

ANDRZEJ RYCHARD

## Stare i nowe hipotezy o legitymizacji i zaufaniu

### PUNKT WYJŚCIA

Elementem obiegowej wiedzy o polskim społeczeństwie stała się teza o słabości kapitału społecznego, w tym kapitału społecznego zaufania. Dodatkowo uzupełniane to jest tezami o słabości legitymizacji instytucji, głównie o charakterze politycznym. Punktem wyjścia analizy jest dokładniejsze rozpoznanie tych tez, ich sensu i możliwych interpretacji. Następnie spróbuję podjąć z nimi dyskusję, wykazując możliwości hipotez alternatywnych. Moje krótkie opracowanie jest w istocie także pewną hipotezą, która wymaga dalszego rozwinięcia. W swej najogólniejszej postaci sprowadza się ona do myśli, że w Polsce można raczej mówić o osobliwościach kapitału społecznego niż o jego zdecydowanej słabości. To dominująca optyka badawcza nie pozwala dostrzec jego przejawów tam, gdzie zwykle nie sięgają tradycyjne, najbardziej rozpowszechnione formy instrumentarium socjologicznego, koncentrujące się albo na nadmiernie „spsychologizowanym” ujęciu tego kapitału, albo na jego głównie formalnie manifestujących się przejawach. Przez to nie dostrzega się jego obecności widocznej w zachowaniach, a nie w deklaracjach, a także wyrażającej się w nieformalnych mechanizmach.

Moje uwagi i hipotezy dotyczą legitymizacji i zaufania. Choć zachodzą między tymi pojęciami istotne relacje, z pewnością nie są tożsame. Zaufanie zwykle dotyczy relacji między ludźmi, a legitymizacja to specyficzna relacja między ludźmi a systemami instytucjonalnymi. Taka, w której podporządkowanie się systemom wynika z ugruntowanej normatywnie wiary, że takie podporządkowanie jest zasadne. Wynika więc ze specyficznego zaufania wobec legitymizacyjnego roszczenia owych systemów. Jest więc w legitymizacji element zaufania, choć specyficzny.

Oprócz tego jednak jest w legitymizacji także składnik strukturalny, niepolegający już na zaufaniu, a dotyczący spójności podstawowych zasad tożsamości systemu, w pewnym sensie „obiektywny”. Nie można więc legitymizacji redukować do zaufania czy tym bardziej do akceptacji systemu władzy, o czym piszemy we wstępie do naszego tomu.

W opracowaniu wychodzę od rozróżnienia trzech typów kapitału: ludzkiego, społecznego i instytucjonalnego, aby móc wyraźniej przedstawić dominujące hipotezy i podjąć z nimi dyskusję. Rozumieniu tego rozróżnienia oraz jego zastosowaniu poświęcona jest następną część rozdziału. Kolejną zaś będzie próbą pewnej empirycznej ilustracji stawianych hipotez.

### TRZY TYPY KAPITAŁU W POLSCE I RELACJE MIĘDZY NIMI

Przyjmuję tu za Colemanem (1990: 304–305), iż kapitał ludzki dotyczy powiększania zdolności ludzi do podejmowania nowych działań, a społeczny dotyczy takich zmian w relacjach między ludźmi, które też ułatwiają nowe działania. Kapitał ludzki to więc cecha jednostkowa, a społeczny, to cecha relacji, sieci (por. też Czapiński 2009: 271). Od pewnego czasu, w oparciu o wyniki badania „Diagnoza Społeczna” stawiana jest teza, iż dotychczasowy rozwój Polski miał charakter „molekularny”, tzn. oparty był głównie o kapitał ludzki, przy niedostatku społecznego, co może być wystarczające dla kraju uboższego, lecz w bliższej perspektywie wyczerpie swój prorozwojowy charakter, o ile nie zostanie uzupełnione wzmocnieniem kapitału społecznego (Czapiński 2007: 30; Czapiński 2009: 275–280). Autorów, którzy zwracają uwagę na słabość polskiego kapitału społecznego jest więcej, myśli te można odnaleźć w pracach badaczy społeczeństwa obywatelskiego, lecz współlistnienie relatywnej siły kapitału ludzkiego i słabości społecznego najlepiej udokumentowane jest w pracach Czapińskiego powstałych na podstawie niezmiernie ważnej serii badań „Diagnoza Społeczna”.

Nie negując dorobku tego nurtu, chciałbym tu zwrócić uwagę na pewne charakterystyczne cechy dominujących podejść do badania kapitału społecznego, które moim zdaniem mogą wpływać na tak pesymistyczne diagnozy. Uważam, że warto tu zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, iż kapitał społeczny może przyjmować różnorodne formy i ta różnorodność nie zawsze jest dostrzegana w badaniach.

Gdy weźmiemy pod uwagę te zróżnicowane formy, dostrzeżemy nie tyle jego słabości, co raczej osobliwości. Po drugie, na tle tego osobliwego (a nie zawsze słabego) kapitału społecznego dostrzeżemy kapitał istotnie słaby, którym w moim przekonaniu jest kapitał instytucjonalny. Przez kapitał ten rozumiem powiększanie zdolności instytucji do regulowania życia społecznego w celu umożliwiania podejmowania nowych działań<sup>1</sup>. Kapitał instytucjonalny obejmuje też umiejętność tworzenia i posługiwania się instytucjami, a także stopień ich zalegitymizowania. W tym sensie badanie tego kapitału uwzględnia (choć dalece nie wyczerpuje) analizę zaufania do instytucji. Tak więc teza moja, gdy chodzi o kapitał społeczny, akcentuje raczej jego osobliwości i wewnętrzne zróżnicowanie, niż słabość. Natomiast relatywnie naj-słabszy jest kapitał instytucjonalny, choć tu też widać jego wewnętrzne zróżnicowanie. Poniższe rozważania stanowią wstępne rozwinięcie tych hipotez, koncentruje się tu na porównaniu specyfiki pewnych form kapitału społecznego i instytucjonalnego.

Zacznijmy od kapitału społecznego. Studia nad jego formami w Polsce niekiedy charakteryzuje specyficzna, dwojakiego rodzaju redukcja. Po pierwsze, główny nacisk kładzie się na jego formalne przejawy, koncentrując analizę na przykład społeczeństwa obywatelskiego na działaniu organizacji pozarządowych czy innych formalnych tego przejawach. Argumentuje się, że w przypadku sieci nieformalnych ich rola w tworzeniu kapitału społecznego może być ograniczana przez dążenie do zysków partykularnych, kosztem dobra wspólnego (Czapiński 2009: 271). To argument sensowny, aczkolwiek nietrudno znaleźć przykłady organizacji i mechanizmów formalnych także realizujących cele partykularne. Podobnie argumentuje Piotr Gliński, analizując wpływ zaradności Polaków na tworzenie społeczeństwa obywatelskiego. Pisze on: „Wydaje się, iż wiele z przyczyn, które wzmacniają »zaradność« osłabia jednocześnie »obywatelstwo«” (Gliński 2005: 243). Autor ten, tropiąc deficyty obywatelskiej aktywności, upatruje w zaradności, opartej o mechanizmy nieformalne w dużym stopniu, raczej blokady, niż czynnika wyzwalamającego obywatelskość. Gliński stawia dość mocne warunki owej obywatelskości, widząc jej szanse głównie w rozwoju

<sup>1</sup> Czyli analogicznie do sposobu definiowania kapitału ludzkiego i społecznego przez Colemana.

formalnego sektora pozarządowego, bo on spełnia warunki działania dla dobra publicznego. Bariery są dla niego głównie przeszkody instytucjonalne. W tym punkcie mój pogląd jest podobny, choć moim zdaniem nieco zawęża on sens owych ograniczeń instytucjonalnych – do tych, które dotyczą działania sektora pozarządowego, gdy mnie chodzi raczej o generalnie słabą umiejętność „posługiwania się” wszelkimi instytucjami przez Polaków (zarówno przez elity, jak i przez obywateli). Oprócz tego koncepcja taka w niedostatecznym stopniu bierze pod uwagę patologie formalnego sektora pozarządowego. Innymi słowy – granica między „zaradnością” a obywatelskością” wydaje mi się zarysowana nieco zbyt ostrą kreską.

Po drugie, redukcja ta polega na dominacji podejścia, które nazwałbym „psychologiczno-deklaratywnym”. Widoczne jest to w paru wymiarach. Przede wszystkim kwestia kapitału społecznego często bywa redukowana w badaniach empirycznych do badania poprzez pytanie o to, czy innym ludziom należy ufać, czy też warto być „ostrożnym”<sup>2</sup>. Zaczniemy od tego, że „ostrożność” nie jest antonimem „zaufania”. Ludzie cenią zarówno zaufanie, jak i ostrożność, co może wpływać na „nadreprezentację” odpowiedzi wskazujących na ostrożność, co jest interpretowane jako oznaka braku zaufania. A tu można dyskutować, czy to właściwa interpretacja. Zastanawiające jest, jak socjologia – czy też może badania opinii – które wypracowały w końcu tak wiele zaawansowanych metod operacjonalizacji pojęć i budowy wskaźników empirycznych, tak łatwo zrezygnowały z ich zastosowania i operują bezpośrednio redukcją polegającą na „badaniu zaufania przez pytanie o zaufanie”. Oprócz tego klasyk badań nad zaufaniem, Russel Hardin, zauważa, że taki sposób badania zakłada, iż respondenci operują wspólnie podzielanym rozumieniem zaufania. A nadto, nie bierze się pod uwagę, że w wyniku zwiększenia intensywności relacji z innymi nie tylko jesteśmy nieufni wobec większej liczby ludzi, ale też obdarzamy zaufaniem więcej osób, nie mówiąc już o tym, że zaufanie różni się w zależności od tego, kto je wyraża i czego dotyczy, co też nie jest brane pod uwagę

<sup>2</sup> Na przykład w badaniach Europejskiego Sondażu Społecznego to pytanie brzmi: „Czy, ogólnie biorąc, uważa P., że większości ludzi można ufać, czy też że w kontaktach z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?”. Jest to w istocie często obecny standard w pytaniach o zaufanie.

w badaniach (Hardin 2009: 68–69)<sup>3</sup>. Nie są to zastrzeżenia, które łatwo zignorować.

Poza tą specyficzną redukcją o charakterze nie dobrej „psychologizacji” mamy w badaniach nad społecznym kapitałem zaufania często do czynienia ze swoistą deklaratywnością. Badania tego kapitału zdominowane są przez badania opinii. Nie biorą pod uwagę tego, że zaufanie może być wyrażane poprzez zachowania. Jeśli przyjmiemy tę perspektywę, wówczas łatwo dostrzec, że np. stan polskiej gospodarki stanowi dla badaczy kapitału społecznego pewien problem interpretacyjny. Oto kraj, który łączy jeden z najniższych poziomów tradycyjnie mierzonego kapitału społecznego zaufania z jednym z najwyższych wskaźników dynamiki gospodarczej. Można oczywiście przyjąć hipotezę Janusza Czapińskiego, że to tylko kwestia czasu, gdy Polska zostanie „sprawdzona” do właściwego miejsca w szeregu, o ile nie zbuduje swego kapitału społecznego, bo rozwój bez niego nie starczy na długo. Ale można też szukać innych wyjaśnień (por. Rychard 2006), gdzie wskazuje się alternatywne, osobliwe formy tego kapitału. Wśród nich warto zwrócić uwagę na jego behawioralne manifestacje. Otóż można stawiać hipotezę, że polski kapitał społeczny jest bardziej widoczny w zachowaniach niż w badaniach sondażowych.

W tym punkcie dochodzę do wskazania osobliwości polskiego kapitału społecznego. Kontynuujmy kwestię jego behawioralnego charakteru. Swego czasu, jesienią 2009 roku, premier Donald Tusk, prezentując słynną tablicę, na której tylko Polska zaznaczona była na zielono w otoczonej kryzysem Europie, jako jedyny kraj odnotowujący wzrost gospodarczy, tłumaczył to zaufaniem do polityki rządu. To oczywiście propaganda rządzących – ale czy pozbawiona prawdy? Nie wchodząc w przyczyny (ile w tym zasługi rządu), chyba istotnie było tak, że w obliczu nadciągającego kryzysu polscy przedsiębiorcy w swoich zachowaniach okazali się raczej ufni w tym sensie, że nie wycofali się z gospodarki. Pamiętajmy, że polska gospodarka opiera się głównie na małych i średnich firmach, z podstawowym znaczeniem małych. Ich zachowania było trudno przewidzieć. Dość łatwo można było „zwinąć” niewielki biznes i uciec

<sup>3</sup> Tu jako przykład można wskazać badania autorstwa Joanny Perzanowskiej (2006) dokumentujące, iż np. w środowisku polskich biznesmenów poziom zaufania do innych ludzi był wyższy, niż w ogóle społeczeństwa. Niestety, nie były to badania reprezentatywne, mogą więc jedynie służyć do stawiania hipotez.

w sferę nieformalną, lub w inny sposób „wyjść poza system” – np. poprzez (czasową?) emigrację. Skutki takiej paniki w skali masowej byłyby dramatyczne, ale tak się w Polsce nie stało<sup>4</sup>. I to jest moim zdaniem jakiś wskaźnik poziomu zaufania, tego ogólnego kapitału społecznego, manifestującego się pewnie wśród tych osób, z których część na pytania w sondażach, czy ufają rządowi, odpowiadały, że nie, skądże. A w swoich zachowaniach jednak zaufała. Pewnego rodzaju wsparciem tej argumentacji są wyniki badań CBOS wskazujące wyraźny wzrost zaufania do „partnerów w interesach” na przestrzeni lat 2002–2010: z 24% do 34% (Boguszewski 2010: 8). Widać więc, że gdy pyta się o konkretne, zdefiniowane „obiekty” zaufania, to rzecz wygląda nieco inaczej (choć pamiętajmy, że nadal w tych samych badaniach większość – bo 42% – uważa, że „zaufanie do partnerów w interesach na ogół źle się kończy”)<sup>5</sup>. Choć są to też badania opinii, to jednak uwzględniam je tu, ponieważ dotyczą konkretnej formy kapitału społecznego. Nota bene z tych samych badań wynika, że przedsiębiorcy są generalnie bardziej ufni w relacjach z najbliższym otoczeniem, co wskazywałoby na to, że najlepiej rozwijają sieci społecznego wsparcia wśród bliskich osób.

Swoje zastrzeżenia do pewnych sposobów ujęcia kapitału społeczno-ego chciałbym teraz skupić na koncentracji na zbyt formalnym podejściu. Ostre granice pomiędzy indywidualną zaradnością a szansami budowy obywatelskiego kapitału społecznego, tak widoczne w pracach Glińskiego czy Czapińskiego są oparte o ważne argumenty. Myślę jednak, że warto na rzecz spojrzeć w innej, dodatkowej perspektywie. Choć waga mechanizmów nieformalnych w budowie kapitału społecznego jest dostrzegana przez badaczy, to jednak zwraca się też uwagę, że dominuje perspektywa formalistyczna (Letki 2009: 173). Zdaniem przywoływanej Autorki ogranicza to szczególnie rozpoznanie form kapitału społecznego w krajach postkomunistycznych, gdzie więzy nieformalne były kluczo-

<sup>4</sup> Można mieć jednak wątpliwość (wyraził ją recenzent tego tomu), czy istotnie mały kapitał byłby tak mobilny – może jest bardziej „skazany” na kontynuację, a większa mobilność to cecha wielkiego kapitału. W myśl tej interpretacji mali przedsiębiorcy byli więc niejako „przymuszeni” do kontynuacji. Recenzent dostrzega natomiast elementy zaufania w zachowaniach wobec systemu bankowego.

<sup>5</sup> Nota bene CBOS zadał pytanie o to, czy zaufanie do biznesowych partnerów na ogół się opłaca, czy też na ogół źle się kończy – przez co zachował moim zdaniem metodologicznie poprawną symetrię.

we zarówno w czasie komunizmu, jak i bezpośrednio po jego upadku (s. 173). Ten rodzaj kapitału oczywiście nie zawsze ma charakter „bridging”, często jest „bonding”, co utrudnia oparcie na nim więzi obywatelskich. Jest on też trudno uchwytany w masowych badaniach sondażowych czy poprzez analizę oficjalnych statystyk. Brakuje więc systematycznego rozpoznania jego realnego zasięgu. O jego istnieniu i funkcjach można wnosić raczej na podstawie socjologicznej obserwacji społeczności lokalnych, mikroukładów życia zbiorowego. Dostrzegają go badacze wsi, która stereotypowo uważana jest za obszar słabych sieci obywatelskich. Badania zespołu Marii Wieruszewskiej przekonująco ukazały, jakie znaczenie dla „radzenia sobie” z transformacją mają więzi nieformalne: wieś podlaska, słabo „usieciowiona” formalnie, lecz bogata w nieformalne więzi sąsiedzkie lepiej poradziła sobie z transformacją niż wieś wielkopolska, bogata w tradycje formalnych stowarzyszeń (Wieruszewska 2002). Podobnych konkluzji dostarcza opracowanie Izabelli Bukraby-Rylskiej, w którym Autorka wyjaśnia, że specyfika kapitału społecznego formującego się na wsi polskiej polega na oparciu go w dużym stopniu na więziach nieformalnych, które choć często mają charakter „wspólnotowy”, a nie „zrzeszeniowy”, także są ważne dla budowy kapitału społecznego (Bukraba-Rylska 2009: 34). Wszystko to tworzy obraz „chałupniczego społeczeństwa obywatelskiego”, czyli opartego w dużym stopniu na więziach nieformalnych i lokalnych inicjatywach (Giza-Poleszczuk 2009).

Gdy zaś chodzi o kapitał instytucjonalny, jego cechą charakterystyczną jest także zróżnicowanie. Stan tego kapitału do pewnego stopnia może być analizowany przez badanie poziomu i form legitymizacji systemu instytucjonalnego. Jeśli przyjmiemy szeroką koncepcję legitymizacji, obejmującą także aspekt behawioralny (czyli faktyczne postępowanie zgodnie np. z wolą władz), wówczas dotychczasowe badania i obserwacje upoważniają do kilku podstawowych konkluzji. Po pierwsze, oprócz normatywnie podbudowanej legitymizacji istotnym czynnikiem stabilności w Polsce jest też pragmatyczne dostosowanie i to niezależnie od warunków ustrojowych. Jak wykazują analizy empiryczne, jego rola była najwyższa w roku 1984, bardzo osłabła w 1990 (na fali pierwszego transformacyjnego entuzjazmu, kiedy to dominowała demokratyczna legitymizacja jako postrzegane źródło stabilności) oraz powróciła w roku 2000, dowodząc uniwersalnego znaczenia tego czynnika (Rychard, Wnuk-Lipiński 2001). Po drugie, gdy brać pod uwagę aspekt behawioral-

ny, to zalegitymizowanie systemu ekonomicznego wydaje się silniejsze niż politycznego w tym sensie, że w rynku Polacy uczestniczą bardziej intensywnie niż w demokracji<sup>6</sup>. Po trzecie wreszcie, gdy analizuje się normatywny komponent legitymizacji (np. poprzez pytania o instytucjonalne zaufanie), to widzimy też jego zróżnicowanie – relatywnie najsłabsze jest to zaufanie do krajowych organizacji politycznych.

Tak w moim przekonaniu zarysowują się główne cechy polskiego kapitału społecznego i instytucjonalnego, analizowanego poprzez zaufanie społeczne i legitymizację. Cechy te moim zdaniem świadczą o zróżnicowaniu form tego kapitału bardziej niż o jego słabościach. Szczególnie dotyczy to kapitału społecznego, który przyjmuje często formy osobliwe, uykające dominującym perspektywom badawczym. Sprawdźmy teraz, czy te zróżnicowanie i wielowymiarowość można zilustrować empirycznie.

#### ZAUFANIE I LEGITYMIZACJA: PRÓBA EMPIRYCZNEJ ILUSTRACJI

Postawione tu hipotezy i wyrażone sądy można zilustrować empirycznie do pewnego stopnia. Ostrożność tego sformułowania powodowana jest tym, że opieram się tu na danych uzyskanych za pomocą metod i technik, które sam krytykowałem. Oprócz tego nie jest w żadnym wypadku systematyczna weryfikacja tez. Sądzę jednak, że nawet tak wycinkowa próba do pewnego stopnia czyni stawiane tu hipotezy bardziej prawdopodobnymi<sup>7</sup>.

Rozpocznijmy od generalnego przekonania Polaków, czy większości ludzi można ufać (co – przypominam – było moim zdaniem dość niefortunnie skonstrastowane z sądem, że „w kontaktach z ludźmi ostrożności nigdy za wiele”). Dane zawiera poniższa tabela, zamieściłem w niej też dwa inne wskaźniki zaufania: przekonanie, że większość ludzi jest uczciwa i że jest skłonna pomagać innym.

<sup>6</sup> Choć jest to zjawisko zrozumiałe i niejako wymuszone przez okoliczności: zwykle relacje rynkowe są codziennością, a partycypacja w demokracji bardziej odświętna. Jednakże w Polsce na uwagę zasługuje skala zaangażowania w rynek (w rolach producentów i konsumentów) na tle relatywnie słabszej partycypacji demokratycznej.

<sup>7</sup> Źródłem danych jest Europejski Sondaż Społeczny, pełna treść pytań zawarta jest w Aneksie.



Tabela 1. *Przekonania o zaufaniu*

	2002	2004	2006	2008
Zaufanie wobec innych	3,72	3,60	4,07	4,17
Większość uczciwa	4,54	4,59	4,76	4,90
Ludzie pomagają innym	3,18	3,20	3,56	3,67

Średnie dla Polski, skala 0–10

Źródło: Europejski Sondaż Społeczny

Widzimy, że na przestrzeni kilku lat systematycznie prawie wszystkie wskaźniki rosną. Nie jest to może dynamika bardzo silna, ale z pewnością zauważalna. Pozwala więc to moim zdaniem na pewne uzupełnienie tezy o nieustająco niskim poziomie społecznego kapitału zaufania w Polsce: choć nadal niski, jest jednak rosnący. Nadal jednak pozycja Polski w porównaniu do innych krajów jest niska, co ukazuje kolejna tabela.

Tabela 2. *Zaufanie wobec innych*

Dania	6,92	Hiszpania	4,9
Norwegia	6,62	Niemcy	4,84
Finlandia	6,45	Cypr	4,58
Szwecja	6,35	Francja	4,45
Holandia	5,89	Słowenia	4,32
Szwajcaria	5,7	Polska	4,17
Estonia	5,44	Węgry	4,15
Anglia	5,27	Słowacja	3,99
Izrael	5,25	Rosja	3,94
Belgia	5,13	Portugalia	3,65
		Bułgaria	3,43

Średnie, skala 0–10

Źródło: Europejski Sondaż Społeczny 2008

Polska lokuje się nisko, choć są kraje, które wyprzedza, a zgodnie z oczekiwaniami na czele listy są kraje skandynawskie. Kolejne dane, które prezentuję, ukazują zróżnicowanie poziomu kapitału społecznego i instytucjonalnego w zależności od jego form. Gdyby ułożyć swoisty ranking polskiego kapitału zaufania, to wyglądałby on tak, jak w tabeli 3.

Tabela 3. *Różnorodność kapitału zaufania w Polsce*

Zaufanie ONZ	5,15
Zaufanie policja	5,12
Większość uczciwa	4,90
Zaufanie PE	4,55
Zaufanie wobec innych	4,17
Zaufanie prawo	3,88
Ludzie pomagają	3,67
Zaufanie Sejm	2,99
Zaufanie partie polityczne	2,31
Zaufanie politycy	2,28

W tabeli średnie, skala 0–10

Źródło: Europejski Sondaż Społeczny 2008

Widzimy, że struktura polskiego kapitału społecznego zaufania jest mocno zróżnicowana. Przy czym zróżnicowanie to nie przebiega wedle prostego schematu: bardziej wierzymy ludziom niż instytucjom. Okazuje się, że najwyżej lokuje się zaufanie przypisywane instytucjom międzynarodowym i pozapolitycznym służącym ochronie prawa. Prawie równie wysoko ulokowane jest zaufanie do innych ludzi, a najmniejszym zaufaniem darzą Polacy sferę polityki. Taka hierarchia odpowiedzi była impulsem do przeprowadzenia kolejnej analizy, której celem było zbadanie wielowymiarowości polskiego kapitału zaufania społecznego i instytucjonalnego. Staralem się uwzględnić możliwie różne wymiary kapitału zaufania społecznego, biorąc pod uwagę zarówno komponent „psychologiczny”, jak i behawioralny. Przeprowadziłem analizę czynnikową, której rezultaty zawiera tabela 4.

Analiza ta doprowadziła do wyodrębnienia pięciu czynników, identyfikujących potencjalnie różne wymiary kapitału społecznego i instytucjonalnego. Mamy więc tu czynnik kapitału zaufania do instytucji „prawnomiędzynarodowych” (1), politycznych (2), czynnik dotyczący kapitału zaufania w wymiarze „psychologicznym” (3), dalej czynnik dotyczący kapitału społecznego w wymiarze behawioralnym (4). Do analizy włączyłem też dwie zmienne mierzące indywidualne poczucie zadowolenia/szczęścia i co ciekawe, uformowały one odrębny czynnik. Interesujące jest, że zaufanie mierzone pytaniami deklaratywno-psycho-

Tabela 4. *Kapitał instytucjonalny i społeczny w Polsce. Analiza czynnikowa*

	1	2	3	4	5
Zaufanie prawo	0,623	0,422			
Zaufanie policja	0,648				
Zaufanie PE	0,790				
Zaufanie ONZ	0,830				
Zaufanie parlament		0,726			
Zaufanie politycy		0,869			
Zaufanie partie		0,862			
Zaufanie ludzie			0,747		
Ludzie uczciwi			0,799		
Ludzie pomagają			0,715		
Używanie internetu				0,581	
Spotkania koledzy				0,751	
Brak przyjaciela				-0,429	
Aktywność towarzyska				0,693	
Zadowolenie z życia					0,890
Szczęśliwy					0,898

Rotacja Varimax, w tabeli składowe > 0,400

Źródło: Europejski Sondaż Społeczny 2008

logicznymi tworzy czynnik odrębny od kapitału społecznego mierzonego w sposób bardziej „behawioralny”, uwzględniający stopień uwikłania jednostki w sieci społecznych kontaktów. Co ciekawe, zmienną łączącą się z tym ostatnim czynnikiem (4) jest także korzystanie z internetu, co w pewien sposób potwierdza znaną tezę Castellsa o tym, że sieci wirtualne raczej wspomagają społeczne sieci „realne”, niż z nimi konkurują (Castells 2003: 141). Wyniki tej analizy ilustrują więc przekonanie o wielu wymiarach kapitału społecznego i instytucjonalnego.

\* \* \*

W tym krótkim opracowaniu starałem się podjąć wstępną dyskusję z tezami o słabości polskiego kapitału społecznego. Starałem się wykazać, że zamiast silnych generalizacji warto widzieć zróżnicowanie jego

form i pewne osobliwości. Odwoływałem się głównie do kapitału zaufania jako jednego z komponentów kapitału społecznego i do obserwacji dotyczących legitymizacji, jako formy kapitału instytucjonalnego. Przedstawiłem też pewne ilustracje empiryczne. Zarazem jednak trzeba brać pod uwagę fakt, że ilustracje te, oparte na masowych badaniach sondażowych, nie były w stanie dokumentować tezy o szczególnych, mikrospołecznych i po części nieformalnych przejawach polskiego kapitału społecznego. Jego dodatkową cechą szczególną stanowi obecność działań motywowanych ekonomicznie, które z racji silnego uwikłania Polaków w rynek też może w perspektywie mieć sens i konsekwencje obywatelskie (masowy charakter polskiej przedsiębiorczości nie jest bez znaczenia dla budowy społeczeństwa obywatelskiego). Także ten czynnik wymaga dalszych, pogłębionych badań, do których prezentowane tu hipotezy mogą być co najwyżej wstępem.

#### ANEKS

Podaję treść wykorzystywanych pytań w kolejności omawiania w tekście:

1. Czy, ogólnie rzecz biorąc, uważa P., że większości ludzi można ufać, czy też, że w kontaktach z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?
2. Czy uważa P., że gdyby nadarzyła się okazja, większość ludzi starałby się P. wykorzystać, czy też starałaby się postępować uczciwie?
3. Czy uważa P., że ludzie przede wszystkim starają się służyć pomocą innym, czy też, że przede wszystkim dbają o własny interes?
4. Posługując się tą kartą proszę wskazać na skali od 0 do 10 na ile osobiście ma P. zaufanie każdej z instytucji, które wymienię
5. A teraz posługując się tą kartą proszę powiedzieć, jak często korzysta P. – w domu lub w pracy – z Internetu, sieci WWW lub poczty elektronicznej do celów osobistych? (skala od braku dostępu do codziennie).
6. Posługując się tą kartą, proszę powiedzieć, jak często spotyka się P. w celach towarzyskich z przyjaciółmi, znajomymi, krewnymi lub kolegami z pracy/ (skala od nigdy do codziennie)
7. Czy ma P. kogoś, z kim może P. otwarcie porozmawiać o wszystkich sprawach osobistych i związanych z pracą?
8. Jak często – w porównaniu z innymi osobami w P. wieku – uczestniczy P. w spotkaniach, imprezach lub wydarzeniach towarzyskich? (ska-

la od „Znacznie rzadziej niż większość osób w moim wieku” do „Znacznie częściej niż większość osób w moim wieku”)

9. Biorąc wszystko pod uwagę, ogólnie, na ile jest P. zadowolony ze swojego obecnego życia? (skala od 0 do 10)

10. Biorąc wszystko pod uwagę, na ile czuje się P. szczęśliwy? (skala od 0 do 10)

## LITERATURA

- Boguszewski, R. 2010. *Zaufanie społeczne*, Komunikat CBOS, marzec, Warszawa.
- Bukraba-Rylska, I. 2009. „Polska wieś czasu transformacji: mity i rzeczywistość”, *Więś i rolnictwo*, 4.
- Castells, M. 2003. *Galaktyka internetu. Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Dom Wydawniczy Rebis: Poznań.
- Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge–London.
- Czapiński, J., Panek, T. (red.). 2007. *Diagnoza społeczna 2007*, Wizja Press&IT: Warszawa.
- Czapiński, J., Panek, T. (red.). 2009. *Diagnoza społeczna 2009*, Rada Monitoringu Społecznego: Warszawa.
- Giza-Poleszczuk, A. 2009. „Chałupnicze społeczeństwo obywatelskie” (wywiad), *Gazeta Wyborcza*, 20 maja.
- Gliński, P. 2005. „Aktywność aktorów społecznych – deficyt obywatelstwa wobec codziennej zaradności Polaków”, w: W. Wesołowski, J. Włodarek (red.), *Kręgi integracji i rodzaje tożsamości. Polska, Europa, świat*, Wydawnictwo Naukowe Scholar: Warszawa.
- Hardin, R. 2006. *Zaufanie, Sic!*: Warszawa.
- Letki, N. 2009. „Social Capital In East-Central Europe”, w: Svendsen G. T., Svensen G. L. (red.), *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Sciences and Economics*, Edward Elgar: Cheltenham UK, Northampton, MA, USA.
- Perzanowska, J. 2006. *Trust and Economic Development. Influence of Trust on Strategies of Entrepreneurs*, MA Dissertation prepared for the Graduate School for Social Research, Warsaw.
- Rychard, A. 2006. „Kapitał społeczny a instytucje. Wstępne rozważania”, w: Domański H., Ostrowska A., Sztabiński P. B. (red.), *W środoku*

*Europy? Wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego*, Wydawnictwo IFiS PAN: Warszawa.

Rychard, A., Wnuk-Lipiński, E. 2001. „Legitimation, obedience and beyond: sources of political stability and instability In Poland”, *Sisyphus. Social Studies*, XV.

Wieruszewska, M. 2001. *Samoorganizacja w społecznościach wiejskich – przejawy, struktury, zróżnicowania*, IRWiR, Warszawa.