a w końcu wiedza, choćby potoczna, odpowiadają prawdzie. Tę naukową zdobywa się w trudzie odkrywania istniejącego stanu rzeczy i wydawania o nim obiektywnego osądu wartościującego. Pozostaje się zarazem z cieniem wątpliwości, czy można osąd ten posiąść w formie absolutu. Najczęściej, czy też niemal zawsze, osąd ten okazuje się prawdą tylko w jakimś wąskim wymiarze ludzkiego poznania [*Dążenie do prawdy*… 2006]. Właśnie ten wymiar stanowi zarazem zobowiązanie ludzi do ciągłego odkrywania prawdy. W odniesieniu do kapitału społecznego stwierdzić można, że praktyka gospodarcza zasila ten kapitał, a równocześnie korzysta z jego różnorodnych form. Wprawdzie kapitał społeczny jest niezbędny w każdym obszarze życia ludzi, stanowi jednak szczególną wartość w działalności gospodarczej. W znaczącym stopniu zależy od niego efektywność pracy ludzkiej, a z efektywności tej czerpie kapitał materialny. Można zatem postawić pytanie, czy w związku z rolą, jaką ma on do odegrania w kształtowaniu życia gospodarczego, nie okazuje się on fundamentalnym czynnikiem podtrzymującym to życie.

Literatura

Coleman J. [1988], *Social Capital in the Creation Human Capital*, „American Journal of Sociology", Suplement 94.

Coleman J. [1990], *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.

Dążenie do prawdy w naukach ekonomicznych [2006], red. W. Adamczyk, AE w Krakowie, Kraków.

Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society [2002], red. R. Putnam, Oxford University Press, New York.

Efektywność a sprawiedliwość [1997], red. J. Wilkin, Key Text, Warszawa.

Fukuyama F. [1995], *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York (wyd. pol.: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa 1997).

Fukuyama F. [1999], *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*, „The Atlanta Monthly", May (wyd. pol.: *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Politeja, Warszawa 2000).

Fukuyama F. [2000], *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Klub Świat Książki Politeja, Warszawa.

Fukuyama F. [2002], *Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution*, Picador, New York.

Grabski W. [1929], *Wychowanie gospodarcze społeczeństwa*, Warszawa.

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE biblioteka główna UEK

Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne [2004], red. H. Januszek, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
Knack S. [2000], *Social Capital, Growth, and Poverty: A Survey of Cross-country Evidence* [w:] *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*, red. Ch. Grootaert, Th. van Bastelaer, Cambridge University Press, Cambridge.
Kryńska E. [2006], *Wydłużanie życia zawodowego na polskim rynku pracy*, „Polityka Społeczna", nr 9.
Neves J.C. das [2003], *Ekonomia z Bogiem*, WAM, Kraków.
Putnam R. [1993], *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, New York.
Putnam R. [2000], *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, Simon Schuster, New York.
Rawls J. [1994], *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa.
Rifkin J. [2001], *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
Rybak M. [2004], *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
Surdykowska B. [2006], *Dochód podstawowy*, „Polityka Społeczna", nr 4.
Tischner J. [1992], *Etyka Solidarności oraz Homo Sovieticus*, Znak, Kraków.
Weber M. [1994], *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Test, Lublin.
Witkiewicz S.I. [2004], *Narkotyki. Niemyte dusze*, PIW, Warszawa.

The Role and Importance of Social Capital in the Economy

In reference to the social conditions that govern economic processes, in this article the author presents the importance of social capital in these processes. Social capital is presented in regard to its genesis and in the context of other important factors of economic development. In particular, the author focuses on the time and place in which these elements of the social structure, termed social capital, are revealed. Next, the author situates social capital within an economic effectiveness model. He also points to the many links between social capital and the most important factors of this effectiveness, namely, information technologies. The analysis shows that information technologies cannot be fully used in the economy if the main component of social capital – trust – is not taken into account.

BIBLIOTEKA GŁÓWNA UEK KRAKOWSKIEGO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO