



MINISTERSTWO  
EDUKACJI I NAUKI



MINISTERSTWO  
SPRAW GOSPODARSTWA I  
ROZWOJU REGIONALNEGO

WYDZIAŁ  
EDUKACJI



Stanisław Walukiewicz

# Kapitał społeczny

Skrypt akademicki



**Instytut Badań Systemowych  
Polskiej Akademii Nauk**

**Stanisław Walukiewicz**

**Kapitał  
społeczny**

**Skrypt akademicki**

**Warszawa 2012**

**Copyright by Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk  
Warszawa 2012**

**© Copyright**

Stanisław Walukiewicz

Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

e-mail: [Stanislaw.Walukiewicz@ibspan.waw.pl](mailto:Stanislaw.Walukiewicz@ibspan.waw.pl)

All Rights Reserved

Printed in Poland

Utwór w całości ani we fragmentach nie może być powielany ani rozpowszechniany za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych, w tym również nie może być umieszczany ani rozpowszechniany w postaci cyfrowej zarówno w Internecie, jak i w sieciach lokalnych bez pisemnej zgody posiadacza praw autorskich.

**Recenzenci**

*Dr hab. Stanisław Skowron, profesor Politechniki Lubelskiej*

*Dr Mikołaj Herbst, Uniwersytet Warszawski*

**Redakcja techniczna i skład**

*Joanna Niestuchowska-Kubacz*

*Małgorzata Włoczewska*

**Projekt okładki**

*Paweł Urbankowski*

**Korekta**

*Ewa Zaborska-Probola*

*Joanna Niestuchowska-Kubacz, Joanna Tarasiewicz*

**Redakcja**

*Joanna Niestuchowska-Kubacz*

**Wydawca**

Instytut Badań Systemowych PAN

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

tel. 22 38 10 100, faks 22 38 10 105

e-mail: [ibs@ibspan.waw.pl](mailto:ibs@ibspan.waw.pl)

web: [www.ibspan.waw.pl](http://www.ibspan.waw.pl)

**Druk i oprawa**

Argraf Sp. z o.o.

**ISBN 83-894-7546-4**

**Skrypt akademicki napisany i wydany w ramach  
projektu nr UDA-POKL.04.02.00-00-083/08-00 współfinansowanego  
z Europejskiego Funduszu Społecznego**

# **Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie**

**Stanisław Walukiewicz**

# **Kapitał społeczny**

***[...] jeżeli możesz mierzyć to, o czym mówisz, i wyrazić to w liczbach, wiesz coś o tym, ale kiedy nie możesz mierzyć, kiedy nie możesz tego wyrazić w liczbach, twoja wiedza jest uboga i niezadowolająca.***

Lord Kelvin,  
właściwie William Thomson (1824–1907),  
słynny brytyjski fizyk i matematyk

***Nie dowiemy się wszystkiego (o kapitale społecznym), dopóki (go) nie zmierzymy.***

Nasza zasada



# Wstęp

Termin „kapitał społeczny” zrobił w ostatnich latach niebywałą karierę w nauce i szeroko rozumianej publicystyce. w 2000 roku Robert D. Putnam opublikował książkę *Bowling alone*, przetłumaczoną na polski pod tytułem *Samotna gra w kręgle*, w której nieco przewrotnie sformułował tezę, że USA tracą swój kapitał społeczny, bo kręgle przestały być grą towarzyską. W krótkim czasie książka zyskała ogromną popularność, nieporównywalną z innymi publikacjami naukowymi, a jej czytelnicy podzielili się na dwie mniej więcej równe frakcje. Podczas gdy jedni zachwycali się oryginalnością myśli i wniosków Putnama, drudzy podważali zasadniczy wniosek wypływający z jego prac, że polityka jest pochodną kapitału społecznego, czyli że kapitał społeczny jest pierwszy, a polityka – druga.

Uzasadniając ten wniosek, Putnam dowodził, w największym skrócie, że ludzie angażując się społecznie, uczestnicząc w różnorodnych formalnych i nieformalnych organizacjach, protestach itp., zmieniają politykę, czyli sposób rządzenia danym demokratycznym państwem w gospodarce rynkowej. Dlatego, według Putnama, polityka jest pochodną kapitału społecznego, czyli jest druga. W 2003 roku ukazał się artykuł Adalberta Eversa, w którym autor udowodnił dokładnie odwrotną tezę, że to kapitał społeczny jest pochodną polityki, bo są demokratyczne systemy polityczne zarówno sprzyjające rozwojowi kapitału społecznego, jak też niszczące go. Czytelnik nie musi daleko szukać, aby znaleźć przykłady świadczące o słuszności tego stwierdzenia. Naszą odpowiedź na to istotne pytanie, co jest pierwsze (ważniejsze) kapitał społeczny czy polityka, podajemy w punkcie 8.3.

Tytuł książki Putnama podpowiada, że gdy w kręgle grają przyjaciele, to wartość kapitału społecznego (USA) rośnie, natomiast spada, gdy kręglami bawi się samotnik. Stąd już niedaleko do wniosku, sformułowanego przez autora tego skryptu w 2006 roku, że w jednoosobowej firmie nie ma kapitału społecznego, bo jego wartość jest równa zero. Wniosek ten wzbudził spore kontrowersje, bo oponenci twierdzili, że przecież sukces tej jednoosobowej firmy zależy między innymi od tego, na ile jej właściciel jest w dobrych relacjach ze swoimi klientami, na

ile jest on z nimi *social*, mówiąc z angielska. Błąd rozumowania oponentów wynika z braku precyzji wypowiedzi. Kapitał społeczny powstaje w społeczeństwie, w społeczności, w grupie co najmniej dwóch osób, a w firmie jednoosobowej (wewnątrz tej firmy) jest tylko jedna osoba – jej właściciel. Zatem w takiej firmie nie ma kapitału społecznego (patrz również rozdział 3 oraz 4).

W tym miejscu Czytelnik może zapytać, co się stało z relacjami między właścicielem firmy jednoosobowej a jego klientami. Czyżby one gdzieś zniknęły? Nie zniknęły, ale wspólnie z wiedzą, doświadczeniem itd. tworzą (składają się) na jego kapitał ludzki. Ten przykład pokazuje, że „w przyrodzie nic nie ginie, tylko zmienia właściciela”. a mówiąc wprost zmienia rozdział w bilansie. w podręczniku dowodzimy, że zapisanie powyższych relacji w rozdziale bilansu zatytułowanym „Kapitał ludzki”, a nie - jak chcieli oponenti - w rozdziale „Kapitał społeczny”, prowadzi do ciekawych wniosków zarówno teoretycznych, jak też praktycznych.

Zasadniczym celem tego skryptu jest opis kapitału społecznego zarówno jako statycznego zasobu, rozumianego podobnie jak stan konta bankowego (zasobu finansowego), jak też jako zjawiska, tj. (dynamicznego) procesu, czyli funkcji czasu. Badamy rolę, jaką odgrywa kapitał społeczny tak w mikroekonomii, na poziomie szeroko rozumianej firmy, jak i w makroekonomii, czyli w gospodarce danego kraju lub regionu. Zakładamy, że wszystkie obiekty naszych badań działają/istnieją w gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi między popytem a podażą. w naszej pracy stosujemy zasadę podaną na okładce podręcznika. Twierdzimy, że bez pomiaru lub oszacowania wartości nasza wiedza o kapitale społecznym będzie cząstkowa i ułomna. Interesuje nas na przykład wartość kapitału społecznego sali wykładowej, tj. wartość współpracy wykładowcy ze studentami. Czy w miarę wykładów z kapitału społecznego ta wartość rośnie, czy maleje? To ostatnie pytanie powinno, zdaniem autora, zainteresować również innych wykładowców. Dlatego tak dużą wagę przywiązujemy do metodologii pomiaru/szacowania jego wartości.

W rozdziale 1 definiujemy kapitał społeczny jako wszystkie, ale to absolutnie wszystkie relacje formalne i/lub nieformalne między co najmniej dwiema osobami. Zwrotu „wszystkie, ale to absolutnie wszystkie” używamy, aby podkreślić fakt, że w naszej teorii niczego nie pomijamy, chociaż w pierwszych próbach szacowania wartości kapitału społecznego koncentrujemy się, co zrozumiałe, na najistotniejszych tu i teraz jego składowych, a te mniej istotne świadomie pomijamy. Te mniej istotne tu i teraz składowe mogą okazać się bardzo istotnymi tam i wtedy.



Na przykład poczucie humoru jest bardzo istotne u aktora komediowego i mniej istotne – u naukowca. Chociaż kto wie? Świat się zmienia.

W naszych wykładach kapitału społecznego i kapitału ludzkiego unikamy dwóch skrajności. Po pierwsze, wykład nie może być luźnym słowotokiem na temat tych kapitałów, bo to prowadzi do chaosu terminologicznego i błędnych wniosków, jak ten z firmą jednoosobową, opisany wyżej. Po drugie, wykład nie może być skostniałym, oderwanym od rzeczywistości tu i teraz ciągiem definicji, lematów (twierdzeń) i wniosków. w tym podręczniku, podobnie jak w poprzednim skrypcie *Kapitał ludzki*, staramy się znaleźć złoty środek między tymi skrajnościami.

W kapitale społecznym badamy wszystkie relacje: zarówno te „dobre” (współpraca, przyjaźń, lojalność itp.), jak i te „złe” (kłótnie, nienawiść, hipokryzja itp.), te publiczne, na przykład wynikające z umowy o pracę, jak i te intymne, na przykład między dwojgiem młodych programistów (analityków) – Jasiem i Małgosią, opisanych w przykładzie 1.1. Ktoś może w tym miejscu zapytać, czy relacje nieformalne między Jasiem i Małgosią mają jakąkolwiek wartość ekonomiczną. Nasza najkrótsza odpowiedź brzmi: tak, mają, i to bardzo dużą. w pracy programisty bezpośrednia rozmowa i wzajemne zaufanie są konieczne, a gdy Jaś i Małgosia mają tzw. ciche dni, to wydajność ich pracy spada, bo wtedy nie mogą otwarcie i z pełnym zaufaniem przedyskutować pewnych kwestii. Nasze społeczeństwo to miliony takich Jasiów i Małgosi, jak powszechnie wiadomo, od zaufania między nimi, czyli od kapitału społecznego, zależy bardzo, bardzo wiele (patrz rozdział 8 oraz 9).

Naszym zdaniem badanie kapitału społecznego jest ściśle związane z próbą odpowiedzi na pytania typu: ile wart jest kapitał społeczny firmy F1 z przykładu 1.1? Ile warte jest tu i teraz zaufanie między Polakami? Nie są to pytania łatwe, dlatego mówimy o próbie odpowiedzi, a nie o odpowiedzi jako takiej. Dziś (luty 2012) bylibyśmy zadowoleni ze stwierdzenia, że wprawdzie wartość zaufania tu i teraz spada, ale – po spełnieniu takich to a takich warunków – powinna rosnąć. Zatem potrzebna jest nam teoria, która odpowie na pytanie, co to jest wartość kapitału społecznego i jak ją mierzyć lub szacować. Ten skrypt jest próbą zbudowania takiej teorii.

W rozdziale 2 definiujemy wartość, w tym wartość kapitału społecznego, jako ekonomiczny równoważnik wyznaczany (szacowany) na rzeczywistym lub umownym rynku. Cały kłopot z kapitałem społecznym sprowadza się do braku rzeczywistego rynku takiego kapitału. Zatem należy zbudować umowy

(teoretyczny) rynek kapitału społecznego, jako narzędzie pracy naukowca (punkt 7.2). Szeroko rozumiany rynek, zarówno rzeczywisty, jak i umowny, zdefiniowaliśmy jako reguły gry określające działanie na nim prawa o równowadze między popytem a podażą; reguły, które tu i teraz są powszechnie uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (patrz definicja 2.2 i komentarz do niej). Każdy rynek ma swoją strukturę, którą tworzą trzy elementy (trójka rynkowa): popyt, podaż i organizator (rynku) oraz wszystkie formalne i/lub nieformalne relacje między nimi. Zauważmy, że jeden człowiek nie tworzy rynku, ale już dwie osoby – tak. Przykładem może tu służyć rynek relacji nieformalnych między Jasiem i Małgosią – ich „intymny mały świat” opisany w punkcie 8.1. Widać zatem ogromne podobieństwo w definicji kapitału społecznego i szeroko rozumianego rynku.

Praktycznie rzecz biorąc, jest nieskończenie wiele rynków, bo rynek jest wszędzie w gospodarce rynkowej, ale jest tylko sześć różnych struktur rynkowych. Fakt ten dowodzimy dwa razy: pierwszy raz – opisowo w rozdziale 7, a drugi raz – matematycznie w rozdziale 10, gdzie opisujemy matematykę relacji tu i teraz. Wśród tych nieskończenie wielu rynków rynek badań naukowych jest jedynym, jak dotąd, rynkiem z dwupoziomowym popytem (patrz punkt 7.6). Pośrednim celem tego skryptu jest pokazanie, że budowa rynku badań naukowych, zarówno w Polsce, jak i w UE, jest ze wszech miar pożądana.


Powyższe rozważania wskazują, że warto w analizie kapitału społecznego ściśle definiować pojęcia i stosować matematyczne myślenie. Unikamy w ten sposób chaosu terminologicznego, tak charakterystycznego w tysiącach publikacji na ten temat, i możemy sformułować ciekawe wnioski, zarówno teoretyczne i praktyczne. Autor ma nadzieję, że Czytelnik doceni jego wysiłek, aby wprowadzić pewien porządek w nauczaniu o kapitale społecznym. Chodzi o to, aby uniknąć wrażenia, że w kapitale społecznym wszystko zależy od wszystkiego, wrażenia, które miał autor po przeczytaniu wielu prac oraz książek na ten temat.

Podręcznik ten jest ściśle związany ze skryptem *Kapitał ludzki*, bo obie książki powstały w ramach projektu współfinansowanego z funduszy UE, o czym mówimy nieco dalej w sprawach formalnych. Każdy ze skryptów został napisany jako pewna zamknięta, logicznie spójna i niezależna całość, bo założenie, że studenci będą „skakać” z jednego skryptu do drugiego, jest nierealistyczne. Czytelnik znający *Kapitał ludzki* będzie mógł się przekonać, że te same pojęcia, jak: zasada ortogonalności, równanie fundamentalne oraz wirtualna taśma produkcyjna, są tu prezentowane w innym ujęciu. Oba skrypty mają podobne okładki, by podkreślić ich

organiczny związek. w tytule Jaś i Małgosia jako stylizowane litery marzą o tym, aby studiowanie kapitału społecznego wzmocniło ich wzajemne uczucia.

### Jak studiować?

Każdy rozdział skryptu to do pewnego stopnia zamknięta całość rozpoczynająca się od naszkicowania celów i pojęć, które Czytelnik powinien poznać i zrozumieć. Stosujemy numerację typu x.y, gdzie x jest numerem rozdziału, a y kolejnym numerem, zatem definicja 5.2 oznacza drugą definicję w piątym rozdziale. Każdy rozdział dzieli się na punkty, a niektóre z nich na podpunkty.

Studując *Kapitał społeczny*, Czytelnik zawsze powinien pamiętać, że nasza droga badawcza wiedzie **od praktyki do teorii**, która jest lub będzie stosowana w praktyce, a nigdy odwrotnie, że staramy się uogólnić, rozwinąć i teoretycznie uzasadnić to, co praktycy, być może niedoskonale, już dziś robią. Będziemy często odwoływać się do takich przykładów. Rzeczy istotne, do których będziemy się w przyszłości odwoływać, wyróżniamy pogrubionym drukiem. 

Już we Wstępie, co Czytelnik zapewne zauważył, często korzystamy ze skrótów „itp.” oraz „itd.” lub zwrotu „wszystkie, ale to absolutnie wszystkie”. Czynimy tak świadomie, gdyż nasza teoria obejmuje wszystko, co ma związek z kapitałem społecznym, chociaż, jak to piszemy w rozdziale 1, zaczynamy nasze badania od jego najważniejszych składowych, a te mniej istotne w pierwszym podejściu pomijamy. Dobrym sposobem studiowania jest rozwijanie tych skrótów i zwrotów przez podawanie dodatkowych przykładów.

W wykładzie często odwołujemy się do rysunku, wykresu, schematu itp. graficznej interpretacji, gdyż dobry rysunek zastępuje zwykle tysiąc słów opisu i często pozwala szybciej zrozumieć istotę rzeczy. z tych samych względów korzystamy z wzorów matematycznych, skrótów i oznaczeń. Czytelnik powinien starać się zrozumieć te rysunki, wzory i oznaczenia od samego początku, przy pierwszej lekturze. Dobrą metodą jest robienie odręcznych notatek, zgodnie ze starą studencką maksymą, że wiedza wchodzi do głowy przez rękę (robiącą notatki). i jeszcze jedna uwaga: w naszych rozważaniach nie jest konieczne rozróżnienie między schematem, wykresem oraz zwykłym rysunkiem i tego nie będziemy robić.

W trakcie wykładu zwykle nie odwołujemy się do literatury, gdyż takie odwołania rozbijają ciąg myślowy rozważań. Istnieje bardzo obszerna literatura na temat kapitału ludzkiego i kapitału społecznego, liczona w tysiącach książek, monografii i artykułów (patrz uwagi poświęcone przeglądowi literatury w ostatnim

punkcie każdego rozdziału). Wielu autorów podaje swoje definicje terminu „kapitał społeczny”, przy okazji dodając, iż jest to pojęcie bardzo złożone, które trudno jest zmierzyć lub oszacować, a co więcej, niektórzy z nich twierdzą wprost, że jest to pojęcie niemierzalne.

Autor nie zgadza się z tą opinią. Ten skrypt można traktować jako opis metodologii pomiaru (wartości) kapitału społecznego, tj. prezentujemy w nim metody i narzędzia do takich pomiarów. w naszych badaniach kierujemy się znaną regułą: **Nie dowiemy się wszystkiego** (o kapitale społecznym), **dopóki (go) nie zmierzmy**. Inaczej rzecz ujmując, autor czyni wszystko, aby Czytelnik nie odniósł mylnego wrażenia, że w kapitale społecznym panuje totalny terminologiczny chaos i nie ma żadnej hierarchii pojęć.

Skrypt został napisany tak, że jego zrozumienie wystarczy do zdania wszystkich egzaminów i zaliczeń z tego przedmiotu. Dla piszących prace licencjackie, magisterskie czy doktorskie na końcu każdego rozdziału podano przegląd literatury, gdzie w wielkim skrócie omawiamy podstawowe, naszym zdaniem, prace, które mogą być w tym pomocne. Zakładamy, że każdy Czytelnik ma dostęp do Internetu, gdzie może znaleźć dane potrzebne do rozwiązania każdego z zadań w tym skrypcie. Natomiast podane na końcu zagadnienia należy rozpatrywać jako propozycje tematyki przyszłych prac licencjackich, magisterskich lub doktorskich.

### **Sprawy formalne**

Skrypt został napisany i wydany w ramach projektu Nr UDA-POKL.04.02.00-00-083/08-00 *Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie*, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego. Jest to projekt trzyletni, realizowany od 15.04.2009 do 14.04.2012 roku, z budżetem prawie 2,2 mln zł, a autor jest jego koordynatorem. Instytucją nadzorującą realizację projektu był do 31.08.2011 roku Departament Wdrożeń i Innowacji Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, który zawarł odpowiednią umowę z Instytutem Badań Systemowych PAN, jako głównym wykonawcą na jego realizację. Od 1.09.2011 roku instytucją nadzorującą jest Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Jedynym podwykonawcą jest Komitet Prognoz POLSKA 2000 PLUS przy Prezydium PAN.

Tytuł projektu wiernie oddaje jego treść. Chodzi w nim przede wszystkim o napisanie dwóch skryptów, podręczników akademickich *Kapitał ludzki* oraz *Kapitał społeczny*, jako podstawy semestralnych wykładów dwóch nowych przedmiotów

akademickich. Harmonogram projektu przewiduje, że autor wygłosi pilotażowe wykłady na dwóch uczelniach niepaństwowych: Śląskiej Wyższej Szkole Zarządzania im. gen. Jerzego Ziętka w Katowicach oraz w Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Zarządzania w Warszawie. Należy dodać, że na pierwszej uczelni autor wykłada kapitał społeczny już od 2007 roku. Komitet Prognoz jest odpowiedzialny za organizację dziesięciu konferencji naukowych, w których problematyka kapitału ludzkiego i społecznego zostanie odpowiednio uwzględniona. Więcej informacji o projekcie można znaleźć na stronie internetowej:

<http://www.noweklks.ibspan.waw.pl/>

Podręcznik został napisany i wydany w ramach projektu, dlatego słuchacze wykładów autora otrzymają go bezpłatnie. Jest zrozumiałe, że w tej sytuacji publikacja ta nie może być przedmiotem handlu.

### **Podziękowania**

Zasadnicze tezy tego podręcznika były prezentowane na seminariach w IBS PAN, które stopniowo stają się forum wymiany myśli na temat kapitału społecznego. Prof. Leszek Kuźnicki wygłosił niezwykle ciekawy referat o wpływie kultury, czyli kapitału społecznego, na proces ewolucji. Zainspirowany tezami referatu napisałem podpunkt 9.5.1 i pragnę serdecznie podziękować panu profesorowi za dyskusje na temat podręcznika, a szczególnie o rynku badań naukowych. Prof. Przemysław Śleszyński przeczytał kilka rozdziałów i zaprosił mnie do wygłoszenia referatu o tym rynku w Instytucie Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN. Jego referat o budowie autostrad w Polsce wywołał ożywioną dyskusję wśród uczestników seminarium w IBS PAN, w którym uczestniczyli współautorzy tzw. Raportu Boniego. Punkt 8.5 o paradoksach władzy w gospodarce rynkowej można traktować jako moją odpowiedź na tezy z referatu red. Jacka Żakowskiego z tygodnika „Polityka” o zarządzaniu procesowym. Zestawienie wszystkich referatów wygłoszonych na seminariach w IBS PAN do końca lutego 2012 roku podaję na końcu skryptu. Pragnę serdecznie podziękować ich uczestnikom za aktywny udział.

Prof. Bolesław Niemierko przeczytał prawie wszystkie rozdziały i wniósł niezwykle cenne uwagi oraz sugestie. Bolesław zauważył, że doświadczony nauczyciel wie, „czuje przez skórę”, który z jego uczniów jest dobry, rozwija się prawidłowo itp., a więc jemu osobiście nie są potrzebne oceny szkolne z ich

cząstkowym, jak dotychczas, opisem osobowości ucznia. Oczywiście system szkolnego oceniania jest konieczny, bo nie można przypisać doświadczonego nauczyciela do każdego ucznia. Bolesław zamierza wykorzystać między innymi zasadę ortogonalności w budowie nowego systemu oceniania szkolnego. Jestem tym ogromnie zainteresowany i deklaruję moją wszechstronną pomoc. Moja przyjaźń z Bolesławem jest jeszcze jednym dowodem na to, że podział pracy, wiedzy i przyjemności rzeczywiście istnieje.

Dr inż. Barbara Szymoniuk przeczytała cały rękopis i wniosła wiele bardzo wartościowych uwag. Autorkami układu i szaty graficznej podręcznika są mgr Małgorzata Włoczevska oraz mgr Joanna Niestuchowska-Kubacz. Jest oczywiste, że ja, jako autor, odpowiadam za wszystkie ewentualne błędy i niejasności podręcznika. Dlatego będę szczerze zobowiązany za wszelkiego rodzaju uwagi. Proszę je kierować na adres:

[noweklks@ibspan.waw.pl/wyklady](mailto:noweklks@ibspan.waw.pl/wyklady)

Chciałbym z głębi serca podziękować wszystkim współpracownikom z Centrum Systemowej Analizy Przedsiębiorczości IBS PAN, jak również wszystkim moim doktorantom. To, że po tylu latach śmiejecie się z moich dowcipów, utwierdza mnie w przekonaniu, że stosowany kapitał społeczny (SKS) „to jest to” oraz że jesteśmy na dobrej drodze do budowy polskiej szkoły kapitału społecznego.

Jako gorący zwolennik podziału pracy, wiedzy i przyjemności pragnę zapewnić Czytelników, że praca nad tym podręcznikiem była dla mnie dużym wyzwaniem i... przyjemnością. Dlatego, w poczuciu dobrze spełnionego obowiązku, zapraszam do lektury!

*Stanisław Walukiewicz  
Warszawa, marzec 2012*



# Zaufanie, czyli kapitał społeczny w megafirmie *MF*

Rozdział ten jest zastosowaniem naszej teorii na poziomie kraju/regionu, czyli w megafirmie *MF*. Rozpatrujemy w nim kapitał społeczny, a szczególnie jedną z jego wielu składowych – zaufanie, jako proces, jako pewną funkcję czasu. Zaufanie jest tym, co czyni nasze życie wśród innych ludzi „znośną lekkością”. Ufamy (automatycznie) kierowcy autobusu, który nas wiezie do pracy, podobnie jak wielu ludziom, z którymi spotykamy się każdego dnia. w powszechnym przekonaniu zaufanie, jako relacja nieformalna („zaufania nie można zadekretować”) między dwiema osobami, jest uczuciem tak subiektywnym, tak intymnym, że nie ma ono większego ekonomicznego znaczenia. Zasadniczym celem tego rozdziału jest falsyfikacja (wykazanie nieprawdziwości) tej tezy.

W punkcie 8.1 badamy zaufanie w małżeństwie Jasia i Małgosi z przykładu 1.1, najpopularniejszej firmie dwuosobowej, w jakiej może ono wystąpić. Jest to jedna z dwóch skrajności, jakie badamy w analizie kapitału społecznego. Tą drugą skrajnością jest badanie zaufania w danym społeczeństwie. Zaufanie jest tym, co najczęściej wymienia się, czyli umownie sprzedaje lub kupuje, na rynku relacji nieformalnych niezależnie od tego, czy jest to rynek relacji nieformalnych między Jasiem a Małgosią, ich „intymny, mały świat” (patrz punkt 7.8), czy też jest to ogromny rynek wielkich emocji politycznych związanych z wyborami prezydenta USA (punkt 8.2).

Następnie odpowiadamy na pytanie: co jest ważniejsze, kapitał społeczny czy polityka? Tę kwestię nazwiemy pytaniem B. Jest to tylko pozornie pytanie typu: „Co było pierwsze, jajko czy kura?”. z odpowiedzi na nie wynika nasze spojrzenie na problematykę władzy, rolę demokratycznie wybranego rządu w gospodarce rynkowej, jak też kwestie tzw. demokracji sektorowej, które rozpatrujemy w punktach 8.3 – 8.5.

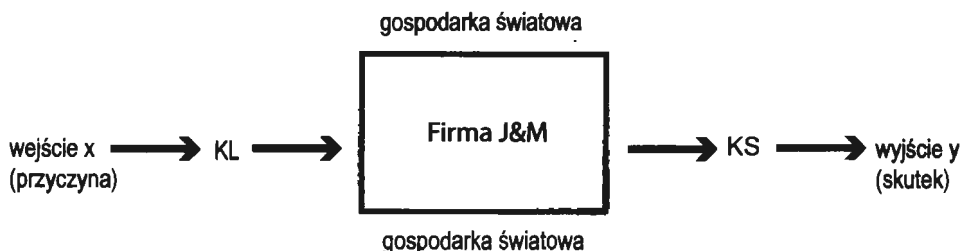


## 8.1 Zaufanie w firmie dwuosobowej



W rozdziale 1 zdefiniowaliśmy kapitał społeczny jako relacje formalne i/lub nieformalne między co najmniej dwiema osobami, natomiast w tym punkcie, by uczynić rozważania bardziej konkretnymi, będziemy analizowali te relacje między Jasiem (J) a Małgosią (M) z przykładu 1.1. Potraktujemy ich małżeństwo jako przykład powszechnie znanej firmy dwuosobowej J&M (patrz definicja 1.3) i pokażemy, jak należy stosować naszą teorię w tym przypadku.


W tej analizie przyjmujemy świadomie kilka upraszczających założeń, gdyż jest to skrypt akademicki, a nie poradnik dla prowadzących kąciki złamanych serc w prasie kobiecej. Założymy, że celem firmy J&M, przedstawionej na rysunku 8.1, jest szczęście małżeńskie, tj. że Jaś i Małgosia podpisali akt ślubu (relacja formalna) po to, aby być szczęśliwymi ludźmi w tym związku. Przyjmujemy, że szczęście małżeńskie zależy tylko od zaufania, jakim Jaś darzy Małgosię i Małgosia Jasia. Jak wiemy z rozdziału 6, zaufanie jest jednym z elementów bliskości emocjonalnej (BE). Oznacza to, że wszystkie inne elementy (składowe) bliskości emocjonalnej między dwójką naszych bohaterów świadomie pomijamy na tym etapie analizy. Zatem na wejściu systemu (firmy) J&M mamy zaufanie, ściśle mówiąc jego wartości  $v(BE, J, M, t)$  oraz  $v(BE, M, J, t)$ , gdzie  $v(BE, J, M, t)$  jest wartością zaufania (bliskości emocjonalnej), jakim Jaś darzy Małgosię, natomiast  $v(BE, M, J, t)$  – wartością zaufania, jakim Małgosia darzy Jasia. Natomiast wyjściem systemu J&M jest szczęście w małżeństwie rozumiane jako jedyna składowa kapitału społecznego tej firmy, a ściśle mówiąc jego wartość  $v(KS, J&M, t)$ . Oznacza to znów, że pozostałe składowe kapitału społecznego J&M pomijamy na tym etapie analizy.




Rys. 8.1. Małżeństwo Jasia i Małgosi jako firma dwuosobowa J&M

Tak zdefiniowane wejścia będziemy traktowali jako kapitał ludzki w liczbie pojedynczej. z zasady ortogonalności (rozdział 3) wynika, że kapitały ludzkie w liczbie pojedynczej możemy dodawać, co daje wejście systemu, kapitał ludzki w liczbie mnogiej firmy J&M, a mianowicie

$$v(KL, J\&M, t) = v(BE, J, M, t) + v(BE, M, J, t).$$

Zatem firma dwuosobowa J&M na rysunku 8.1 transformuje (przetwarza) kapitał ludzki (zaufanie) na wejściu w kapitał społeczny (szczęście) na wyjściu, a jej celem jest maksymalizacja wartości tego ostatniego. Wejście i wyjście traktujemy jako funkcje czasu i badamy, jak wartość kapitału społecznego na wyjściu zależy od wartości kapitału ludzkiego na wejściu. 

Firmę J&M możemy potraktować jako wirtualną taśmę produkcyjną (WTP), na której Jaś i Małgosia z wzajemnego zaufania „produkuja” (tworzą) szczęście w swoim małżeństwie. Nie ulega wątpliwości, że jest to praca twórcza (patrz definicja 5.4). z rozdziału 6 wiemy, że wszystkie relacje między ekspertami pracującymi na danej WTP sprowadzają się do czterech i tylko czterech rodzajów bliskości, z których bliskość twórczą świadomie pomijamy, a analizę bliskości emocjonalnej świadomie ograniczamy tylko do jego jednej składowej – zaufania. Pozostałe dwie bliskości, bliskość przestrzenna i bliskość organizacyjna, nie są istotne w przypadku firmy J&M, bo Jaś i Małgosia mogą bez ograniczeń kontaktować się bezpośrednio, twarzą w twarz (bliskość przestrzenna – patrz punkt 6.5), jak też są oni w jednej firmie, właśnie w J&M (bliskość organizacyjna – punkt 6.6). 

Historia firmy J&M rozpoczyna się w dniu ślubu ( $\acute{S}$ ) Jasia i Małgosi. Ponieważ młodzi znali się przed ślubem, to zarówno kapitał ludzki jak i kapitał społeczny firmy J&M w dniu ich ślubu był dodatni, tj. ich wartości były większe od zera, co zapiszemy jako

$$v(KL, J\&M, t=\acute{S}) > 0 \text{ oraz } v(KS, J\&M, t=\acute{S}) > 0.$$

Na rysunku 8.2 przedstawiono zależność (wartości) kapitału społecznego, tj. wyjścia systemu (firmy) J&M od (wartości) kapitału ludzkiego na wejściu. Po ślubie młodzi byli szczęśliwi, rozmawiali o „górach i chmurach, o błocie i złocie”, a więc ich kapitały ludzki i społeczny, to znaczy ich wartości, rosły. Nikt nie wie, dlaczego w pewnym momencie zaczęli się kłócić i to coraz ostrzej, z biciem talerzy, niszczeniem mebli itd. z powodu tych kłótni ich kapitał ludzki i społeczny zaczął

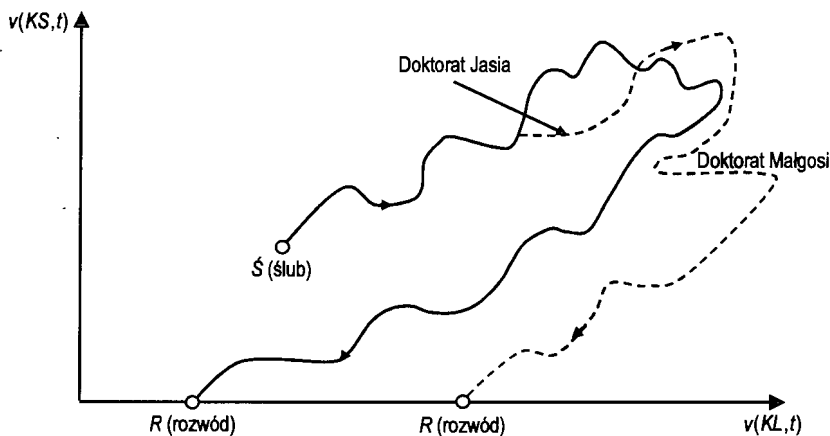
małeć, podobnie jak ich kapitał materialny i finansowy, bo zniszczone sprzęty, wizyty u lekarzy, psychologów, prawników itp. dużo kosztują (Zadania 8.1 oraz 8.2).

W dniu R nasi bohaterowie się rozwiedli, firma dwuosobowa J&M przestała istnieć i rozpadła się na dwie jednoosobowe firmy „Jaś z odzysku” i „Małgosia z odzysku”. Zgodnie z lematem 4.2 kapitał społeczny J&M w dniu R miał wartość zero, ale już jej kapitał ludzki oraz kapitały ludzkie dwóch nowo powstałych firm jednoosobowych były w tym dniu dodatnie, co zapiszemy jako:

$$v(KS, J\&M, t=R) = 0, \text{ ale } v(KL, \text{Jaś z odzysku}, t=R) > 0$$

$$\text{oraz } v(KL, \text{Małgosia z odzysku}, t=R) > 0,$$

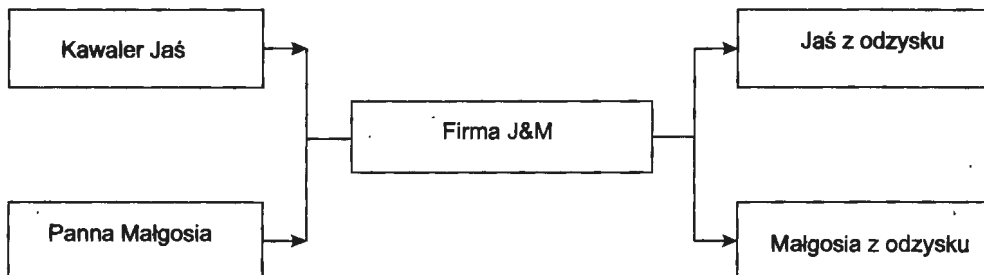
(patrz rysunek 8.2). Potwierdzeniem tego jest fakt, że ludzie rozwiedzeni wstępują w kolejne związki małżeńskie, a więc darzą niezerowym zaufaniem osobę płci przeciwnej.



Rys. 8.2. Zależność wartości kapitału społecznego od wartości kapitału ludzkiego w firmie J&M

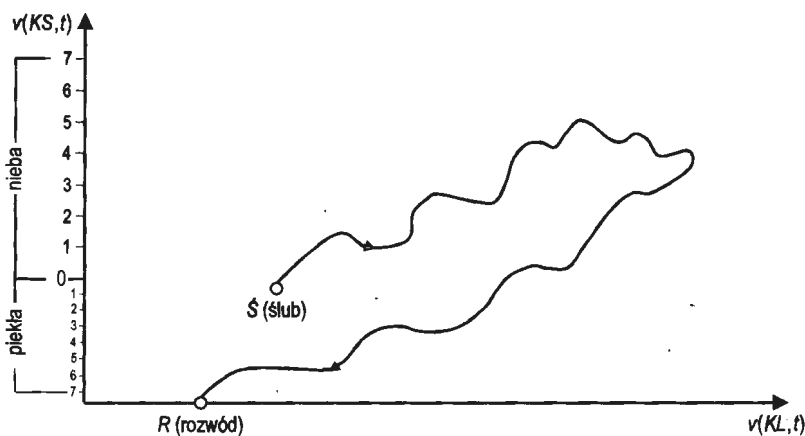
☞ Z zasady ortogonalności wynika, że osie współrzędnych na rysunku, 8.2 przecinają się pod kątem prostym. Linia przerywaną pokazano na tym rysunku jak ewentualne doktoraty Jasia i Małgosi mogły wpływać na ich szczęście małżeńskie. o interpretację tych zależności pytamy w zadaniu Z8.3. Autor subiektywnie zakłada,

że osoby lepiej wykształcone (po doktoracie) darzą osoby płci przeciwnej większym zaufaniem. Na rysunku 8.3 przedstawiono historię firmy J&M.



Rys. 8.3. Historia dwuosobowej firmy J&M

Czytelnik zapewne zauważył, jak wiele możemy powiedzieć o wzajemnych zależnościach pomiędzy szczęściem małżeńskim (skutek, wyjście) a zaufaniem (przyczyna, wejście), chociaż dziś nie wiemy, jak i w czym je mierzyć. Jeśli szczytem szczęścia jest być w siódmym niebie, a jego dnem jest siódme nieszczęście (piekło), to można zaproponować mierzenie szczęścia tak, jak na rysunku 8.4.



Rys. 8.4. Proponowane miary kapitału społecznego (szczęścia) w firmie J&M

Z rysunku tego wynika, że, jak to zwykle w życiu bywa, Jaś i Małgosia mieli jeszcze daleko do siódmego nieba, a rozwód to coś znacznie gorszego niż siódme piekło. Zgodnie z ludową mądrością, że nieszczęścia chodzą parami, odległości

między sąsiednimi nieszczęściami są znacznie mniejsze niż odległości między sąsiednimi niebami. Jest to też zgodne z powszechnym odczuciem, że strata bardziej boli, niż zysk cieszy.

W tym miejscu Czytelnik może zapytać, czy to zaufanie między Jasiem a Małgosią jest naprawdę takie ważne. z przykładu 1.1 wiemy, że Jaś i Małgosia to jedyni programiści w firmie informatycznej *F1*. Programowanie to praca zespołowa i wszelkiego rodzaju kłótnie, tzw. ciche dni itp. mają bezpośredni wpływ na zyski (sukces) firmy *F1*. w następnych punktach pokażemy, że zaufanie między tysiącami i milionami takich Jasiów i Małgoś ma ogromną wartość ekonomiczną, gdyż obniża tzw. koszty transakcyjne i sprawia, że wszystko idzie łatwiej.

## 8.2. Pomiar bliskości emocjonalnej w megafirmie MF

Powszechnie wiadomo, że w demokracji zaufanie spełnia kluczową rolę w relacjach formalnych i/lub nieformalnych „na linii” władza – obywatel, a więc jest podstawową składową kapitału społecznego danego kraju, tj. megafirmy *MF*. Prześledzimy to na przykładzie prezydentury Baracka Obamy, który w 2008 roku wygrał wybory ze swoim wyborczym hasłem *Yes, we can*, głosząc potrzebę gruntownych zmian w amerykańskiej polityce. Będziemy zatem badali, jak dobrostan USA, wyjście systemu na rysunku 8.5, zależy od jego wejścia, tj. od zaufania, jakim statystyczny Amerykanin (*A*) darzy prezydenta (*P*).

Oznacza to, że w definicji dobrostanu (4.3)

$$V(MF,t)=f(KF,KM,KL,KS,t)=v(KF,t)+v(KM,t)+v(KL,t)+v(KS,t),$$

dla każdego  $t$  z „wczoraj”, „dziś” oraz „jutro” megafirmy *MF*,

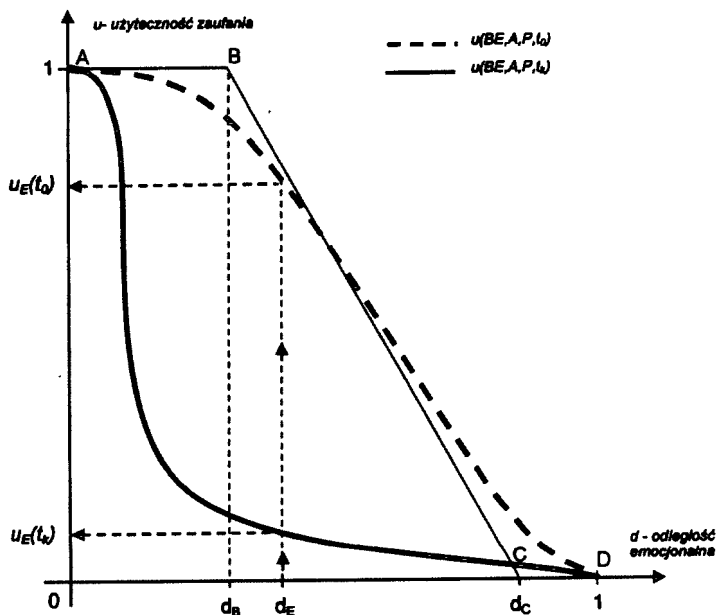
zakładamy, że wartości kapitałów finansowego, materialnego i ludzkiego nie zmieniają się i badamy, jak dobrostan zależy od kapitału społecznego, który w tym przypadku ograniczymy do zaufania. Takie ograniczanie liczby analizowanych zmiennych do dwóch jest powszechnie stosowane w nauce, w tym w analizach ekonomicznych. w rozdziale 6 wykazaliśmy, że zaufanie jest jedną z (istotnych) składowych bliskości emocjonalnej. Zatem wejściem systemu na rysunku 8.5 (gospodarki USA) jest użyteczność bliskości emocjonalnej między statystycznym Amerykaninem a prezydentem, oznaczona jako  $u(BE,A,P,t)$ , natomiast wyjściem jest dobrostan USA –  $V(USA,t)$ . Otoczeniem tego systemu jest światowa gospodarka rynkowa.



Rys. 8.5. Systemowe spojrzenie na zależność dobrostanu od zaufania

System z rysunku 8.5 możemy rozpatrywać jako wirtualną taśmę produkcyjną (WTP), na której Amerykanie wspólnie ze swoją administracją (władzą), uosabianą przez prezydenta USA, „produkują”, czyli tworzą, dobrostan tego kraju. Na tej WTP Amerykanie wraz z prezydentem próbują zmienić rzeczywistość zgodnie z wyborczym hasłem *Yes, we can*. Jest to na pewno problem twórczy (patrz definicja 5.4), bo nikt inny takiego problemu tu i teraz nie rozwiązywał.

W punkcie 6.4 zdefiniowaliśmy pojęcie **użyteczności bliskości emocjonalnej** jako funkcję **odległości emocjonalnej** między dwoma ekspertami pracującymi na danej WTP. w tym punkcie wykorzystamy te pojęcia do pomiaru użyteczności zaufania, jakim statystyczny Amerykanin darzy prezydenta. Inaczej rzecz ujmując, interesuje nas pomiar użyteczności bliskości emocjonalnej między statystycznym Amerykaninem (A) i prezydentem (P), którą oznaczyliśmy symbolem  $u(BE, A, P, t)$ . Na rysunku 8.6 przedstawiono, jak ta użyteczność zależy od odległości emocjonalnej  $d$  między wspomnianym Amerykaninem a prezydentem, zarówno na początku prezydentury (linia przerywana), jak i pod jej koniec (linia ciągła).



Rys. 8.6. Zależność użyteczności zaufania od odległości emocjonalnej

Rysunek 8.6 należy czytać tak: jeśli statystyczny Amerykanin zgadza się w pełni (w 100%) ze sposobem rozwiązywania problemu twórczego Yes, we can przez prezydenta (administrację, władzę), to emocjonalna odległość między nimi jest zerowa ( $d = 0$ ) i użyteczność ich współpracy na tej WTP jest maksymalna, tj.  $u(BE,A,P,t) = 1$  (patrz punkt a na rysunku 8.6). Natomiast jeśli tenże Amerykanin zdecydowanie nie zgadza się ze sposobem rozwiązywania tego problemu twórczego, to odległość emocjonalna jest największa z możliwych, tj.  $d = 1$ , co oznacza, że współpraca ich jest niemożliwa, czyli użyteczność bliskości emocjonalnej jest zerowa ( $u(BE,A,P,t) = 0$ ) – punkt D na rysunku 8.6. Oczywiście między tymi skrajnościami jest nieskończenie wiele stanów pośrednich.

Z rysunku 8.6 wynika, że użyteczność zaufania jest pewną funkcją odległości emocjonalnej, tj.  $u(BE,A,P,t) = f(d)$ . Choć funkcja  $f(d)$  jest nieznaną, to wiele można o niej powiedzieć na podstawie następującej **procedury aproksymacji  $f(d)$** , w której wykorzystamy wyniki badania zaufania, jakim cieszy się prezydent w społeczeństwie amerykańskim. Badania takie są przeprowadzane z dużą regularnością od wielu lat i ich metodologia nie budzi większych zastrzeżeń.


Funkcję  $f(d)$  narysowaną na rysunku 8.6 linią przerywaną aproksymujemy (przybliżamy) trapezem  $ABCO$ , gdzie współrzędne punktów  $B$  oraz  $C$  oblicza się wg wzorów:

$$\begin{aligned}d_B &= \% \text{ populacji ufającej prezydentowi (popierającej prezydenta),} \\1-d_C &= \% \text{ populacji nieufającej prezydentowi,} \\d_C - d_B &= \% \text{ populacji niemającej zdecydowanej opinii o prezydencie.}\end{aligned}$$

Aproksymację należy rozumieć tak, że pole trapezu  $ABCO$  o wysokości 1 jest równe polu pod funkcją  $f(d)$ , tj:

$$\int_0^1 f(d) dd = \frac{d_B + d_C}{2}.$$

Zwykle jest tak, że zaufanie do prezydenta jest znacznie większe na początku prezydentury, dla  $t = t_0$  (patrz krzywa narysowana linią przerywaną na rysunku 8.6), niż na jej końcu, dla  $t = t_k$  (linia ciągła na tym rysunku). Zatem zaufanie, podobnie jak dobrostan, jest funkcją czasu. Czyli system na rysunku 8.5 (gospodarka USA) transformuje jedną funkcję czasu (zaufanie) w drugą funkcję czasu (dobrostan).

Założymy, że rozwiązywanie problem twórczego *Yes, we can* trwa cztery lata,  tyle, ile prezydentura w USA. Oznacza to, że nasza WTP kręci się (biegnie) cztery lata. w tym czasie zwykle zmienia się odległość emocjonalna  $d$  między statystycznym Amerykaninem (A) i prezydentem (P). Po prostu ludzie, widząc postępy lub ich brak w rozwiązywaniu problemu twórczego *Yes, we can*, bardziej lub mniej identyfikują się z prezydentem (administracją, władzą), czyli są emocjonalnie bliżej lub dalej od niego. Niech  $d_E(t)$  będzie odległością statystycznego Amerykanina od prezydenta w danej chwili  $t$ . Można ją wyznaczyć na wiele różnych sposobów, na przykład jako wartość średnią:

$$d_E(t) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_i(t),$$

gdzie  $n$  jest liczbą ankietowanych, natomiast  $d_i(t)$  odległością emocjonalną (stopniem identyfikacji)  $i$ -tego Amerykanina od prezydenta w danej chwili  $t$ , mierzone w procentach, tj.  $0 \leq d_i(t) \leq 100\%$ . Na rysunku 8.6 pokazano, jak znając  $d_E(t)$ , można wyznaczyć użyteczność odpowiadającej jej bliskości emocjonalnej  $u_E(t)$  dla danego  $t$ . Zatem dla tej samej odległości emocjonalnej użyteczności zaufania na początku ( $t = t_0$ ) i końcu prezydentury ( $t = t_k$ ) mogą się bardzo istotnie różnić. Ta uwaga doskonale wyjaśnia powszechnie znaną prawidłowość, że trudne reformy



należy przeprowadzać na początku, a nigdy pod koniec prezydentury, gdyż koszty takiej reformy mogą diametralnie się różnić, co pokazuje poniższy przykład.

### ► Przykład 8.1.

Niech  $K_p$  będzie (projektowanym, oczekiwanym) kosztem wprowadzenia w USA powszechnej opieki zdrowotnej, tj. oszacowanymi przez specjalistów wydatkami budżetu, które należy ponieść, aby wprowadzić w USA system ochrony zdrowia podobny do systemów funkcjonujących w wielu krajach Europy. Powszechnie wiadomo, że rzeczywiste koszty wprowadzenia takiego systemu, oznaczymy je symbolem  $K_r(t)$ , zależą od czasu jego wprowadzenia (mniejsze są na początku prezydentury, a większe na końcu) i od poparcia, jakim cieszy się prezydent (administracja) w społeczeństwie, tj. od  $u_E(t)$ . w pierwszym przybliżeniu założymy, że zależność ta jest liniowa. Mamy zatem równość:

$$K_p = K_r(t) u_E(t).$$

Stąd rzeczywiste koszty tego projektu są równe:


$$K_r(t) = \frac{K_p}{u_E(t)}.$$

Z rysunku 8.6 wynika, że zawsze  $0 \leq u_E(t) \leq 1$ . Zatem im zaufanie do prezydenta jest mniejsze, tym większe są rzeczywiste koszty tego projektu. w skrajnym przypadku, gdy  $u_E(t) = 0$ , projekt jest nie do zrealizowania przez tego prezydenta (administrację), bo koszty jego realizacji są nieskończenie wielkie. w zadaniu Z8.4 pytamy o dane liczbowe do tego przykładu. ■

## 8.3 Polityka a kapitał społeczny

Jak mówiliśmy w przeglądzie literatury do rozdziału 1, Putnam swoimi publikacjami, a głównie książką *Bowling alone*, opublikowaną w 2000 roku, narzucił sposób i styl dyskusji o kapitale społecznym. w największym skrócie jego idee sprowadzają się do tezy, że ludzie, angażując się społecznie, uczestnicząc aktywnie w różnorodnych organizacjach, stowarzyszeniach itp., mogą zmieniać politykę, tj. system polityczny danego kraju. Czyli polityka jest produktem (wynikiem, pochodną) kapitału społecznego.

Przeprowadzono wiele badań, aby empirycznie potwierdzić tę tezę. Na przykład Westlund badał uczestnictwo w chórach kościelnych mieszkańców podmiejskich dzielnic Sztokholmu i doszedł do wniosku, że tam, gdzie to uczestnictwo było względnie duże, żyło się lepiej, było większe zaangażowanie społeczne mieszkańców, lepsza polityka lokalnych władz itp. (patrz punkt 8.7).

 W 2003 roku ukazał się artykuł Eversa, w którym autor dowodzi dokładnie odwrotnej tezy, że to kapitał społeczny jest pochodną polityki, bo są demokratyczne systemy polityczne sprzyjające, zarówno jego rozwojowi, ściśle mówiąc wzrostowi jego wartości, jak też niszczące go. w tym i w następnym punkcie pokażemy, że pytanie B o to, co jest pierwsze: polityka czy kapitał społeczny, jest bardzo ważne w analizie kapitału społecznego w megafirmie MF.

### 8.3.1 Czysty rynek polityki

W punkcie 7.8 opisaliśmy rynek relacji nieformalnych między Jasiem i Małgosią z przykładu 1.1, ich „intymny mały świat”, głównie po to, aby pokazać, że struktura tego rynku (trójka rynkowa – patrz rysunek 7.9a) redukuje się do punktu pokazanego na rysunku 7.9b. Jak to w życiu bywa, Jaś i Małgosia poznali się, zakochali się w sobie, zawarli związek małżeński i, niestety, aby pokazać siłę naszej teorii, autor musiał ich w punkcie 8.1 rozwieść. Zatem ten rynek relacji nieformalnych, podobnie jak każdy rynek, ma swoją historię, czyli swoje „wczoraj”, i jest przez nas analizowany „dziś”, bo chcemy wiedzieć, jaki on może być „jutro”, czyli w przyszłości. Rynek ten oczywiście oddziałuje z innymi rynkami, bo Jaś i Małgosia robią zakupy na powszechnym rynku towarów i usług, od czasu do czasu głosują, czyli są aktorami po stronie popytu na rynku emocji politycznych, Jaś jest zapalonym kibicem, a więc jest aktorem na rynku emocji sportowych itd. Wszystkie te rynki analizowaliśmy w poprzednim rozdziale.

Struktura rynku relacji nieformalnych między obywatelami danego kraju, czyli w megafirmie MF, w swej istocie niczym nie różni się od struktury ich „intymnego małego świata” i tak jak struktura tego pierwszego też redukuje się do punktu, co pokazano na rysunku 8.7. Zdaniem autora, odpowiadając na pytanie B, należy przede wszystkim zbadać współzależności w megafirmie MF rynku relacji nieformalnych z rynkiem emocji politycznych. i to jest zasadniczym celem tego rozdziału.

Na rynku relacji nieformalnych w megafirmie MF ludzie głównie wymieniają poglądy (o polityce, pogodzie itp.), tj. na przemian występują po stronie podaży

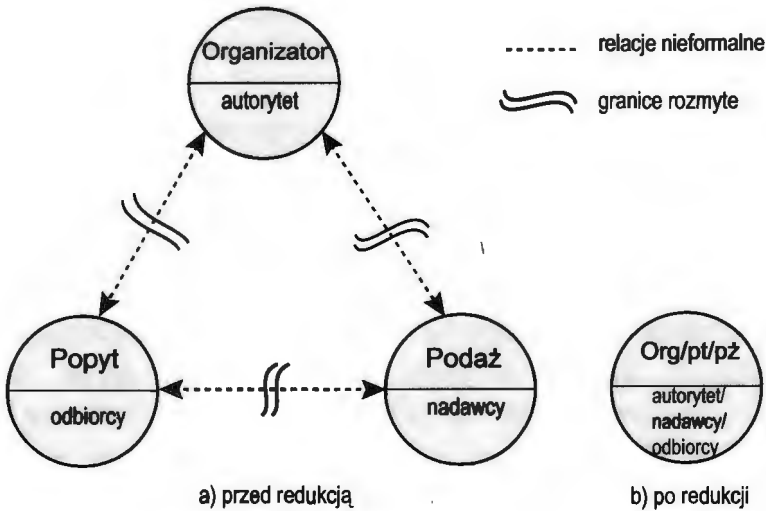
(umownie sprzedając, głosząc określone poglądy, opinie itp.), jak też po stronie popytu (umownie kupując, wyrażając zainteresowanie określonymi opiniami, sądami itp.). Tych pierwszych nazwiemy **nadawcami**, a tych drugich – **odbiorcami** poglądów, opinii, informacji itp. Zatem na tym rynku ludzie głównie politykują i dlatego nazwiemy go **rynkiem polityki**.

Niemal od zarania ludzkości wiadomo, że poglądy sprzedaje się łatwiej, gdy się ma **autorytet** (realny lub iluzoryczny) wśród nadawców i odbiorców, czyli w danym społeczeństwie. w naszej terminologii autorytet oznacza organizatora rynku polityki, który ustala zasady wymiany poglądów, informacji, opinii itp. na tym rynku. w teorii, w idealnej sytuacji relacje między tymi trzema elementami są tylko nieformalne, co zaznaczyliśmy obustronnie zorientowanymi liniami przerywanymi na rysunku 8.7a, natomiast granice między nimi są rozmyte (podwójne linie faliste na tym rysunku). Zastrzeżenie w poprzednim zdaniu, dlaczego rozróżniamy **czysty** (teoretyczny) **rynek polityki** i **brudny** (praktyczny) **rynek polityki**, wyjaśnimy jeszcze w tym punkcie. Jak wiemy z punktu 7.7, strukturę (trójkę rynkową) z rysunku 8.7a można zredukować do punktu na rysunku 8.7b.

Chyba najlepszym przykładem czystego rynku polityki są seminaria naukowe. Zwykle na takim seminarium nadawca (referent) wygłasza referat, którego słuchają odbiorcy, a seminarium prowadzi przewodniczący (organizator). w trakcie seminarium te trzy elementy wielokrotnie wymieniają się rolami: słuchacze wygłaszają (umownie nadają) swoje opinie, do których referent musi/powinien się ustosunkować, a więc umownie je odebrać. Również organizator często występuje w roli nadawcy lub odbiorcy. Zwykle organizatorem jest naukowiec z pewnym stażem i autorytetem. Często jest tak, że organizator danego seminarium jest referentem na innym seminarium, którego obrady prowadzi wspomniany referent. Relacje między uczestnikami w trakcie seminarium są tylko nieformalne, co zaznaczyliśmy obustronnie skierowanymi liniami przerywanymi na rysunku 8.7a. Jeżeli uwzględnimy jeszcze tę wymiennalność ról i rozmyte granice między nimi, to zgodnie z punktem 7.7 możemy strukturę czystego rynku polityki zredukować do punktu pokazanego na rysunku 8.7b. Podsumujemy dotychczasowe rozważania w formie definicji.

### ► Definicja 8.1

**Czysty rynek polityki** to rynek relacji nieformalnych w megafirmie *MR*. Jego struktura, przedstawiona na rysunku 8.7a, redukuje się do punktu na rysunku 8.7b.



Rys. 8.7. Struktura czystego rynku polityki

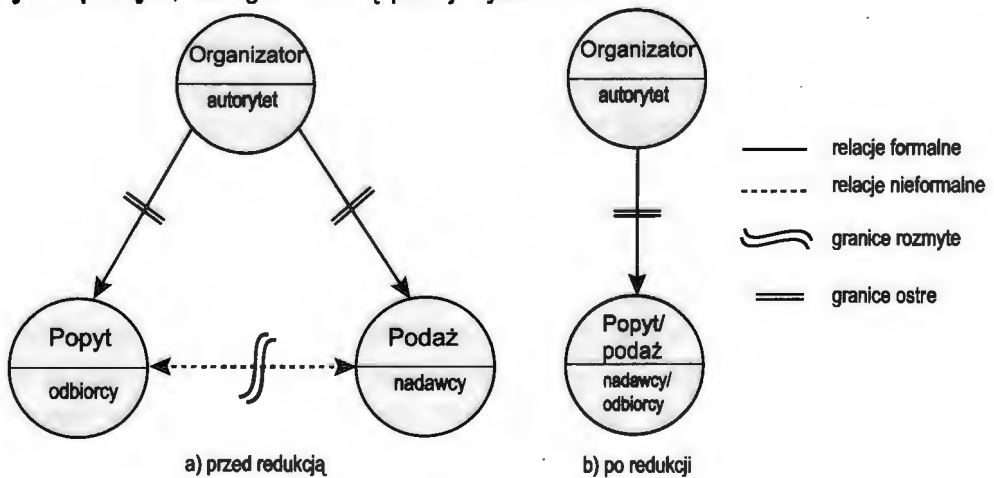
Zatem w demokracji na czystym (teoretycznym) rynku polityki wszyscy partnerzy są równi, wymieniają się rolami i granice między nimi są rozmyte. Niestety, w praktyce ten czysty teoretyczny rynek jest często zaśmiecany i mówimy wtedy, że „polityka jest brudna”. Odpowiemy teraz na pytanie, dlaczego tak jest.

### 8.3.2 Brudny rynek polityki

Człowiek jest istotą społeczną i dlatego w każdej grupie co najmniej dwóch osób jest zawsze formalny bądź nieformalny przywódca (lider). Zszokowanym tą tezą studentom autor podaje zwykle przykład kółka różańcowego. w powszechnej opinii w tak nieformalnej organizacji nie ma żadnego przywódcy, bo jest on po prostu niepotrzebny. Taki lider (liderka), zwykle nieformalny, zawsze intonuje modlitwę i pojawia się, gdy trzeba na przykład przedyskutować z proboszczem godziny rozpoczynania nabożeństw, zorganizować pielgrzymkę, kupić różańce itp. w wojsku liderem jest zawsze formalnie wyznaczony dowódca, a gdy on zginie, to jego obowiązki przejmuje albo formalnie wyznaczony jego zastępca, albo jeden z żołnierzy rozpatrywanego oddziału. Zatem w wojsku każdy oddział zawsze i wszędzie ma swego dowódcę. Możemy te rozważania uogólnić, stwierdzając, że każda społeczność (grupa społeczna) ma swego formalnego lub nieformalnego

lidera. w niektórych społecznościach, na przykład w partiach politycznych, zwykle wymaga się, aby lider miał charyzmatyczną osobowość, tj. stale tu i teraz wyraźnie wyróżniał się nie tylko na tle pozostałych jej członków, lecz także całego społeczeństwa.

Bycie organizatorem rynku polityki z definicji daje pewne przywileje, gdyż to on, jak mówią dziennikarze, „narzuca narrację” (określa tematykę dyskusji politycznych), ustala zasady wymiany informacji, opinii itp. na tym rynku, na przykład według reguły: „Możecie wymieniać dowolne poglądy, informacje i opinie, pod warunkiem, że są to moje (organizatora) poglądy, informacje i opinie”. Stąd już tylko krok do wygrania demokratycznych wyborów na rynku emocji politycznych. Wygranie demokratycznych wyborów w Niemczech przez partię Adolfa Hitlera jest powszechnie znanym przykładem potwierdzającym tę tezę. Dlatego w demokracji walka o pozycję organizatora rynku polityki jest bardzo ostra i nigdy się nie kończy, a wielu postępuje w niej zgodnie z zasadą: cel uświęca środki. Czytelnik zapewne zna polityków, którzy niemal codziennie publicznie kłamią i równocześnie wystawiają cenzurki z moralności pozostałym uczestnikom rynku polityki. Oni konsekwentnie i premedytacją zaśmiecają czysty rynek polityki i sprawiają, że w powszechnej opinii „polityka jest brudna”. Niżej wyjaśnimy, że takie postępowanie jest racjonalnie (naukowo) uzasadnione i zwykle przynosi określone profity, na przykład zdobycie władzy w wyniku demokratycznych wyborów. Dlatego w praktyce zamiast czystego rynku polityki, przedstawionego na rysunku 8.7 (patrz definicja 8.1), mamy **brudny rynek polityki**, którego strukturę podaje rysunek 8.8.



Rys. 8.8. Struktura brudnego rynku polityki

Rysunek 8.8a należy czytać tak, że jak ktoś osiągnie pozycję organizatora rynku, to w praktyce stara się utrzymać tę pozycję jak najdłużej, wprowadzając relacje formalne z nadawcami i odbiorcami (linie ciągle wychodzące od organizatora) oraz odgradzając się od nich ostrymi granicami (podwójne proste na rysunku 8.8a). Jeśli porównamy ten rysunek z rysunkiem 8.7a, to widać, że brudny rynek polityki powstaje z jego czystego odpowiednika przez zmianę relacji nieformalnych na formalne i zastąpienie granic rozmytych ich ostrymi odpowiednikami. Ilustracją tych zmian mogą być rządy Hitlera w Niemczech.

### ► Definicja 8.2

**Brudny rynek polityki** ma strukturę pokazaną na rysunku 8.8a i powstaje z czystego rynku polityki przez zmianę relacji nieformalnych na formalne i granic rozmytych na ostre, tj. na przejściu od rysunku 8.7a do rysunku 8.8a. Jego struktura redukuje się do pionowego odcinka pokazanego na rysunku 8.8b.

Jak mówiliśmy, organizator rynku polityki może mieć tylko pozorny (iluzoryczny) autorytet. w wielu przypadkach wystarczy manipulacja opinią publiczną, napuszczanie nadawców na odbiorców itp. akcje zozydżające politykę, aby zdobyć pozycję organizatora rynku polityki. Czytelnik w tym miejscu może wyciągnąć (błędny) wniosek, że to źli ludzie (politycy) zaśmiecają czysty rynek polityki i zozydżają ją jako taką. Otóż to nie tak: zdobycie pozycji organizatora rynku polityki i w konsekwencji władzy oraz zozydżanie polityki to dwie strony tej samej monety, to dwa ściśle ze sobą powiązane cele powszechnie stosowanej strategii. o powszechności tej strategii najlepiej świadczy ludowa mądrość, że zwycięzców się nie sądzi. Gdy dostatecznie zozydzi się politykę, wtedy wielu stwierdzi: „Ależ ta polityka jest brudna. Nie, to nie dla mnie”. w efekcie mamy mniejszą konkurencję w walce o pozycję organizatora rynku i w konsekwencji o władzę, mniej ludzi pójdzie do urn wyborczych i tym łatwiej jest manipulować wynikiem demokratycznych wyborów. Oznacza to, że zamiast powszechnego mamy ułomny rynek emocji politycznych, wybory nie są tak powszechne, jak być powinny, a zdobyta ich drogą władza ma słaby mandat.

Należy z całą mocą jeszcze raz podkreślić, że powyższa obserwacja wynika z faktu, że w każdej grupie liczącej co najmniej dwie osoby zawsze jest formalny lub nieformalny lider. Dodatkowo polityka tworzy uludę, że wystarczy tylko z wielkim



przekonaniem mówić, aby zdobyć władzę, pieniądze oraz tzw. wino, kobiety i śpiew. Dlatego w demokracji do walki o pozycję organizatora rynku polityki startują między innymi przeróżnego rodzaju amatorzy, nieudacznicy, paranoicy i walka ta trwa 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. w dobie Internetu i telewizyjnej wioski każdy z nich ma tylko kilkanaście sekund, aby zainteresować szerszą publiczność. Dlatego tak wielu z nich sięga po materiały kompromitujące przeciwników politycznych, po pomoc służb specjalnych itp. z tego powodu tak trudno jest zorganizować poważną dyskusję czy debatę publiczną, bo wielu już na starcie stwierdza: „To nic nie da”. Autor ze smutkiem konstatuje, że wprawdzie coraz więcej ludzi ma głowę w Internecie, ale coraz mniej ludzi czyta ze zrozumieniem i chce zrozumieć ten świat. Coraz więcej z nas zamiast ruszania głową wybiera ruszanie kciukiem (skakanie po kanałach telewizyjnych, portalach w Internecie czy telefonie komórkowym). Wrócimy do tych kwestii w następnym rozdziale.

Podsumujemy dotychczasowe rozważania w formie wniosku.

#### ► Wniosek 8.1

**Polityka to mieszanina czystego i brudnego rynku polityki.**

Jest to bardzo ważny wniosek, gdyż naukowo uzasadnia fakt, który wielu z nas „czuje przez skórę”, że wszystko zależy od proporcji w tej mieszaninie, że to społeczeństwo tu i teraz wyraża lub nie zgodę na określony stopień brutalizacji polityki. Pytamy o to w zadaniu Z8.5 oraz Z8.6. Autor ze smutkiem konstatuje, że w brutalizacji polityki w Polsce dokonał się w latach 2005 – 2011 „dalszy postęp”.

#### 8.3.3 Porównanie struktur rynkowych

Mieszanina dwóch rynków, o której mówimy we wniosku 8.1, jest oczywiście rynkiem, a ten zgodnie z naszą definicją 2.2 jest zbiorem reguł gry rynkowej (wymiany poglądów, informacji itp.), które społeczeństwo uważa tu i teraz za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Gdy się porówna politykę w różnych krajach i w różnych okresach historycznych, to widać jak na dłoni, że reguły polityki, które są tu i teraz powszechnie uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne, nie byłyby takimi tam i wtedy.

Jeżeli porównamy rysunek 8.8 ze strukturą rynku giełdowego (podpunkt 7.9.2, rysunek 7.11), możemy sformułować następujący wniosek.

## ► Wniosek 8.2

Struktura brudnego rynku polityki jest taka sama jak struktura rynku giełdowego.

Wniosek ten staje się oczywisty, gdy połączymy logicznie dwa fakty. Po pierwsze, istnieje tylko 6 struktur rynkowych (trójek rynkowych), co wykazaliśmy w punkcie 7.10. Po drugie, z faktu, że rynek jest wszędzie, wynika iż, praktycznie rzecz biorąc, rynków jest nieskończenie wiele. Zatem nic dziwnego, że różne rynki mają tę samą strukturę, tak jak rynek emocji sportowych i rynek emocji politycznych (porównaj rysunek 7.5 z rysunkiem 7.6) albo jak brudny rynek polityki i rynek giełdowy (porównaj rysunki 8.8 oraz 7.11). Wrócimy do tych zagadnień w rozdziale 10.

Chociaż struktury brudnego rynku polityki i rynku giełdowego są takie same, to diametralnie różne są ich źródła (pochodzenie). Brudny rynek polityki powstał z czystego rynku polityki, tj. z rynku relacji nieformalnych (patrz punkt 7.8 oraz rysunek 8.7), na którym wymienia się poglądy, opinie, informacje itp. Aby nastąpiło to przejście z jednego rynku do drugiego, uczestnicy tego rynku, tj. społeczeństwo powinno zgodzić się tu i teraz, że reguły brudnego rynku polityki są zgodne z definicją 2.2 czyli, że są uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Cały problem polega na tym, że ta zmiana reguł czystego rynku polityki w reguły brudnego rynku polityki postępuje stopniowo, krok po kroku, niemal niezauważalnie i, co więcej, to społeczeństwo (nieświadomie) ją wymusza. w dobie telewizji i Internetu większość społeczeństwa chce półminutowych spotów (informacji), które dodatkowo mają być „sexy”, a nie długich seminariów na tematy polityczne. Zatem organizator czystego rynku polityki jest zmuszany coraz to mocniej do odstępstw od zasad (reguł) etyki, dobrego wychowania itp. Natomiast organizator brudnego rynku polityki szybko zauważa, że taki nacisk „to jest to” i wtedy już z otwartą przyłbicą stosuje zasadę: cel uświęca środki.

Z punktu 3.4 wiemy, że relacje nieformalne z czystego rynku polityki nie są rozłączne z relacjami formalnymi z brudnego rynku polityki. Dlatego jeden rynek płynnie przechodzi w drugi i nie istnieje wyraźna granica między nimi. o dowód tej tezy prosimy w zadaniu Z8.7.

Natomiast rynek giełdowy jest wyższym stadium rozwoju powszechnego rynku towarów oraz usług i handluje się na nim papierami wartościowymi, z których każdy reprezentuje sobą zwykle kilka mikropromili (milionowych części promila) wartości rzeczywistej firmy, wartości wyznaczonej tu i teraz na giełdowym rynku firm (patrz





podpunkt 2.3.3 i definicja 2.4). Po prostu ludzie już dawno doszli do wniosku, że aby zdobyć pieniądze na rozwój danej firmy, nie trzeba zastawiać tokarki w jednym banku, a biurka w drugim, ale wystarczy podzielić wartość firmy na bardzo małe części (akcje, mikropromile) i sprzedawać te akcje na giełdzie jako szczególnym rynku firm. z podpunktu 7.9.2 wiemy, że organizatorem tego rynku jest Komisja Nadzoru Finansowego, która między innymi pilnuje tego, aby maklerzy giełdowi mieli równy dostęp do informacji, tj. nadzoruje realizację w praktyce założenia Z1 z punktu 2.3.

W tym miejscu Czytelnik mógłby zasugerować, aby taki odpowiednik KNF wprowadzić na rynek polityki. Zdaniem autora sprawa nie jest prosta, bo jakkolwiek formalny, nadany z mocy prawa organizator rynku polityki musiałby wprowadzić pewne ograniczenia swobody wypowiedzi – podstawy podstaw demokracji. Wrócimy do tych kwestii w następnym rozdziale.

Na zakończenie odpowiemy na pytanie B – co jest pierwotne: kapitał społeczny, czy polityka? Nasze rozważania jednoznacznie wskazują, że to polityka, rozumiana jako mieszanina czystego i brudnego rynku polityki (patrz wniosek 8.1), sprzyja lub hamuje rozwój kapitału społecznego w megafirmie MF. Zatem kapitał społeczny jest pochodną (produktem) polityki. Oznacza to między innymi, że im ludzie bardziej sobie ufają, tym niższe są tzw. koszty transakcyjne, tym żyje się łatwiej itp. Jest lepiej pod każdym względem, gdy polityka jest mniej brutalna, gdy walka o pozycję organizatora rynku polityki i w konsekwencji walka o władzę jest być może ostra, ale w miarę czysta i prowadzona zgodnie z regułami, które tu i teraz powszechnie są uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (patrz definicja 2.2). To jeszcze jedno zastosowanie naszej teorii i jeszcze jeden dowód na to, że rynek jest wszędzie.


Zasługi Roberta D. Putnama dla popularyzacji kapitału społecznego są powszechnie znane i cenione, ale jego teza, że ludzie tak z własnej nieprzymuszonej woli, tak w czynie społecznym połączą się w społeczności i zmieniają politykę, wydaje się autorowi w świetle powyższych rozważań nieco naiwna.

## 8.4 Władza w gospodarce rynkowej

W poprzednim punkcie korzystając z naszej teorii opisaliśmy, jak się zdobywa władzę w demokracji, w gospodarce rynkowej tu i teraz. Pokazaliśmy tam, że

przedtem trzeba zdobyć (i utrzymać) pozycję organizatora rynku polityki, tj. zdobyć zaufanie społeczeństwa (nadawców i odbiorców na tym rynku). w powszechnej opinii władza to (ogromne) pieniądze, zwykle budżetowe, o których wydatkowaniu władza decyduje, oraz blichtr, czyli to, co poetycko nazwaliśmy winem, kobietami i śpiewem. Ze zrozumiałych względów nie będziemy zajmować się tym drugim, natomiast pokażemy, że swoboda wydawania budżetowych pieniędzy jest zwykle silnie ograniczona. To jeden z licznych paradoksów związanych z zaufaniem w megafirmie MF w dobie Internetu. Zasadniczym celem tego punktu jest prezentacja tych paradoksów w języku naszej teorii, tj. odpowiedź na pytanie 1 z punktu 7.1: Dlaczego tak jest?

#### 8.4.1 Paradoksy władzy

 W tym podpunkcie stawiamy tezę, że władza to przede wszystkim dostęp do informacji, a nie, jak paradoksalnie mogłoby się wydawać, pieniądze oraz blichtr. i tak jest „od zawsze”, i to nie tylko w gospodarce rynkowej czy w demokracji. Już w starożytności egipscy kapłani potrafili przewidzieć wylewy Nilu, czyli mieli dostęp do informacji o tym zjawisku, a „ciemny lud” kupował to jako podstawę (legitymację) ich władzy nad nimi. Jest oczywiste, że tylko władza, praktycznie rzecz biorąc – nieliczni ludzie w rządzie mają dostęp do informacji wywiadu o sytuacji militarnej, politycznej itp. danego kraju. Wszelkie odstępstwa od tej zasady są wyjątkami, które ją potwierdzają.

Tak było od zarania ludzkości aż do momentu, gdy Internet stał się powszechnym źródłem informacji. z publicystycznym zacięciem, po historii z Wikileaks, autor twierdzi, że dziś, tu i teraz najbardziej tajne są rzeczy jawne. Przecież gdyby te notatki i tajne raporty dyplomatów były jawne, to utonęłyby w oceanie informacji, jakim jest Internet i pies z kulawą nogą by się nimi nie zainteresował. w Internecie jak na dłoni widać, że okazja czyni złodzieja – każdy zbiór informacji z jego wielopiętrowymi zabezpieczeniami jest z definicji wyzwaniem dla hakerów. Walka z hakerami to nie jest klasyczna wojna, bo, praktycznie rzecz biorąc, hakerzy nie mają żadnych wartości materialnych (dużych pieniędzy, terytorium, wojska itp.), ale posiadają istotne w tej walce zasoby (wartości) niematerialne, wiedzę i doświadczenie w łamaniu systemów zabezpieczających, hakerską intuicję itp.

By uniknąć nieporozumień, autor nie domaga się likwidacji bankowości elektronicznej, otwarcia archiwów wywiadu itp., ale jest przeciwnikiem tworzenia

tajności tam, gdzie nie jest to konieczne, gdyż w ten sposób niszczy się zaufanie, podstawowy składnik kapitału społecznego w megafirmie MF. Niszczenie zaufania pogłębia podział na „my” i „oni” wzdłuż granicy: „my” (władza) – wiemy, „oni” (społeczeństwo) – nie wiedzą. Wiedza władzy jak każda wiedza nie ma górnej granicy i kusi, aby wiedzieć więcej. Stąd pojawiające się od czasu do czasu próby wprowadzenia przez władzę swego rodzaju paszportów dla internautów, co dodatkowo zaostrza konflikt „my” – „oni”. Zdaniem autora konflikt ten zostanie rozwiązany przez stopniowe ograniczanie tajności do minimum, które to minimum powinno być rozpatrywane (definiowane) jako zjawisko tu i teraz.


Jeśli tak się stanie, to dostęp do informacji przestanie być legitymacją władzy, bo – praktycznie rzecz biorąc – wszyscy będą wiedzieli to samo, o ile tylko będą chcieli. w tym miejscu Czytelnik może zadać pytanie: co w tej nowej sytuacji będzie legitymacją władzy? Pytanie jest bardzo zasadne i ciekawe, bo w ustroju demokratycznym trudno sobie wyobrazić władzę bez legitymacji. z poprzedniego punktu wiemy, że nie ma społeczeństwa bez władzy, bo już w każdej grupie co najmniej dwóch osób jest formalny bądź nieformalny lider (władza). Zatem gdy wszyscy będziemy mieli w teorii i w praktyce równy dostęp do informacji, to na jakiej podstawie ktoś będzie nami rządził?

Zdaniem autora będzie to organizator rynku badań naukowych, ktoś, kto potrafi najlepiej ze wszystkich uczestników rynku polityki zorganizować pracę naukowców nad istotnymi tam i wtedy problemami. Używamy zwrotu „tam i wtedy”, bo – jak pokazaliśmy w rozdziale 7 – rynku badań naukowych jeszcze nie ma i trzeba go zbudować. Oczywiście tym „ktośiem” nie jest jedna osoba, lecz partia polityczna, która najlepiej ze wszystkich potrafi wykorzystać naukę do rozwiązywania problemów nurtujących dane społeczeństwo. Wrócimy do tych kwestii w następnym podpunkcie.


I jeszcze jedna uwaga do odpowiedzi autora na pytanie, kto będzie nami rządził. z poprzedniego punktu Czytelnik może (błędnie) wywnioskować, że zawsze będą nami rządzili manipulatorzy, którzy na brudnym rynku polityki czują się jak ryba w wodzie i wygrywają demokratyczne wybory jedne po drugich. Otóż tak być nie może, bo jeśli manipulator wygra wybory i zacznie wykorzystywać naukę w rządzeniu, to będzie budował rynek badań naukowych. Wtedy następne wybory taki manipulator będzie wygrywał zgodnie z zasadą, że zwycięzców się nie sędzi. Natomiast jeżeli manipulator wygra demokratyczne wybory i zamiast budowy rynku badań naukowych wprowadzi „demokratyczny zamordyzm”, to będziemy mieli do

czynienia z brakiem demokracji, ze zmianą ustroju, a nasze pytanie dotyczyło tego, kto będzie nami rządził w demokracji.

#### 8.4.2 Paradoxs równości

 Paradoxs ten chyba najlepiej oddaje życiowa mądrość, że wszyscy ludzie są równi, ale niektórzy są równiejsi. Rządzenie tu i teraz wymaga coraz to bardziej specjalistycznej oraz zaawansowanej wiedzy i chociaż teoretycznie każdy z nas może być posłem, ministrem itp., to sprawujący te funkcje coraz częściej są zmuszani do korzystania z usług różnorodnych ekspertów i doradców. Zupełnie niezauważenie w demokracji powstała klasa pracowników merytorycznych, ekspertów, doradców itp., których nazwiemy **merytokracją**. w tym podpunkcie pokażemy, że są to ci „równiejsi”.

„Od zawsze” władza troszczyła się w szerokim sensie tego słowa o swoich podwładnych, organizując i pomagając im w życiu. Oczywiście tak szeroko rozumiana troska nie wyklucza wyzysku, przemocy itp. w tym sensie w niewolnictwie pan troszczył się o swoich niewolników, a w feudalizmie szlachcic – o swoich chłopów pańszczyźnianych. Kapitalista nie ma już „swoich” robotników, gdyż zatrudnia wolnych ludzi, ale w gruncie rzeczy te relacje troski zasadniczo się nie zmieniły, bo koszty przyuczenia do zawodu nowych robotników są wysokie i stale rosną. Inteligencja niosąca „kaganek oświaty w lud pracujący miast i wsi” z definicji troszczyła się o niego. Merytokracja, rozumiana jako elita wiedzy i kompetencji, służy władzy, ale nie ma żadnych zobowiązań w stosunku do społeczeństwa, które tę władzę wybrało. Po 1989 roku pojawili się specjaliści od budowy gospodarki rynkowej po socjalizmie, którzy po kolei doradzali to samo rządóm poszczególnych państw zgodnie z zasadą: „ja rzucam idee (gospodarki rynkowej), a wy je łapcie”.

 Do dziś nie ma ścisłej definicji terminu „merytokracja”. w publicystyce ekonomicznej prócz wspomnianych doradców do merytokracji zalicza się motorycznych (wysokich) urzędników potężnych banków, poważnych agencji finansowych, wielkich firm *ratingowych* (oceniających zdolność kredytową potencjalnych kredytobiorców) itp., określanych zwykle zbiorczą metaforą „Wall Street”. z lekką przesadą można powiedzieć, że jest to elita wiedzy i kompetencji, która rozwiązuje/próbuje rozwiązać problemy tego świata i za tę pracę otrzymuje wysokie wynagrodzenie zgodnie z zasadą, że nawet skromny procent od dużego problemu to wcale pokaźna suma, od której zwykle nie płaci się podatków. Ludzie ci kształcą swoje dzieci w najlepszych szkołach i uczelniach świata, leczą się

prywatnie u najlepszych lekarzy, wysokie zarobki pozwalają im odłożyć na „zasłużoną” emeryturę itd., a więc dyskutowane „od zawsze” praktycznie we wszystkich krajach reformy edukacji, opieki zdrowotnej, podatków, emerytur itp. ich nie dotyczą.

Natomiast rezultaty pracy merytokratów dotyczą nas wszystkich, zarówno bogatych, jak i biednych i wywołują tu i teraz powszechne oburzenie. Tego oburzenia nie można rozładować drogą walki klasowej, rewolucji itp. działań, bo merytokracja, podobnie jak hakerzy, ma przede wszystkim zasoby niematerialne, tj. kapitał ludzki (wiedza, doświadczenie, dar przekonywania polityków itp.) oraz kapitał społeczny (zdolność do pracy w zespołach ekspertów, doświadczenie w organizacji pracy zespołowej itp.). To jeszcze jeden dowód na rosnącą rolę wartości niematerialnych we współczesnym społeczeństwie.

Zatem konflikt z merytokracją to nie klasyczny spór klasowy o dobra materialne, ale bunt przeciwko jej uprzywilejowanej pozycji w dostępie do władzy, bo to wyborcy wybierali władzę (rząd) i mogą go zmienić w następnych wyborach, a merytokracji nie można zmienić. Przypadek Grecji, opisany w punkcie 7.1, dobitnie dowodzi, że to społeczeństwo boleśnie i na własnej skórze przekonuje się, że popyt równa się podaży, że każdy wydatek musi mieć pokrycie, że w tym świecie nie istnieje coś takiego jak darmowy obiad, serwowany przez lata dla wszystkich. To wszystko święta prawda, ale powszechne oburzenie wywołuje fakt, że te oczywiste, acz często zapomniane, prawdy głoszą merytokraci, ci „równiejsi”, którzy w powszechnej opinii jedzą takie obiady, lepiej powiedzieć „wystawne kolacje”, na koszt społeczeństwa. w ten sposób doszliśmy do pytania, na ile zrównoważony (sprawiedliwy) jest rozwój danego społeczeństwa (kraju). Będziemy je rozpatrywać w następnym rozdziale.

Jeszcze ostrzejszy konflikt z merytokracją występuje na poziomie ponadnarodowym, na przykład w Unii Europejskiej. Do annałów publicystyki ekonomicznej przeszła opowieść o biurokratach w Brukseli uchwalających przepisy regulujące krzywiznę banana. Zdaniem autora podniesienie poziomu wiedzy ekonomicznej statystycznego obywatela powinno zmniejszyć ostrość tego konfliktu zarówno na poziomie kraju, jak też UE, bo wtedy spadnie popyt na doradców (merytokrację) i w konsekwencji zmniejszy się jej rola w demokratycznym społeczeństwie. Twierdzącym, że poprzednie zdanie jest przejawem (bezgranicznej) naiwności autora, należy opowiedzieć krótką historię medycyny w ostatnich 30–40 latach.

W odpowiedzi na nasilenie chorób cywilizacyjnych (choroby układu krążenia, onkologiczne itd.) pojawiło się wiele książek, broszur itp. objaśniających konieczność zmiany stylu życia na bardziej prozdrowotny. Efekt tych prac, które naukowo, w sposób zrozumiały i przystępny dla przeciętnego zjadacza chleba objaśniały istotę rzeczy, widać dziś niemal wszędzie – wzrosła przeciętna długość życia, spadła zachorowalność na te choroby itp. Pośrednim efektem tych działań był wzrost nakładów na badania medyczne i ochronę zdrowia. Po prostu decydenci i otaczający ich merytokraci zrozumieli, że takie nakłady dają szybko efekty i że się to, ekonomicznie rzecz biorąc, bardzo opłaca. Autor jest głęboko przekonany, że to doskonały przykład dla ekonomii. Czytelnik po przeczytaniu ze zrozumieniem tego skryptu zapewne zgodzi się, że hasło: „Nauka z ludem, lud z nauką” nie jest dla autora pustym sloganem.

Podsumowując, zdaniem autora już w niedalekiej przyszłości wykorzystanie nauki do rozwiązywania problemów nurtujących dane społeczeństwo będzie podstawową legitymacją władzy. Oznacza to, że władzę zdobędzie i utrzyma ta partia, która najlepiej ze wszystkich potrafi zorganizować rynek badań naukowych opisany w rozdziale 7. Jest to szczególnie aktualne na poziomie Unii Europejskiej, bo w 2011 roku straciły atrakcyjność i nośność oczywiste zalety integracji. Dla wielu ludzi, nawet tych z krajów, które przystąpiły do UE w 2005 roku, swoboda przepływu ludzi, kapitału, towarów i pracy istniała „od zawsze”, co jest nieprawdą, a teraz mamy w Unii same kłopoty (Grecja), biurokraci z Brukseli zawsze czegoś od nas żądają itd. Strategia lizbońska dobitnie dowodzi, że pieniądze to nie wszystko, że przeznaczenie 3% PKB na naukę nie stworzyło i nie stworzy rynku badań naukowych. Sukcesy krajów skandynawskich w realizacji tej strategii są wyjątkami potwierdzającymi powyższą tezę. Zbudowanie rynku badań naukowych dla pół miliarda ludzi jest, zdaniem autora, epokowym wyzwaniem, wyzwaniem, które nigdy nie straci swej atrakcyjności i siły nośnej, bo nikt rozsądnie myślący nie powie, że kiedyś zniknie wynaleziony 40 lat temu rynek NBA (patrz podpunkty 2.4.1 oraz 7.3.1) czy istniejący od zarania dziejów powszechny rynek towarów i usług. Rynki te były, są i będą modyfikowane/zmieniane, ale nigdy nie znikną.

### 8.4.3 Paradoks globalizacji



Dziś każdy z nas może porozmawiać z nieznanym z przysłowiowego Pemambuco, podyskutować z nim „ekran w ekran” na dowolny temat, zaprzyjaźnić się itp. Internet wyeliminował odległość w przesyłaniu informacji, co oznacza, że

przesłanie tekstu, dźwięku, filmu między dwoma dowolnymi punktami na ziemi praktycznie nic nie kosztuje. Zatem może się wydawać, że wszyscy żyjemy w jednej, globalnej internetowej wiosce, w której wszyscy jesteśmy sąsiadami. Zasadniczym celem tego podpunktu jest wykazanie, że jest to być może największy paradoks naszych czasów, że społeczeństwa dziś są zatimizowane i podzielone, jak nigdy dotąd.


Niewolnik i chłop pańszczyźniany mieli pana, który go wykorzystywał i gnębił, ale to był zawsze „ich” pan. Podobnie robotnik, pod maską „krwiopijcy” mógł zobaczyć od czasu do czasu „ludzką twarz swojego” kapitalisty. W komunizmie/socjalizmie partyjny aparatczyk znał mechanika samochodowego, a ten od czasu do czasu „załatwiał” pewne sprawy z pomocą „swojego” aparatczyka. Dziś praktycznie nikt z nas nie zna nikogo z merytokracji i nie ma żadnych szans, aby takowego poznać przez całe swoje życie, chociaż Internet podaje nazwiska wszystkich urzędników i życiorysy tych ważniejszych. Wszystkie badania jednoznacznie wskazują, że dziś awans społeczny jest o niebo trudniejszy niż za komuny. Dobrą miarą takiego awansu jest „procent młodzieży robotniczo-chłopskiej” na studiach. Dziś ma się on nijak to tego z czasów komuny. Co więcej, zwykle biedna młodzież ze wsi i małych miast płaci za swoje studia, podczas gdy ci bogaci studiują za pieniądze podatników, a więc i tej biednej młodzieży. Oczywiście wszelkie wyjątki tylko potwierdzają powyższe obserwacje.

W tym miejscu wielu z Czytelników chciałoby zapewne zadać pytanie: skoro jest tak źle, to czy wkrótce wybuchnie rewolucja? Od czasu do czasu autor zadaje studentom na wykładzie podobne, choć nieco bardziej prowokacyjne pytanie: czy w Polsce możliwa jest rewolucja na telefon (komórkowy)? Wiadomo, że uczniowie szkół średnich skrzykiwali się w ten sposób i urządzali przemarsze przez Warszawę. Czy można powtórzyć to w większej skali, gdy tysiące ludzi skrzyknie się przez telefon komórkowy lub Internet i pójdzie, aby przegonić gdzie pieprz rośnie brzuchatych burżujów, nabydzczonech polityków i zarozumiałych merytokratów.

Zdaniem autora w dającej się przewidzieć rzeczywistości rewolucja, rozumiana jako walka klasowa między biednymi i bogatymi o dobra (wartości) materialne nie jest możliwa z uwagi na podziały (atomizację) w społeczeństwie, które nie pokrywają się z podziałem na biednych i bogatych. Są to różnorodne, ale dość stabilne podziały na „my” i „oni”. „My” oczywiście głosujemy na „naszych”, czytamy „nasze” gazety, oglądamy „nasze” programy w telewizji itp., a gdy przypadkiem zbłądzimy na „ich” strony, to tylko po to, aby stwierdzić: „ależ oni są głupi...”. Historia dowodzi, że


aby przeprowadzić rewolucję, rewolucjoniści muszą przez dłuższy czas spotykać się bezpośrednio, twarzą w twarz (ang. *face to face* – F2F), tj. zbudować rzeczywistą **bliskość emocjonalną** (zaufanie, wiara we wspólne idee itp. – patrz punkt 6.4), która zniesie trudy walki (rewolucyjnej). Internet takiej bliskości emocjonalnej nie buduje, lecz wprost przeciwnie – niszczy ją. Powszechnie znane są przypadki, gdy internauci po przekazaniu sobie najintymniejszych informacji, zdjęć itp. po pierwszym spotkaniu twarzą w twarz – rozchodzili się.

By uniknąć nieporozumień, autor nie nawołuje do rewolucji dla rewolucji, ale sytuacja, gdy przez dłuższy czas nic się nikomu nie chce, jest, jak to pokazaliśmy w podpunkcie 1.1.3, śmiertelnie groźna dla społeczeństwa. Internet z jego praktycznie nieograniczonymi zasobami wiedzy stwarza ogromne możliwości do „ruszania głową” (rozwiązywania problemów twórczych), ale równocześnie kreuje jeszcze większe możliwości do „ruszania kciukiem” (bezmądnego skakania po portalach internetowych). Niestety, dla wielu z nas to drugie jest bardziej atrakcyjne.

 Z oczywistych względów z Internetu korzysta więcej ludzi młodych niż starszych i należałoby oczekiwać, że stanie się on forum prezentacji postulatów młodych dyskusji i walki o ich realizację, twórczego fermentu zmieniającego nasz świat. Jak dotąd jest dokładnie na odwrót: z pewną przesadą można powiedzieć, że Internet jest wykorzystywany jako medium, by nic nie zmieniać – nie wydłużać wieku emerytalnego, nie otwierać się na cudzoziemców itp. w życiu społecznym, czyli w budowie kapitału społecznego w megafirmie MF, widać wyraźnie dwa przeciwstawne trendy: **globalizacji** i **gettoizacji**. Ten pierwszy jest doskonale znany i opisany w literaturze, natomiast ten drugi to zamykanie się w lokalnych gettach zgodnie z zasadą, że wszędzie należy coś zmienić (ulepszyć), ale nie na naszym podwórku (w naszym getcie), bo u nas jest wszystko w porządku (doskonałe).

### ► Definicja 8.3

**Gettoizacja** to proces podziału dużego powszechnego rynku na mniejsze rynki lokalne.

 Gettoizacja jest przejawem zagubienia wielu z nas we współczesnym, skomplikowanym świecie. Dobrym przykładem takiego zagubienia jest reforma systemu emerytalnego w Polsce. Zdaniem autora, nikt do dziś racjonalnie nie wytłumaczył przeciętnemu emerytowi, dlaczego już w 2012 roku trzeba zmieniać system emerytalny, który jeszcze kilka lat temu był stawiany za wzór dla innych.



Autor tłumaczy studentom na wykładach, że dziś, w XXI wieku, nie można zarobić wielkich pieniędzy, sprzedając pietruszkę w osiedlowym sklepiku, ale można mieć ogromne zyski, sprzedając ją w sieci olbrzymich supermarketów wyposażonych w komputerowe (automatyczne) kasy. z pewną publicystyczną przesadą autor twierdzi, że dziś pieniądze odkładane na emerytury są inwestowane w swego rodzaju osiedlowe sklepiki i siłą rzeczy nie dadzą „emerytur pod palmami”. w ten sposób po raz n-ty wróciliśmy do kwestii bardzo niskiej innowacyjności polskiej gospodarki i do rynku badań naukowych.

Obecna reforma systemu emerytalnego dowodzi, że prawdziwa jest następująca teza: najszybciej można się wzbogacić na biednych. Dlatego mafie narkotykowe działają w slumsach Rio de Janeiro, a nie w apartamentach Hiltona. Wrócimy do tego prawa w następnym rozdziale.

## 8.5 Demokracja sektorowa

W punkcie 1.4 pokazaliśmy, że rozwój społeczno-gospodarczy można interpretować jako doskonalenie procesu podziału pracy i wiedzy, przy czym w miarę rozwoju akcent przesuwają się na podział wiedzy, a ostatnio coraz ważniejszy staje się podział przyjemności (patrz wniosek 1.2). Ludzie coraz częściej organizują swoje życie tak, aby dostarczało ono jak najwięcej przyjemności (zadowolenia, zgody, radości itp.), a jak najmniej nieprzyjemności (rozczarowania, konfliktów, smutku itp.). Sport jest niewyczerpalnym źródłem przyjemności związanych z przeżywaniem emocji sportowych. Doświadczony kibic wie, że nawet porażka ukochanej drużyny lub zawodnika przeżywana w kręgu przyjaciół – kibiców jest swego rodzaju przyjemnością, bo zawsze istnieje możliwość rewanżu i nie zawsze pada deszcz (nie zawsze są tylko porażki). Film „Deszczowa piosenka” dowodzi zresztą, że deszcz też może być źródłem ponadprzeciętnych przyjemności.

Organizowane co cztery lata zarówno letnie, jak i zimowe igrzyska olimpijskie (olimpiady) są równocześnie wielkim świętem sportu i ogromnym przedsięwzięciem społeczno-gospodarczym (budowa infrastruktury, obiektów sportowych, wioski olimpijskiej itp. oraz zmiana organizacji życia w czasie olimpiady). z wieloletnim wyprzedzeniem Międzynarodowy Komitet Olimpijski (MKOI) powierza organizację kolejnej olimpiady wybranemu krajowi, co jest dużym wyróżnieniem i wiąże się z wielką odpowiedzialnością rządu tego kraju i z jeszcze większymi wydatkami z jego budżetu. Zatem MKOI wybiera kraj (rząd), a kto wybiera MKOI? Jest to

pytanie zasadne, bo tylko rząd lub jego następcy ponoszą odpowiedzialność za organizację igrzysk (wyborcy mogą go zmienić w najbliższych wyborach), natomiast MKOl odpowiada „przed Bogiem i historią”. Przykład Grecji, która organizowała letnią olimpiadę w 2004 roku, pokazuje, że nie jest to pytanie teoretyczne i retoryczne.

Najkrótsza odpowiedź na pytanie, kto wybiera MKOl, brzmi: MKOl wybiera sam siebie. w tym punkcie zbadamy ten przypadek jako przykład **demokracji sektorowej**, tj. przykład, jak działają reguły demokracji (w naszej terminologii reguły rynku polityki – patrz punkt 8.3) w sektorze sportu. Miliony ludzi przed telewizorami i na arenach sportowych przez ponad dwa tygodnie śledzi zmagania sportowców na igrzyskach, bo to jest dla nich ogromne źródło przyjemności. Dlatego do kasy MKOl wpływają grube miliardy euro od reklamodawców, sponsorów, za prawa transmisji, za różnorodne akredytacje itp. Zatem w odróżnieniu od wielu krajów, w których demokratycznie wybrane rządy mają zwykle w budżecie dziurę (rachunki do zapłacenia) i zobowiązania wyborcze do realizacji, MKOl ma (ogromne) pieniądze i władzę. i tak naprawdę nikt go z tych pieniędzy i władzy (podjętych decyzji) nie rozlicza. Jest oczywiste, że wynagrodzenie członków i tzw. pracowników merytorycznych MKOl jest więcej niż „godziwe”, a „wybory” do tego komitetu są zwykle związane z korupcją i skandalami, o czym donosiły poważne brytyjskie gazety.

Przykład MKOl jest zaraźliwy dla międzynarodowych, a nawet krajowych federacji sportowych. Dziś, w dobie telewizyjnej i internetowej wioski, jeśli tylko telewizja może zarobić na danym widowisku sportowym, to znajdzie się federacja, która będzie postępować podobnie jak MKOl (patrz podpunkt 2.4.2). Przykłady demokracji sektorowej można znaleźć niemal na każdym kroku. w polskich sądach latami czeka się na rozprawę, bo brakuje dosłownie wszystkiego: sal rozpraw, sędziów, komputerów, sekretarek itp. Chociaż sądy są przywalone lawiną spraw do rozpatrzenia, to typowy budynek sądu już o 14 jest pusty, podczas gdy na przykład w takiej Francji sądy pracują do 20, ale to jest Francja...

Zdaniem autora demokracja sektorowa wynika przede wszystkim z błędnej interpretacji zasady: „Nic o nas bez nas”. Ta interpretacja podpowiada, że nie można zorganizować rynku emocji sportowych bez panów z MKOl lub z odpowiedniej federacji. To z tej zasady wynika, że polski sędzia nie może sędzić

późnym popołudniem, a dyrektorem polskiego instytutu badawczego (organizatorem przyszłego rynku badań naukowych) musi być koniecznie profesor, najlepiej z dużym dorobkiem teoretycznym. w powszechnej opinii zasada: „Nic o nas bez nas” jest uważana tu i teraz za uczciwą, sprawiedliwą i adekwatną regułę na wielu rynkach (patrz definicja 2.2) i zmienić tę opinię będzie niezwykle trudno.

## 8.6 Przegląd literatury

Zaufanie jest od lat badane i rozważane w takich dyscyplinach, jak filozofia, socjologia, psychologia, ekonomia, zarządzanie czy nauki polityczne (patrz np. Sztompka [2007]; Fukuyama [1997]; Schumpeter [1995]). Spojrzenie na zaufanie jak na jedną z najważniejszych składowych kapitału społecznego jest oryginalne i prezentowane w tak całościowy sposób po raz pierwszy. Do prac wymienionych w punkcie 8.3 należy dodać Coleman [1988]; Granovetter [1977]; Harris i Renzio [1997]; Li [2007]; Putnam [1995 oraz 1993]; Tendler [1997]. Termin „gettoizacja” pojawił się w rozmowie Żakowskiego w 2011 z Iwanem Krastevem, opublikowanej w tygodniku Polityka. Definicja 8.3 jest oryginalna.

## 8.7. Zadania i zagadnienia

**Z8.1.** Przyjąć, że wyjściem systemu na rysunku 8.1 jest wartość kapitału finansowego firmy J&M i zbadać zależność wyjścia od wejścia w małżeństwie Jasia i Małgosi.

**Z8.2.** w zadaniu Z8.1 zastąpić kapitał finansowy kapitałem materialnym i przeprowadzić podobną analizę.

**Z8.3.** Opisać rysunek 8.2 dla przypadku doktoratów Jasia i Małgosi.

**Z8.4.** w Internecie wyszukać dane liczbowe do przykładu 8.1. Funkcję  $f(d)$  aproksymować za pomocą odpowiednich trapezów (punkt 8.2). Jaki byłby rzeczywisty koszt tej reformy, gdyby wprowadzono ją na początku prezydentury?

**Z8.5.** Przeanalizować frekwencję w wyborach parlamentarnych w Polsce od 1989 roku. Czym można objaśnić fakt, iż jest ona tak niska nawet w porównaniu z krajami naszego regionu?

**Z8.6.** Porównać ostatnie kampanie związane z wyborami do parlamentu w Polsce i w Danii.

**Z8.7.** Udowodnić, że czysty rynek polityki nie jest ortogonalny do brudnego rynku polityki.

**Zagadnienie 8.1.** Stosunki (relacje) rządzący – rządzeni jako konflikt o dostęp do informacji na przestrzeni dziejów.



# Zakończenie

Kapitał społeczny analizowaliśmy w tym skrypcie w trzech aspektach:

- i. jako relacje formalne i/lub nieformalne między ludźmi;
- ii. jako swego rodzaju smar w mechanizmach społecznych;
- iii. jako ogniwo w łańcuchu składającym się z czterech ogniw.

Na zakończenie podsumujemy wyniki naszych rozważań w tych aspektach.

## **Relacje formalne i/lub nieformalne między ludźmi**

Podkreślenie „między ludźmi” jest istotne, bo – jak to wyjaśnialiśmy – kapitału społecznego nie mają zwierzęta, nawet tak „społeczne” jak mrówki. Nie ma go też między najbardziej „twórczymi” robotami, programami itp. Tylko samodzielne (wolne) istoty ludzkie i zbudowane przez nich instytucje, organizacje itp. tworzą różnorodne rynki w sensie definicji 2.2. Każdy rynek ma swoją trójkę rynkową, co oznacza, że te samodzielne istoty ludzkie mogą być jego organizatorami lub też aktorami po stronie podaży lub popytu. Jak wiadomo, trójka rynkowa to wszystkie relacje formalne i/lub nieformalne między wyżej wymienionymi elementami, jak też granice ostre lub rozmyte między nimi. Zatem kapitał społeczny rozumiany jako formalne i/lub nieformalne relacje między ludźmi jest istotą każdego rynku niezależnie od faktu, czy taki rynek rzeczywiście istnieje, czy też został wymyślony przez autora jak rynek badań naukowych. Bez kapitału społecznego żaden rynek – zarówno rzeczywisty, jak i umowny – nie istnieje.

Oznacza to, że kapitał społeczny jest istotą, podstawą, fundamentem każdego rynku niezależnie od tego, czy jest on zwykłym targiem, ogromnym rynkiem (wielkich) emocji politycznych związanych z wyborem prezydenta USA, czy też małym rynkiem relacji nieformalnych między Jasiem i Małgosią, ich „intymnym małym światem”. Jedna osoba nie tworzy rynku, ale już dwie – tak. Warunkiem istnienia każdego rynku, tak rzeczywistego jak i umownego, jest kapitał społeczny,

te formalne/niefORMALNE relacje między organizatorem, popytem i podażą. Zawsze te trzy elementy muszą wystąpić. Na przykład targowisko bez kupujących (rzeczywistych lub potencjalnych), czyli bez popytu nie jest rynkiem, ale wystawą, która poniosła klęskę.

Na tak szeroko rozumianym rynku odbywają się transakcje wymiany, zwykle dobra na pieniądze (kapitał finansowy). Na przykład na powszechnym rynku towarów i usług sprzedaje się głównie kapitał materialny (dobra, usługi, ale też oprogramowanie, patenty itp.). Na rynku bankowym wymienia się kapitał finansowy (zaciąga kredyty, oszczędza itp.). Na rynku emocji sportowych kibic kupuje emocje związane z przyszłym meczem, czyli płaci za rozwój swego kapitału ludzkiego. Jak już to wielokrotnie wyjaśnialiśmy, rynki nie istnieją w izolacji, ale oddziałują na siebie i wzajemnie się przenikają. Jaś kupił za 15 zł różę w kwiaciarni (powszechny rynek towarów i usług) i ofiarował (umownie sprzedał) ją Małgosi na rynku relacji niefORMALNYCH, w ich „intymnym małym świecie”. Na tym rynku róża była bezcenna, czyli jej wartość była nieskończenie wielka i przyczyniła się ona do wzrostu wartości ich kapitału społecznego (umocniła ich miłość).

Kapitał społeczny zdefiniowaliśmy jako relacje formalne i/lub niefORMALNE między co najmniej dwiema osobami traktowanymi jako samodzielne istoty ludzkie. Widać nierozzerwalny, organiczny związek tej definicji z definicją szeroko rozumianego rynku. w obydwu definicjach występują relacje formalne/niefORMALNE oraz samodzielne istoty ludzkie, jak również liczba dwa jako pewna wielkość graniczna. To jeszcze jeden dowód na to, że nasza teoria jest pewną zamkniętą, logicznie spójną całością.

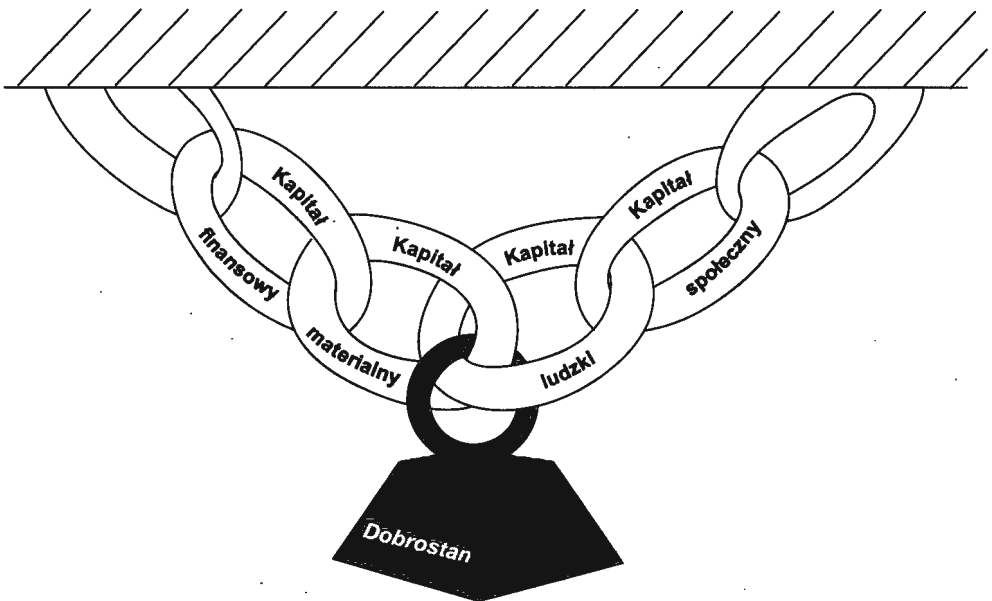
### **Smar w mechanizmach społecznych**

Chociaż społeczeństwo tworzą ludzie jako nośniki kapitału ludzkiego, to nieraz wygodnie jest spojrzeć na nie jak na jeden wielki mechanizm społeczny, w którym jesteśmy trybikami. Jak wiemy, jedną z najważniejszych składowych kapitału społecznego jest zaufanie między ludźmi, które w tej metaforze można interpretować jako swego rodzaju smar czyniący pracę całego mechanizmu społecznego płynniejszą i efektywniejszą. Wielokrotnie podkreślaliśmy, że kapitał społeczny obejmuje nie tylko te „pozytywne” relacje, takie jak zaufanie, współpraca, solidarność itp., ale również te „negatywne” – hipokryzję, nielojalność itp. Te ostatnie można interpretować jako piasek w trybach mechanizmu społecznego. Omawiając brudny rynek polityki, podkreśliliśmy, że niektóre partie mogą być zainteresowane

niszczeniem kapitału społecznego, bo to ułatwia im wygranie demokratycznych wyborów. Sypany w tryby piasek wchłania olej i tym samym zakłóca pracę mechanizmu społecznego, na przykład w dniu wyborów.

### Ogniwo łańcucha

W powszechnej opinii dobry rysunek zastępuje tysiąc słów opisu. Taki cel przyświeca rysunkowi 1. Widać z niego, że dobrostan danego kraju w gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi ekonomicznej zależy od współpracy i wytrzymałości czterech ogniw tego łańcucha. Wielokrotnie wyjaśnialiśmy, że tych ogniw nie może być trzy ani też pięć czy sześć. Powszechnie wiadomo, że udźwig takiego łańcucha, czyli dobrostan, zależy od wytrzymałości najsłabszego ogniwa.



Rys. 1. Zależność dobrostanu od czterech form kapitału

Historia uczy, że często tym najsłabszym ogniwnem był kapitał społeczny. Potężne państwa, monarchie itp. rozpadały się z powodu konfliktów społecznych, wojen domowych, rewolucji itp. Oznacza to, że ich dobrostan malał, bo ten łańcuch coraz mniej mógł utrzymać i w końcu ciężar spadał (w niebyt, w przepaść), a na



gruzach powstawało nowe państwo lub państwa. Bardzo często przyczyną upadku był brak adekwatnej odpowiedzi na wyzwania współczesności. Inaczej mówiąc, społeczeństwo upadającego kraju, tj. jego kapitał społeczny, nie potrafił rozwiązać problemów twórczych, jakie przed nim stawały, ani włączyć się jako aktywny uczestnik do procesu doskonalenia podziału pracy, wiedzy i przyjemności.

Jak wiemy, doskonalenie podziału pracy, wiedzy i przyjemności jest procesem bez końca i kapitał społeczny odgrywa w nim zasadniczą rolę. Autor jest głęboko przekonany, że ten podręcznik i skrypt *Kapitał ludzki* będą pomocne w różnorodnych próbach odpowiedzi na to fascynujące wyzwanie.

# Bibliografia

- Arrow K. J., [1999] *Observations on Social Capital*, w: Dasgupta P., Serageldin I. (red.), *Social Capital. Multifaceted Perspective*, Washington DC., World Bank.
- Berg D., Fisher S., Dornbusch R., [1993 i 1994] *Ekonomia*, PWE.
- Becker G. S., [1975] *Human Capital, for the National Bureau of Economic Research*, Columbia University Press.
- Becker G. S., [1996] *Accounting for Tastes*, Harvard University Press.
- Becker G. S., Murphy K. M., [2000] *Social economics: Market behaviour in a social environment*, Belknap, Cambridge MA.
- Belbin M., [1981], *Management Teams. Why They Succeed or Fail*, Guilford and King's Lynn, Biddles Ltd.
- Belbin M., [1993] *Team Roles at Work*, Butterworth–Heinemann.
- Borkowska S., [1985] *System motywowania w przedsiębiorstwie*, Warszawa, PWN.
- Bourdieu P., [1986] *The Forms of Capital*, w: Richardson J.G. (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Coleman J. S., [1988] *Social capital and creation of human capital*, "American Journal of Sociology", Vol. 94 Suppl., s. 95-120.
- Coleman J. S., [1994] *Foundations of Social Theory*, Cambridge MA., Belknap Press.
- Chou Y. K., [2006] *Three simple models of social capital and economic growth*, „The Journal of Socio-Economics”, Vol. 35, Issue 5, s. 889–912.
- Czamy B., [2011] *Podstawy ekonomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Danthine J.-P., Jin X., [2007] *Intangible capital, corporate valuation and asset pricing*, "Economic Theory", Vol. 32, s. 157-177.
- Dolata R., [2007] (red.), *Edukacyjna wartość dodana jako metoda oceny efektywności nauczania na podstawie egzaminów zewnętrznych*, Warszawa: Centralna Komisja Edukacyjna.
- Domański S. R., [1993] *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Warszawa, PWN.
- Domański S. R., [2000] *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8.
- Edvinsson L., [2002] *Corporate Longitude*, London, Pearson Education.

- Edvinsson L., Malone M. S., [2001] *Poznaj prawdziwą wartość swojego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie* [tyt. oryg. *Intellectual Capital. The Proven Way to Establish your Company's Real Value by Measuring its Hidden Brainpower*], Marcinkowska M. (tłum.), Warszawa 2001, Wydawnictwo Naukowe PWN [wyd. oryg. London 1997, HarperBusiness].
- Evers A., [2003] *Social Capital and Civic Commitment: On Putnam's Way of Understanding*, "Social Policy & Society", Vol. 2:1, s. 13-21.
- Fitz-Enz J., 2001, *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*, Oficyna Ekonomiczna – Dom Wydawniczy ABC, Kraków.
- Fukuyama F., [1997] *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa.
- Grabowska G., [2007] *Metody wartościowania kapitału społecznego na poziomie przedsiębiorstwa*, Working Paper WP-4-2007, Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa.
- Grabowska G., Wojnar J., [2009] *Social Capital and Proximity in ICT Companies*, Proceedings of ERSA 2009, Łódź 2009, August 25–29.
- Griffin R. W., 1998, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Granovetter M., [1973] *The strength of weak ties*, *American Journal of Sociology*", Vol. 78, s. 1360-1380.
- Hanifan L., [1916] *The Rural School Community Center*, „Annals of the Academy of Political and Social Sciences”, Vol. 67, s. 130-138.
- Harriss R., de Renzio p., [1997] *Policy arena – 'missing link' Or analytically missing?: The concept of social capital*, „Journal of International Development”, Vol. 9(7), s. 919-937.
- Henry S. M., Stevens K. T., [1999] *Using Belbin's leadership role to improve team effectiveness. An empirical investigation*, „The Journal of Systems and Software”, Vol. 44, Issue 3, s. 241–250.
- Ikeda S., [2008] *The meaning of "social capital" as it relates to the market process*, "Rev. Austrian Econ.", Vol. 21, s. 167-182.
- Jakubowski M., [2010] *Kapitał ludzki i wartość dodana – czy ekonomiści mogą coś wnieść do badań edukacyjnych? Koreferat do artykułu prof. Stanisława Walukiewicza «Kapitał ludzki w pomiarze dydaktycznym»*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 82–85.
- Jakubowski M., [2006] *Metody szacowania edukacyjnej wartości dodanej*, w: „Biuletyn Badawczy CKE”, nr 8.
- Jasińska A., [2010] *Pomiar gotowości szkolnej uczniów za pomocą skali quasi-obszerności*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 415–424.
- Kołodko G. W., [2008] *Wędrujący świat*, Pruszyński i S-ka.

- Koźmiński A. K., Piotrowski W., [1995] *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kuźnicki L., [2006] *Granice życia*, PWN, Warszawa.
- Li P. P., [2007] *Social tie, social capital, and social behaviour. Toward an Integrative Model of Informal Exchange*, „Asia Pacific J. Management”, Vol. 24, No. 2, s. 227–246.
- Lin N., [2001], *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press.
- Lisiecka Z., [2010], *Badania panelowe w szkołach podstawowych i gimnazjach a rozwój wskaźnika EWD. Doniesienie badawcze*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 425–437.
- Lönnqvist A., [2002] *Measurement of intangible assets – an analysis of key concepts*, „Frontiers of e-Business Research”, 2002, s. 275-293.
- Low J., Kalafut P. C., [2004] *Niematerialną wartość firmy. Ukryte źródła przewagi konkurencyjnej*, Kraków, Oficyna Ekonomiczna.
- Łukasiewicz G., [2009] *Kapitał ludzki w organizacji. Pomiar i sprawozdawczość*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Malhotra Y., [2000] *Knowledge Assets in the Global Economy. Assessment of National Intellectual Capital*, „Journal of Global Information Management”, Vol. 8, Issue 3, s. 5–15.
- Mankiw N. G., Taylor M. P., [2009] *Makroekonomia*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Mankiw N. G., Taylor M. P., [2009] *Mikroekonomia*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Maslow A. H., [1954] *Motivation and Personality*, New York, Harper & Row.
- Mazurowska A., [2010] *Analiza kapitału społecznego w przedsiębiorstwie na przykładzie hotelu Monopol. Praca magisterska*, Katowice, Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania im. gen. Jerzego Ziętka.
- Menzel M.-P., [2006] *Dynamic Proximities. Towards a Concept of Changing Relations*, presented at the 5<sup>th</sup> Proximity Congress, Bordeaux 2006.
- Morrow S., [2006] *Impression Management in Football Club Financial Reporting*, „International Journal of Sport Finance”, Vol. 1, Issue 2, s. 96–108.
- Niemierko B., [2002] *Ocenianie szkolne bez tajemnic*, Warszawa, WSiP.
- Niemierko B., [2009a] *Diagnostyka edukacyjna*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Niemierko B., [2009b] *Zachodni wiatr w edukacji. Od unijnego prelegenta do wspólnych badań*, w: tenże, Szmigiel M. K. (red.), *Badania międzynarodowe i wzory zagraniczne w diagnostyce edukacyjnej*, Kraków, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej.

- Niemierko B., [2010] *Między prawdą a skutecznością – perspektywy oceniania szkolnego*, w: tenże, Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 37–55.
- Parkin M., [2000] *Economics*, wyd. 5, Addison-Wesley.
- Pasternak Ch., [2003] *The Essence of Humanity Quest*, John Wiley & Sons, London.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*. Raport pod redakcją naukową Michała Boniego, lipiec 2009.
- Prokopenko A., [2009] *Metody statystyczne wykorzystywane w szacowaniu trzyletnich wskaźników egzaminacyjnych*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Badania międzynarodowe i wzory zagraniczne w diagnostyce edukacyjnej*, Kraków, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej.
- Powar M., [2006] «*Social*» «*Capital*»? „The Social Science Journal”, Vol. 43, Issue 2, s. 211–226.
- Putnam R. D., [1995] *Bowling Alone. America's Declining Social Capital*, „Journal of Democracy”, Vol. 6, No.1, s. 65–78.
- Putnam R. D., [2008] *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych* [tyt. oryg. *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*], Sadura P., Szymański S. (tłum.), Kraków, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne [wyd. oryg. New York 2000, Simon and Shuster].
- Rallet A., Torre A., [1999] *Is Geographical Proximity Necessary in the Innovation Networks in the Era of Global Economy?*, „GeoJournal”, Vol. 49, s. 373-380.
- Robinson L. J., Ritchie B. K., [2010] *Relationship Economics. The Social Capital Paradigm and its Application to Business, Politics and Other Transactions*, Gower Publishing Limited.
- Sabatini F., [2005] *An Inquiry into the Empirics of Social Capital and Economic Development*, PhD Programme in Political Economy, Department of Public Economics, University of Roma La Sapienza.
- Schumpeter J., [1995] *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa.
- Siderska J., [2011] *Wstępna ocena wartości niematerialnych w firmie Prokom*, Opracowanie wewnętrzne IBS PAN, Warszawa.
- Singh S., [1999] *Tajemnica Fermata*, Warszawa, Pruszyński i S-ka.
- Sobel J., [2002] *Can We Trust Social Capital?*, „Journal of Economic Literature”, XL, s. 139-154.
- Sztopka P., [2007] *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Szymanski S., [2000] *The Political Economy of Sport*, „World Economics”, Vol.1, No. 2, s. 101–109.
- Śleszyński P., [2009] *Polska na rozstajach. Wokół raportu «Polska 2030. Wyzwania rozwojowe»*, Biuletyn „Przyszłość. Świat-Europa-Polska”, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, 2(20), s. 97–142.

- Tadeusiewicz R., [1993] *Sieci neuronowe*, Warszawa, Akademicka Oficyna Wydawnicza.
- Tattersac I., [2010] *Droga człowieka od jego początków do IV tysiąclecia p.n.e.*, PIW, Warszawa.
- Tendler J., [1997] *Good Government in the Tropics*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Thompson D., [2011] *Social Capital and its Popularity*, „International Journal of Social Inquiry”, Vol.4, s.3-21.
- Torre A., [2006] *Clusters and Temporary Geographical Proximity*, presented at ERSA Conference in Volos (Greece).
- Torre A., Gilly J. P., [2000] *On the Analytical Dimension of Proximity Dynamics*, “Regional Studies”, Vol. 34, s. 169-180.
- Torre A., Rallet A., [2005] *Proximity and Location*, “Regional Studies”, Vol. 39, s. 47-59.
- Van de Water T., Van de Water H., Bukman C., [2006] *A balanced team generating model*, „European Journal of Operational Research”, Vol. 180, Issue 2, s. 885–906.
- Walukiewicz S., [1986] *Programowanie dyskretne*, Warszawa, PWN.
- Walukiewicz S., [1991] *Integer Programming*, Dordrecht-Boston-London, Kluwer Academic Publishers.
- Walukiewicz S., [2006a] *Systems Analysis of Social Capital at the Firm Level*, Working Paper WP-1-2006, Warsaw, Systems Research Institute.
- Walukiewicz S., [2006b] *Trzy modele do analizy kapitału społecznego*, w: Stachowicz J., Straszak A., tenże (red.), *Badania operacyjne i systemowe 2006. Wiedza systemowa dla rozwoju regionów i przedsiębiorstw w Polsce*, s. 25–40.
- Walukiewicz S., [2007] *Four Forms of Capital and Proximity*, Working Paper WP-3-2007, Warsaw, Systems Research Institute.
- Walukiewicz S., [2008a] *Piękno liczby cztery w naukach społecznych*, Working Paper WP-2-2008, Warszawa, Instytut Badań Systemowych.
- Walukiewicz S., [2008b] *The Dimensionality of Capital and Proximity*, Proceedings of ERSA 2008, Liverpool 2008, August 27–30.
- Walukiewicz S., [2009a] *The Orthogonality Principle*, Proceedings of ERSA 2009, Łódź 2009, August 25–29.
- Walukiewicz S., [2009b] *Kapitał ludzki i społeczny jako przedmiot badań pedagogicznych*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Badania międzynarodowe i wzory zagraniczne w diagnostyce edukacyjnej*, Kraków, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej.
- Walukiewicz S., [2010a] *Zasada ortogonalności i przykłady jej zastosowań*, w: Trzaskalik T.(red.), *Modelowanie preferencji a ryzyko '09*, s. 279–302.

- Walukiewicz S., [2010b] *Kapitał społeczny. Nowe wyzwania, nowa metodyka*. Biuletyn „Przyszłość. Świat-Europa-Polska”, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, 1(21), s.79–104.
- Walukiewicz S., [2010c] *Badania systemowe w naukach społecznych*, „Studia i materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą”, t. 32, s. 8–23.
- Walukiewicz S., [2010d] *Kapitał ludzki w pomiarze dydaktycznym*, w: Niemierko B., Szmigiel M.K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 65–81.
- Walukiewicz S., [2011a] *Twierdzenie Pitagorasa w naukach społecznych*, w: Trzaskalik T.(red.), *Modelowanie preferencji a ryzyko '11*, przyjęte do druku.
- Walukiewicz S., [2011b] *Kapitał ludzki i społeczny jako wyzwania dla edukacji*, w: Płopa M., (red) *Człowiek u progu trzeciego tysiąclecia. Zagrożenia i wyzwania*, Tom 4, Wydawnictwo Elbląskiej Uczelni Humanistyczno-Ekonomicznej, s.133-147.
- Walukiewicz S., Dewalska-Opitek A., [2008] *WP5. Regional Case Studies – SILESIA*, Working Paper WP-1-2008, Warsaw, Systems Research Institute.
- Walukiewicz S., Wiktorzak A. A., [2007] *Systems Approach in Social Sciences*, Proceedings of the Central European Conference in Regional Science, Slovakia, Novy Smokovec, October 2007.
- Walukiewicz S., Wiktorzak A. A., [2009], *Human and Social Capital in Education*, Proceedings of ERSA 2009, Łódź 2009, August 25–29.
- Westlund H., [2006] *Social Capital in the Knowledge Economy. Theory and Empirics*, Berlin-Heidelberg, Springer.
- Wiktorzak A. A., [2009] *Analiza systemowa i obliczenia inteligentne w modelowaniu kapitału ludzkiego i społecznego na przykładzie szkoły ponadgimnazjalnej. Rozprawa doktorska*, Warszawa, Instytut Badań Systemowych PAN.
- Wiktorzak A. A., [2010] *Pomiar kapitału ludzkiego na kolejnych poziomach edukacji*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 359–370.
- Zienkowski L., [1971] *Jak oblicza się dochód narodowy*, Warszawa, PWE.
- Young G.K., [2007] *A Survey on Intangible Capital*, CEI Working Paper Series, No. 2007 10, Japan, Tokyo, Hitotsubashi University.

## Zestawienie seminariów w ramach projektu „Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie”.

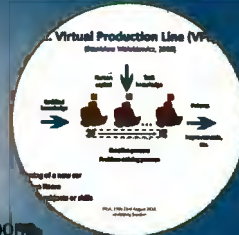
autor	tytuł	data
Mgr Julia Siderska	„Czy można zarobić na bezpłatnym oprogramowaniu?”	29.02.2012 r.
Red. Jacek Żakowski z „Polityki”	„Zarządzanie procesowe”	15.11.2011 r.
Mgr Grażyna Grabowska	„Wykorzystanie zasady ortogonalności w budowie zespołu projektowego”	8.11.2011 r.
Prof. dr. hab.. Stanisław Walukiewicz	„Rynek badań naukowych”	14.06.2011 r.
mgr Julia Siderska	„Rola wartości niematerialnych w firmie Prokom”	10.05.2011 r.
Prof. dr hab. Bolesław Niemierko	„Jak mierzyć kapitał ludzki i społeczny”	12.04.2011 r.
Prof. nadzw. dr hab.. Przemysław Śleszyński	„Efektywność układów regionalnych Polski. Na marginesie raportu Boniego”	15.03.2011 r.
Prof. dr. hab.. Stanisław Walukiewicz	„Twierdzenie Pitagorasa dla dwojga”	22.02.2011 r.
Prof. dr. hab. Leszek Kuźnicki	„Źródła ewolucyjnego sukcesu człowieka”	8.02.2011 r.
Prof. dr. hab. Stanisław Walukiewicz	„Wielkie Twierdzenie Fermata i Zasada Ortogonalności”	30.11.2010 r.
Prof. dr. hab. inż. Stanisław Walukiewicz	„Nośniki i nosiciele kapitału”	28.05.2010
Red. Krzysztof Mroziewicz z „Polityki”	„Analiza porównawcza modeli rozwoju społeczno-gospodarczego przodujących krajów Azji”	17.02.2010 r.



Dr. Leszek Klukowski	„Metody pomiaru edukacyjnej wartości dodanej”	13.01.2010 r.
Prof. Hans Westlund z Royal Institute of Technology w Sztokholmie	„Social Capital and Economic Performance: A Quasi Meta-analysis of 65 Studies”	10.12.2009 r.
Prof. Hans Westlund z Royal Institute of Technology w Sztokholmie	„The Role of Social Capital in Innovation”	09.12.2009 r.
Prof. dr. hab. Stanisław Walukiewicz	„Miłość i małżeństwo z punktu widzenia kapitału społecznego”	28.09.2009 r.
Mgr. inż. Marek Trojanowski	„Zagadnienie przydziału pracy na wirtualnej taśmie produkcyjnej”	26.06.2009 r.
Prof. dr. hab. Stanisław Walukiewicz	„Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie”	27.05.2009 r.

**Stanisław Walukiewicz** po ukończeniu Moskiewskiego Instytutu Inżynierii Mechanicznej w Instytucie Automatyki PAN, który po kilku reorganizacjach stał się Instytutem Inżynierii Wzrostu. W tym Instytucie przeszedł wszystkie szczeble kariery naukowej — od asystenta stażysty do profesora. Po doktoracie przebywał rok w USA na stypendium National Science Foundation, pracując na University w Pittsburghu oraz na University of California at Berkeley.

Przez wiele lat zajmował się matematycznymi metodami wspomagającymi podejmowanie decyzji. Napisał monografię *Programowanie dyskretne*, która została przetłumaczona na język angielski. Wykładał badania operacyjne i programowanie matematyczne na wielu uczelniach w kraju i za granicą: Bayreuth, Kopenhaga, Odense (Dania), Linköping (Szwecja), Rzym, Lizbona, Rio de Janeiro. Od ponad 10 lat zajmuje się kapitałem społecznym i ludzkim



Był koordynatorem wielu projektów Unii Europejskiej realizowanych w ramach programów TEMPUS, PHARE oraz programów ramowych, od czwartego początku lat 90. Obecnie kieruje projektem *Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przesłanki akademickie* współfinansowany ze środków UE w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

**W książce stawiamy tezę, że każdy z nas, traktowany jako homo economicus, jest kapitalistą ludzkim, bo posiada pewne zasoby, które powinien pomnażać, ucząc się, zdobywając nowe doświadczenia, dbając o własne zdrowie itp. Jeśli kapitaliści ludzcy łączą swoją wysiłki, to powstaje kapitał społeczny; zasób o szybko rosnącym znaczeniu w rozwiązywaniu problemów twórczych, w zespołowej pracy twórczej. Rozwój społeczno-gospodarczy polega na tym, że rośnie wartość pracy twórczej i równocześnie spada wartość pracy rutynowej. Dlatego hasło *Kapitaliści ludzcy łączcie się!* jest ważne, bardzo ważne.**

ISBN: 83-894-7546-4



*Projekt i publikacja współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego Program Operacyjny Kapitał Ludzki*

**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**