

ANDRZEJ RYCHARD

Kapitał społeczny a instytucje Wstępne rozważania¹

WPROWADZENIE: SŁABY KAPITAŁ SPOŁECZNY W SILNYM SPOŁECZEŃSTWIE?

Moim celem jest zastanowienie się nad zasadniczymi czynnikami spajającymi i dezintegrującymi polskie społeczeństwo. Powszechnie dostrzegana jest słabość kapitału społecznego, mierzonego np. poziomem zaufania do innych ludzi i do instytucji (por. np. ostatnio Domański 2005). Zarazem jednak społeczeństwo jako całość nie wydaje się być rozrywane jakimś zasadniczym konfliktem, ludzie uczestniczą w instytucjach i procesach rynkowych, demokracja też nie wydaje się być zagrożona, choć poziom uczestnictwa w niej jest wyraźnie niższy niż w rynku. Dlatego też warto zastanowić się, jakie są mechanizmy, które społeczeństwo spajają, jak włączają ich w struktury instytucjonalne, a które mechanizmy z kolei sprzyjają dezintegracji. Co, wreszcie, kompensuje brak kapitału zaufania społecznego, pozwalając odzwiercać się łaadowi instytucjonalnemu? Analiza ta ma w swym tle także przekonanie, że obecnie coraz większą uwagę trzeba poświęcać właśnie powiązaniom między poszczególnymi aktorami życia społecznego niż samej kompozycji aktorów. Do pewnego stopnia maleje bowiem znaczenie takich pojedynczych aktorów, jak wielkie klasy społeczne, ruchy społeczne, a wzrasta rola sieci i struktur powiązań między ludźmi, grupami i jednostkami, czyli między wieloma aktorami (Rychard 2002). To wysuwa na plan pierwszy problematykę więzi², mechanizmów integracji i dezintegracji.

¹ Niniejsze opracowanie jest wynikiem pracy w IFIS PAN oraz studialnego pobytu w WZB, Berlin (jest ono też przygotowywane do publikacji w wydawanych przez WZB „Working Papers”). Wykorzystuję w nim fragmenty swych analiz zamieszczonych w tekście *Rozproszona Polska. Wstępna próba bilansu socjologicznego* w: Domański, Rychard, Śpiewak (2005).

² Kwestie te w sposób wyczerpujący od strony teoretycznej przedstawia ostatnia praca M. Marody i A. Gizy-Poleszczuk (2005).

Analizę swą rozpocznę od zastanowienia się, jaką rolę dla zrozumienia tych zjawisk odgrywa dziedzictwo ruchu społecznego „Solidarności”. Jego specyfika, a przede wszystkim sam fakt pojawienia się w kraju o niskim poziomie kapitału społecznego są tu bardzo ważne. Następnie przedstawię próbę wstępnej analizy mechanizmów tworzenia kapitału społecznego, procesów integracji i dezintegracji w oparciu o dane empiryczne oraz stanowiska innych autorów. Będzie to analiza mechanizmów spajających i dezintegrujących (z uwzględnieniem roli kapitału społecznego) w okresie „posolidarnościowym”. Tekst ten ilustruje moim zdaniem charakterystyczna ewolucje czynników spajających: od mechanizmów na poziomie makro (w okresie „Solidarności”) do mechanizmów ulokowanych raczej na poziomie mikroorganizacyjnym (w sieciach relacji międzyludzkich, przy deficycie makrosocjalnego kapitału zaufania)³.

OD SOLIDARNOŚCI DO POSTSOLIDARNOŚCI

Istnieje popularny stereotyp, zgodnie z którym rozpoczęta ponad ćwierć wieku temu w Polsce rewolucja „Solidarności” jest dobrym przykładem rewolucji, która pożera własne dzieci i zastępuje stare nierówności, z którymi walczyła, nowymi. Zwykle przytacza się tu jako ilustrację losy robotników, którzy najpierw byli bohaterami walki o upadek komunizmu, a gdy ten się już dokonał, stali się w sporej części ofiarą wprowadzania rynku. Nie zamierzam całkowicie kwestionować tego poglądu, choć jest w nim spore uproszczenie. To prawda, że jedna z bardziej istotnych lekcji minionych piętnastu lat transformacji nauczyła nas, że jest zasadnicza różnica między upadkiem starego systemu a budową nowego. Różnica ta dotyczy logiki tych dwóch faz i zaangażowanych w nie aktorów (Rychard 1993). Jednakże stwierdzenie, że antykomunistyczna rewolucja pożera swe dzieci, jest uproszczeniem. „Solidarność” miała wiele dzieci i nie wszystkie spośród nich stały się potem ofiarami rozpoczętej przez nią rewolucji.

Pierwsze z takich upraszczających założeń przyjmuje, że „Solidarność” była ruchem jednolitym. To oczywiście, że od samego początku była bardzo zróżnicowana wewnętrznie. Była zróżnicowana w warstwie ideologicznej, łącząc elementy populizmu, tradycjonalizmu i dążenia do modernizacji – by wskazać tylko jeden z typów różnic. Była także niejednorodna w sensie organizacyjnym, łącząc formę związku zawodowego z istotną rolą struk-

³ Być może w ogóle analizowane w tej perspektywie doświadczenie „Solidarności” było wyjątkiem, a generalnie przeważają mechanizmy mikrosocjalne.

tur regionalnych, a nie zawodowych. To tylko dwa przykłady powszechnie znanej wielowymiarowości ruchu „Solidarności”.

Drugie milczące założenie to sąd, że rewolucja solidarnościowa już się dokonała. Oznaczałoby to, że już możemy oceniać jej rezultaty. To także jest uproszczenie. Wreszcie założenie trzecie, zgodnie z którym „Solidarność” była zjawiskiem statycznym, niezmiennym. Jak wiemy, w rzeczywistości ruch „Solidarności” ewoluował i zmieniał się zasadniczo: zmieniał swój charakter i cele. Aby dać tylko jeden przykład, wystarczy wspomnieć, jak odmienne były solidarnościowe poglądy na rynek i prywatyzację w latach 1980 i 1989.

To są między innymi powody, dla których jest niemożliwe, aby dać jedną odpowiedź na pytanie, jak antykomunistyczna rewolucja traktuje swe dzieci. Rewolucje takie, a należy do nich też solidarnościowa, miały wielu bohaterów: niektóre z nich zniknęły, niektóre przemieniły się z bohaterów w ofiary, a niektóre z sukcesem dostosowały się do nowej sytuacji. W konsekwencji powstały zarówno nowe mechanizmy społecznej dezintegracji i nierówności społecznych, powstały jednak także nowe mechanizmy zapewniające jakiś poziom społecznej integracji, a w każdym razie chroniące przed kumulacją procesów dezintegracyjnych. W poniższych rozważaniach przedstawiam pewne hipotezy na ten temat, koncentrując się głównie na instytucjonalnych mechanizmach.

Jednym z podstawowych pytań jest więc kwestia mechanizmów integracji i dezintegracji społecznej, jakie możemy dostrzec poprzez analizę ruchu „Solidarności”. Kluczowe jest tu w ogóle pytanie o to, jak możliwe było powstanie tego ruchu w Polsce? Stereotypowe odpowiedzi wskazują na tradycje buntów i protestów w powojennej Polsce, która wykształciła społecznie ugruntowany repertuar zachowań kontestacyjnych, niemal instytucjonalizując obecność strajku przemysłowego jako stałego mechanizmu ujawniania napięć i konfliktów w systemie. To niewątpliwie istotne czynniki, ale mimo tego warto postawić pytanie, jak to się stało, że taki ruch jak „Solidarność” powstał w kraju, który swego czasu Elżbieta i Jacek Tarkowscy (1994) uznali za przykład społeczeństwa „amoralnego familizmu”, a więc będącego federacją silnie zintegrowanych wewnętrznie małych grup nieufnych wobec siebie i wzajemnie konkurujących. Z tego punktu widzenia „Solidarność” była raczej wyłomem niż regułą. Dlatego warto bliżej przyglądać się jej wewnętrznemu zróżnicowaniu, bo w nim można dostrzegać pewne elementy mechanizmów dezintegracyjnych.

Ostatnie obchody dwudziestopięciolecia „Solidarności” przypomniały nam, że zróżnicowany charakter ruchu nie jest tylko kwestią dzisiejszych interpretacji, jest ona bowiem wbudowana w ruch od samego jego początku. Przy okazji wspomnianych rocznicowych obchodów widzieliśmy, jak różni

politycy próbowali przekonywać opinię publiczną, że to właśnie ich ugrupowanie właściwie odczytuje przesłanie ruchu „Solidarność”. Nawet SLD, partia w końcu wywodząca się bezpośrednio ze środowiska głównego oponenta historycznej „Solidarność”, odwoływała się do dziedzictwa 21 postulatów słynnego gdańskiego strajku, który dał początek ruchowi. To z oczywistych względów wywołało jednolitą krytykę płynącą z różnych środowisk. I w tym sensie był to ruch kontrproduktywny ze strony SLD, który tak często przecież nawoływał do zakończenia podziałów i sporów historycznych. Osiągnął efekt odwrotny: poprzez próbę przywłaszczenia symboliki „Solidarność” zjednoczył na krótki co prawda czas niemal całą antykomunistyczną opozycję i wzmocnił podziały, które zawsze chciał osłabić. Być może to wydarzenie świadczy, iż rację ma Jacek Kurczewski (2005), twierdzący, że „Solidarność” pozostała jedynym czystym, niezbrukany „mitem założycielskim”, szczególnie w porównaniu ze zużytym „mitem Okrągłego Stołu”. Jednakże to chyba nie tylko potrzeba takiego mitu powoduje, że tak różne siły społeczne i polityczne chętnie dziś przyznają się do solidarnościowego dziedzictwa. To historycznie istniejące zróżnicowanie ruch czyni takie wydarzenia możliwymi. Jeśli spojrzeć na listę 21 postulatów gdańskich stoczniovców sformułowaną w lecie 1980 r., wtedy staje się jasne, że w postulatach tych zawarte były różne, nie zawsze możliwe do pogodzenia cele. Gdybyśmy podzielili te postulaty na dwie zasadnicze grupy, dotyczące zasad społecznej sprawiedliwości demokracji w życiu publicznym, wówczas widoczne stają się potencjalne niespójności. Robotnicy chcieli racjonalizacji żywności, co niewątpliwie oddawało egalitarne dążenia w sytuacji niedoboru dóbr, a zarazem postulowali awansowanie kierowników zgodnie z regułami merytokratycznymi. Gdy chodzi o polityczne cele ruchu w postulatach zdecydowanie zawarte były pluralizmu i demokracji (niezależne związki zawodowe, uwolnienie więźniów politycznych). Jednakże w przyszłej działalności ruchu okazało się, jak ważny był także etyczny, moralny wymiar polityki. A to, zdaniem niektórych autorów, mogło utrudniać budowę systemu politycznego (por. np. Linz, Stepan 1996: 272). Tak więc od samego początku w programie i w działaniach obecna była zarówno perspektywa bardziej polityczna, jak i akcentująca silniej wartości moralne.

Dodać do tego należy proces ewolucyjnej zmiany, jakiej podlegał ruch. Początek to z oczywistych względów próba naprawy i reformy realnego socjalizmu (socjalizm – tak, wypaczenia – nie). Na taki charakter początków ruchu wpływała nie tylko geopolityka i względy taktyczne: „Solidarność” początku lat 80. była w swej istocie o wiele bardziej socjalistyczna niż ten sam ruch pod koniec dekady. Rozpoczęto pod hasłami prób reform, które ze względu na naturę systemu okazały się niemożliwe do wprowadzenia

i dopiero potem program stopniowo się radykalizował. W istocie poprzez niemożność tej reformy „Solidarność” udowodniła niereformowalność „realnego socjalizmu” otwierając dzięki temu drogę do zasadniczej zmiany ustroju i wprowadzenia rynku oraz demokracji. Choć powody, dla których solidarnościowe reformy się nie udały, są przede wszystkim natury politycznej, to jednak nawet gdyby nierealistycznie założyć, że powody te nie zaistniały, to i tak wówczas po pewnym okresie okazałyby się, że proponowane rozwiązanie samorządowe, polegające w dużym stopniu na zastąpieniu polityzacji odgórnej polityzacją oddolną, nie rozwiązuje zasadniczego problemu polskiej gospodarki, jakim była nieefektywność. Musimy przecież pamiętać, że dyskusja na temat rozwiązań rynkowych rozpoczęła się w Polsce właściwie dopiero w połowie lat 80. Na początku ruch „Solidarność” szukał rozwiązań w mechanizmach samorządowych, rynkowe idee pojawiły się dopiero potem.

Wszystko to powodowało unikalny charakter ruchu „Solidarność”. Zrozumienie tej unikalności pomoże nam także zrozumieć mechanizmy społecznej integracji/dezintegracji będące skutkami działania tego ruchu. Unikalność ta polega moim zdaniem przede wszystkim na połączeniu dwóch rodzajów celów w jednej organizacji. Po pierwsze, „Solidarność” była z pewnością ruchem o charakterze populistycznym, jeśli rozumiemy przez to uleganie masowym nastrojom, dążenie do reprezentowania większości społeczeństwa czy też, generalnie, obronę ludzi pracy, słabszych przy jednoczesnym zróżnicowaniu ideologicznego profilu ruchu. Była ruchem populistycznym i w tym sensie, że zwrócona była przeciw ówczesnemu establishmentowi. Jednakże – i tu dochodzimy do drugiej cechy „Solidarność” – ówczesny establishment z natury rzeczy nastawiony był antyrynkowo i antydemokratycznie, tak więc pozostawanie w orientacji anyestablishmentowej oznaczało niejako *implicite* wspieranie rynku i demokracji. A to oznaczało wspieranie pomysłów modernizacyjnych. Oczywiście, jak wielokrotnie wskazywano, owo wsparcie opierało się w dużym stopniu na niejasnych i stereotypowych oczekiwaniach wobec rynku i – do pewnego stopnia także – niejasnej wizji demokracji. Niemniej jednak stanowiło ono istotny rys ówczesnej „Solidarność”. W ten właśnie sposób „Solidarność” wspierała także program modernizacji kraju, co stanowiło o jej unikalności. Do pewnego stopnia owa unikalność wynikała także z ówczesnego stanu rozwoju (a może bardziej – niedorozwoju) funkcjonalnej specjalizacji struktur instytucjonalnych: konfrontacja z jednym przeciwnikiem sprzyjała ujednoczeniu strony opozycyjnej. Niedorozwój ów był zresztą immanentną cechą komunizmu: jak to zauważano, partia polityczna (PZPR) była w istocie „partią gospodarczą” (bo tym się głównie zajmowa-

ła), a przedsiębiorstwo przemysłowe było – jak to zauważał Witold Morawski (1994) jedną z ważniejszych instytucji politycznych.

Można powiedzieć, że dzisiejszy stan rozwoju systemu instytucjonalnego jest wyraźnie inny. Oprócz tego, że określenia „partia polityczna” czy też „przedsiębiorstwo” są bardziej jednoznaczne, także inne społeczne aspiracje i interesy znajdują już ujście w odseparowanych formach organizacyjnych. I tak, mamy partie o charakterze wyraźnie populistycznym oraz ugrupowania (choć może tu słabiej) o bardziej modernizacyjnym charakterze.

Wspominam te fakty, bo dopiero na ich tle widać unikalność ruchu „Solidarności”, który właśnie dzięki temu mógł budować pewne mechanizmy społecznej integracji. Ta dwoista rola „Solidarności” była szczególnie widoczna w pierwszym etapie przekształceń w kierunku gospodarki rynkowej. To przecież właśnie wtedy rząd wspierany przez ten ruch rozpoczął wielkie przemiany. Do dziś i pewnie jeszcze długo będzie trwał spór o to, czy relatywnie niski poziom konfliktów społecznych początku lat 90. był wynikiem kredytu zaufania dla pierwszego niekomunistycznego rządu (a w każdym razie niekomunistycznego premiera), czy też raczej konsekwencją demobilizacji klasy robotniczej (pracowniczej?) zagubionej sytuacją, w której dotychczasowi przedstawiciele „nas” stali się częścią „onych”, współtworząc rząd. Niezależnie od tego, która z tych interpretacji jest bardziej prawdziwa, faktem jest, że linia podziału między „my” a „oni” wówczas uległa pewnemu zatarciu. I to jest jakiś wskaźnik osłabienia procesów społecznej dezintegracji.

Jak wiemy, nie trwał ten proces zbyt długo. Po początkowym okresie wyciszenia konfliktów dały one o sobie znać. Ale też, o czym trzeba pamiętać, poziom konfliktu przemysłowego był dość niski, biorąc pod uwagę radykalizm przekształceń. „Solidarność” niewątpliwie odegrała swą rolę i więcej wiemy w istocie o jej skutkach niż o przyczynach, które ją zrodziły.

A te przyczyny są ciekawe. Powtórzę więc; jak to się stało, że w kraju, w którym dominował „amoralny familizm”, mógł powstać taki ruch? Jak w kraju bez więzi, w którym zdaniem Stefana Nowaka istniała przepaść między integracją w skali mikro, a brakiem jej w skali mikro, „Solidarność” była możliwa? Są tu oczywiście możliwe różne wyjaśnienia. Pierwsze, iż „Solidarność” była w istocie tylko federacją solidarności interesów (obaw?) grupowych, które zintegrowały się w obliczu konfliktu z „onymi”, a gdy ten odszedł na plan dalszy, ujawniły się, dając początek kresowi jej misji. Dalej, można dowodzić, że „Solidarność” była owocem szczególnego czasu polegającego na załamaniu możliwości awansu wykształconej przez komunizm klasy robotniczej (znana koncepcja „nowej klasy średniej” Jacka Kurczewskiego idzie chyba w tym kierunku). Wreszcie – a to wcale nie wyczerpuje możliwych wyjaśnień – może była logiczną konsekwencją dobrze ugruntowanej

tradycji buntów wobec komunizmu w Polsce. Tych kilka wymienionych przykładowo interpretacji w żadnym wypadku nie pozostaje w opozycji wobec siebie – pewnie razem coś wyjaśniają, choć na pewno nie wszystko.

Poza tymi możliwymi przyczynami, może warto zapytać, czy „Solidarność” była też próbą budowy więzi integrujących społeczeństwo na innych zasadach niż więzi patologiczno-korupcyjne? To oczywiście nie musi być jedyną przyczyną jej powstania, ale kto wie, czy nie było też i skutkiem (nie do końca spełnionym). Do problemu tego wrócę w dalszej części analiz.

Do tej pory skupiałem się na możliwych efektach integracyjnych ruchu, który powstał w zdeintegrowanym społeczeństwie. Oczywiście, ruch ten (jeśli traktować go szeroko) w sposób oczywisty wprowadził też do polskiego społeczeństwa czynniki różnicujące. W końcu rynek buduje nierówności. Ale też musimy pamiętać, że nierówności owe są różnie oceniane, w zależności od tego, czy uważamy je za usprawiedliwione czy też nie. W Polsce utrzymuje się wciąż pewne poparcie dla zróżnicowań wynikających ze względów tzw. merytokratycznych, przy odrzuceniu tych, które są skutkiem układów, znajomości itp. To jest oczywiste. Solidarnościowe przemiany (używam tego niejasnego terminu dla oznaczenia zmian po 1989 r.) miały na celu (jeśli przypomnieć sobie postulat pierwszej „Solidarności”, ale i potem też) wprowadzenie reguł „merytokratycznych”. Jak było potem, to inna sprawa. Dziś, gdy widzimy wielkie fortuny powstałe bez „merytokratycznych” uzasadnień, niejasne powiązania między biznesem a polityką, niekiedy możemy sądzić, że okazało się to jedną z utopii. Ale też musimy pamiętać o wynikach badań struktury społecznej, które wyraźnie pokazują, że rośnie jej spójność rozumiana jako poziom związku między np. dochodami z pracy a wykształceniem (Domański 1996). Warto też pamiętać, że pogląd, iż polski biznes wywodzi się głównie z komunistycznej nomenklatury, nie znajduje oparcia w faktach. Jak wiadomo, badania Henryka Domańskiego (1997: 56) dokumentują, iż blisko 40% polskich przedsiębiorców z połowy lat 90. wywodzi się z klasy robotniczej. Oczywiście, pewnie chodzi tu o przedsiębiorców niewielkiej skali, ale też pamiętajmy, że to właśnie ta przedsiębiorczość dostarcza zasadniczą część polskiego dochodu narodowego. Dlatego też, kiedy mówimy o tym, że polska klasa robotnicza, która była głównym animatorem upadku komunizmu, w efekcie wprowadzenia kapitalizmu sama upadła (tu trochę wyolbrzymiam), to musimy pamiętać, że obraz jest daleki od jednoznaczności. Jest tak niejednoznaczny, jak strajk w FSM w roku 1993, gdy z jednej strony stali wewnątrz fabryki strajkujący, a na zewnątrz płotu protestowali przeciw protestującym robotnicy, którzy chcieli pracować. To był jeden z sygnałów początku zróżnicowania interesów w ramach tej grupy, wielokrotnie odnotowywanego przez bada-

czy. W efekcie pewnie robotnicy jako klasa mają się gorzej (mimo wszystkich zróżnicowań), choć nie do końca wiadomo, jakiej części tej klasy owa prawidłowość dotyczy – niektórzy bowiem przestali być robotnikami i ci niekoniecznie mają się gorzej.

Nie można opisać mechanizmów integracji i dezintegracji społecznej powodowanej przez ruch „Solidarności” bez wspomnienia jego roli w dostosowaniu Polaków do wymogów rynku. To nie tylko to, że spora część przedsiębiorców wywodzi się z tej klasy. To przede wszystkim masowe uczestnictwo w instytucjach rynku. Oczywiście, w dużym stopniu wymuszone, dlatego tak wyraźnie wyższe niż uczestnictwo w demokracji (Rychard 2004). Ale i tak ma to swoje skutki. Uczestnictwo w rynku – w roli konsumenckiej – zwykle nie prowokuje do działań kolektywnych⁴. Niemniej jednak, ma swe skutki dla stabilności lub destabilizacji ładu społecznego. Otóż uważam, że konsumenckie uczestnictwo w rynku raczej stabilizowało, niż destabilizowało sytuację. Chyba nie było czynnikiem mocno dezintegrującym, dzielącym Polskę na dwie czy też więcej nieprzystawalnych części. Może więc warto spojrzeć na te czynniki, które zapobiegały zasadniczemu podziałowi? Moim zdaniem można je widzieć nie tyle jako rezultat działania wybranych grup, klas czy innych aktorów jednostkowych, ile raczej jako skutek specyficznego układu stosunków między nimi.

SIECI KAPITAŁU SPOŁECZNEGO A INSTYTUCJE

Przydatność koncepcji sieci i kapitału społecznego

Od pewnego czasu także w opisie sytuacji polskiej zyskują na popularności koncepcje odwołujące się do pojęcia sieci społecznych. Od lat w socjologii jest to użyteczne narzędzie analityczne, pozwalające zrozumieć wielorakie formy organizacyjne i wymiany pomiędzy nimi (por. np. Smith-Doerr, Powell 2005). Jednakże w warunkach polskich istnieją pewne dodatkowe czynniki czyniące to podejście użytecznym. Przede wszystkim jest to widoczne osłabienie znaczenia roli masowych, kolektywnych aktorów społecznych (klas, ruchów społecznych) w okresie „postsolidarnościowym” i zwiększenie roli aktorów lokalnych oraz powiązań między nimi, jak analizowałem to w innym miejscu (Rychard 2002: 156–160). Szczególnie widać

⁴ Co prawda w czasach komunistycznych powodowało to działania kolektywne, gdy np. pracownicy, występując w swych rolach konsumenckich, protestowali poprzez strajki przeciw podwyżkom cen. Dziś jednak kolektywne działania konsumentów chyba prawie już (jeszcze?) nie występują.

to we wzroście znaczenia roli konsumenckiej i generalnie zachowań konsumenckich, a te są przecież raczej domeną działań indywidualnych niż kolektywnych. Koncepcja sieci wydaje się tu więc właściwym narzędziem umożliwiającym analizę powiązań pomiędzy wieloma rozproszonymi, lokalnymi aktorami.

Jest powód jeszcze jeden. Powszechnie zwraca się uwagę na istnienie wielu hybrydowych rozwiązań instytucjonalnych w krajach dokonującej się transformacji. Hybrydy owe łączą rozwiązania właściwe minionemu systemowi i elementy nowe, często tworząc swoistą „nową jakość”, niedającą się wyjaśniać ani w ramach modelu starego, ani nowego systemu. I wówczas dostrzega się dogodność koncepcji sieci do analitycznego ujmowania tej hybrydowej rzeczywistości. Sieci bowiem są np. tym, co nie jest ani rynkiem, ani hierarchią (por. np. Stark, Bruszt 1998) i przez to dobrze nadają się do opisu niedokończonej transformacji. Ponadto jest to transformacja, w czasie której co chwila niemal wykrywane są rozmaite afery dotyczące niejasnych powiązań biznesu z administracją, ukazywana jest rola nieformalnych powiązań, które istotnie modyfikują formalną hierarchię władzy. A koncepcja sieci także wyrasta z zainteresowania problemami nieformalnymi (Smith-Doerr, Powell 2005).

Koncepcje sieci warto widzieć w ich relacji do pojęcia kapitału społecznego, który właśnie poprzez sieci jest często rozpowszechniany i dystrybuowany. James Coleman (1990: 300–306), jak wiemy, definiuje kapitał społeczny w terminach własności relacji między aktorami, a nie w terminach własności aktorów. Istotnym elementem tych własności jest relacja zaufania. Otóż, jak donoszą socjologowie, polskie społeczeństwo dysponuje relatywnie niskim kapitałem społecznego zaufania. Kapitał ten może być bowiem traktowany zarówno jako cecha relacji interpersonalnych, jak i jako właściwość całych społeczeństw (Misztal 2000). Ostatnio temat ten podniósł Henryk Domański (2005), dowodząc za pomocą danych z ESS, że zarówno poziom zaufania personalnego, jak i instytucjonalnego, jest w Polsce bardzo niski na tle innych krajów europejskich. Obserwacja ta, wspierana także wynikami innych badań, dostarcza nie tylko wiedzy o stanie polskiego społeczeństwa. Istnieją dobrze ugruntowane teorie wskazujące, iż to od poziomu i jakości kapitału społecznego zależy poziom modernizacji i rozwoju gospodarczego. Wystarczy przywołać tu znane koncepcje Roberta Putnama (1995) czy Francisca Fukuyamy (1997). Na gruncie polskim koncepcje te do pewnego stopnia reprezentowane są przez pewne tezy Jacka Kochanowicza i Mirosławy Marody (2003). W pewnym uproszczeniu sprowadzają się one do poglądu, iż z racji kulturowego nieprzygotowania polskiego społeczeństwa manifestującego się między innymi niskim poziomem

i niską jakością kapitału społecznego obecna transformacja gospodarcza przebiega raczej powierzchownie, polegając na nieco sztucznej imitacji zachodnich wzorów w kulturowo obcym otoczeniu. Teza ta, pozostająca w nurcie Polanyiowskiego myślenia o niemożności zaistnienia gospodarki rynkowej w nierynkowym społeczeństwie, jest głównie przedmiotem dysput ideowych, choć warto byłoby ją poddać jakimś próbom testu empirycznego. Dowodzić bowiem można poglądu przeciwnego, iż z racji masowego uczestnictwa w rynku trudno tu mówić o całkowicie sztucznym implancie. Nie chodzi tu zresztą o uczestnictwo wyłącznie konsumenckie, ale i dość masowy i silnie społecznie zakorzeniony charakter polskiej średniej i drobnej przedsiębiorczości.

Sieci zaufania a instytucje

Spróbujmy więc dodać trochę ilustracji empirycznych do tych obserwacji. Jak wspomniałem wcześniej, Polacy na tle innych krajów mają niezmiernie niski poziom kapitału zaufania zarówno instytucjonalnego, jak i personalnego – najniższy wśród badanych w ESS krajów (czołówkę stanowią kraje skandynawskie; Domański 2005). Dokładniejszy wgląd w dane ukazuje, że w poszczególnych krajach istnieje zauważalny związek pomiędzy zaufaniem instytucjonalnym (mierzonym zaufaniem do polityków) a zaufaniem personalnym. W Polsce wynosi on 0,229 (r Pearsona), a we wszystkich krajach waha się między 0,120 a 0,334. Nie jest to więc związek silny, a jego poziom jest w niewielkim stopniu zróżnicowany pomiędzy poszczególnymi krajami. Chciałem też ustalić, czy poziom zaufania wiąże się z poziomem aktywności społecznej⁵ oraz siłą sieci wsparcia, jakimi dysponują ludzie⁶. Otóż okazało się, że jeśli występują jakieś zależności, to wyraźnie silniej wiążą one (choć poziom tych korelacji jest generalnie niski) zaufanie indywidualne i siłę sieci wsparcia oraz poziom aktywności. Zaufanie do polityków jest praktycznie wszędzie niezależne (lub: bardzo słabo zależne) od poziomu aktywności i siły sieci wsparcia. Takie wyniki są zrozumiałe: można się było wręcz spodziewać, że to właśnie niskie zaufanie do instytucji systemu może owocować aktywnością i siłą wsparcia (istotnie, w dwóch krajach są ślady zależności negatywnej), a w każdym razie nie jest tak, że zaufanie do polityki wiąże się z podejmowaniem jakiejś społecznej aktywności.

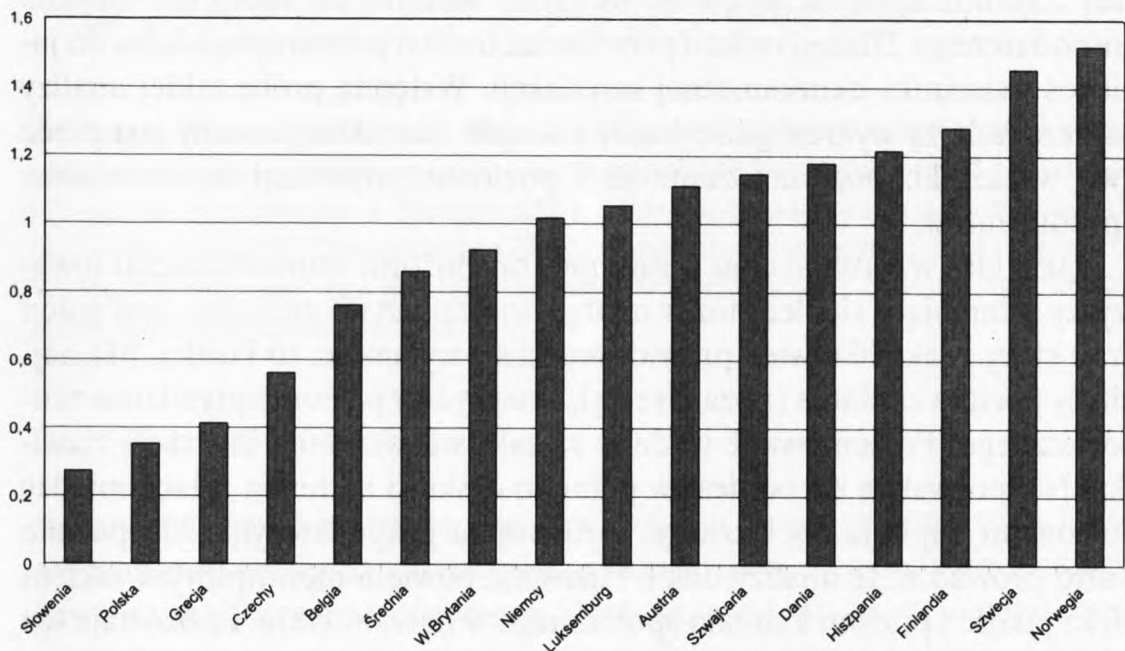
⁵ Mierzone to było liczbą podejmowanych działań dla poprawy sytuacji w kraju, dokładna treść pytania w przypisie do rysunku 1.

⁶ To zaś było mierzone za pomocą zmiennej utworzonej w wyniku analizy czynnikowej trzech zmiennych: częstotliwości spotkań towarzyskich (dwa pytania) oraz posiadaniem bliskiej osoby, której można się zwierzać.

Oczywiście nie wiemy, jaki jest kierunek zależności: czy to zaufanie do ludzi „tworzy” sieci wsparcia i aktywność, czy też poprzez zaangażowanie w sieci i działanie społeczne wytwarza się zaufanie. Rozstrzygnięcie zapewne łatwiej znaleźć w teorii niż w samych danych. Analizując zaś dane, dostrzec można, iż pomiędzy poszczególnymi krajami występują bardzo wyraźne różnice, gdy chodzi o wartości poszczególnych zmiennych (ukazują to też następne analizy), natomiast względnie ujednolicone są wzory zależności między zmiennymi. Być może oznacza to, iż pewne wzory zależności mają charakter raczej uniwersalny, niezależnie od nasilenia zjawisk, pomiędzy którymi owe zależności zachodzą.

Kontynuując empiryczne ilustracje zjawiska kapitału społecznego, zwróćmy uwagę na silne zróżnicowanie poziomu aktywności poszczególnych społeczeństw. Obrazuje to rysunek 1, prezentujący przeciętną liczbę działań podejmowanych przez ludzi dla poprawy sytuacji.

Rysunek 1. Liczba działań podejmowanych przez respondenta na rzecz poprawy sytuacji w kraju w ciągu ostatnich 12 miesięcy



* Chodzi o następujące rodzaje działań: 1) kontaktowanie się z politykiem, urzędnikiem na szczeblu rządowym lub samorządowym, 2) działanie w partii politycznej lub organizacji podejmującej działalność społeczną lub polityczną, 3) działanie w innego rodzaju organizacji lub stowarzyszeniu, 4) noszenie lub umieszczanie w widocznym miejscu znaczka/nalepki propagującej jakąś kampanię lub akcję, 5) podpisywanie petycji, 6) udział w legalnej publicznej demonstracji, 7) bojkotowanie, celowe niekupowanie określonych towarów, produktów. W tabeli zamieszczono średnie liczby takich działań podejmowanych przez respondentów w poszczególnych krajach oraz średnią ogółem.

I znów Polska znajduje się tu na końcu stawki, której jak zwykle przewodzą kraje skandynawskie. Ten wzór odpowiedzi utrzymuje się w większości prowadzonych analiz. Podobnie zresztą, jak i w poprzedniej edycji ESS, gdzie analizowałem „symetryczną alienację” (polityków wobec ludzi i ludzi wobec polityków) przodują kraje skandynawskie. Być może mamy tam do czynienia z bardzo spójnymi społeczeństwami, o naprawdę wysokim poziomie społecznego kapitału.

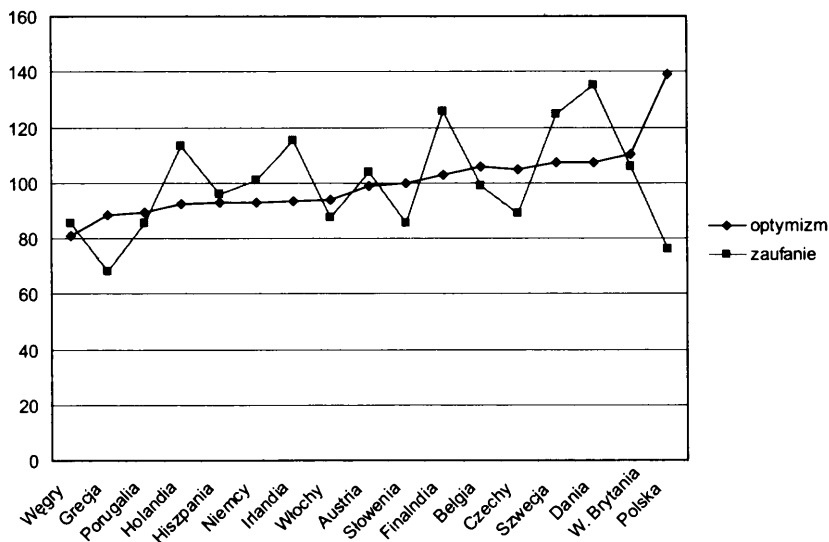
Aby jednak nie kończyć owych wstępnych analiz jednoznaczną konstatacją o niedostatkach polskiego kapitału społecznego, spróbujmy przyjrzeć się, czy przekonanie o możliwości ufania ludziom wiąże się w Polsce z pewnymi wskaźnikami akceptacji systemu i własnego życia. Otóż okazuje się, że poziom zaufania najsilniej wiąże się z poziomem akceptacji sposobu działania demokracji ($r=0,277$), nieco słabiej z akceptacją stanu gospodarki ($r=0,223$) a najsłabiej z zadowoleniem z życia ($r=0,165$). Można więc powiedzieć, że Polacy stosunkowo w słabym stopniu potrzebują sieci zaufania, aby czuć się zadowolonymi z życia.

Ale wróćmy do poziomu kapitału zaufania w perspektywie porównawczej. Zgodnie z przytaczaną wcześniej tezą, zaufanie jest motorem rozwoju gospodarczego. Dlatego warto przyrównać dane o poziomie zaufania do jakiegoś wskaźnika ekonomicznej satysfakcji. Wstępną próbę takiej analizy zawiera kolejny wykres, gdzie każdy z krajów charakteryzowany jest przez dwa wskaźniki: poziomu zaufania i poziomu satysfakcji konsumentów i producentów.

Jak widać wzrastającemu poziomowi optymizmu ekonomicznego towarzyszy załamująca się, lecz też w miarę rosnąca krzywa zaufania. Jest jeden kraj, który z jakichkolwiek prawidłowości się wyłamuje: to Polska. Ma najniższy poziom zaufania (poza Grecją), a najwyższy poziom optymizmu ekonomicznego. Prezentowane tu dane są zaledwie skromną ilustracją zjawiska. Nie pozwalają się odnieść w pełni do dyskusji na temat relacji między poziomem kapitału społecznego a rozwojem gospodarczym. Ale pewnie warto prowadzić te analizy dalej. Pozostaje bowiem niewątpliwym faktem niska jakość i poziom kapitału społecznego w naszym kraju. I pozostaje też faktem szybki wzrost gospodarczy. Dalsze analizy powinny pozwolić przybliżyć się do rozstrzygnięcia sporu, w którym obecnie, jak się wydaje, możliwe są do zarysowania następujące stanowiska.

Pierwsze, zgodnie z którym twierdzilibyśmy, iż przypadek Polski falsyfikuje ogólność ustaleń np. Fukuyamy czy Putnama. Możliwy jest oto wzrost i modernizacja bez zaufania. Co najwyżej, może owo zaufanie zbuduje się w wyniku wzrostu, ale nie musi być jego warunkiem koniecznym. Stanowisko **drugie** głosiłoby, iż ustalenia klasycznych badań typu Fukuya-

Rysunek 2. *Optymizm producentów i konsumentów a zaufanie do ludzi w wybranych krajach Unii Europejskiej*



Źródło: A. Rychard (2005: 121). Dane dotyczące optymizmu przedsiębiorców i konsumentów pochodzą z badań zorganizowanych przez Unię Europejską wśród 110 tys. firm i 25 tys. Ich klientów (za: J. Bielecki 2005), a dane dotyczące zaufania do innych ludzi pochodzą z badań H. Domańskiego (2005a) w oparciu o Europejski Sondaż Społeczny. W obydwu badaniach przyjęto jako średnią 100%, przeliczoną tylko dla tych krajów, które objęte były oboma badaniami.

my czy Putnama zachowują swą moc, lecz po prostu w przypadku Polski nie mamy do czynienia z rzeczywistą modernizacją, a co najwyżej z naskórkową imitacją pewnych rozwiązań i instytucji. Jako taka, ta powierzchowna modernizacja wkrótce wyczerpie swe siły napędowe i Polska już nie będzie się wyłamywać z prawidłowości: zajmie takie miejsce w wyścigu modernizacyjnym, na jakie pozwala jej posiadany kapitał społeczny. Jest wreszcie możliwe stanowisko **trzecie**, zgodnie z którym pewnie istnieją jakieś ukryte zasoby specyficznego kapitału społecznego lub jego substytuty, których nie dostrzegamy w badaniach. To w istocie nie jeden pogląd, a zbiór możliwych koncepcji, potencjalnie chyba najciekawszy dla socjologicznej eksploracji. Można zakładać, na przykład, że owe mechanizmy

ujawniają się w mikrorelacjach na poziomie gospodarczym⁷. Dalej, można sądzić, że rolę swego rodzaju substytutu odgrywa korupcja (też tę postawił A. Koźmiński w dyskusji nad prezentowanym tu wynikiem). Byłoby więc to swoiste patologiczne „kupowanie” kapitału społecznego zaufania (a właściwie antykapitału). Pogląd ten można rozszerzać, wskazując na rozmaitego rodzaju patologiczne więzi, „brudne wspólnoty” (by nawiązać do znanej koncepcji A. Podgóreckiego). Można wreszcie owe mechanizmy substytucji widzieć w procesach i strukturach nieformalnych, które nie zawsze muszą mieć charakter patologiczny. To jest moim zdaniem jeden z bardziej obiecujących kierunków poszukiwań. Owe nieformalne więzi, podobne im procedury i rozwiązania instytucjonalne powodują, że ład społeczny nie ulega dezintegracji. Utrzymywany byłby w stanie „kontrolowanego rozproszenia”, co jakiś czas spajanego owymi mikrowięziami, niekiedy o charakterze patologicznym, niekiedy nie, lecz często nieformalnym. Taki hipotetyczny stan rzeczy wyjaśnia chyba także i to, że mimo niskiego poziomu kapitału społecznego w Polsce niski jest też poziom konfliktu społecznego. Wyjaśnia to dobrze teza Janusza Czapińskiego głoszona w oparciu o wyniki „Diagnozy społecznej” o zaradnym indywidualizmie Polaków, którzy nie tyle buntują się przeciw niewydolnemu państwu, co raczej potrafią się bez niego obywać.

Na zakończenie tej części rozważań chciałbym się zastanowić nad pewną osobliwością polskiego słabego kapitału społecznego. Jak wskazywałem, państwa skandynawskie stanowią tu pewnego rodzaju wzór. Przyjrzyjmy mu się nieco bliżej poprzez analizę odpowiedzi na pytanie o to, na kogo mogliby liczyć respondenci, gdyby chcieli uzyskać dostęp do nienależnych im dóbr. Porównanie odpowiedzi Polaków i Szwedów przynosi to ciekawe rezultaty.

Polacy mają więcej możliwości mobilizowania tego „negatywnego” kapitału społecznego: w naszym kraju najczęstsza odpowiedź to wskazanie, że można by wówczas liczyć na niewielką grupę znajomych, przyjaciół czy krewnych. W Szwecji zaś najczęściej uważa się, że w takiej sytuacji nie można liczyć na nikogo. I taki wynik jest jakoś intuicyjnie zrozumiały. Co ciekawe jednak, trudność angażowania społecznego kapitału do „wyrwania” nienależnych dóbr zdaje się Szwedom jakoś doskwierać: trzykrotnie rza-

⁷ Tę hipotezę stawia i próbę jej weryfikacji podejmuje w swej pracy dyplomowej Joanna Perzanowska (2006). Autorka interesuje się czynnikami wpływającymi na sukces gospodarczy w społeczeństwie braku zaufania. Wstępne rezultaty jej badań wskazują, że poziom zaufania w wybranych grupach biznesmenów jest wyższy niż poziom zaufania w całym społeczeństwie.

dziej niż Polacy twierdzą, że nigdy by tego nie zrobili. Czy są więc po prostu bardziej szczerzy, czy też jednak chcieliby czasem nieco „ubrzdzić” swą wspólnotę? Pozostawmy w tym miejscu znak zapytania.

Tabela 1. *Do kogo spośród przyjaciół, znajomych lub krewnych mógłby P. się zwrócić o pomoc w uzyskaniu nienależnych korzyści lub usług*

	Polska (N=1561)	Szwecja (N=1912)
Do żadnego z nich	24,1	58,3
Do niewielu z nich	45,3	28,2
Do sporej części	12,6	6,5
Do większości lub wszystkich	2,9	1,6
Nigdy bym tego nie zamierzał zrobić	15,1	5,4

ZAMIAST KONKLUZJI: INSTYTUCJE POLSKIE I EUROPEJSKIE A KAPITAŁ ZAUFANIA

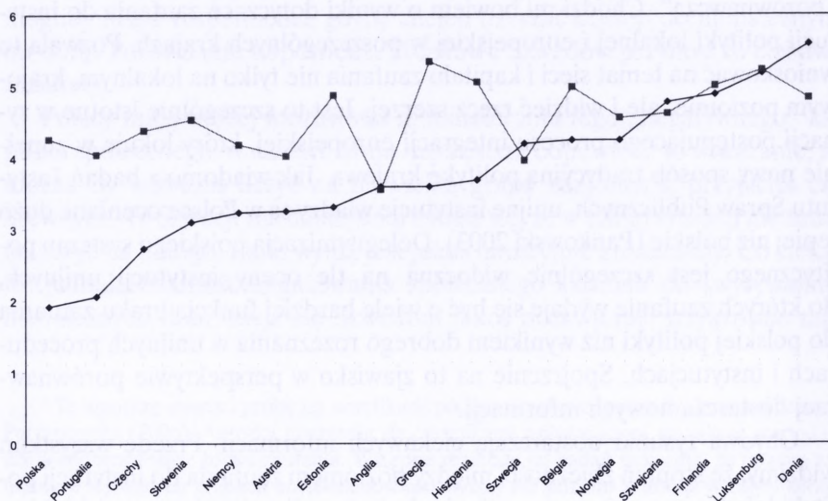
Choć już wyżej odwoływałem się do wyników badań porównawczych, w końcowej części chciałbym uzupełnić je perspektywą jeszcze bardziej „porównawczą”. Chodzi mi bowiem o wyniki dotyczące zaufania do instytucji polityki lokalnej i europejskiej w poszczególnych krajach. Pozwala to wnioskować na temat sieci i kapitału zaufania nie tylko na lokalnym, krajowym poziomie, ale i widzieć rzecz szerzej. Jest to szczególnie istotne w sytuacji postępującego procesu integracji europejskiej, który lokuje w zupełnie nowy sposób tradycyjną politykę krajową. Jak wiadomo z badań Instytutu Spraw Publicznych, unijne instytucje władzy są w Polsce oceniane dużo lepiej niż polskie (Pankowski 2003). Delegitymizacja polskiego systemu politycznego jest szczególnie widoczna na tle oceny instytucji unijnych, do których zaufanie wydaje się być o wiele bardziej funkcją braku zaufania do polskiej polityki niż wynikiem dobrego rozeznania w unijnych procedurach i instytucjach. Spojrzenie na to zjawisko w perspektywie porównawczej dostarcza nowych informacji.

Obydwa rysunki dostarczają ciekawych informacji. Przede wszystkim widzimy, że stopień zbieżności między poziomem zaufania do instytucji polityki lokalnej a poziomem zaufania do instytucji polityki europejskiej jest

wyższy w krajach o wyższym poziomie zaufania do polityków i do Parlamentu Europejskiego. Nie jest to więc zależność prostoliniowa. Innych informacji dostarcza nam rysunek 4. Widać na nim relację między poparciem dla polityków a poparciem dla Parlamentu Europejskiego w danym kraju. Wyróżnić tu można trzy grupy państw: te o wyraźnej przewadze wiary w instytucje unijne nad wiarą w politykę krajową (gdzie wskaźnik zamieszczony na rysunku 4 wynosi poniżej 100%), państwa o zbalansowanym zaufaniu (wskaźnik bliski 100%) nad niewielką grupą państw wyżej ceniących instytucje krajowe niż europejskie. Do tej ostatniej grupy należą kraje dość wstrzemięźliwe europejsko, takie jak Anglia, Dania, Szwecja czy nienależąca do UE Szwajcaria. Najciekawsza jest jednak chyba grupa pierwsza, gdzie wybijają się Polska, w której poziom zaufania do polityków to niewiele ponad 40% poziomu zaufania do Parlamentu Europejskiego. Sądzić można, że w przypadku Polski jest to głównie wspomniany wcześniej efekt delegitymizacji krajowej polityki.

Zauważmy, że dotykamy tutaj interesującego paradoksu. Polskie społeczeństwo wyraźnie sygnalizuje zaufanie do instytucji europejskich, szczególnie na tle niskiego zaufania do polityki krajowej. Zarazem jednak udziela poparcia sile politycznej (PIS), która jest mocno wstrzemięźliwa w zakresie pogłębiania integracji europejskiej i w swych propozycjach naprawy

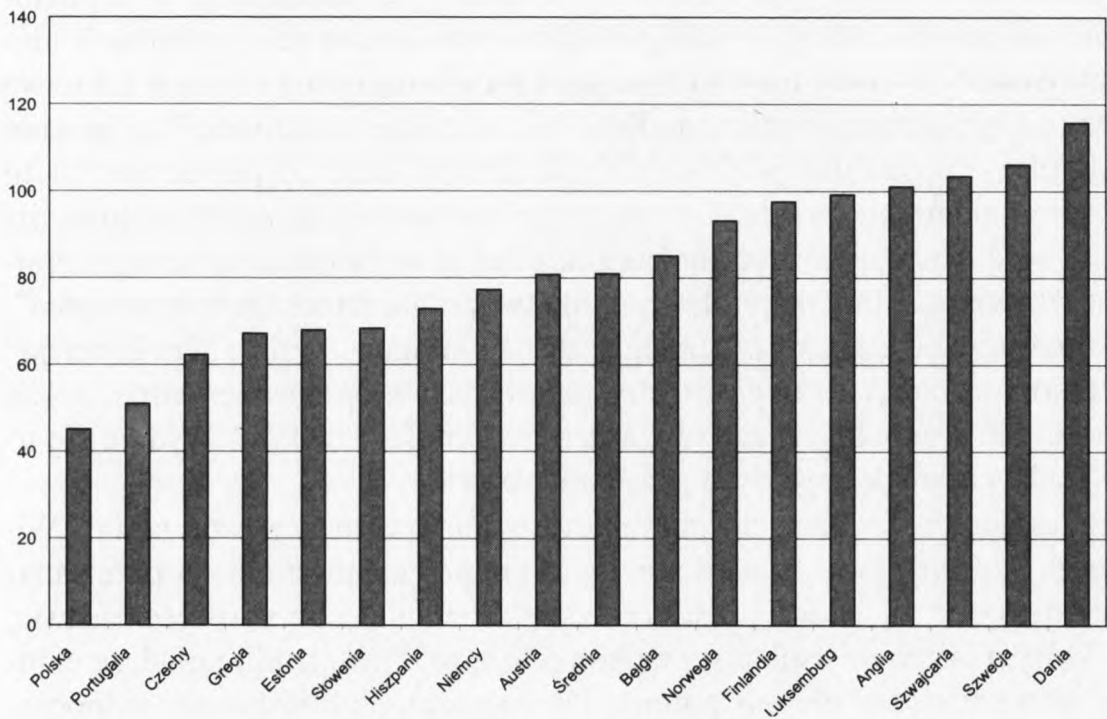
Rysunek 3. Zaufanie do polityków (linia ciemna) i do Parlamentu Europejskiego (linia jasna)



* Zaufanie mierzone było na skali od 0 do 10.

polskiego państwa preferuje środki raczej lokalne i raczej tradycyjne, a nie korzystanie z doświadczeń europejskich (Rychard 2005). Powstaje pytanie, jak długo taka rozbieżność może się utrzymywać i w jakim kierunku będzie następowało jej niwelowanie. Czy spadnie poparcie dla partii wstrzemięźliwych europejsko czy też, przeciwnie, obniży się poparcie dla europejskich instytucji? Choć żadna ewentualność nie jest wykluczona, nie można też odrzucić możliwości, że ta rozbieżność będzie się utrzymywać, że Polacy przy patrzeniu na politykę krajową i europejską „uruchamiają inne optyki” i że optyki te funkcjonują niezależnie od siebie.

Rysunek 4. *Zaufanie do polityków w danym kraju jako procent zaufania do Parlamentu Europejskiego*



Analizy te stanowiły próbę wstępnego rozpoznania problemu sieci kapitału społecznego zaufania w odniesieniu do instytucji. Okazuje się, że na podstawie wstępnych analiz trudno jest znaleźć istotne pokłady tego zaufania, co nie znaczy zarazem, że ład instytucjonalny jest jednoznacznie odrzucany. Można nawet powiedzieć, że do pewnego stopnia społeczeństwo polskie spajane jest podzielanym niskim zaufaniem do polityki. Wiemy, że zaufanie do instytucji i mechanizmów pozapolitycznych jest wyższe. Wiemy też, że uczestnictwo w tych mechanizmach i instytucjach (np. w rynku) jest także wyższe niż w przypadku polityki. Zarazem jednak, jak wskazują zarówno przytaczane tu dane, jak i inne analizy (np. zawarte w „Diagnozie

Społecznej” zespołu Janusza Czapińskiego), to uczestnictwo jest raczej oparte na mechanizmach indywidualnej zaradności niż działaniach kolektywnych. W ten oto sposób okazuje się, jak społeczeństwo, które wykształciło ruch oparty przeciwieństwo na ogromnym kapitale zaufania społecznego, jakim była „Solidarność”, przechodzi w pewnym sensie do „posttransformacyjnej” fazy rozwoju, gdzie indywidualizacja strategii działania zdaje się bardziej współbrzmieć z zasadami rynkowymi niż język kolektywnych akcji. Dzieje się to równoległe z przechodzeniem od „polityczno-obywatelskiej” fazy zaangażowania społecznego do fazy „konsumpcyjno-rynkowej”. Rzecz w tym, że owa indywidualizacja, która może się stawać zaczątkiem budowy sieci społecznego zaufania, na razie pozostaje chyba na etapie „przedsiębiorczym”: ludzie postrzegają swe społeczne i instytucjonalne otoczenie jako obce. Nie można jednak wykluczyć, że tworzą się i działają sieci na poziomie mikrospołecznym, oparte głównie na mechanizmach i związkach nieformalnych (których nie należy mylić z patologicznymi) i że one stanowią kapitał społecznego wsparcia. Takie nieformalne „mikrosieci” są pewnie trudniej dostrzegalne w masowych badaniach, których pewne wyniki tu przytaczałem. Aby je odnaleźć, konieczne są metody raczej jakościowe niż ilościowe. Krótko mówiąc, można zakładać, że w społeczeństwie o generalnie niskim poziomie kapitału zaufania tworzą się jakieś „wyspy zaufania”. Ponieważ dzieje się to równoległe ze wspomnianą wyżej „depolityzacją” i „ekonomizacją” strategii przetrwania, owych wysp pewnie warto szukać raczej na pozapolitycznych obszarach aktywności Polaków. Wydaje się to ciekawy kierunek przyszłych prac badawczych.

Jest jeszcze jedna cecha charakterystyczna owych „wysp zaufania”. Widoczne są one pewnie bardziej poprzez analizę zachowań niż poprzez analizę deklaracji. Dlatego też jest całkiem zrozumiałe, że w społeczeństwie, w którym tak wiele osób jest przekonanych, że innym trudno ufać, że ci inni raczej stanowią dla nas potencjalne zagrożenie niż wsparcie, jednocześnie rozwija się wiele mikrosieci wsparcia, opartych głównie na nieformalnych powiązaniach między bliskimi sobie ludźmi. Można nawet powiedzieć mocniej: to właśnie przekonanie, że świat „innych”, „obcych” jest potencjalnym zagrożeniem, sprzyja budowie owych wyspowych mikrosieci zaufania.

Dlatego chyba warto widzieć wyniki badań wskazujących na tak niski kapitał zaufania w Polsce w nieco innej niż dominująca perspektywie. Wydaje się, że bardziej informują nas one o poczuciu braku bezpieczeństwa w makroświecie instytucjonalnym i społecznym niż o braku możliwości oparcia się na jakichś lokalnych sieciach zaufania. Być może więc Polacy są nie tyle indywidualistami, ile raczej w większym stopniu uczestnikami życia

„mkrospołecznego” niż „makrospołecznego”. Innymi słowy: z faktu, że w badaniach masowych widać tak niski poziom kapitału społecznego zaufanie wynika, że „wyparował” on całkowicie: być może jest po prostu bardziej ukryty i dotarcie do niego wymaga nieco subtelniejszych metod.