



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

GOSPODARKA NARODOWA

1-2
(245-246)
Rok LXXX/XXI
styczeń-luty
2012
s. 1-24

Beata ŁOPACIUK-GONCZARYK*

Mierzenie kapitału społecznego

Streszczenie: Celem artykułu jest krytyczna analiza istniejących wskaźników kapitału społecznego, połączona z próbą przedstawienia ogólnych rekomendacji odnośnie jego pomiaru. Artykuł opiera się na analizie dostępnej literatury, w tym: a) tekstów poświęconych definowaniu i konceptualizacji kapitału społecznego, b) opracowań o charakterze metodologicznym dotyczących problemów z operacjonalizacją kapitału społecznego oraz c) przykładowych prac empirycznych wykorzystujących różnego rodzaju mierniki kapitału społecznego. W pierwszej części omówione są podstawowe trudności związane z mierzeniem kapitału społecznego. Druga część obejmuje zestawienie najważniejszych, wykorzystywanych w badaniach empirycznych, metod pomiaru kapitału społecznego oraz ich słabych i mocnych stron. Jak okazują się, brakuje standaryzacji w zakresie stosowanych wskaźników kapitału społecznego, co wynika nie tylko z różnic w jego konceptualizacji, ale również z charakteru badanych zjawisk, silnie uzależnionych od kontekstu. Główną rekomendacją jest zachowanie ostrożności podczas doboru wskaźników kapitału społecznego, które powinny być zgodne z przyjętą w danych realiach badawczych, możliwie konkretną definicją kapitału społecznego. W wielu przypadkach oznacza to potrzebę odejścia od budowania wskaźników na bazie dostępnych danych wtórnych, na rzecz przeprowadzenia nowych badań empirycznych, np. inspirowanych omówionymi w artykule metodami analizy sieci społecznych, czy też generatorami pozycji i zasobów. W celu tworzenia coraz trafniejszych i rzetelniejszych wskaźników kapitału, m.in. poprzez doskonalenie pytań używanych w kwestionariuszach, można uzupełniać metody ilościowe elementami badań jakościowych. Co więcej, kapitał społeczny jest pojęciem wielowymiarowym i jako taki nie daje się podsumować pojedynczym wskaźnikiem, natomiast warto podejmować próby identyfikowania różnych wymiarów kapitału społecznego oraz badania związków zachodzących między tymi wymiarami.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, operacjonalizacja, pomiar, wskaźniki

Kody JEL: O43, O47, O12, D02

Artykuł wpłynął do druku 28 grudnia 2011 r.

* Uniwersytet Warszawski, Centre for Economic Analyses of Public Sector, Wydział Nauk Ekonomicznych, e-mail: bgonczaryk@wne.uw.edu.pl

Wprowadzenie

Idea kapitału społecznego jest niezwykle popularna i zainspirowała już setki badań naukowych¹, a jednocześnie jest to koncepcja ciągle słabo sprecyzowana na gruncie teoretycznym i bardzo słabo zbadana empirycznie. Dla ekonomistów, których kapitał społeczny interesuje przede wszystkim jako czynnik wzrostu i rozwoju gospodarek oraz jedna z determinant dobrobytu materialnego jednostek, kluczowym aspektem związanym z tym pojęciem jest jego operacjonalizacja. Po pierwsze, pomiar kapitału społecznego ma znaczenie dla rozwoju koncepcji kapitału społecznego w ramach teorii ekonomii, gdyż umożliwia lepsze zrozumienie jego ekonomicznych efektów w drodze badań empirycznych. Po drugie, jest kluczowy ze względów pragmatycznych, z punktu widzenia tworzenia i wdrażania prorozwojowych polityk społecznych. Wspieranie budowania kapitału społecznego w społecznościach lokalnych jest możliwe i ma sens tylko wtedy, gdy wiadomo, jakie konkretne rezultaty działanie to powinno przynieść oraz jeśli można te rezultaty zweryfikować poprzez ich pomiar (por. [Stone, 2001]).

Mierzenie kapitału napotyka szereg trudności (por. [Durlauf, Fafchamps, 2004], [Dasgupta, 2005], [Theiss, 2005], [Stone, 2001], [Sabatini, 2009]). W dużej mierze są one pochodną problemów związanych z definiowaniem kapitału społecznego. W słynnej krytyce koncepcji kapitału społecznego, Arrow [2000] określił mierzenie kapitału społecznego jako „snare and delusion” (czyli pułapka i iluzja). Trudności tych powinni być świadomi wszyscy badacze wykorzystujący wskaźniki kapitału społecznego, bez względu na to, czy podejmowane przez nich badania poświęcone są zgłębianiu genezy, istoty lub oddziaływania kapitału społecznego, czy też jedynie uwzględniają kapitał społeczny jako jedną z wielu zmiennych poddanych analizie.

W niniejszym artykule zostanie omówionych pięć, uznanych za podstawowe², powodów, dla których należy zachować szczególną ostrożność podejmując się mierzenia kapitału społecznego. Po pierwsze, nie ma jednej uniwersalnej definicji kapitału społecznego, różni badacze stosujący to pojęcie, co innego przez nie rozumieją. Po drugie, ze względu na różne stosowane podejścia badawcze, wciąż nie jest rozstrzygnięte, czy kapitał społeczny z definicji łączy się jedynie z korzystnymi efektami, czy też powinien być postrzegany w sposób wolny od wartościowania i jako taki w zależności od kontekstu może mieć różny wpływ na różne zmienne. Po trzecie, z samej swojej istoty, kapitał społeczny należy do zjawisk, których nie da się mierzyć w sposób bezpośredni. Po czwarte, wielu badaczy uważa, że jest to koncepcja wielowymiarowa, przy czym związki pomiędzy różnymi wymiarami kapitału społecznego nie są jeszcze dokładnie znane. Po piąte, kapitał społeczny może być badany na różnym poziomie analizy. Trwa dyskusja, czy jest on kapitałem jednostki, czy wspólnot, a także

¹ Por. np. [Durlauf, Fafchamps, 2004] i [Kostro, 2005].

² Nie wyczerpują one jednak złożonej problematyki związanej z trudnościami pomiaru tego zjawiska.

wciąż pozostaje niejasne, w jaki sposób można agregować kapitał społeczny pomiędzy poziomami mikro, mezo i makro i czy w ogóle tego typu agregacja jest możliwa.

Mimo, że ze względu na szereg istniejących niejasności, występuje potrzeba pogłębionych badań nad naturą kapitału społecznego, wśród istniejących badań empirycznych niewiele jest podejść wykorzystujących metody jakościowe, typu studia przypadku, a także stosunkowo rzadko stosowane są eksperymenty (por. [Van Deth, 2003]). W niniejszym artykule główna uwaga zostanie poświęcona dominującym w literaturze wskaźnikom kapitału społecznego stworzonym na podstawie danych z ankiet. Tego typu wskaźniki, są szczególnie interesujące z punktu widzenia ekonomistów, gdyż, obok innych zmiennych, można je uwzględniać w modelach ekonometrycznych. Jednocześnie zostanie podkreślone, że korzystając z tego typu wskaźników należy starać się dobrze zrozumieć istotę analizowanych zmiennych i sensowność ich zastosowania w danym kontekście badawczym. Celowe może być tutaj m.in. uzupełnianie analiz ekonometrycznych elementami badań jakościowych.

Celem artykułu jest krytyczna analiza, wykorzystywanych w literaturze empirycznej, wskaźników kapitału społecznego, połączona z próbą przedstawienia ogólnych rekomendacji odnośnie jego pomiaru. Niniejsze opracowanie składa się z dwóch części. Pierwsza z nich to dyskusja na temat wyżej zasygnalizowanych trudności związanych z mierzeniem kapitału społecznego. Druga obejmuje zestawienie najważniejszych sposobów pomiaru kapitału społecznego oraz analizę ich słabych i mocnych stron. Nie jest to przegląd istniejących badań empirycznych, ze względu na ich licznosc, lecz pragmatyczne podsumowanie istniejącego wyboru potencjalnych wskaźników kapitału społecznego pod kątem ewentualnej analizy ekonometrycznej. Szczególna uwaga jest poświęcona mniej znanym i popularnym w Polsce metodom pomiaru kapitału społecznego, czyli narzędziom analizy sieci społecznych oraz generatorom pozycji i zasobów. Wszystkie przywoływane metody są zilustrowane przykładami istniejących badań empirycznych nad kapitałem społecznym. W ramach podsumowania artykułu, przedstawione są wnioski płynące z przeprowadzonej analizy oraz wynikające z nich propozycje ogólnych rekomendacji dotyczących mierzenia kapitału społecznego.

Trudności z pomiarem kapitału społecznego

Mnogość definicji

Podstawową trudnością związaną z pomiarem kapitału społecznego jest to, że nie wiadomo, co właściwie powinniśmy mierzyć (por. [Dasgupta, 2005]). Praktycznie każde opracowanie dotyczące kapitału społecznego rozpoczyna się od przeglądu istniejących definicji i każdorazowo autorzy przedstawiają własne stanowisko, określające, co rozumieją oni poprzez ten termin. Najbardziej popularne i najchętniej przywoływane są definicje Putnama [1993, 2000], Colemana [1990], Bourdieu [1986] i Fukuyamy [1995, 2000]. Różnice pomiędzy

tymi podejściami są szeroko omawiane w wielu opracowaniach, w tym także polskojęzycznych (por. np. [Klimowicz, Bokajło, 2010] i [Łopaciuk-Goncza-ryk, 2009a]). Na potrzeby niniejszego artykułu warto jedynie stwierdzić, że poprzez kapitał społeczny rozumie się najczęściej tak różne pojęcia jak: sieci społeczne, normy (w tym przede wszystkim normy wzajemności i inne normy sprzyjające współpracy), zaufanie (spersonalizowane i uogólnione) oraz cnoty obywatelskie. Co więcej, u niektórych autorów różne składniki kapitału społecznego współlistniają w ramach jednej definicji (np. w przypadku badaczy związanych z Bankiem Światowym³), zaś inni opowiadają się za utożsamianiem kapitału społecznego z wybranymi spośród przedstawionych wyżej elementów (np. Dasgupta [2005] proponuje postrzegać kapitał społeczny wyłącznie jako sieci, zaś Knack i Keefer [1997] ograniczają swoją konceptualizację do norm społecznych i zaufania).

Obszary zainteresowań badaczy kapitału społecznego są niezwykle szerokie⁴ oraz badania prowadzone są przez przedstawicieli różnych nauk. Z jednej strony pozwala to na interdyscyplinarny dialog i świadczy o potencjale analizowanej koncepcji, lecz jednocześnie nie sprzyja ujednoczeniu konceptualizacji i operacjonalizacji kapitału społecznego (por. [Paldam, 2001] i [Durlauf, Fafchamps, 2004]). Co więcej, jak pokazują dowody empiryczne, oddziaływanie kapitału społecznego i formy jakie przybiera są uzależnione od kontekstu badania. Jest to kolejną przyczyną, dlaczego tak trudne, a być może niemożliwe, jest przyjęcie jednej, uniwersalnej definicji kapitału społecznego i jednocześnie zaproponowanie jednej metody jego pomiaru (por. [Sabatini, 2009]).

Elementy wartościujące i zależność efektów od kontekstu

Ważnym zagadnieniem, przekładającym się na trudności z mierzeniem kapitału społecznego, jest problem związany z jego wartościowaniem. Jak zauważa Paldam [2001], pojęcie kapitału społecznego budzi emocje i oczekiwania, a także jest przywoływane nie tylko w badaniach naukowych, ale również w dyskusjach politycznych i dziennikarskich. Jako takie łączy się z najczęściej z pozytywnymi konotacjami. Po pierwsze, idea kapitału społecznego, w opozycji do koncepcji egoistycznego *homo oeconomicus*, odwołuje się do uznanych społecznie wartości, czyli współpracy międzyludzkiej i zaufania. Po drugie, kapitał społeczny często traktowany jest jako panaceum na różnorodne problemy, w tym te natury ekonomicznej (np. [Putnam, 2000]). Niestety jednak, okazuje się, że łączy się on zarówno z pozytywnymi jak i negatywnymi efektami. Z jednej strony, kapitał społeczny może być produktywny i rozwojowy, z drugiej strony może ograniczać horyzonty, blokować zmiany lub wręcz być szkodliwy społecznie (por. [Narayan, Cassidy, 2001], [Paldam, 2001], [Łopaciuk-Goncza-ryk, 2009a]).

³ <http://www.worldbank.org/prem/poverty/scapital/whatsc.htm>

⁴ Woolcock [1998] wymienia jako najważniejsze z nich: rodzinę i problemy z młodzieżą; szkołę i edukację; wspólnoty lokalne; pracę i organizacje; demokrację i politykę państwa; ogólne problemy związane z przedsięwzięciami zbiorowymi oraz zagadnienia związane z rozwojem gospodarczym.

Istnieją dwa sposoby poradzenia sobie z tym problemem, czyli podejście normatywne lub pozytywne. Wiele z definicji, a co za tym idzie, metod operacjonalizacji kapitału społecznego, postrzega kapitał społeczny poprzez jego pozytywne efekty. Autorzy reprezentujący to stanowisko, definiują kapitał społeczny jako korzystny dla jednostek, organizacji oraz całych społeczności i społeczeństw (por. np. [Coleman, 1990], [Putnam, 2000] i [Fukuyama, 1995])⁵. Trzeba w tym miejscu jednak zauważyć, że definiowanie, a przede wszystkim mierzenie kapitału społecznego poprzez skutki, łączy się z niebezpieczeństwem tautologii. Jeśli jako pośrednie wskaźniki kapitału społecznego uzna się jego pozytywne efekty, jedynym możliwym do uzyskania wynikiem badań empirycznych jest pozytywny związek kapitału społecznego z tymi efektami (por. [Stone, 2001] i [Sabatini, 2009]). Drugim podejściem, jak wydawałoby się, godnym polecenia, jest odejście od wartościowania kapitału społecznego i przyjęcie neutralnej definicji kapitału społecznego (np. [Dasgupta, 2005], [Stone, 2001]). Wymaga ono jednak precyzyjnego stwierdzenia, czym jest kapitał społeczny. Przykładowo Dasgupta [2005] proponuje postrzegać kapitał społeczny wyłącznie jako sieci, co wydaje się na pierwszy rzut oka klarowną i uniwersalną definicją. Pojawia się jednak pytanie, jakie aspekty sieci będą brane pod uwagę w momencie operacjonalizacji kapitału społecznego i co oznaczać będzie „więcej” i „mniej” kapitału społecznego⁶.

Bez względu na podejście badawcze, zarówno pozytywne jak i neutralne, można się zastanawiać, czy kapitał społeczny powinno się zdefiniować i mierzyć w jeden uniwersalny sposób, czy należy brać pod uwagę kontekst badawczy. Możliwe są dwa rozwiązania tego dylematu:

- poszukiwanie jednego, uniwersalnego kapitału społecznego (np. kapitał społeczny typu *bridging* – [Putnam, 2000] uogólnione zaufanie – [Knack, Keefer, 1997]),
- lub (znacznie częściej stosowane) określenie, że to, jakie elementy struktury społecznej tworzą kapitał społeczny, zależy od kontekstu (lub inaczej, że różne formy kapitału społecznego będą pożądane w odniesieniu do realizacji różnych celów i działań – por. [Lin, 2001] i [Coleman, 1990]).

W praktyce decyzja co do sposobu konceptualizacji kapitału społecznego i jej pochodna w postaci wyboru wskaźników kapitału społecznego będzie zawsze, przynajmniej częściowo, uwarunkowana kontekstem badania. W przypadku podejść traktujących kapitał społeczny jako „korzystny” z definicji, jest to bezpośrednio pochodna obserwacji empirycznych, pokazujących, że różne rodzaje kapitału społecznego sprawdzają się w różnych okolicznościach. W przypadku

⁵ Autorzy ci jednocześnie jednak często przyznają, że istnieje również „ciemna strona kapitału społecznego”, jak kapitał społeczny mafii i zaufanie ograniczone do kręgu najbliższej rodziny (szczególnie Putnam i Fukuyama).

⁶ Można brać pod uwagę jedynie sieci, w których obowiązują normy wzajemności i zaufania (por. [Stone, 2001]), lub koncentrować się na różnych aspektach struktury sieci – kapitał społeczny mogą tworzyć zarówno sieci zamknięte (sprzyjające tworzeniu się zaufania) lub przeciwnie, otwarte, dające dostęp do różnorodnych zachowań (por. kapitał społeczny jako „closure” i „brokerage” – [Burt, 2005]).

podejść unikających wartościowania kapitału społecznego, różne efekty kapitału społecznego nie są problemem. Trudność polega tu na precyzyjnym określeniu, czym jest kapitał społeczny; przy czym decyzja ta jest podejmowana w ramach wymogów określonego kontekstu badawczego. Dostosowanie konceptualizacji i operacjonalizacji kapitału społecznego do kontekstu badania jest zdecydowanie wskazane. Wskaźniki kapitału społecznego nie mogą być jednak dobierane w sposób, który z góry przesądza wyniki analizy (czyli na podstawie wykazanej a priori ich empirycznej korelacji z interesującymi badacza efektami).

Mglistość pojęcia

Odpowiedź na pytanie, czym konkretnie jest kapitał społeczny, jest niezbędnym warunkiem, by móc podejmować się jego operacjonalizacji. Jednocześnie do tej pory nie została rozstrzygnięta wątpliwość, czy udzielenie tej odpowiedzi jest w ogóle możliwe. Krytyka odnosząca się do badań nad kapitałem społecznym, często podnosi zarzut, że jest to pojęcie z natury nieściśle, wysoce abstrakcyjne i co za tym idzie, niemierzalne (por. [Arrow, 2000], [Sollow, 2000], [Dasgupta, 2005]). Problem nie ogranicza się do występowania różnych definicji kapitału społecznego, polega głównie na możliwości różnej interpretacji danej definicji, co szczególnie jest widoczne w momencie przechodzenia od konceptualizacji do operacjonalizacji (por. [Narayan, Cassidy, 2001]). Koncepcja kapitału społecznego, choć intuicyjnie czytelna, ważna i atrakcyjna, w praktyce okazuje się skomplikowana, złożona i przede wszystkim jeszcze nie zbadana, ani na gruncie teoretycznym, ani empirycznym. Co więcej, ponieważ kapitał społeczny, czymkolwiek jest, na pewno nie jest obserwowalny w sposób bezpośredni, badacze są skazani na jego niedoskonałe wskaźniki, w lepszy lub gorszy sposób przybliżające jego istotę (por. [Węziak-Białowska, 2010]). Nie zwalnia to oczywiście od obowiązku dążenia do precyzji w momencie jego definiowania i operacjonalizowania. Dla stworzenia wiarygodnych i użytecznych wskaźników kapitału społecznego, szczególnie ważne jest wyraźne rozdzielenie istoty kapitału społecznego od jego uwarunkowań i efektów [Stone, 2001].

Niestety, zamiast podejmowania poszukiwań najlepszych możliwych wskaźników kapitału społecznego, badacze często opierają się na dostępnych danych wtórnych, pochodzących z różnych sondaży społecznych i najczęściej zebranych w innych celach niż pomiar kapitału społecznego. W rezultacie, zamiast wskaźników odwołujących się do takich składników kapitału społecznego jak sieci, normy społeczne czy też zaufanie, jako wskaźniki kapitału społecznego (lub jego braku) wykorzystywane są np. dane dotyczące poziomu przestępczości, frekwencji wyborczej, honorowego krwiodawstwa, ciąży u nastolatków czy też ilości prawników (por. [Van Deth, 2003] i [Sabatini, 2009]). Często takie podejście jest jedynym możliwym, szczególnie jeśli podejmowane badania mają obejmować duże próby lub też dane z przeszłości, ze względu na to, że badania empiryczne nad kapitałem społecznym są jeszcze we wczesnej fazie rozwoju (por. [Stone, 2001]). Praktyka ta jest jednak ze szkodą nie tylko dla jakości stosowanych wskaźników, a co za tym idzie wiarygodności przepro-

wadzanych badań, ale również dodatkowo skutkuje niejasnościami i kontrowersjami dotyczącymi znaczenia i tak słabo doprecyzowanego pojęcia, jakim jest kapitał społeczny.

Wielowymiarowość koncepcji

Kolejny problem związany z koncepcją kapitału społecznego dotyczy jej wielowymiarowości. W literaturze pojawia się wiele sposobów kategoryzacji różnych rodzajów kapitału społecznego (por. np. [Theiss, 2005] oraz [Łopaciuk-Gonczonek, 2009a]). Wśród najważniejszych typologii kapitału społecznego, można wymienić trzy podstawowe. Pierwsza z nich, to podział na kapitał społeczny typu *bonding* (więziowy) – odnoszący się do bliskich relacji z rodziną, przyjaciółmi lub też członkami własnej wspólnoty/grupy etnicznej – i *bridging* (pomostowy) – obejmujący głównie relacje z dalszymi przyjaciółmi i znajomymi oraz odnoszący się do kontaktów poza członkami własnej wspólnoty (por. np. [Putnam, 2000])⁷. Druga z nich, to rozdzielenie pomiędzy kapitałem społecznym wewnętrznym – zawartym w wewnętrznej strukturze jakiejś zbiorowości/grupy i tworzącym jej spójność – i zewnętrznym – ułożonym w zewnętrznych kontaktach jednostki bądź grupy (por. [Adler, Kwon, 2002]). W ramach trzeciej z nich rozróżnia się kapitał społeczny strukturalny – czyli sieci – oraz poznawczy (ang. *cognitive*) – czyli normy (por. np. [Grootaert, Bastelaer, 2002])⁸.

Przekonanie, że kapitał społeczny jest koncepcją wielowymiarową, jest mocno podzielane w literaturze, co przekłada się na różnorodność badań empirycznych i różnorodność używanych wskaźników kapitału społecznego (por. [Sabatini, 2009]). Również w ramach poszczególnych badań, autorzy często starają się budować zestawy zagregowanych wskaźników reprezentujących różne wymiary kapitału społecznego (np. [Sabatini, 2009], [Bullen, Onyx, 2000], [Węziak-Białowolska, 2010], [Narayan, Cassidy, 2001], [Stone, 2001], [Paxton, 1999], [Western i inni, 2005], [Stout, 2008] i [Inkeles, 2000]). Nierozstrzygniętą kwestią pozostają natomiast interakcje zachodzące pomiędzy różnymi wymiarami kapitału społecznego, których istota jest kluczowa dla zrozumienia natury koncepcji kapitału społecznego (Stone 2001). Szczególnie brakuje dowodów, wskazujących w jaki sposób relacje społeczne w ramach sieci przekładają się na tworzenie zaufania o charakterze uogólnionym – tzw. zaufania pomostowego (por. [Uslaner, 2002] za: [Sabatini, 2009]).⁹ Badacze posługują się rozłącznymi

⁷ Niektórzy badacze wymieniają jeszcze kapitał społeczny typu *linking* (łączyjący), odnoszący się do relacji pomiędzy różnymi poziomami w hierarchii (np. [Woolcock, 2001] za: [Kostro, 2005]).

⁸ W badaniach nad kapitałem społecznym organizacji wyróżnia się często trzy formy kapitału społecznego, czyli kapitał strukturalny – sieci, poznawczy – wspólnota języka a także relacyjny – normy (podział autorstwa [Nahapiet, Ghoshal, 1998]).

⁹ W literaturze empirycznej pojawiają się badania wskazujące na wzajemny związek pomiędzy uczestnictwem w sieciach społecznych/organizacjach a uogólnionym zaufaniem (por. [Brehm, Rahn, 1997] i [Growiec, Growiec, 2010]), jednak wyjaśnienie istoty tego związku nie jest proste i jednoznaczne. Przykładowo, Dasgupta [2005], opierając się głównie na literaturze

wskaźnikami sieci, zaufania, norm oraz cnót obywatelskich, natomiast brakuje sposobów operacjonalizacji kapitału społecznego uwzględniających ich wzajemne zależności [Van Deth, 2003].

Poziom analizy

Kapitał społeczny jest nie tylko koncepcją wielowymiarową, ale dodatkowo może być analizowany na różnych poziomach analizy: mikro (poziom jednostki), mezo (poziom organizacji lub społeczności lokalnej) i makro (poziom całego społeczeństwa). Na poziomie mikro, badana jest jednostka z punktu widzenia jej indywidualnych korzyści z uczestnictwa w sieciach relacji społecznych (por. [Fałkowski, Łopaciuk-Goncaryk, 2011]). Na poziomie mezo, przedmiotem analizy staje się grupa, która może czerpać ze swojego kapitału społecznego (np. [Coleman, 1990]). Kapitał społeczny może być również rozpatrywany na poziomie makro w odniesieniu do całych społeczeństw, które korzystają z niego jako dobra publicznego (np. [Knack, Keefer, 1997]). Najbardziej dyskusyjny jest kapitał społeczny na poziomie makro, występują bowiem problemy z agregacją kapitału społecznego w skali mikro i mezo. Dzieje się tak dlatego, gdyż sieci mają często charakter redystrybucyjny, co polega na przechwytywaniu korzyści przez członków sieci kosztem jednostek spoza sieci (por. [Dasgupta, 2005]). Z tego powodu najczęściej uważa się, że kapitał społeczny na poziomie makro tworzą przede wszystkim uogólnione normy i zaufanie o charakterze pomostowym.

Istotnym dylematem jest problem, czym kapitałem jest kapitał społeczny, kapitałem jednostki czy społeczności [Inkeles, 2000] i [Stout, 2008]. W zależności od sposobu rozstrzygnięcia tej wątpliwości, możemy wymienić dwa podstawowe nurty badań nad kapitałem społecznym¹⁰. W ramach pierwszego z nich, badacze odwołują się do definicji Bourdieu [1986], określającej kapitał społeczny jako zasoby zakorzenione w sieciach społecznych. Drugi nawiązuje przede wszystkim do prac Putnama [1993] i [2000] i koncentruje się na badaniu norm sprzyjających współpracy, zaufania, a także społeczeństwa obywatelskiego. Pierwszy z dwóch sposobów postrzegania kapitału społecznego często łączy się

psychologicznej, tłumaczy genezę uogólnionego zaufania ogólną predyspozycją ludzi nabytą w drodze ewolucji bądź też w drodze socjalizacji we wczesnych stadiach życia, oba skutkujące internalizacją ogólnie obowiązujących w danej społeczności norm społecznych (por. s. 3). Z kolei Sobel [2002] łączy tego typu zaufanie z otoczeniem instytucjonalnym i stwierdza, że jest uwarunkowane kulturowo.

¹⁰ Odmienne postrzeganie kapitału społecznego w ramach tych dwóch podejść badawczych dobrze oddaje Sztompka [2002], u którego można znaleźć dwie różne definicje kapitału społecznego. Pierwsza z nich brzmi: „sieć kontaktów, znajomości, powiązań, przynależności do organizacji i stowarzyszeń, która stwarza jednostce lepsze możliwości uzyskiwania innych społecznie cenionych zasobów – bogactwa, władzy, prestiżu itp.” (tamże, s. 368) i odnosi się do kapitału społecznego jako zasobu jednostki. Druga, o brzmieniu: „więzi zaufania, lojalności i solidarności, znajdujące wyraz w samoorganizowaniu się i samorządności, głównie w ramach dobrowolnych stowarzyszeń” (tamże, s. 224) bezpośrednio odwołuje się do koncepcji Putnama i jest związana z drugim z omawianych nurtów badawczych.

z badaniami na poziomie mikro i mezo (jednostek i organizacji funkcjonujących w powiązaniach z innymi). Drugi szczególnie służy analizom na poziomie mezo i makro (społeczności lokalnych i całych społeczeństw).

Badacze wierzący, że różne sposoby postrzegania kapitału społecznego odnoszą się tak naprawdę do różnych aspektów tego samego zjawiska (por. „social capital dream” wg [Paldam, 2001, s. 118-119]), czasem mieszają w swoich konceptualizacjach różne poziomy analizy. Często prowadzi to do nieścisłości i grozi popełnianiem szeregu błędów metodologicznych, szczególnie w trakcie prób operacjonalizacji kapitału społecznego. Przede wszystkim, ważne jest zachowanie jasności, do jakiego poziomu analizy odnoszą się używane wskaźniki kapitału społecznego (por. dyskusja w [Fałkowski, Łopaciuk-Gonczonek, 2011]). Jak słusznie zauważył Smart [2008], nie ma nic złego w analizowaniu pojęć łączących różne poziomy analizy (do jakich wg jego spostrzeżeń należy pojęcie kapitału społecznego), tak długo jak fakt ten jest wzięty pod uwagę i tak długo jak wyniki odnoszące do jednego poziomu analizy nie są wykorzystywane jako potwierdzenie hipotez odwołujących się do innego poziomu analizy.

Przegląd i próba oceny różnych metod pomiaru kapitału społecznego¹¹

Wskaźniki opierające się na danych z sondaży społecznych

W literaturze empirycznej można odnaleźć szereg mniej lub bardziej bezpośrednich wskaźników kapitału społecznego. Przegląd najczęściej wykorzystywanych wskaźników kapitału społecznego, pochodzących zarówno z ogólnych sondaży społecznych (np. World Values Survey, Generalne Sondáže Społeczne czy Diagnoza Społeczna dla Polski), jak i badań stworzonych z myślą o pomiarze kapitału społecznego (np. Social Capital Integrated Questionnaire i The Social Capital Assessment Tool – Banku Światowego, albo Social Capital Community Benchmark Survey – The Saguaro Seminar) można znaleźć w wielu różnych opracowaniach (np. [Narayan, Cassidy, 2001], [Stone, 2001], [Theiss, 2005], [Sierocińska, 2011]). Z tego to powodu, poniżej bliżej omówione zostaną tylko trzy typy wskaźników, wybrane po pierwsze ze względu na ich popularność, a po drugie ze względu na bezpośrednie powiązania z podstawowymi teoretycznymi wymiarami kapitału społecznego (czyli zaufaniem i sieciami społecznymi). Są nimi: uogólnione zaufanie, przynależność do organizacji, a także relacje z przyjaciółmi i rodziną.

Jednym z częściej używanych wskaźników kapitału społecznego jest wskaźnik **uogólnionego zaufania**, którego stosowanie jest zasadne szczególnie z punktu widzenia definicji kapitału społecznego zaliczających zaufanie do jego składników (tzn. nurtu badań odwołujących się do prac Putnama). Najczęściej wyko-

¹¹ W tej części artykułu, w kilku miejscach (szczególnie przy okazji przedstawiania technik analizy sieci społecznych i generatorów pozycji i zasobów), zostały wykorzystane fragmenty mojej nieopublikowanej rozprawy doktorskiej [Łopaciuk-Gonczonek, 2009b].

rzystywane są odpowiedzi respondentów na pytanie, czy ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać, czy też ostrożności nigdy nie za wiele¹². Wśród licznych badań wykorzystujących ten wskaźnik można wymienić np. [Knack, Keefer, 1997], [Paxton, 1999], [Inkeles, 2000], [Czapiński, 2008].

Największą zaletą tego wskaźnika jest jego dostępność (por. [Inkeles, 2000]). Ma on jednak liczne ograniczenia (por. np. [Stone, 2001], [Stout, 2008], [Sabatini, 2009]). Przede wszystkim można się zastanawiać, co konkretnie ten wskaźnik mierzy i do jakiego poziomu analizy się odnosi. Mimo, że dane zbierane są najczęściej na poziomie indywidualnym, można się zastanawiać, czy przypadkiem nie odnoszą się do kapitału społecznego na poziomie wspólnoty, a nie na poziomie jednostki. Nie ma powodu, by osoby bardziej ufające, miałyby odnosić z tego indywidualne korzyści, wręcz przeciwnie, jeśli ufają mocniej niż inne analizowane jednostki, mogą łatwo paść ofiarą jakiejś formy wyzysku¹³. Z kolei wykorzystywanie tego wskaźnika po agregacji (odnosząc go do poziomu makro), również budzi wątpliwości. Dotyczy to szczególnie badań opierających się na porównaniach międzynarodowych i łączy się z problemem abstrahowania od lokalnego kontekstu, społecznego i historycznego (por. [Sabatini, 2009]). Warto również zauważyć, że wykorzystywane pytanie o uogólnione zaufanie jest niekonkretne i niejasne, tak więc nie ma pewności, do jakich osób i do jakich sytuacji odnoszą je respondenci. Odpowiedzi mogą być uzależnione od kontekstu danej sytuacji badawczej stworzonej przez sposób sformułowania i przeprowadzenia ankiety. Co więcej, można się zastanawiać, czy jest to wskaźnik zaufania czy braku ostrożności (por. Stout 2008). Z tych to powodów, niektórzy autorzy proponują uściślenie tego pytania, tak by dotyczyło zaufania do sprecyzowanej grupy osób (np. [Stone, 2001]) lub odnosiło się do szeregu różnych, wymienionych kontekstów społecznych (np. [Stout, 2008]).

Równie powszechnym wskaźnikiem jest wskaźnik **przynależności do organizacji**, zaproponowany przez Putnama [1993, 2000]. Autor ten potrafił przekonać wielu badaczy, że stosowanie tak prostego i stosunkowo łatwego do uzyskania wskaźnika jest uzasadnione od strony teoretycznej. Według Putnama, przynależność obywateli do organizacji o charakterze dobrowolnym przekłada się na generowanie korzystnych efektów zewnętrznych w postaci budowania umiejętności współpracy, tworzenia sprzyjających jej norm społecznych oraz uogólnionego zaufania. Wskaźnik ten jest bardzo szeroko stosowany, najczęściej w badaniach dotyczących społeczności lokalnych i regionów (np. [Bullen, Onyx, 2000], [Czapiński, 2008]), ale również w oszacowaniach kapitału społecznego na poziomie narodowym (np. [Paxton, 1999]), a także analizach korzyści płynących z kapitału społecznego na poziomie indywidualnym (np. [Narayan, Pritchett, 2000], [Czapiński, 2008]).

¹² Jest to klasyczna miara uogólnionego zaufania, zaproponowana po raz pierwszy przez Rosenberg (1956, za: Sabatini 2009).

¹³ Wskaźnik ten miałby sens na poziomie indywidualnym, jeśli poziom zaufania byłby traktowany jako niedoskonała miara świadcząca w sposób pośredni, że jednostka przynależy do różnorodnych sieci społecznych. Przynależność do sieci społecznych można jednak badać w sposób bardziej bezpośredni.

Zaletą tego wskaźnika jest jego prostota i łatwość uzyskania. Natomiast można się zastanawiać, jak odróżnić faktyczne zaangażowanie w działalność organizacji od członkostwa czysto formalnego. Ponadto, nie jest do końca jasne, czy powinno brać się pod uwagę przynależność do wszystkich możliwych organizacji, czy jedynie tych „korzystnych” z punktu widzenia społeczeństwa (por. wspomniany wyżej problem agregowania kapitału społecznego). Ze względu na te wątpliwości, niektórzy badacze starają się ulepszyć prosty wskaźnik przynależności do organizacji (bądź też ilości organizacji działających na danym obszarze). Przykładowo Sabatini [2009] proponuje brać pod uwagę stopień zaangażowania członków w życie organizacji oraz zróżnicowanie pomiędzy jej członkami (zakładając, że organizacje mniej homogeniczne generują więcej kapitału społecznego).

Podczas gdy wskaźnik przynależności do organizacji odnosi się do sieci o charakterze sformalizowanym, używane są również różne wskaźniki próbujące uwzględnić sieci o charakterze mniej formalnym, obejmujące przede wszystkim **relacje z przyjaciółmi i rodziną**. W przeciwieństwie do dwóch wcześniej omówionych wskaźników, brak tu uniwersalnie stosowanych wzorców. Przykładowo Growiec i Growiec [2010], opierając się na danych pochodzących z World Values Survey, operacjonalizują kapitał społeczny z jednej strony jako inwestycję w spędzanie czasu z przyjaciółmi i kolegami; a z drugiej jako siłę więzi rodzinnych. Jako wskaźników kapitału społecznego używają zarówno odpowiedzi na pytania dotyczące częstotliwości spotkań z przyjaciółmi, spędzania czasu wolnego z kolegami z pracy, spędzania czasu z osobami z tego samego Kościoła, a także spotkań z ludźmi w ramach klubów sportowych i różnych organizacji; jak i odpowiedzi na pytania dotyczące znaczenia rodziny w życiu respondenta, percepcji obowiązków rodziców wobec dzieci, a także bezwarunkowego szacunku i miłości jakimi dzieci są winne darzyć rodziców. Z kolei Węziak-Białowska [2010], korzystając z danych z Diagnozy Społecznej, operacjonalizuje ten wymiar kapitału społecznego korzystając z pytań o ilość osób zaliczanych do grona przyjaciół, a także stopnia zadowolenia z kontaktów z przyjaciółmi i rodziną.

Jak widać na tych dwóch przykładach, dobór wskaźników warunkowany jest przede wszystkim przez dostępność danych. Tak jak nie ma wątpliwości, że relacje pomiędzy znajomymi, przyjaciółmi i rodziną należą do centrum zainteresowań problematyki kapitału społecznego, wyżej przytoczone sposoby ich operacjonalizacji są dalekie od doskonałości. Alternatywą dla nich mogą być bardziej konkretne i bezpośrednie wskaźniki stworzone w oparciu o metody analizy sieci społecznych oraz generatory pozycji i zasobów, które zostaną omówione w dalszej części artykułu.

Analiza sieci społecznych

W zakresie mierzenia kapitału społecznego, bardzo ciekawą propozycją są narzędzia stosowane w **analizie sieci społecznych** (SNA – *social network analysis*). SNA jest podejściem interdyscyplinarnym, mającym korzenie w psy-

chologii, antropologii i socjologii. W centrum zainteresowania stawia się tutaj badanie możliwości i ograniczeń wynikających ze struktury relacji pomiędzy wchodzącymi w interakcje podmiotami (mogą być to pojedyncze osoby, grupy, organizacje). Podejście to jest szczególnie interesujące w kontekście tych koncepcji kapitału społecznego, w ramach których jest on postrzegany głównie przez pryzmat sieci społecznych (np. [Bourdieu, 1986], [Dasgupta, 2005], [Lin, 2001]). Jednocześnie warto zauważyć, że sieci społeczne pojawiają się w większości definicji różnych badaczy, jako element kapitału społecznego, obok norm społecznych (np. [Putnam, 1993, 2000], Bank Światowy¹⁴, [Czapiński, 2008]). Z tego to powodu, mierniki kapitału społecznego wykorzystujące perspektywę SNA, są warte rozważenia również przez badaczy, którym bliżej do Putnama niż Bourdieu.

Badacze stosujący SNA zbierają dane dotyczące całej interesującej ich sieci, bądź jej próbek¹⁵. Tradycyjne sieciowe narzędzia, często używane do zbierania danych o kapitale społecznym, to:

- **lista kontaktów** (ang. *roster*) – spis uwzględniający wszystkich uczestników sieci, na podstawie którego respondent wskazuje osoby określone przez rodzaj utrzymywanych z nimi kontaktów, bądź ocenia relacje ze wszystkimi osobami z listy używając podanej skali;
- **generator imion** (ang. *name generator*) – mający postać pytania charakteryzującego rodzaj relacji; respondent proszony jest o podanie imion osób, z którymi utrzymuje relacje określone w pytaniu.

„Rostery” mogą być stosowane, gdy kompletna liczba uczestników sieci jest znana i wystarczająco mała, by wszyscy mogli zostać objęci badaniem i by każdy z respondentów był w stanie stosunkowo szybko przeanalizować całą listę potencjalnych partnerów relacji i wskazać na wszystkie utrzymywane kontakty. Przykładowo są używane w przypadku badania kapitału społecznego zakorzenionego w relacjach w ramach stosunkowo niedużych grup społecznych lub organizacji (np. w ramach zespołów pracowników – [Oh, Chung, Labianca, 2004]¹⁶ lub też w ramach stosunkowo niewielkiej firmy – [Lazega, 1999]¹⁷). W ramach tego podejścia, jako uczestnicy sieci mogą występować też grupy społeczne i może ono służyć m.in. do analizowania kapitału społecznego wy-

¹⁴ Por. <http://www.worldbank.org/prem/poverty/scapital/whatsc.htm>

¹⁵ Strategie polegające na rekonstruowaniu całej sieci pozwalają na dokładny opis różnych właściwości struktury sieci i dają szerokie możliwości podsumowania ich za pomocą odpowiednich wskaźników sieciowych. Ze względów praktycznych, w przypadku większych populacji, używane są jednak strategie badawcze koncentrujące się na fragmentach sieci. Dostarczają one ograniczonych danych, ale pozwalają na oszacowanie wielu własności struktury relacji, szczególnie w najbliższym sąsiedztwie badanych jednostek.

¹⁶ W badaniu tym, każdy z członków każdej badanej grupy pracowników pytany był do jakiego stopnia nieformalnie socjalizuje się z każdym z pozostałych członków jego grupy (np. wspólnie wychodzą po pracy do knajpy).

¹⁷ W badaniu tym respondenci zostali poproszeni o zaznaczenie na liście wszystkich pracowników: 1) osób z którymi współpracowali w przeciągu ostatniego roku, 2) osób, do których zwracali się o poradę w sprawach zawodowych oraz 3) osób, z którymi utrzymują towarzyskie kontakty po pracy.

kającego z relacji pomiędzy różnymi działami w ramach jednej organizacji (np. pomiędzy oddziałami korporacji – [Tsai, Ghoshal, 1998]¹⁸).

W sytuacji, gdy liczba członków sieci jest duża, lub też gdy badacze nie dysponują spisem wszystkich jej uczestników, popularną techniką są generatory imion. W ramach tej techniki, po pierwsze rezygnuje się z przedstawiania respondentom listy członków sieci w celu wskazania na niej utrzymywanych kontaktów, a po drugie ogranicza się maksymalną ilość powiązań, jakie mogą być podane. Aby uzyskać informacje dotyczące ewentualnego występowania powiązań pomiędzy jednostkami wymienionymi przez respondenta, dodatkowo może on zostać proszony o oszacowanie, zgodnie ze swoją wiedzą, tego typu relacji. Metoda generatora imion była zastosowana m.in. przez Burta [1992]¹⁹ w przypadku jego znanych badań nad sieciami menedżerów, jak również w badaniu kapitału społecznego menedżerów przeprowadzonym przez Morana [2005]²⁰. Podobne metody są stosowane nie tylko do zbierania informacji o kapitale społecznym na poziomie jednostek (np. pracowników), ale mogą również służyć do szacowania kapitału społecznego na poziomie grupy – np. zespołu pracowników (np. [Hansen, Podolny, Pfeffer, 2000])²¹.

Warto zauważyć, że opisana wyżej, technika generatorów imion, choć bardzo popularna, łączy się z ryzykiem popełnienia błędu pomiaru. Odpowiedzi zależą od podanego limitu osób, które może wymienić respondent, zaś szacunki respondenta dotyczące relacji zachodzących pomiędzy wymienionymi przez niego osobami są zawodne (por. np. [Marsden, 1990]). Bardzo ważny jest też dobór pytania, za pomocą którego generowane są imiona. Badacze dbając o porównywalność badań starają się korzystać z używanych wcześniej pytań

¹⁸ W badaniu tym, trzech członków zarządu z każdego z 15 badanych oddziałów korporacji było proszonych m.in. o wskazanie oddziałów, z którymi ich oddział utrzymywał w przeciągu ostatnich trzech lat relacje o charakterze pozabiznesowym. Odpowiedzi tych trzech respondentów były uśredniane dla każdego z pytań, tak by dostać bardziej reprezentacyjny obraz całego oddziału.

¹⁹ Pytania służące jako generatory imion dotyczyły m.in. rozmów o charakterze nieformalnym na tematy pozasłużbowe ważne dla respondenta, spotkań w czasie wolnym, najcenniejszych kontaktów w firmie z punktu widzenia wykonywanych zadań, kontaktów w ramach firmy o „trudnym” charakterze, osób decyzyjnych – które można wskazać jako ważne kontakty dla swoich następców, możliwości rozmowy o rozważanej zmianie pracy. W większości pytań pojawiała się sugestia, ile osób powinien podać respondent w odpowiedzi, były użyte sformułowania „trzy lub cztery osoby”, „dwie lub trzy osoby”, „trzy osoby”.

²⁰ Pytania służące jako generatory imion dotyczyły najbardziej wartościowych kontaktów w pracy (wsparcie w wykonywaniu zadań służbowych), osób będących pomocą przy tworzeniu nowych pomysłów i inicjatyw (wsparcie w tworzeniu innowacji) i osób postrzeganych jako wsparcie emocjonalne (przyjaciół). Limit osób do podania w każdej kategorii wynosił 5, w przypadku przyjaciół można było wskazać ich maksymalnie dwóch. Pytania te pozwoliły dla każdego respondenta odtworzyć najbliższą sieć relacji w firmie, liczącą od 1 do 12 osób.

²¹ Pytania generujące imiona dotyczyły osób z oddziału, do których respondent regularnie zwracał się o pomoc i radę w związku z prowadzonym projektem. Odpowiadali na nie wszyscy członkowie badanych zespołów, a następnie relacje były agregowane na poziomie zespołu. Respondenci byli proszeni o wskazanie maksymalnie 5 takich osób, poprzez podanie ich imienia i nazwiska.

(tu często wzorcem jest Burt [1992]), lecz w praktyce stosowane pytania są bardzo różnorodne i każdorazowo adaptowane do badanego środowiska.

Zebrane dane sieciowe gromadzi się w macierzach, w których w pierwszej kolumnie i w pierwszym wierszu są wymienieni wszyscy uczestnicy sieci, zaś w środku pola odpowiadają odpowiednio relacjom pomiędzy każdą parą uczestników sieci²². Na podstawie tak przygotowanych danych można wyliczyć różne statystyki charakteryzujące albo całą analizowaną sieć, bądź pozycję, jaką zajmuje w strukturze sieci dany uczestnik. Wiele z tych statystyk jest wykorzystywanych do mierzenia kapitału społecznego.

Na poziomie całej grupy kapitał społeczny można mierzyć przede wszystkim za pomocą „gęstości” (ang. *density*) czy inaczej „zamknięcia” (ang. *closure*) relacji. Dla danych zero-jedynkowych jest to stosunek sumy wszystkich relacji zgłoszonych przez członków zespołu, istniejących w ramach zespołu, do maksymalnej możliwej sumy takich relacji²³. Przykładami badań wykorzystujących ten wskaźnik są badania kapitału społecznego w zespołach pracowników (np. [Oh, Chung, Labianca, 2004]).

Na poziomie jednostek istnieje bardzo dużo możliwych do wykorzystania wskaźników kapitału społecznego. Przykładowo, Degenne, Lebeaux i Lemel [2006], w swoim badaniu pokazującym jak kapitał społeczny pozwala niwelować różnice społeczne i dochodowe pomiędzy gospodarstwami domowymi, wykorzystuje najprostszy możliwy wskaźnik, jakim jest wielkość sieci.²⁴ W przypadku kapitału społecznego jednostek bardzo popularne są wskaźniki odzwierciedlające posiadanie powiązań ponad dziurami strukturalnymi (według koncepcji Burta [1992]). Należy do nich wskaźnik autorstwa Burta pokazujący „ograniczenie” (ang. *constraint*) jednostki wynikające ze specyfiki jej pozycji w sieci społecznej. Pokazuje on, do jakiego stopnia sieć badanej jednostki w sposób pośredni bądź bezpośredni koncentruje się na jednej relacji; ta koncentracja oznacza niedobór dziur strukturalnych i mniejszą ilość kapitału społecznego typu „bridging”. „Ograniczenie” jest tym większe, im jednostka ma mniej kontaktów, jej kontakty są bardziej wzajemnie połączone, a także im kontakty są bardziej połączone pośrednio poprzez jedną centralną jednostkę. Wskaźnik ten, poza badaniami Burta, jest również wykorzystywany przez innych badaczy (np. [Lazega, 1999]). Podobnym wskaźnikiem jest „pośrednictwo” (ang. *betweenness centrality*). Mierzy on jak często najkrótsza droga pomiędzy dwoma członkami sieci przebiega za pośrednictwem badanej jednostki. Przykładowe zastosowania tego wskaźnika do mierzenia kapitału społecznego pracowników, wpływającego

²² Dane mogą być zero-jedynkowe (analizowana relacja występuje lub nie), bądź przybierać różne wartości reprezentujące siłę relacji (np. ich częstotliwość).

²³ W przypadku, gdy respondenci są proszeni o wskazanie na skali wartości odpowiadającej danej relacji (np. charakteryzującej bliskość danego powiązania czy też częstotliwość interakcji), wskaźnik ten przyjmuje formę sumy wartości siły relacji uzyskanej dla całej grupy i podzielonej przez maksymalną możliwą sumę wartości relacji.

²⁴ W przypadku tego badania jest to ilość osób, do których jednostka zwraca się o pomoc lub przysługę dotyczącą różnych aspektów życia, z podziałem na przysługi odwzajemnione, jak i nieodwzajemnione, w ramach rodziny, jak i poza nią.

na uzyskiwanie satysfakcjonującego wynagrodzenia i możliwości awansu, można znaleźć u Flapa i Völkera [2001].

Powyżej wymienione zostały tylko przykłady najbardziej popularnych spośród sieciowych wskaźników kapitału społecznego (szerszy przegląd można znaleźć w [Łopaciuk-Gonczonek, 2009b]). Warto zauważyć, że badacze kapitału społecznego korzystają nie tylko z istniejących w literaturze wskaźników, ale również często adaptują je do konkretnego kontekstu bądź też tworzą swoje własne wskaźniki, odwzorowujące te aspekty struktury sieci społecznej, które są dla nich interesujące z punktu widzenia przyjętej koncepcji kapitału społecznego.

Sieciowe wskaźniki kapitału społecznego pozwalają na uchwycenie strukturalnych aspektów różnych rodzajów kapitału społecznego, np. kapitału społecznego typu „bonding” – łączącego się z występowaniem „gęstych” sieci – i „bridging” – wynikającego z zajmowania pozycji będących łącznikami między fragmentami sieci (por. np. [Burt, 2005]); a także kapitału społecznego na różnych poziomach analizy – jednostki i grupy. Metody SNA nie są jednak wolne od słabości. Podczas gdy badacze stosujący wskaźniki sieciowe mogą w sposób precyzyjny opisywać strukturę sieci społecznej i pozycje zajmowane przez jej poszczególnych uczestników, mniej uwagi są w stanie poświęcić analizie charakteru badanych relacji. Stosując te techniki trzeba z góry zdecydować, jakie relacje będą objęte badaniem (np. sieci przyjaciół, znajomych lub też osób, do których można zwrócić się o pomoc lub radę), a uzyskane wyniki są uzależnione od sposobu sprecyzowania respondentom rodzaju badanej relacji. Poważnym ograniczeniem w wykorzystywaniu metod SNA jest również czasochłonność zbierania danych sieciowych.

Generator pozycji i generator zasobów

Oprócz wymienionych powyżej metod, do mierzenia kapitału społecznego stosowane są również inne narzędzia, opierające się bezpośrednio na koncepcji kapitału społecznego jako wartościowych zasobów zakorzenionych w sieciach społecznych: **generator pozycji** (pierwszy raz zaproponowany przez [Lin, Dumin, 1986]) i **generator zasobów** (pierwszy raz zaproponowany przez [Snijders, 1999]).

Generator pozycji (ang. *position generator*) opiera się na założeniu, że różne zasoby skoncentrowane są w różnych częściach struktury społecznej. Technika ta polega na przedstawieniu respondentom listy zawodów²⁵ i poproszeniu ich o wskazanie tych, których przedstawiciele znają. Następnie, w zależności od wersji narzędzia, zadawane są różne dodatkowe pytania, przede wszystkim dotyczące charakteru znajomości (znajomi, przyjaciele, rodzina).

Badacz stosujący generator pozycji, musi przygotować rankingową listę zawodów odpowiednią dla realiów badanej populacji, tak by najwyższa pozycja

²⁵ Albo inaczej zdefiniowanych pozycji w strukturze społecznej, ale zawody są najbardziej popularne.

w rankingu wskazywała na najwyższą pozycję zajmowaną w strukturze społecznej (np. pod względem prestiżu). Na liście przedstawionej respondentom zawody powinny zostać uszeregowane w kolejności losowej, ale na etapie analizy danych znajomość pozycji każdego z zawodów w rankingu jest potrzebna do wyliczenia wskaźników kapitału społecznego. Najbardziej popularne są trzy takie wskaźniki:

- różnorodność kontaktów (ang. *diversity/extensity*) – ile różnych zawodów/pozycji zostało wskazanych;
- zasięg/rozpiętość kontaktów (ang. *range*) – ile miejsc dzieli najwyższą i najniższą pozycję w rankingu, wśród wskazanych na liście przez respondenta;
- dostęp do góry hierarchii (ang. *upper reachability*) – numer w rankingu najwyżej pozycjonowanego wśród wymienionych kontaktów.

Od czasów powstania generatora pozycji minęło ponad 20 lat i został on przetestowany w różnych badaniach przeprowadzonych w różnych krajach, w tym Kanadzie, w Holandii, w Niemczech, na Węgrzech i na Tajwanie (por. [Lin, 1999]). Przykładem typowych zastosowań tego narzędzia mogą być: badanie Lin i Ao [2008], analizujące wykorzystanie kapitału społecznego podczas poszukiwania pracy, a także badanie Hsung i Lin [2008], pokazujące jego wpływ na zarobki menedżerów.

Z kolei generator zasobów (ang. *resource generator*) polega na przedstawieniu respondentom listy zasobów, które mogą być osiąmane za pośrednictwem relacji społecznych, a następnie zapytaniu ich, czy znają osoby, dzięki którym mogliby uzyskać dostęp do wymienionych zasobów²⁶. W metodzie tej badaczka przede wszystkim interesuje, czy respondent ma dostęp do szczegółowo wymienionych społecznych zasobów, mniej istotna jest charakterystyka osób i relacji, poprzez które te zasoby są dostępne.

Wskaźniki kapitału społecznego są w przypadku tej metody budowane z wykorzystaniem techniki *Item Response Theory*, a konkretnie nieparametrycznego modelu Mokkena²⁷, pozwalającego, na podstawie właściwości statystycznych zebranych danych, wyodrębnić grupy zasobów charakteryzujące różne wymiary kapitału społecznego²⁸. Generator zasobów został użyty podczas przeprowadzonego w Holandii w latach 1999-2000 Sondażu Społecznego („Survey of

²⁶ Np.: „Czy znasz kogoś, kto ma domek letniskowy za granicą?”, „Czy znasz kogoś kto orientuje się w regulacjach prawnych? lub „Czy znasz kogoś, kto mógłby popilnować Twoich dzieci?”

²⁷ Mokken [1997], Sijtsma i Molenaar [2002].

²⁸ Metoda ta zakłada istnienie zmiennych latentnych (ang. *latent traits*), czyli ukrytych zmiennych teoretycznych (np. różnych wymiarów kapitału społecznego), których poziomy różnią się pomiędzy respondentami i których nie można bezpośrednio obserwować, ale można o nich wnioskować na podstawie odpowiedzi respondentów. Model ten zakłada występowanie skali kumulatywnej, oznacza to, że niskie poziomy danej zmiennej ukrytej mierzone są poprzez zasoby powszechnie dostępne (ktoś kto ma samochód), wyższe przez zasoby mniej dostępne (ktoś kto ma letni domek zagranicą). Oczekuje się również, że respondenci, którzy mają dostęp do rzadszych zasobów, będą mieli też dostęp do zasobów częściej spotykanych, a wszelkie niezgodności odpowiedzi ze skalą teoretyczną wynikają jedynie z błędów losowych.

Social Networks of the Dutch")²⁹. Dane uzyskane w tym sondażu posłużyły do utworzenia skal mierzących różne wymiary kapitału społecznego, odnoszące się do różnych grup zasobów dostępnych za pośrednictwem sieci społecznych: prestiżu i edukacji, informacji, umiejętności, a także wsparcia (por. [Van Der Gaag, Snijders, 2005]).

Generatory pozycji i zasobów, w porównaniu do generatora pozycji, są znacznie ekonomiczniejsze w zastosowaniu. Wypełnienie kwestionariuszy, opartych na tych narzędziach jest stosunkowo krótkie; a także respondenci chętnie odpowiadają na tego typu pytania, co się wiąże z większą stopą zwrotu. W przeciwieństwie do wykorzystywania pytań z istniejących już badań sondażowych, są to metody stworzone z myślą o pomiarze kapitału społecznego, bezpośrednio odwołujące się do przyjętej przez ich twórców koncepcji kapitału społecznego jako zasobów zakorzenionych w sieciach. Zarówno generator pozycji jaki i generator zasobów, mają jednak również swoje ograniczenia. W przypadku obu metod konieczne jest dostosowanie kwestionariusza (a w szczególności rankingu zawodów i listy zasobów) do badanej populacji i kontekstu badania, co sprawia, że nie są metodami uniwersalnymi, stosowanymi na dużych i zróżnicowanych próbach. Generator pozycji służy do badania kapitału społecznego w kontekście działań o charakterze instrumentalnym (jak szukanie nowej pracy), a więc przede wszystkim kapitału społecznego typu „bridging”. Jest on ograniczony przez wybrany ranking pozycji, np. w przypadku wykorzystania listy zawodów bada relacje tylko z osobami pracującymi. Generator zasobów daje informacje o różnych wymiarach kapitału społecznego. Ma on zastosowanie do badania kapitału społecznego jednostki, obejmującego różne dziedziny życia: zarówno życie prywatne, jak i pracę; a także różne zasoby: od zasobów materialnych (możliwość pożyczki), do informacji, wsparcia emocjonalnego i wywierania wpływu.

Łączenie metod ilościowych i jakościowych

We wszystkich z powyżej przedstawionych metod pomiaru kapitału społecznego, pojawiał się problem z potrzebą dostosowania wskaźników kapitału społecznego do kontekstu badania, jak również żaden z omawianych wyżej wskaźników nie był wolny od wad. Z tych to powodów ciekawym rozwiązaniem jest wykorzystanie elementów badań jakościowych w celu uzupełnienia badań ilościowych. Umożliwia to lepsze zrozumienie analizowanych zjawisk, a co za tym idzie ich bardziej wiarygodną operacjonalizację. Stosowane w tym celu metody jakościowe mogą pełnić szereg funkcji: pozwalają lepiej zrozumieć kontekst badania, dostosować do niego narzędzie badawcze, zbudować hipotezy w celu ich weryfikacji w badaniu ilościowym, jak również pomagają zinterpretować wyniki analiz ilościowych.

Podejście łączące badania ilościowe i jakościowe stosowane jest szczególnie w badaniach typu studium przypadku, np. często jest wykorzystywane

²⁹ Więcej o tym badaniu można znaleźć w Flap, Völker [2001] i Van Der Gaag, Snijders [2005].

w ramach przeprowadzania analizy sieci społecznych w jednej organizacji. Poniżej podane zostaną przykłady tego typu badań, wraz z opisem, w jaki sposób metody jakościowe zostały w danym badaniu połączone z ilościowymi, a także jaką pełniły w nim rolę.

Pierwszym przykładem, pokazującym najbardziej podstawowe zastosowanie elementów metod jakościowych w ramach dominującego podejścia ilościowego, jest badanie Morana [2005]. Badanie to zostało przeprowadzone w europejskim oddziale międzynarodowego koncernu farmaceutycznego i dotyczyło zależności pomiędzy wynikami pracy menedżerów (w zakresie sprzedaży i tworzenia innowacji) od struktury i charakteru utrzymywanych przez nich relacji społecznych. Miało ono charakter dedukcyjny, tzn. hipotezy zostały zaproponowane przed rozpoczęciem badania empirycznego, a do ich weryfikacji zostały zastosowane metody statystyczne, wykorzystujące wskaźniki sieciowe utworzone na podstawie danych uzyskanych z ankiet. Przeprowadzenie ankiet poprzedzone zostało wywiadami z menedżerami z badanego oddziału firmy, których celem było lepsze zrozumienie natury ich pracy oraz sprawdzenie, czy przygotowane wcześniej pytania i kategorie odpowiedzi są dobrze sformułowane. Wywiady te również potwierdziły, że w kontekście realiów wybranej firmy, ma sens badanie powiązań pomiędzy kapitałem społecznym a wykonywaniem przez menedżerów ich zadań.

Bardziej rozbudowana część jakościowa pojawiła się w badaniu Lazegi [1999]. W porównaniu z poprzednim badaniem, analizowana firma (zatrudniająca łącznie 71 prawników i ulokowana na północnym wschodzie USA) była niewielka, tak więc badaniem mogła zostać objęta cała populacja, a nie jej próbka. Badanie to opierało się na rozbudowanej ilościowej analizie sieciowej, ilustrowanej danymi jakościowymi uzyskanymi z wywiadów. Lazega wykorzystał obszernie cytaty z wywiadów z prawnikami i członkami zarządu do scharakteryzowania specyfiki funkcjonowania firmy i roli, jaką w niej odgrywają relacje społeczne; jak również do interpretacji wyników uzyskanych z analizy sieciowej. Dane jakościowe posłużyły m.in. do stworzenia profilów zachowań, na podstawie których formułowane były wnioski co do związków kapitału społecznego z wynikami pracy prawników. Warto zauważyć, że w przeciwieństwie do wcześniej przytoczonego badania, wnioski w tym studium przypadku wyciągane były zarówno z przeprowadzonych analiz statystycznych wykorzystujących wskaźniki sieciowe, jak i z zebranych danych jakościowych. Obie metody wzajemnie się uzupełniały i ich połączenie służyło lepszej eksploracji zjawisk zachodzących w firmie.

Metody jakościowe zostały również wykorzystane w badaniu Łopaciuk-Goncaryk (2009b, opisanym również w Łopaciuk-Goncaryk 2011). Jest to kolejne badanie o charakterze studium przypadku, przeprowadzone z wykorzystaniem metod analizy sieciowej, w realiach polskiej instytucji finansowej. Poświęcone zostało analizie wpływu dwóch typów kapitału społecznego („bonding” i „bridging”) na efektywność pracowników i zespołów, w przypadku dwóch rodzajów wykonywanych zadań: operacyjnych i rozwojowych. Badanie to obejmowało część ilościową, opartą na kwestionariuszu dotyczącym m.in. występujących

w firmie relacji społecznych pomiędzy indywidualnymi pracownikami; a także część jakościową, opierającą się na wywiadach i obserwacjach. Część ilościowa służyła konfrontacji realiów empirycznych z wcześniej postawionymi hipotezami badawczymi. Część jakościowa służyła przygotowaniu narzędzi badawczych, poznaniu kontekstu badania i lepszej interpretacji wyników badania ilościowego.

Wykorzystywanie elementów badań jakościowych jest możliwe jednak nie tylko w przypadku studiów przypadku przeprowadzonych w organizacjach i wykorzystujących metody analizy sieci społecznych. Przykładem może być tu badanie Western i inni [2005], poświęcone tworzeniu narzędzi do badania różnych wymiarów kapitału społecznego w społecznościach lokalnych w Australii. Badanie rozpoczęte zostało częściowo jakościowo, opartą na grupach fokusowych i częściowo ustrukturyzowanych wywiadach. Posłużyły one zidentyfikowaniu tematów i sformułowaniu pytań na potrzeby ustrukturyzowanego kwestionariusza. Kwestionariusz ten został przeprowadzony w części drugiej badania, zaś na podstawie zebranych danych zbudowane zostały, z wykorzystaniem eksploracyjnych i konfirmacyjnych metod statystycznych, ilościowe wskaźniki kapitału społecznego.

Jak widać z powyższych przykładów, metody jakościowe mogą uzupełniać badania ilościowe w różnych zakresie. Ogólnie powinny służyć lepszemu zrozumieniu badanych zjawisk i mogą być wykorzystywane przy tworzeniu i udoskonalaniu narzędzi do pomiaru kapitału społecznego.

Podsumowanie i wnioski

Korzystając z wyżej przedstawionego omówienia trudności w mierzeniu kapitału społecznego oraz następującego po nim przeglądu podstawowych metod jego pomiaru, można poczynić kilka ogólnych obserwacji. Problemy z operacjonalizacją kapitału społecznego biorą się po pierwsze z braku konsensusu co do koncepcji kapitału społecznego, po drugie z niedostatecznego zrozumienia istoty kapitału społecznego a w szczególności relacji zachodzących pomiędzy jego różnymi wymiarami, a po trzecie ze złożonej i niemierzalnej w sposób bezpośredni natury kapitału społecznego.

Brak konsensusu co do koncepcji kapitału społecznego skutkuje równoległym funkcjonowaniem różnych definicji i występowaniem różnych podejść badawczych, przy jednoczesnej niezwyklej popularności tego pojęcia. W rezultacie, istniejące, niedoskonałe wskaźniki kapitału społecznego, często opierające się na danych wtórnych z przeprowadzonych wcześniej sondaży społecznych, wykorzystywane bywają w sposób pozbawiony głębszej refleksji, co tak naprawdę mierzą i do jakiego poziomu analizy się odnoszą. Tutaj rekomendacją może być zalecenie krytycznego wyboru wskaźników kapitału społecznego, dostosowanych do kontekstu badanego zjawiska i zgodnych z przyjętą w danych realiach badawczych możliwie konkretną definicją kapitału społecznego. W wielu przypadkach może to oznaczać potrzebę odejścia od dostępnych wskaźników na

rzecz nowych badań empirycznych, np. inspirowanych omówionymi w artykule metodami analizy sieci społecznych, czy też generatorami pozycji i zasobów.

Brak dostatecznego zbadania istoty kapitału społecznego skutkuje między innymi częstym definiowaniem i mierzeniem kapitału poprzez jego skutki, co powoduje niebezpieczeństwo stawiania hipotez o charakterze tautologicznym (por. [Stone, 2001], [Sabatini, 2009]). Z tego to powodu, warto budować badania empiryczne w oparciu o definicje postrzegające kapitał społeczny w sposób wolny od wartościowania. W świetle problemów ze sprecyzowaniem, co konkretnie składa się na kapitał społeczny, godne uwagi wydają się również próby wyodrębniania różnych wymiarów kapitału społecznego za pomocą metod statystycznych (np. analizy czynnikowej i technik IRT) oraz badania związków zachodzących między tymi wymiarami. Problemy z definiowaniem kapitału społecznego oznaczają również, że badania empiryczne muszą iść ściśle w parze z rozwojem koncepcji teoretycznych. Co więcej, ze względu na początkowy etap rozwoju badań nad kapitałem społecznym, dla lepszego zrozumienia istoty kapitału społecznego, obok badań ilościowych znaczenie mają też badania jakościowe (por. [Van Deth, 2003]).

Ze względu na to, że kapitał społeczny jest pojęciem trudnym do pomiaru w sposób bezpośredni, powszechną praktyką jest wykorzystywanie wskaźników zagregowanych, będących podsumowaniem szeregu niedoskonałych, pośrednich wskaźników, w celu przybliżenia nieobserwowalnej zmiennej latentnej (por. np. [Węziak-Białowolska, 2010]). Jak widać z powyższego przeglądu, w ramach z każdego z podejść badawczych można zgromadzić wiele różnych, często ze sobą mocno skorelowanych wskaźników kapitału społecznego, tak więc ich agregacja służy też pragmatycznej redukcji danych. Równolegle powinny być jednak podejmowane próby tworzenia coraz trafniejszych i rzetelniejszych wskaźników kapitału społecznego poprzez lepsze zrozumienie sensu odpowiedzi respondentów oraz, co za tym idzie, doskonalenie pytań używanych w kwestionariuszach, co jest możliwe np. dzięki włączaniu do badań ilościowych elementów badań jakościowych.

Jak można wnioskować z poczynionej wyżej analizy, do standaryzacji metod badania kapitału społecznego jest jeszcze daleka droga i często stosowane są metody ad hoc (por. [Van Der Gaag, Snijders, 2005]). Brak standaryzacji nie wynika jedynie z etapu rozwoju badań nad kapitałem społecznym i wspomnianych wyżej różnic w jego konceptualizacji, związany jest przede wszystkim z charakterem badanych zjawisk, silnie uzależnionych od kontekstu. Co więcej, kapitał społeczny jest pojęciem wielowymiarowym i jako takie nie daje się podsumować pojedynczym wskaźnikiem.

Podsumowując, pomiar kapitału społecznego jest niezwykle trudny i z góry skazany na uzyskanie wyników dalekich od idealnych, co nie zwalnia jednak ze stosowania podejść poprawnych metodologicznie, a jednocześnie mających bliski związek z teorią kapitału społecznego. Ze względu na znaczenie różnych elementów kapitału społecznego dla wyników ekonomicznych, a także na wiążącą się z tym rosnącą popularność badań dotyczących związków pomiędzy sferą kapitału społecznego a sferą ekonomiczną, próby pomiaru kapitału społecznego

będą nadal podejmowane, a wypracowane wskaźniki kapitału społecznego będą nadal wykorzystywane przez ekonomistów. Warto więc podejmować dyskusję nad metodami pomiaru kapitału społecznego, w celu zwrócenia uwagi na ich potencjalne słabe strony, a także w celu poszukiwania najbardziej wiarygodnych sposobów operacjonalizacji kapitału społecznego, w ramach konkretnych kontekstów badawczych.

Bibliografia

- Adler P.S., Kwon S.-W., [2002], *Social Capital: Prospects for a New Concept*, „Academy of Management Review”, Vol. 27, No. 1: 17-40.
- Arrow K.J., [2000], *Observation on Social Capital*, [w:] *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta, I. Seragilden (red.), Washington DC, World Bank.
- Bourdieu P., [1986], *The Forms of Capital*, [w:] *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, J.G. Richardson (red.), New York, Greenwood Press.
- Brehm J., Rahn W., [1997], *Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital*, „American Journal of Political Science”, Vol. 41, No. 3: 999-1023.
- Bullen P., Onyx J., [2000], *Measuring Social Capital in Five Communities*, „The Journal of Applied Behavioral Science”, Vol. 36, No. 1: 23-42.
- Burt R.S., [1992], *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, London: Harvard University Press.
- Burt R.S., [2005], *Brokerage and Closure. An introduction to Social Capital*, Oxford University Press, Oxford.
- Coleman J.S., [1990], *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Czapiński J., [2008], *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks*, Zarządzenie Publiczne, nr 2(4): 5-28.
- Dasgupta P., [2005], *The Economics of Social Capital*, Working Paper, University of Cambridge, Cambridge.
- Degenne A., Lebeaux M., Lemel Y., [2006], *Does social capital offset social and economic inequalities? Social capital in everyday life*, [w:] *Creation and Returns of Social Capital: A new research program*, H. Flap, B. Völker (red.), Routledge Taylor & Francis Group, London.
- Durlauf S.N., Fafchamps M., [2004], *Social Capital*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 10485, Cambridge.
- Fałkowski J., Łopaciuk-Gonczaryk B., [2011], *Wpływ kapitału społecznego na dobrobyt materialny jednostki – głos w dyskusji*, Zarządzenie Publiczne, w druku.
- Flap H., Völker B., [2001], *Goal specific social capital and job satisfaction. Effects of different types of networks on instrumental and social aspects of work*, *Social Networks*, Vol. 23: 297-320.
- Fukuyama F., [1995], *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- Fukuyama F., [2000], *Social Capital and Civil Society*, International Monetary Fund Working Paper.
- Grootaert Ch., Van Bastelaer T., [2002], *The Role of Social Capital In Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Growiec K., Growiec J., [2010], *Trusting Only Whom You Know, Knowing Only Whom You Trust: The Joint Impact of Social Capital and Trust on Individuals' Economic Performance and Well-Being in CEE Countries*, MPRA Paper No. 23350, [online] <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/23350/>, dostęp dnia: 1.03.2011.
- Hansen M.T., Podolny J.M., Pfeffer J., [2000], *So many ties, so little time: A task contingency perspective on the value of social capital in organizations*, Paper presented at the 2000 Organization Science Winter Conference.

- Hsung R.-M. Lin Y. Jr., [2008], *Social capital of personnel managers: causes and return of position-generated networks and participation in voluntary associations*, [w:] *Social Capital: An International Research Program*, N. Lin, B.H. Ericson (red.), Oxford University Press, New York.
- Inkeles A., [2000], *Measuring social capital and its consequences*, *Policy Sciences*, No. 33: 245-268.
- Klimowicz M., Bokajło W., [2010], *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, CeDeWu, Warszawa.
- Knack S., Keefer Ph., [November 1997], *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation*, „Quarterly Journal of Economics”, 1251-88.
- Kostro K., [2005], *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8: 167-168.
- Lazega E., [1999], *Generalized Exchange and Economic Performance Social Embeddesness of Labor Contracts in a Corporate Law Partnership*, [w:] *Corporate Social Capital and Liability*, R. Th. A. J., Leenders, Sh. M. Gabbay (red.), Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Lin N., [2001], *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lin N., Ao D., [2008], *The Invisible Hand of Social Capital: An Exploratory Study*, [w:] *Social Capital: An International Research Program*, N. Lin, B.H. Ericson (red.), Oxford University Press, New York.
- Lin N., Dumin M., [1986], *Access to Occupations through Social Ties*, *Social Networks*, Vol. 8: 365-385.
- Łopaciuk-Goncaryk B., [2009a], *Więzi społeczne, zaufanie i kapitał społeczny*, [w:] *Więzi społeczne i przemiany gospodarcze. Polska i inne kraje europejskie*, S. Golinowska, J. Wilkin, M. Bednarski, U. Sztanderska, M. Socha, B. Balcerzak-Paradowska (red.), Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 33-49.
- Łopaciuk-Goncaryk B., [2009b], *Kapitał społeczny korporacji*, rozprawa doktorska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski.
- Łopaciuk-Goncaryk B., [2011], *Kapitał społeczny firmy*, *Polityka Społeczna*, nr 7 (448): 2-6.
- Marsden P., [1990], *Network data and measurement*, „Annual Review of Sociology”, Vol. 16: 453-463.
- Mokken R.J., Lewis Ch., [1982], *A nonparametric approach to the analysis of dichotomous item responses*, *Applied psychological measurement*, Vol. 6: 417-430.
- Mokken R.J., [1997], *Nonparametric models for dichotomous responses*, [w:] *Handbook of Modern Item Response Theory*, W.J. van Der Linden, R.K. Hambleton (red.), Springer, New York.
- Molenaar I.W., [1997], *Nonparametric Models for Polytomous Responses*, [w:] W.J. Van Der Linden, R.K. Hambleton (red.), *Handbook of Modern Item Response Theory*, Springer, New York.
- Moran P., [2005], *Structural vs. Relational Embeddedness: Social Capital and Managerial Performance*, „Strategic Managerial Journal”, Vol. 26: 1129-1151.
- Nahapiet J., Ghoshal S., [1998], *Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage*, „Academy of Management Review”, Vol. 23, No. 2: 242-266.
- Narayan D., Cassidy M.F., [2001], *A dimensional approach to measuring social capital*, „Current Sociology”, 49, 59-102.
- Narayan D., Pritchett L., [1999], *Social capital: evidence and implications*, [w:] *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta, I. Seragilden (red.), Washington DC, World Bank.
- Nowak E., [2010], *Rola Kościoła i religii w procesie tworzenia kapitału społecznego w Polsce – perspektywa teorii sekularyzacji*, [w:] *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, M. Klimowicz, W. Bokajło (red.), CeDeWu, Warszawa.
- Oh H., Chung M., Labianca G., [2004], *Group social capital and group effectiveness: the role of informal socializing ties*, „Academy of Management Journal”, Vol. 47, No. 6: 860-875.
- Paldam M., [2001], *Social Capital: One or many? Definition and Measurement*, [w:] *Issues in New Political Economy*, Sayer S. (red.), Blackwell Publishers, Oxford.

- Paxton P., [1999], *Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment*, „American Journal of Sociology”, 105, 88-127.
- Putnam R.D., [1993], *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton N.J., Princeton University Press.
- Putnam R.D., [2000], *Bowling alone: The Collapse and the Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.
- Sabatini F., [2009], *Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences*, „The Journal of Socio-Economics”, No. 38: 429-442.
- Sierocińska K., [2011], *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar, typy*, Studia Ekonomiczne nr 1 (LXVIII).
- Sijtsma K., Molenaar I.W., [2002], *Introduction to Nonparametric Item Response Theory*, Measurement Methods for the Social Sciences Series, Vol. 5, Sage Publications, London.
- Smart A., [2008], *Social capital*, Anthropologica, Vol. 50, No. 409-416.
- Snijders T.A.B., [1999], *Prologue to the Measurement of Social Capital*, La Revue Tocqueville, Vol. 20: 27-44.
- Sobel J., [2002], *Can we trust social capital*, „Journal of Economic Literature”, Vol. XL: 139-154.
- Solow R.M., [2000], *Notes on Social Capital and Economic Performance*, [w:] *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta, I. Seragilden (red.), Washington DC, World Bank.
- Stone W., [February 2001], *Measuring social Capital. Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life*, Research Paper No. 24, Australian Institute of Family Studies, [online] <http://www.aifs.gov.au/institute/pubs/RP24.pdf>, dostęp 5 lipca 2011.
- Stout M., [2008], *Establishing a Practical Measure of Social Capital: Results of a confirmatory factor analysis using the Social Capital Community Benchmark Survey*, presentation at the 2008 meetings of the American Sociological Association, [online] http://www.hha.dk/nat/WPER/03-5_gts.pdf, dostęp 5 lipca 2011.
- Sztompka P., [2002], *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Theiss M., [2005], *Operacjonalizacja kapitału społecznego w badaniach empirycznych*, [w:] *Kapitał Społeczny we wspólnotach*, H. Januszek (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Tsai W., Ghoshal S., [1998], *Social capital and value creation: The role of intrafirm networks*, „The Academy of Management Review”, Vol. 41, No. 4: 464-476.
- Van Der Gaag M., Snijders T., [2005], *The Resource Generator: social capital quantification with concrete items*, „Social Networks”, Vol. 27: 1-29.
- Van Deth J.W., [2003], *Measuring social capital: orthodoxies and continuing controversies*, „International Journal of Social Research Methodology”, Vol. 6, No. 1: 79-92.
- Western J., Stimson R., Baum S., Van Gellecum Y., [2005], *Measuring Community Strength and Social Capital*, „Regional Studies”, Vol. 39 (8): 095-1109.
- Węziak-Białowolska D., [2010], *Kapitał społeczny w Polsce – propozycja pomiaru i wyniki*, „Zeszyty Naukowe”, Instytut Statystyki i Demografii SGH, nr 4.
- Woolcock M., [1998], *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, *Theory and Society*, Vol. 27, No. 1: 151-208, [w:] *Foundations of Social Capital*, E. Ostrom, T.K. Ahn (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

MEASURING SOCIAL CAPITAL

Summary

The article aims to critically review the most common indicators of social capital, combined with an attempt to provide general recommendations on how social capital should be measured. The article is based on an analysis of available research reports, including: (i) papers focusing on the definition and conceptualization of social capital; (ii) methodological studies on problems related to the operationalization of social capital; and (iii) examples of empirical studies using various kinds of measures of social capital.

In the first part of the article, the author discusses the fundamental difficulties of measuring social capital. The second part covers an overview of the key methods for measuring social capital used in empirical research, and their strengths and weaknesses. According to the author, there is a lack of standardization in the use of social capital indicators, which results not only from differences in conceptualization, but also from the nature of the studied processes, which are highly dependent on the context. The main recommendation is to exercise caution when choosing social capital indicators, which should be consistent with the definition of social capital adopted under specific research conditions, according to Łopaciuk-Goncaryk. In many cases, this means the need to move away from devising indicators based on available secondary data, the author says, in favor of conducting new empirical research, for example research inspired by the social network analysis methods discussed in the article. In order to create increasingly relevant and reliable indicators of social capital, quantitative methods could be supplemented with elements of qualitative research, for example by improving questions used in questionnaires, Łopaciuk-Goncaryk says. What is more, social capital is a multidimensional concept and as such it cannot be summarized with a single index, the author adds. Instead, it is worth attempting to identify the various dimensions of social capital and study the relationships taking place between these dimensions.

Keywords: social capital, conceptualization, operationalization, measurement, indicators

JEL classification codes: O43, O47, O12, D02
