



KAPITAŁ HUMANI



WYDZIAŁ PEDAGOGIKI

WYDZIAŁ PEDAGOGIKI

WYDZIAŁ PEDAGOGIKI



Stanisław Walukiewicz

Kapitał społeczny

Skrypt akademicki



**Instytut Badań Systemowych
Polskiej Akademii Nauk**

Stanisław Walukiewicz

**Kapitał
społeczny**

Skrypt akademicki

Warszawa 2012

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

© Copyright

Stanisław Walukiewicz

Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

e-mail: Stanislaw.Walukiewicz@ibspan.waw.pl

All Rights Reserved

Printed in Poland

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

Recenzenci

Dr hab. Stanisław Skowron, profesor Politechniki Lubelskiej

Dr Mikołaj Herbst, Uniwersytet Warszawski

Redakcja techniczna i skład

Joanna Niestuchowska-Kubacz

Małgorzata Włoczewska

Projekt okładki

Paweł Urbankowski

Korekta

Ewa Zaborska-Probola

Joanna Niestuchowska-Kubacz, Joanna Tarasiewicz

Redakcja

Joanna Niestuchowska-Kubacz

Wydawca

Instytut Badań Systemowych PAN

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

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

e-mail: ibs@ibspan.waw.pl

web: www.ibspan.waw.pl

Druk i oprawa

Argraf Sp. z o.o.

ISBN 83-894-7546-4

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

Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie

Stanisław Walukiewicz

Kapitał społeczny

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

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

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

Nasza zasada

Wstęp

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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


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

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

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

Jak studiować?

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

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

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

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

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

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

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

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

Sprawy formalne

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

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

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

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

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

Podziękowania

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

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

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

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

noweklks@ibspan.waw.pl/wyklady

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

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

*Stanisław Walukiewicz
Warszawa, marzec 2012*

Pierwsza definicja kapitału społecznego

Pojęcie „kapitał społeczny” zrobiło niebywałą karierę w ostatnich 10 – 15 latach w nauce i nie tylko. Do roku 2010 ukazało się prawie 10 tysięcy książek i artykułów na ten temat. Ten ogromny i różnorodny dorobek omówimy w przeglądzie literatury na końcu rozdziału, gdyż uważamy, że odwołania do literatury w trakcie wykładu rozbijają ciąg myśli. Pomimo tak obszernej literatury brak jest do dziś jednej, powszechnie stosowanej definicji tego pojęcia. w tym rozdziale zaproponujemy taką definicję i bardzo szczegółowo ją omówimy (patrz punkt 1.2). w punkcie 1.5 porównamy ją z określeniami najczęściej pojawiającymi się w literaturze.

W tym podręczniku zaproponujemy nie jedną, a dwie równoważne definicje kapitału społecznego – tę drugą w rozdziale trzecim, po prezentacji zasady ortogonalności, podstawy podstaw naszych badań. Przedtem omówimy szczegółowo podstawowe założenie, jakie czynimy w tym skrypcie, a mianowicie, że analizujemy kapitał społeczny w gospodarce rynkowej znajdującej się w stanie równowagi ekonomicznej, gdy podaź równoważy popyt (punkt 1.1). w punkcie 1.3 omawiamy obiekty, w których analizujemy kapitał społeczny: szeroko rozumianą firmę F (zawsze pisane kursywą) lub gospodarkę danego kraju czy regionu, nazwaną megafirmą MF . Inaczej mówiąc, analizujemy kapitał społeczny w gospodarce rynkowej na dwóch poziomach: mikroekonomii (firmy F) i makroekonomii (megafirmy MF).



Popyt w gospodarce rynkowej wynika w naturalny sposób z potrzeb ludzkich, które z natury rzeczy zmieniają się z czasem. Zwykle z faktu, że potrzeby danej osoby lub grupy osób były spełnione „wczoraj”, nie wynika, że tak jest „dziś”, a tym bardziej, że tak będzie „jutro”. w następnym rozdziale pokażemy, że tym publicystycznym terminom „wczoraj”, „dziś” oraz „jutro” można nadać ścisły naukowy sens. Dokładne definiowanie pojęć i dążenie do maksymalnej precyzji wypowiedzi jest jednym z celów tego podręcznika. w punkcie 1.4 omawiamy potrzeby ludzkie z punktu widzenia kapitału społecznego.

Po przestudiowaniu tego rozdziału Czytelnik powinien rozumieć istotę kapitału społecznego i potrzebę jego analizy łącznie z szacowaniem jego wartości. Pośrednim celem tego rozdziału jest zapoznanie Czytelnika z zawartością podręcznika, jak też ze stylem rozważań oraz z systemem oznaczeń i skrótów. Są one takie same jak w skrypcie *Kapitał ludzki*, ale Czytelnik, który zna ten podręcznik, przyzna, że są one tu prezentowane z nieco innej perspektywy.

1.1 Podstawowe założenie

Zakładamy, że wszystkie obiekty naszych badań, które omówimy w punkcie 1.3, działają (istnieją) w gospodarce rynkowej znajdującej się w stanie równowagi, gdy **popyt równoważy podaż**, co zapiszemy jako

$$\text{popyt} = \text{podaż}. \quad (1.1)$$

 Podobnie jak w skrypcie *Kapitał ludzki* wzory piszemy kursywą i numerujemy tylko wtedy, kiedy będą do nich odwołania w innych rozdziałach lub punktach. Symbol  (biała rączka), zawsze znajdujący się obok, oznacza, że Czytelnik powinien zwrócić na ten akapit szczególną uwagę, gdyż jego dokładne zrozumienie jest pomocne w dalszych rozważaniach. Ścisłe rzecz biorąc, równość (1.1) jest skrótem myślowym, pewnym lapidarnym opisem rzeczywistości, stwierdzeniem faktu, że w stanie równowagi zagregowana wartość popytu jest równa zagregowanej wartości podaży. Termin „wartość” zdefiniujemy w następnym rozdziale, natomiast teraz, na przykładzie rynku żywności, omówimy, jak należy rozumieć równość (1.1).

1.1.1 Istota podstawowego założenia

Z faktu, że w sklepie przy ul. Newelskiej w Warszawie w dniu 19 lutego 2012 roku zabrakło jabłek, nikt rozsądnie myślący nie wyciągnie wniosku, iż w Polsce wtedy nie było równowagi rynkowej między popytem i podażą lub że prawo (1.1) w naszym kraju (**tu**) wtedy nie działało i **teraz** nie działa. Najprostsze działanie tego prawa przejawia się w fakcie, że ceny jabłek rosną, gdy jest ich mało na rynku, i spadają, gdy jest odwrotnie. Przykład ten podpowiada, że przy dzisiejszym sposobie zbierania informacji rynkowych powinniśmy mówić o równowadze między popytem a podażą na rynku żywności w Polsce traktowanym jako pewna zagregowana całość.

Oczywiście na tak zdefiniowanym rynku mamy równowagę ekonomiczną: popyt na artykuły spożywcze jest równoważony (pokryty) ich podażą. Inaczej rzecz

ujmując, zagregowana (zsumowana) wartość zapotrzebowania na żywność jest równa **tu** (Polska) i **teraz** (luty 2012) zagregowanej wartości podaży, czyli równość (1.1) jest prawdziwa, właśnie **tu i teraz**. Jest również oczywiste, że równość ta nie była prawdziwa w Polsce za tzw. komuny, gdy mieliśmy kartki na mięso i cukier, oraz nie zachodzi ona w 2012 roku, na przykład w Korei Północnej czy na Kubie.

Powyższy przykład pokazuje, że znak równości (=) w (1.1) ma znacznie węższe znaczenie niż na przykład w równaniu $2+3=5$, które jest prawdziwe zawsze i wszędzie w naszym realnym świecie. Ścisłe rzecz biorąc, (1.1) powinniśmy zapisywać jako


$$\text{popyt}^{\text{tit}} = \text{podaż},$$

co należy czytać jako: popyt **tu i teraz** równa się podaży. Nie będziemy tego robić, ale dołożymy starań, aby z naszych rozważań zawsze jasno wynikało, jak rozumiemy znak równości – czy tak jak w matematyce, czy też jako **równość tu i teraz** w naukach społecznych, takich jak ekonomia, zarządzanie, socjologia czy psychologia. Warto zauważyć, że podobnie postąpiono w matematyce kilkadziesiąt lat temu, gdy zdecydowano się, aby nie rozróżniać graficznie wektora od skalara (jednowymiarowego wektora).

Podsumujemy nasze rozważania w formie następującego założenia.

► Założenie 1.1 (Podstawowe założenie)

Zakładamy, że **wszystkie** obiekty naszych badań działają/istnieją w gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi ekonomicznej, gdy popyt równoważy podaż, gdy zachodzi równanie (1.1) rozumiane jako **równość tu i teraz**.


Założenie 1.1 odgrywa zasadniczą, podstawową rolę, dlatego prócz kolejnego numeru daliśmy mu dodatkowy tytuł. Zatem w tym podręczniku jest tylko jedno podstawowe założenie. 

Zasadniczym celem tego skryptu, podobnie jak podręcznika *Kapitał ludzki*, jest pokazanie, jak wiele oryginalnych i ciekawych wniosków wynika z (1.1), pomimo faktu, że równanie to jest powszechnie znane, odmieniane przez wszystkie przypadki, liczby i rodzaje w tysiącach, nawet w milionach książek, artykułów i publikacji. Istota naszego podejścia polega na traktowaniu (1.1) jako **równości tu i teraz** oraz na maksymalnie precyzyjnym definiowaniu występujących w nim pojęć.

Stan, w którym podaż równoważy popyt, nazwiemy **stanem ustalonym gospodarki rynkowej** w odróżnieniu od **stanu nieustalonego gospodarki rynkowej**, kiedy (1.1) nie zachodzi. Stan nieustalony to czas kryzysu ekonomicznego, czas, gdy popyt znacznie różni się od podaży. Słowo „znacznie” z poprzedniego zdania zostanie uściślone jeszcze w tym punkcie. Jak dotąd teoria ekonomii niewiele może powiedzieć o stanach nieustalonych w gospodarce, gdyż każdy kryzys ekonomiczny miał swoje specyficzne przyczyny i przebieg. Niemniej kryzysy ubiegłego i tego stulecia pozwalają, zdaniem autora, sformułować bardzo ogólny wniosek:

Kryzys ekonomiczny to reakcja gospodarki na długotrwałe i powszechne łamanie prawa o równowadze między popytem i podażą, tego swoistego prawa ciężenia w gospodarce rynkowej. Kryzysy dowodzą, że „bujanie w obłokach” (ekonomicznych) kończy się zwykle bolesnym i twardym lądowaniem związanym z przywróceniem działania prawa (1.1). Przykładem na to mogą być kryzysy w Argentynie i Rosji w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Będziemy do tej kwestii wielokrotnie wracać, a w podpunkcie 9.4.2 podamy praktyczną definicję pojęcia „kryzys”.

1.1.2. Ujęcie statyczne i dynamiczne

 Pojęcia występujące w (1.1) możemy traktować **statycznie**, tak jak zmienne w matematyce, lub **dynamicznie**, jak pewne procesy przebiegające w czasie, czyli jako funkcje czasu. Pierwsze ujęcie będziemy nazywali **statyczną interpretacją prawa popytu i podaży**, a drugie – **dynamiczną interpretacją** tego prawa. w statycznej interpretacji (1.1) popyt i podaż to zmienne, których wartości są określone **tu** (w określonym punkcie przestrzeni geograficznej, na przykład we wspomnianym sklepie lub w Polsce jako rynku żywności) i **teraz** (w określonym momencie, na przykład 19 lutego 2012 roku). Natomiast w interpretacji dynamicznej popyt i podaż są funkcjami czasu określonymi „tu” rozumianym jak wyżej, ale termin „teraz” należy w tej interpretacji rozumieć jako pewien okres czasu (na przykład jako cały grudzień 2011 roku). Wiadomo, że popyt na żywność gwałtownie rośnie przed świętami Bożego Narodzenia, by drastycznie spaść zaraz po świętach i nieco się podnieść przed Sylwestrem. Zatem takie rozumienie terminu „teraz” jest zasadne.

Gdy autor był studentem, wymagano, aby niewiadome oznaczane zwykle ostatnimi literami alfabetu pisać zawsze po lewej stronie znaku równości, a wiadome po prawej. Będziemy to konsekwentnie stosować, dlatego zapis $a+b=x$ uważamy

za błędny. w (1.1) popyt na dany towar lub usługę będzie przez nas zawsze traktowany jako niewiadoma lub wielkość poszukiwana lub szacowana, natomiast zakładamy, że podaż można zawsze jakoś zmierzyć lub określić, czyli że jest to wiadoma. Dlatego zapis:

$$\text{podaż} = \text{popyt},$$

jakże często spotykany w tekstach ekonomicznych, jest niepoprawny.

W (1.1) popyt jest nie tylko niewiadomą, lecz także twórczą, kreatywną stroną tej równości, bo zależy od woli, nastroju, potrzeb itp. w gospodarce rynkowej ludzie zawsze „czegoś chcą”, mają różne, zmieniające się w czasie potrzeby, o których mówimy w punkcie 1.4. Twórczy charakter popytu polega też na tym, że zwykle podaż podąża za popytem, że to szeroko rozumiany popyt wyznacza w zasadzie kierunki (trendy) rozwoju gospodarki. Zatem, podobnie jak w klasycznej mechanice, **akcja (popyt) równa się reakcji (podaży) i akcja zawsze jest pierwsza, a reakcja druga.**

Autor jest gorącym wyznawcą tezy, że nauka jako taka jest jedna, chociaż zwyczajowo dzieli się na wiele dyscyplin czy specjalności, i dlatego pośrednim celem tego podręcznika jest prezentacja takich faktów jak powyższy. Oczywiście dzisiejszy poziom wiedzy wymusza specjalizację, ale, zdaniem autora, specjalizacja w wielu przypadkach poszła zbyt daleko, nieraz ocierając się o granice absurdu. Dlatego pośrednim celem tego skryptu jest pokazanie na konkretnych przykładach, że nauka jest jednością i tym samym zwalczanie jej niczym nieuzasadnionej, sztucznej atomizacji.

1.1.3. Równowaga ekonomiczna

Ściśle rzecz biorąc, (1.1) mówi, że wartość popytu jest równa wartości podaży. Pojęcie wartości ekonomicznej odgrywa w tym podręczniku bardzo istotną rolę i dlatego poświęcimy mu pokaźną część następnego rozdziału, natomiast teraz zdefiniujemy inne ważne pojęcie.

► Definicja 1.1

Bezwzględna równowaga ekonomiczna to różnica między podażą a popytem, tj.

$$\text{bezwzględna równowaga} = \text{podaż} - \text{popyt}. \quad (1.2)$$

Traktujemy ją zawsze jako zjawisko dynamiczne, jako proces lub jako funkcję czasu.

Należy z całą mocą podkreślić, że (1.2) to równość typu tu i teraz, która powstała, formalnie lub matematycznie rzecz biorąc z (1.1), przez przeniesienie popytu jako funkcji czasu z lewej na prawą stronę znaku równości. z definicji 1.1 wynika, że bezwzględna równowaga to proces (ekonomiczny), który powstał przez odjęcie procesu popytu od procesu podaży. Zatem jest to różnica dwóch funkcji czasu (patrz zadanie Z1.1 oraz Z1.2 na końcu rozdziału). Wartości tej funkcji mierzy się w jednostkach monetarnych dla ustalonego momentu (chwili) t . Na przykład w przypadku wspomnianego rynku żywności w Polsce wartości te będą mierzone w miliardach złotych. Znacznie większe znaczenie poznawcze ma (względna) **równowaga ekonomiczna**, która powstała przez podzielenie dwóch stron równości (1.2) przez podaż. Możemy zawsze tak postąpić – bo jak to wyjaśniliśmy na początku tego punktu – mówimy o zagregowanej (na przykład w ramach sektora gospodarki żywnościowej w Polsce) wartości podaży, która jest zawsze większa od zera. Możemy zatem zmodyfikować definicję 1.1 w następujący sposób:

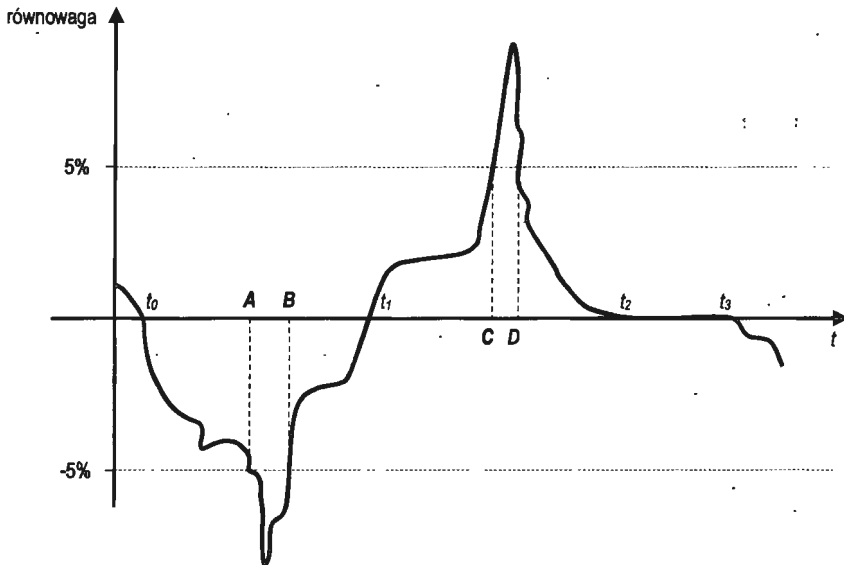
► Definicja 1.2

Względna równowaga ekonomiczna lub w skrócie **równowaga** to stosunek bezwzględnej równowagi ekonomicznej do podaży mierzony w procentach, tj.

$$Równowaga = \text{bezwzględna równowaga/podaż} \times 100\% = (1 - \text{popyt/podaż})100\%.$$

(1.3)

Zatem równowaga jest względną różnicą między podażą a popytem mierzoną w procentach względem podaży. Równowagę przedstawiliśmy na rysunku 1.1 jako funkcję czasu – jako linię, która drga wokół poziomej prostej $\text{równowaga}=0$ lub odchyła się od stanu $\text{równowaga}=0$. Na rysunku widać, że w okresie od t_0 do t_1 popyt był większy niż podaż, potem było odwrotnie. w okresie od t_2 do t_3 popyt był idealnie równy podaży itd.



Rys. 1.1. Równowaga jako proces

Wykres na rysunku 1.1 można traktować jako **kardiogram gospodarki** danego kraju. Podobnie jak u człowieka zbyt długie linie poziome są śmiertelnie niebezpieczne. w gospodarce może to oznaczać, że przez długi czas wszystkim ludziom tego kraju „nic się nie chciało”, że wszyscy, jak jeden mąż, byli zadowoleni z osiągniętego poziomu życia, nie mieli żadnych nowych potrzeb, życzeń, aspiracji itd., o których mówimy w punkcie 1.4. Wszyscy wiemy, czym zakończyła się tzw. mała stabilizacja w okresie PRL-u. Podobne niebezpieczeństwa, zdaniem autora, może przynieść obecna „średnia stabilizacja”, jeśli będzie trwała zbyt długo. Obrońcom „średniej stabilizacji”, ludziom, których zadowala ciepła woda w kranie, można odpowiedzieć starą anegdotą, że „średnia dziś nie wystarcza”. Dlatego przekreśliliśmy poniższą równość tu i teraz, gdyż w dłuższym czasie nie może być ona prawdziwa:

$$0 = \text{podaż} - \text{popyt}.$$

Zależności (1.1), (1.2) oraz (1.3) są przykładem równości tu i teraz. Na zakończenie skryptu, w rozdziale 10, omówimy matematykę relacji tu i teraz jako matematyczne narzędzie naszej teorii. Należy z całą mocą podkreślić, że teoria ta służy do opisu i zrozumienia rzeczywistości istniejącej tu i teraz, a nie do tworzenia i analizy abstrakcyjnych bytów. Przekreślone równanie oznacza, że równowaga

(1.3) nie może przez dłuższy czas być równa zero. Oczywiście, sformułowanie „przez dłuższy czas” powinno być określone w każdym konkretnym zastosowaniu definicji 1.2. Zatem w **matematyce relacji tu i teraz**, którą w skrócie będziemy nazywać **matematyką tit-ów**, nie ma zera, tj. funkcji przyjmującej wartość zero dla każdego t z badanego okresu (patrz rozdział 10). Podsumujemy te rozważania w formie wniosku:

► Wniosek 1.1

Równowaga (ekonomiczna) to kardiogram gospodarki.

Gdy mówi się o szacowaniu dowolnej wielkości, to pojawia się problem dokładności takiego szacowania. w (1.1) występują wielkości zagregowane i nikt rozsądnie myślący nie będzie wymagał, aby równość ta zachodziła dla każdego produktu żywnościowego i każdego miejsca w Polsce, o dowolnej porze dnia i nocy. Dlatego przyjmujemy jeszcze jedno założenie.

► Założenie 1.2. (Zasada $\pm 5\%$)

Przyjmujemy, że odchylenia nie większe niż $\pm 5\%$ w (1.3) nie naruszają stanu równowagi, ale przy odchyleniu o ponad 5% podejmujemy działania, na przykład interwencyjne (patrz rysunek 1.1).

Ważny w tej zasadzie jest fakt, że ustalamy pewną granicę (na przykład $\pm 5\%$) między odchyleniami nieistotnymi (małymi), które pomijamy, a istotnymi (dużymi), po których zaistnieniu podejmujemy działania, na przykład naprawcze. Liczba 5 w założeniu 1.2 wymaga dodatkowego komentarza. Wynika ona z obecnej praktyki gospodarczej, praktyki tu i teraz, ale jeżeli, na przykład, ktoś za pomocą badań eksperymentalnych (symulacyjnych) wykaże, że $\pm 6\%$ jest tu i teraz lepszą granicą, to należy dokonać odpowiednich korekt w założeniu 1.2.

Założenie 1.2 pozwala precyzyjniej zdefiniować tak powszechnie używane pojęcia jak „kryzys (ekonomiczny)” lub „gospodarka w równowadze (ekonomicznej)”:

► Definicja 1.3

Mówimy, że **gospodarka jest w równowadze** lub w **stanie ustalonym**, gdy różnica względna (1.3) między podażą a popytem jest nie większa niż $\pm 5\%$, i **gospodarka jest w kryzysie** lub w **stanie nieustalonym**, gdy różnica ta jest większa niż $\pm 5\%$.

W równowadze gospodarka, a ściślej mówiąc jej równowaga ekonomiczna waha się w granicach $\pm 5\%$, bo sama z siebie, „automatycznie”, dokonuje zwyczajnych interwencji lub korekt rynkowych, na przykład podnosi ceny pewnych dóbr/usług, gdy popyt na nie przekracza tu i teraz podaź, i obniża je, gdy jest odwrotnie. Często mówi się, że to tzw. niewidzialna ręka (wolnego) rynku dokonuje tych zwyczajnych, rutynowych interwencji rynkowych lub niewielkich korekt. w kryzysie ekonomicznym „niewidzialna ręka” już nie wystarcza, bo potrzebne są nadzwyczajne interwencje lub duże korekty rynkowe. Niżej omówimy niektóre z nich.

Z rysunku 1.1 po wprowadzeniu granicy górnej (+5%) i dolnej (-5%) widać, że trzeba było podjąć nadzwyczajną „interwencję na rynku” w punkcie lub w momencie A, bo wtedy popyt przewyższył podaź o ponad 5%. Na przykład należy wtedy istotnie zwiększyć produkcję pewnych produktów i/lub podaź pewnych usług albo gwałtownie podnieść ceny niektórych wyrobów/usług. Rozwiązaniem może być też drastyczne podniesienie oprocentowania kredytów, tj. wzrost ceny pieniądza na rynku bankowym. Podobna interwencja jest potrzebna w punkcie C, w którym podaź jest o ponad 5,26% większa od popytu. Można wtedy, na przykład, drastycznie obniżyć ceny, zmniejszyć oprocentowanie kredytów, tj. obniżyć cenę pieniądza na rynku bankowym, znacząco zwiększyć eksport itp. z rysunku 1.1 wynika, że na odcinku AB mieliśmy kryzys przejawiający się w brakach na rynku towarów/usług i nadmiarze pieniądza, czyli inflacji, natomiast na odcinku CD było odwrotnie, to znaczy był kryzys nadmiaru produkcji/usług i braku pieniądza.

Uważny Czytelnik spostrzeżę, że „interwencję na rynku” podejmuje się gdy popyt przewyższa podaź o ponad 5% i gdy podaź przewyższa popyt o ponad 5,26%. Ta różnica wynika wprost z (1.3) i wzrasta ona z powiększeniem zakresu tolerancji na przykład z $\pm 5\%$ na $\pm 10\%$, o co pytamy w zadaniu Z1.3.

Założenie 1.2 pozwala jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, czy w Polsce w latach 2008 – 11 był kryzys ekonomiczny, czy też nie. Otóż w Polsce w tym czasie nie było kryzysu ekonomicznego, bo nasz PKB (produkt krajowy brutto), ta powszechnie dziś stosowana miara równowagi ekonomicznej, nie spadł o więcej niż 5%, jeżeli liczymy go w poszczególnych kwartałach i porównujemy rok do roku. Wrócimy do tych kwestii w punkcie 9.4.

Podsumowując, w zwrocie „tu i teraz” słowo „tu” oznacza kraje o gospodarce rynkowej, która „teraz”, w obecnych czasach bardzo istotnie się zmienia i w której

kapitał społeczny, zdefiniowany w następnym punkcie, odgrywa istotną i ciągle rosnącą rolę.

1.2 Definicja pojęcia „kapitał społeczny”

Kapitał społeczny jest pojęciem bardzo obszernym i obejmuje wiele aspektów szeroko rozumianej gospodarki rynkowej. Niżej podamy definicję tego terminu i szczegółowo ją omówimy.

► Definicja 1.4 – Pierwsza definicja kapitału społecznego

Kapitał społeczny to wszystkie formalne i/lub nieformalne relacje między co najmniej dwiema osobami traktowanymi jako samodzielne istoty ludzkie.

W tym podręczniku, jak zresztą we wszystkich naszych badaniach, termin „**relacja**” rozumiemy bardzo szeroko, jako stosunek, związek, zależność itp. między dwiema danymi osobami. w matematyce relacja to element iloczynu kartezjańskiego dwóch zbiorów. Iloczyn kartezjański można przedstawić jako graf, tak jak na przykład na rysunku 1.2. Wtedy obrazem graficznym danej relacji jest łuk (krawędź) łącząca dwa wierzchołki tego grafu odpowiadające danym osobom. Omówimy to szczegółowo w przykładzie 1.1. Przykład ten wyjaśnia, jak należy postępować, gdy badamy kapitał społeczny grupy składającej się z więcej niż dwóch osób. Zatem liczba 2 odgrywa istotną rolę w definicji kapitału społecznego.

Jak wiadomo, relacje między ludźmi dzielą się na **formalne** oraz **nieformalne** i innych na tym świecie nie ma. w związku z tym pierwsza definicja kapitału społecznego obejmuje wszystkie możliwe relacje między ludźmi, zarówno te formalne typu przełożony – podwładny, nauczyciel – uczeń itp., jak też nieformalne, i to takie, jak miłość, przyjaźń, zaufanie itd., ale również takie, jak nienawiść, hipokryzja itp. Jedynym ograniczeniem, jakie stawiamy, jest wymaganie, aby osoby, pomiędzy którymi badamy relacje, były wolne w swoim życiu i działaniu. Dlatego z oczywistych względów osoby z ograniczoną samodzielnością, na przykład chorzy psychicznie, więźniowie itp., nie są obiektem naszych badań. w następnym rozdziale podamy definicję bardzo szeroko rozumianego rynku, co zapowiada jego tytuł – rynek jest wszędzie. Pokażemy tam, że definicja rynku ma wiele wspólnego z definicją 1.4. Otóż rynek, niezależnie od tego, czy realnie istnieje, czy też został

wymyślony przez autora, jak rynek badań naukowych (rozdział 7) tworzą ludzie (samodzielne istoty), którzy są wolni, niczym nie ograniczeni w swoich decyzjach. Wcale nie zakładamy, że decyzje te są racjonalne.

Definicja 1.4 nie wymaga oczywiście, aby te osoby były dorosłe. Bardzo ciekawym polem badań jest szeroko rozumiana edukacja, gdzie badamy relacje formalne i nieformalne (kapitał społeczny) między uczniami i nauczycielami, czy też relacje między dzieckiem a jego rodzicem (patrz rozdział 5). z oczywistych względów samodzielność dziecka jest ograniczana przez jego rodziców i ten powszechny fakt jest podstawą naszych badań nad edukacją. Wprawdzie w więzieniu jest kapitał społeczny (relacje formalne i nieformalne między strażnikami i więźniami, oraz między więźniami), ale jest to z oczywistych przyczyn tak specyficzny kapitał społeczny, że jego badanie wykracza poza ramy skryptu akademickiego. Podobnie jest w zakładach dla psychicznie chorych, co doskonale oddaje film Miloša Formana „Lot nad kukułczym gniazdem”.

W definicji 1.4 użyliśmy słowa „wszystkie”, by podkreślić, że nasza teoria obejmuje wszystkie relacje – zarówno formalne, jak i nieformalne występujące w danym obiekcie, na przykład w firmie *F1*, rozpatrywanej w przykładzie 1.1. Ten podręcznik można traktować jako przykład wykorzystania **badania systemowych (analizy systemowej)** do analizy kapitału społecznego. Jedną z podstawowych zasad tych badań jest reguła „od ogółu do szczegółu”, która w tym konkretnym przypadku mówi, że najpierw badamy relacje, które tu i teraz są najważniejsze, na przykład dla autora, a potem, gdy na przykład zdobędziemy dodatkową wiedzę, te mniej ważne. Będziemy tę zasadę konsekwentnie stosować.

Należy z całą mocą podkreślić, że słowa „kapitał” w definicji 1.4 używamy w pełni świadomie. w rozdziale 3 udowodnimy, że kapitał społeczny ma wiele cech wspólnych z trzema pozostałymi formami kapitału: kapitałem finansowym, materialnym (rzeczowym) oraz ludzkim. Tam też pokażemy, że na tym świecie istnieją tylko te cztery formy kapitału, podobnie jak mamy tylko cztery strony świata. Jak już mówiliśmy, w naszym świecie istnieją tylko dwa rodzaje relacji: relacje formalne i nieformalne oraz tylko dwa rodzaje wartości, a mianowicie wartości materialne i niematerialne.

Chociaż słowo „kapitał” jest odmieniane w ekonomii i naukach społecznych przez wszystkie przypadki i liczby, nie istnieje do dziś jedna powszechnie przyjęta definicja tego terminu. Samo słowo pochodzi od łacińskiego przymiotnika *capitale* występującego łącznie z rzeczownikiem *caputo* (głowa), co oznaczało

w średniowieczu kwotę główną pożyczki bez odsetek. Dziś znaczenie tego terminu jest istotnie szersze, co obrazuje powszechnie używane powiedzenie: „Kapitałem naszej firmy są ludzie”. To w naszej terminologii oznacza kapitał ludzki i kapitał społeczny tej firmy. Dlatego podamy bardzo szeroką definicję tego terminu.

► Definicja 1.5

Kapitał to zasób, który daje lub potencjalnie może dać zysk rozumiany jako różnica między efektami i nakładami.

Jest to oczywiście definicja typu tu i teraz. w rozdziale 3 pokażemy, że istnieją cztery i tylko cztery formy kapitału (kapitał finansowy, materialny, ludzki i społeczny), które łącznie lub oddzielnie dają rzeczywisty lub umowny zysk. Zatem słowa „kapitał” używamy w definicji 1.4 świadomie, gdyż uważamy, że nie poznamy całej złożoności kapitału społecznego bez oszacowania jego wartości, najlepiej wyrażonej w jednostkach monetarnych, tak jak w przypadku kapitału finansowego (patrz rozdział 3). Ten podręcznik jest poświęcony opisowi metodologii pomiaru wartości kapitału społecznego.

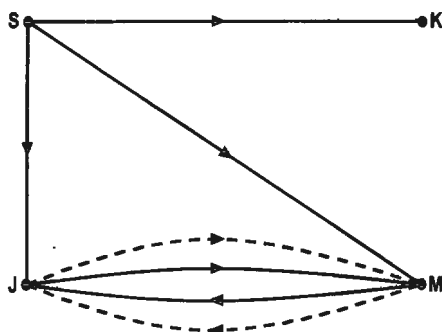
Celem poniższego przykładu jest pokazanie, jak należy rozumieć i stosować w praktyce pierwszą definicję kapitału społecznego.

► Przykład 1.1

Firma informatyczna *F1* zatrudnia 4 osoby: szefa (S), księgową (K) na ¼ etatu oraz dwójkę młodych programistów – Jasia (J) i Małgosię (M). Zgodnie z definicją 1.4 kapitał społeczny tej firmy to wszystkie relacje formalne i nieformalne między tymi czterema osobami. Przedstawimy je w formie grafu o czterech wierzchołkach odpowiadających tym osobom (patrz rysunek 1.2). Relacje formalne w firmie *F1*, wynikające z regulaminu pracy, umów o pracę czy po prostu z niepisanych zasad, będziemy przedstawiali liniami (łukami) ciągłymi, a relacje nieformalne – liniami przerywanymi. Zakładamy, że wszyscy w tej firmie podlegają szefowi, dlatego na rysunku 1.2 mamy trzy łuki wychodzące z wierzchołka S do wierzchołków K, J oraz M, odpowiadające relacjom formalnym przełożony – podwładny. w pracy programisty jest tak, że nieraz Jaś daje polecenia Małgosi („zróbmy to tak i tak”), co zobrazowaliśmy łukiem z J do M, a nieraz jest odwrotnie (łuk z M do J). Zakładamy, że nie ma żadnych relacji, zarówno formalnych, jak i nieformalnych, między księgową a dwójką młodych programistów, jak również nie ma żadnych relacji

nieformalnych między szefem a jego podwładnymi. Jedyne relacje nieformalne w tej firmie wynikają z faktu, że młodzi, mówiąc gwarowo, „chodzą ze sobą”, tj. Jaś lubi Małgosię (łuk przerywany z J do M), a Małgosia lubi Jasia (łuk przerywany o przeciwnym zwrocie).

Rysunek 1.2 pozwala nam zdefiniować **graf relacji** G jako trójkę uporządkowaną $\langle W, RF, RNF \rangle$, gdzie W jest zbiorem wierzchołków, RF – zbiorem relacji formalnych (łuków narysowanych na rysunku 1.2 liniami ciągłymi), natomiast RNF jest zbiorem relacji nieformalnych (łuki przerywane na tym rysunku). Zatem w przykładzie 1.1 mamy graf $G = \langle W, RF, RNF \rangle$ zdefiniowany na zbiorze wierzchołków $W = \{S, K, J, M\}$, zbiorze relacji formalnych $RF = \{(S, K), (S, J), (S, M), (J, M), (M, J)\}$ oraz zbiorze relacji nieformalnych $RNF = \{(J, M), (M, J)\}$.



Rys. 1.2. Graf relacji w przykładzie 1.1

Na podstawie tego przykładu Czytelnik mógłby dojść do wniosku, że wartość kapitału społecznego to suma wartości 5 relacji formalnych i 2 relacji nieformalnych. w rozdziale 3 pokażemy, że wniosek ten jest błędny, bo w ogólnym przypadku nie można dodawać wartości relacji formalnych do wartości relacji nieformalnych. ■ [Symbolem ■ oznaczamy koniec przykładu.]

1.3. Firma F

Podział relacji na formalne i nieformalne będzie analizowany w rozdziale 3, natomiast teraz omówimy obiekty (środowisko), w których istnieje/działa kapitał społeczny. To środowisko, czyli gospodarkę rynkową, wygodnie jest analizować na dwóch różnych poziomach odpowiadających mikroekonomii i makroekonomii:

- ▶ **poziom mikro**, gdzie rozważamy szeroko rozumianą firmę F , którą zdefiniujemy niżej, oraz
- ▶ **poziom makro**, na którym traktujemy gospodarkę kraju lub regionu jako jedno wielkie przedsiębiorstwo, megafirmę MF .

▶ Definicja 1.6

Firma F to pewien abstrakcyjny **byt ekonomiczny**, w którym ludzie łączą swoje wysiłki, aby osiągnąć jego mniej lub bardziej określony **cel** lub **cele**, i w którym te wysiłki są analizowane i rejestrowane za pomocą mniej lub bardziej sformalizowanego **systemu rachunkowości**.

Podamy teraz kilka przykładów ilustrujących definicję 1.6; w każdym z nich jest zawarta specyfikacja celu i systemu rachunkowości:


- ▶ Firmą F jest każde przedsiębiorstwo produkcyjne/usługowe z jego celem na przykład utrzymania/powiększenia udziału w odpowiednio zdefiniowanym rynku i z obowiązującym w nim systemem rachunkowości. Będziemy badać w takich firmach kapitał społeczny wynikający zarówno z formalnych relacji, na przykład relacji podległości służbowej typu przełożony – podwładny, jak też relacji formalnych i/lub nieformalnych wśród jej pracowników (patrz rozdziały 3–6). Zatem celem firmy F_1 z przykładu 1.1 może być utrzymanie/powiększenie jej udziału w odpowiednio zdefiniowanym rynku usług informatycznych. System rachunkowości w tym przypadku wynika z obowiązujących przepisów (głównie podatkowych). Graf relacji na rysunku 1.2 przedstawia wszystkie relacje – zarówno formalne, jak i nieformalne, składające się na jej kapitał społeczny (patrz definicja 1.4).
- ▶ Dobrym przykładem firmy F jest rodzina/gospodarstwo domowe z jej celem, na przykład przeżycia jako tako do najbliższej wypłaty, wzbudzenia

zazdrości wśród sąsiadów itp. Ktoś może powiedzieć, że są rodziny, które nie prowadzą żadnej rachunkowości, nawet bardzo uproszczonej listy wydatków i wpływów. Naszą odpowiedzią na to jest stwierdzenie, że każdy człowiek w gospodarce rynkowej robi, chociażby w głowie, być może bardzo uproszczone, zestawienie swoich potrzeb materialnych/duchowych ze swoimi możliwościami finansowymi i to zestawienie wystarcza, bo spełnia warunki podane w definicji 1.6. Tradycyjnie rozumiana rodzina, jako podstawowa komórka społeczeństwa, jest ciekawym polem do badania kapitału społecznego zarówno z punktu widzenia relacji formalnych rodzice – dzieci, jak też relacji nieformalnych/formalnych mąż – żona w rodzinie traktowanej jako dwuosobowa firma F (punkt 8.1).

- ▶ Kluby sportowe – szczególnie profesjonalne – są bardzo ciekawym polem do badania kapitału społecznego. Cel aktywności/istnienia takiego klubu jest zawsze dokładnie określany na początku sezonu sportowego, a jego realizacja ze strony finansowej jest regulowana przepisami federacji sportowych czy ministerstwa sportu oraz dodatkowo w przypadku klubów prywatnych kontrolowana przez udziałowców, właścicieli itp. Sporty zespołowe takie jak piłka nożna, koszykówka czy siatkówka są bardzo popularne w naszej kulturze. Przyciągają one rocznie miliony widzów na areny sportowe i miliardy przed ekrany telewizorów. Tworzą one **rynek emocji sportowych**, który omówimy w następnym rozdziale. w rozdziale 7 będziemy badać kapitał społeczny zarówno wśród sportowców (kapitał społeczny danej drużyny sportowej), jak i wśród kibiców.
- ▶ Szkoła, uczelnia, instytut badawczy itp. spełniają warunki podane w definicji 1.6. w instytucjach budżetowych celem jest zwykle przetrwanie kolejnego roku budżetowego tak, aby dotacja w roku przyszłym, po uwzględnieniu inflacji, nie była mniejsza niż w bieżącym. Budżet, oczywiście, narzuca system rachunkowości w takich instytucjach. w przypadku instytucji prywatnych celem może być utrzymanie/powiększenie udziału w odpowiednio zdefiniowanym **ryнку edukacyjnym** lub **badawczym** (rozdział 7), natomiast system rachunkowości jest zwykle definiowany przez właścicieli, udziałowców itp. Instytucje te powinny z definicji zajmować się pracą twórczą (nie rutynową), którą będziemy analizowali w rozdziałach 5–7.

Dziś praca twórcza to zwykle praca zespołowa, w której kapitał społeczny odgrywa zasadniczą rolę.

- ▶ Partia polityczna/organizacja społeczna lub profesjonalna jest oczywiście przykładem firmy *F*. Celem partii politycznej jest, w największym skrócie, zdobycie władzy lub udział w określonej koalicji/opozycji. Jej system rachunkowości jest wymuszany/określany przez odpowiednie przepisy i kontrolowany, np. w Polsce przez Państwową Komisję Wyborczą. w przypadku organizacji społecznej lub profesjonalnej cele i system rachunkowości wynikają z jej statutu. Zwykle gospodarka rynkowa kojarzy się z mniej lub bardziej rozwiniętym systemem demokracji parlamentarnej, w którym partie polityczne walczą o władzę na odpowiednio zdefiniowanym **ryнку emocji politycznych**. w rozdziale 7 wykażemy, że rynek ten w swej istocie niczym nie różni się od rynku emocji sportowych. Jedną z najważniejszych składowych kapitału społecznego jest **zaufanie**, na przykład zaufanie (relacja) rządzonych do rządzących w demokratycznym państwie, co będziemy badać w rozdziale 8.

 Łatwo zauważyć, że szkoła jest firmą *F*, a klasa szkolna nie, bo klasa musi realizować cel szkoły i nie ma własnego systemu rachunkowości. Dlatego na rynku edukacyjnym (rozdział 5) mówimy o efektywności inwestycji w daną szkołę, a nie w klasę szkolną. Zupełnie analogiczne rozumowanie pokazuje, że armia jest firmą *F*, a oddział wojska – nie.

Przeanalizujmy teraz przypadek ruchu na rzecz wolnego i bezpłatnego oprogramowania pod nazwą Linux, nieraz pisaną jako Linuks. Programiści piszący programy pod tą marką nie otrzymują za nie żadnego wynagrodzenia i nikt nie ponosi żadnej odpowiedzialności prawnej za ewentualne usterki i błędy, jakie to oprogramowanie może zawierać. Podsumowując, Linux nie ma żadnego systemu rachunkowości, bo jest to mu teraz niepotrzebne, a brak celu przejawia się między innymi w tym, że dziś jest bardzo trudno określić kierunek, w jakim pójdzie w najbliższej przyszłości ten ruch na rzecz wolnego oprogramowania. Warto podkreślić fakt, że już dziś istnieją firmy zarabiające duże pieniądze na bezpłatnym oprogramowaniu. Firmy te oferują modyfikacje tego oprogramowania do potrzeb konkretnego użytkownika, szkolenia, konsultacje, pomoc techniczną itp.

Dzisiaj Linux cieszy się wśród naukowców i programistów zasłużoną renomą i uznaniem. Zawiesił on bardzo wysoko poprzeczkę jakości oprogramowania takim

firmom specjalistycznym jak na przykład Microsoft. Różnica między Microsoftem i Linuksem jest dokładnie taka sama jak między partią polityczną a ruchem społecznym. Jeśli Linux odniesie sukces, to pojawią się sponsorzy, udziałowcy itp., którzy wymuszą jasne określenie celu i wprowadzenie odpowiedniego systemu rachunkowości, a więc będzie to firma *F*. Podobnie jest z ruchem społecznym – gdy zdobędzie on władzę lub udział w niej, to stanie się partią polityczną.

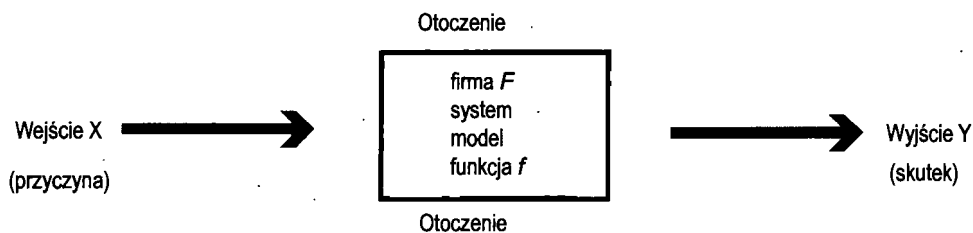
Warto omówić jeszcze jeden aspekt firmy *F*. Firmą *F* może być równie dobrze jednoosobowa firma, jak też wielkie ponadnarodowe przedsiębiorstwo, zatrudniające tysiące i setki tysięcy pracowników, z bardzo skomplikowanym systemem rachunkowości. Co więcej, w rozdziale 4 pokażemy, iż jest celowe rozważanie danego kraju czy regionu jako jednej, wielkiej megafirmy *MF*, której celem jest na przykład powiększanie PKB, a system rachunkowości wynika z konstytucji i aktualnej polityki.

Przedmioty naszych rozważań opisywaliśmy jak dotąd werbalnie, tak jak to uczyniliśmy w przypadku firmy *F*. Poczynając od tego momentu, będziemy przedmiot badań lub analizowany wycinek rzeczywistości opisywać **systemowo**, w sposób sformalizowany, zgodnie z zaleceniami **analizy systemowej**. w tym opisie traktujemy analizowany wycinek rzeczywistości jako **zamknięty, odosobniony system (układ) lub model**, zawsze przedstawiany na rysunku jako prostokąt (czarna skrzynka) – rysunek 1.3 – z jego **wejściami (przyczynami) *x*** oraz **wyjściami (skutkami) *y***. Działa on w swoim **otoczeniu** po to, by osiągnąć swój mniej lub bardziej określony cel lub cele.

► Definicja 1.7

Model lub system jest abstrakcyjnym obrazem analizowanego wycinka rzeczywistości składającym się z jego wejść (przyczyn) i wyjść (skutków) oraz otoczenia i celu. Budujemy go głównie po to, aby analizować zależności skutków od przyczyn (patrz rysunek 1.3).





Rys. 1.3. Firma F jako system

➡ Proces budowy lub tworzenia modelu nazywamy **modelowaniem** i jest ono przedmiotem **badań systemowych** lub **analizy systemowej**. w tym i następnym rozdziale omówimy najważniejsze, potrzebne nam cechy modelowania. Zwykle mamy wiele – powiedzmy n wejść, tj. $x=(x_1, x_2, \dots, x_n)$, oraz k wyjść $y=(y_1, y_2, \dots, y_k)$. Zasadniczym celem modelowania jest badanie zależności między skutkami (wyjściami) i przyczynami (wejściami), tj. znalezienie zależności, jeśli taka istnieje, wyjść od wejść. Ideałem byłoby znalezienie zależności analitycznej (wzoru), takiej funkcji f , która odwzorowuje wejścia w wyjścia. Praktycznie oznacza to, że dla każdego wejścia x możemy według tego wzoru lub funkcji f obliczyć wyjście y , co zapiszemy jako

$$y=(y_1, y_2, \dots, y_k)=f(x)=f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Modelowanie jest działalnością iteracyjną: jeżeli stwierdzimy, że zbudowany ➡ model nie jest dostatecznie adekwatnym obrazem analizowanego wycinka rzeczywistości, to go modyfikujemy, biorąc pod uwagę wyniki porównania modelu z rzeczywistością. Wyniki takiego porównania mogą wzmocnić pewne kierunki modyfikacji danego modelu lub też osłabić inne. Modelowanie jest oczywiście działalnością twórczą, nie rutynową. i nie można ze stuprocentową pewnością gwarantować, że zawsze zakończy się ona sukcesem, tj. osiągniemy stan, w którym model jest adekwatnym obrazem analizowanego wycinka rzeczywistości, np. firmy F , co symbolicznie możemy zapisać jako:

model = rzeczywista firma F

system = rzeczywista firma F

funkcja f = rzeczywista firma F

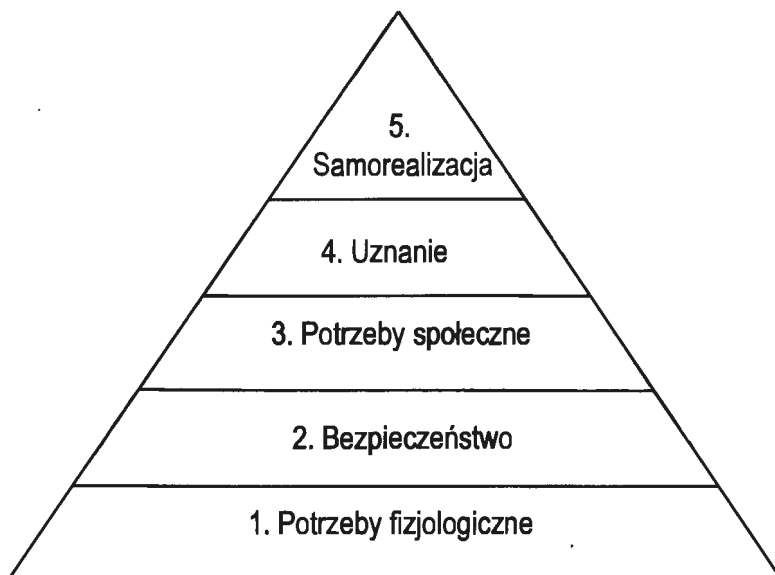
Oczywiście te trzy równości są równościami typu tu i teraz i jeżeli, powiedzmy za pięć lat, po zdobyciu pewnego doświadczenia i wiedzy, dany model nie będzie tu i teraz adekwatnym obrazem rzeczywistości, to przystąpimy do budowy nowego modelu. W modelowaniu, jak w każdej twórczej działalności, doświadczenie odgrywa istotną rolę.

1.4. Potrzeby, potrzeby...

Tytuł tego punktu podkreśla fakt, że potrzeby ludzkie są nieograniczone. Zazwyczaj zaspokojenie określonych potrzeb „wczoraj” przez rozważaną grupę nie gwarantuje tego „dziś”, a tym bardziej „jutro”. Pomimo tego, że do dziś brak jest jednej, powszechnie przyjętej klasyfikacji potrzeb ludzkich, to prawie każdy podręcznik z zarządzania kadrami (zarządzania zasobami ludzkimi) przytacza klasyfikację zaproponowaną przez Abrahama Masłowa i od niej rozpoczniemy nasze rozważania.

Masłow podzielił wszystkie potrzeby ludzkie na pięć podstawowych grup od najpowszechniejszych do najbardziej elitarnych – i zaprezentował je w formie piramidy (trójkąta) przedstawionej na rysunku 1.4. Taki sposób prezentacji doskonale oddaje fakt, że potrzeby wyższego poziomu mogą być, i zwykle są, rozpatrywane po spełnieniu potrzeb niższego poziomu. Omówimy teraz te pięć grup potrzeb ludzkich.

- 1. Potrzeby fizjologiczne** to najpowszechniejsze i najbardziej podstawowe potrzeby, które są warunkiem koniecznym istnienia człowieka, zarówno jako osoby, jak i jako gatunku. Obejmują one oddychanie, jedzenie, picie, wydalanie, schronienie (odzież, mieszkanie itp.), odpoczynek (sen, relaks itp.) i reprodukcję (seks). Potrzeb tych nie można ignorować przez dłuższy czas i w odpowiednio licznych grupach społecznych, gdyż prowadzi to wprost do zakłócenia naturalnej równowagi, na przykład do zaniku pewnych grup społecznych.



Rys. 1.4 . Piramida potrzeb ludzkich według Masłowa

Zaspokojenie każdej z potrzeb wiąże się z większą lub mniejszą **przyjemnością**. Na przykład, zaspokajając potrzeby w zakresie pożywienia, można „wrzucić coś na ruszt” i popić wodą z kranu, ale można też zjeść posiłek z odpowiednią listą potraw i napojów, w odpowiednim towarzystwie (w naszej terminologii są to odpowiednie, zwykle nieformalne relacje), które opowiada pieprzne dowcipy tylko po słodkim deserze. Podobnie, można mieszkać w bloku lub kamienicy, gdzie sąsiedzi robią sobie nawzajem większe i mniejsze świństwa, albo tam, gdzie „dobre sąsiedztwo” (dobre relacje nieformalne) nie jest pustym frazesem. Kontynuując te przykłady, jak ktoś ma zdrowie, „to się może przespać w rowie”, ale lepiej i przyjemniej jest spać w łóżku, w dobrym hotelu itp. zgodnie z zasadą: „Jak sobie pościelisz, tak się wyśpisz”.

Już te przykłady pokazują, jak ważną rolę odgrywa kategoria **przyjemności** w analizie kapitału społecznego. Wrócimy do tych kwestii pod koniec tego punktu. Ktoś może powiedzieć, że są osoby samotnie spożywające bardzo wymyślne posiłki, ale to są wyjątki potwierdzające regułę. Zgodnie z tą regułą człowiek dąży do tego, aby zaspokojenie potrzeb wiązało się z (coraz to większą) przyjemnością, i to przyjemnością odczuwaną w gronie ludzi,

tam gdzie są formalne i/lub nieformalne relacje, a więc kapitał społeczny. Jest to oczywiście reguła typu tu i teraz. Widać to dobitnie w sferze seksu. Wynalazek antykoncepcji praktycznie oddzielił potrzebę reprodukcji od przyjemności z seksu. Zdaniem autora seks przez Internet, seks na telefon itp. są wyjątkami potwierdzającymi regułę, że – jak mówi znana piosenka – „...do tanga trzeba dwojga...”. i nie tylko do tanga. To jeszcze jeden dowód na istotność kapitału społecznego w spełnianiu potrzeb życiowych i znaczenie liczby dwa w analizie tego kapitału. Dalej pokażemy, że kapitał społeczny jest również bardzo ważny w realizacji czterech pozostałych grup potrzeb.

2. **Bezpieczeństwo** reprezentuje grupę potrzeb wynikających z bardzo naturalnego życzenia ludzi, aby żyć w przewidywalnej przyszłości, żeby „jutro” nie za bardzo różniło się od „dziś” oraz „wczoraj”. Ludzie chcą, aby ich warunki życia i pracy były w miarę stabilne i przewidywalne. Są to wszystko, oczywiście, oceny typu tu i teraz. Zauważmy, że nasze bezpieczeństwo zależy zwykle od relacji formalnych i nieformalnych z naszym otoczeniem. Przykładowo, po atakach terrorystycznych na World Trade Center 11 września 2001 roku godzimy się na coraz to ostrzejsze kontrole na lotniskach (w naszej terminologii dodatkowe relacje formalne), aby tylko utrzymać osiągnięty poziom bezpieczeństwa. Podobnie, bezpieczniej i przyjemniej jest mieszkać w gronie przyjaznych sąsiadów (dobre relacje nieformalne) niż w otoczeniu, gdzie jeden ma drugiego patrzy wilkiem. Wrócimy do tych zagadnień w rozdziale 8.
3. **Potrzeby społeczne** wynikają z faktu, że człowiek jest istotą społeczną („zwierzęciem społecznym”), chce, lubi i musi przebywać wśród innych ludzi. Człowiek musi mieć przyjaciół, być członkiem jakiejś grupy ludzi (rodziny, zespołu itp.), których darzy zwykle pozytywnymi uczuciami (koleżeństwo, przyjaźń, miłość itp.). Ignorowanie tych potrzeb przez dłuższy czas i w stosunkowo licznej społeczności jest groźne. Życie każdego z nas to ciągle nawiązywanie i podtrzymywanie relacji formalnych i/lub nieformalnych z nowymi/starymi znajomymi, kolegami, przyjaciółmi itp. Od czasu do czasu musimy zrywać takie relacje lub obumierają one w sposób naturalny. To jeszcze jeden dowód na to, że nie można żyć bez kapitału społecznego, bo jest on nam tak potrzebny do życia jak powietrze.

☞ Potrzeby społeczne bazują na **zaufaniu**, powszechnej relacji formalnej lub nieformalnej między ludźmi. Na przykład pasażerowie pociągu ufają maszyniście prowadzącemu ich pociąg (relacja formalna, wynikająca z faktu zakupu biletu), że nie jest on „pod dobrą datą”, nie prowadzi pociągu z ułańską fantazją itp. Podobnie, pytający o drogę zwykle ufa (relacja nieformalna) odpowiadającemu. Życie każdego z nas dostarcza tysiące podobnych przykładów. Będziemy analizować te zagadnienia w rozdziale 8.

W następnym rozdziale zdefiniujemy między innymi **rynek emocji sportowych**. Na konkretnych przykładach pokażemy, że rynek ten jest wart miliardy dolarów rocznie. Prawie każdy z nas chce i lubi przeżywać **emocje** w gronie najbliższych i to zarówno **emocje pozytywne** związane z sukcesem osobistym lub z sukcesem naszej firmy, drużyny, narodu itp., jak też **emocje negatywne**, gdy wszystko idzie nie tak, gdy „opadają ręce i spodnie”. Ludzie samotnie przeżywający swoje emocje są wyjątkami potwierdzającymi regułę. w rozdziale 8 pokażemy, że zbudowanie takiego kręgu bliskich nie jest wcale sprawą łatwą. Tym autor tłumaczy coraz powszechniejszą ucieczkę „w Internet” lub w rozmowy przez telefon komórkowy z myślą, że „może tam znajdę bratnią duszę, przyjaciół itp.”. Powstaje wtedy paradoksalna sytuacja gdy, na przykład bezrobotny nie ma czasu (i chęci), by porozmawiać z własnym dzieckiem, a naukowiec nie ma czasu na naukę (dyskusję o pracach kolegów, co jest równoważne tworzeniu relacji, zwykle nieformalnych, w społeczności naukowców). Jest to kolejny dowód na to, jak wielką rolę odgrywa kapitał społeczny, a głównie relacje nieformalne w życiu każdego z nas.

4. Uznanie wynika z naturalnego poczucia własnej wartości i potrzeby sprawdzenia, jak ta wartość jest oceniana przez innych na odpowiednio zdefiniowanym **ryнку wartości ludzkich**. Ten rynek jest tworem typu tu i teraz i często buduje się go z udziałem osoby, która chce sprawdzić swoją wartość (patrz rozdział 2). Jest rzeczą oczywistą, że wykonawcy prac rutynowych są oceniani rutynowo, zgodnie z ustalonymi procedurami, które zmienia się stosunkowo rzadko, o ile w ogóle. z zupełnie odmienną sytuacją mamy do czynienia przy ocenie pracy twórczej, która z definicji jest unikalna i niepowtarzalna, jak to jest w przypadku artystów, naukowców ekspertów itp. Ktoś może zapytać, czy rzeczywiście musimy oceniać prace twórcze, bo

przecież w historii aż roi się od twórców, którzy nie znaleźli uznania u współczesnych, i których dopiero po latach – często po śmierci – właściwie oceniono.

Odpowiadając na to pytanie, zauważmy, że dziś w globalnej gospodarce rynkowej działającej w telewizyjno-internetowej wiosce w zasadzie tylko oryginalność i unikalność są źródłem uznania i sukcesu, w tym sukcesu ekonomicznego. Za sukcesami ekonomicznymi wielkich firm, takich jak Microsoft, Google, Nokia czy Cisco, stoi szeroko rozumiana nauka, tysiące, setki tysięcy naukowców, ekspertów, analityków. Jest truizmem, że nauka kosztuje (wymaga nakładów finansowych), a dobra nauka kosztuje jeszcze więcej. Zatem w sposób naturalny pojawia się pytanie o ocenę pracy tych specjalistów lub o pomiar efektywności tych nakładów finansowych. Dziś poważne badania naukowe lub wielkie projekty są realizowane przez zespoły liczące co najmniej dwie osoby, w których - jak to pokażemy - formalne/niefORMALNE relacje, a więc kapitał społeczny, odgrywają zasadniczą rolę. Naukowcy samotnicy czy eksperci single to wyjątki potwierdzające powyższą regułę. w zasadzie cały ten podręcznik jest poświęcony metodologii oceny pracy twórczej, oraz jej organizacji.

- 5. Samorealizacja** jest najwyższą według Masłowa potrzebą człowieka. w kontekście naszych rozważań sprowadza się to do wykonywania pracy, którą lubimy i która pozwala nam się rozwijać (samorealizować). To oznacza, że pracujemy w kręgu przyjaznych nam osób i nasza praca znajduje w tym kręgu uznanie, co w istocie rzeczy sprowadza się do dobrych relacji formalnych i/lub niefORMALNYCH z tym otoczeniem (patrz rozdział 8). Ktoś może powiedzieć, że goły i bosi pustelnik filozofujący nad „marnościami świata tego” jest zaprzeczeniem piramidy Masłowa, gdyż wykonuje pracę, którą lubi i ma, mówiąc delikatnie, w nosie swoje potrzeby życiowe, łącznie z reprodukcją. Nasza odpowiedź na tego typu uwagi jest krótka: jest to wyjątek potwierdzający regułę. Zauważmy jeszcze, że pustelnicy zawsze pracują/żyją w pojedynkę, bez kapitału społecznego i coś takiego jak Związek Zawodowy Pustelników RP jest – zdaniem autora – nie do zrealizowania.

Podsumowując, kapitał społeczny odgrywa fundamentalną rolę w realizacji lub spełnianiu każdej z pięciu grup potrzeb ludzkich w piramidzie Masłowa.

☞ Już u zarania ludzkości ludzie zauważyli, że **podział pracy** czyni realizację ich potrzeb łatwiejszą i przyjemniejszą. Dlatego już we wspólnocie pierwotnej był podział pracy, na przykład kobiety szykowały strawę, a mężczyźni polowali. Wśród myśliwych – jedni kopali doły, a drudzy naganiali zwierzyne itd. Podział pracy jest nierozzerwalnie związany z **podziałem wiedzy**, bo ludzie już bardzo dawno temu zauważyli, że lepiej i przyjemniej jest wtedy, gdy medycyny naucza medyk, a szycia butów – szewc, że należy unikać sytuacji, opisanej w znanym przysłowiu „Uczył Marcin Marcina...”. Jest dziś rzeczą oczywistą i niewymagającą dłuższego uzasadnienia, że podział pracy i podział wiedzy czyni nasze życie łatwiejszym i przyjemniejszym. Są to wszystko oceny typu tu i teraz, a przypadki sabotażu, złej woli, fałszywych przywódców/nauczycieli itp. są wyjątkami potwierdzającymi tę regułę.

Z naszych rozważań wynika, że szeroko rozumiany rozwój społeczno-gospodarczy jest ściśle związany, a w swej istocie tożsamy, z doskonaleniem procesu podziału pracy i wiedzy. Co więcej, te dwa procesy są nierozzerwalnie powiązane z procesem **podziału przyjemności**, który w miarę rozwoju społeczno-gospodarczego zyskuje na znaczeniu. Sformułujmy to w formie wniosku.

► Wniosek 1.2

Postęp gospodarczo-społeczny to ciągle doskonalenie procesu podziału pracy, wiedzy i przyjemności; doskonalenie, które nie ma końca.

Podział pracy, wiedzy i przyjemności jest możliwy w grupie co najmniej dwóch osób, tam gdzie istnieją formalne i/lub nieformalne relacje, czyli kapitał społeczny. Naturalnym polem do badania procesów podziału pracy, wiedzy i przyjemności jest społeczeństwo danego kraju lub regionu (w naszej terminologii megafirmy MF). Poświęcimy tym zagadnieniom rozdziały 8 oraz 9.

1.5. Przegląd literatury

1.1. w zasadzie każdy podręcznik akademicki z ekonomii omawia szczegółowo prawo popytu i podaży. Autorowi szczególnie podoba się monografia Parkina [2000] zawierająca wiele rysunków, wzorów i precyzyjnych definicji nowych

pojęć. Dwutomowa monografia Berga i in. [1993 i 1994] jest klasycznym podręcznikiem akademickim. Polecić można również podręczniki Mankiwa i Taylora [2009] oraz Czarnego [2011]. Definicję równowagi ekonomicznej jako różnicę dwóch procesów podano po raz pierwszy w podręczniku *Kapitał ludzki*. Tam też zasygnalizowano wniosek 1.1, że równowaga ekonomiczna to kardiogram gospodarki.

- 1.2. Bazy danych ProQuest, Socofile oraz SociolINDEX powszechnie uważa się za dobre i aktualne źródło informacji o publikacjach na temat kapitału społecznego. Choć w ostatnich 20 latach ukazało się ponad 10 tysięcy książek i artykułów naukowych na temat kapitału społecznego, brakuje jednej, powszechnie przyjętej definicji tego pojęcia. Na przykład Robison i Ritchie [2010] na s. 14 podają 12 różnych definicji kapitału społecznego wraz z pewnymi miarami ich popularności wśród badaczy zajmujących się tą tematyką. Nieco wcześniej Grabowska [2007] zestawiała 13 definicji kapitału społecznego najczęściej pojawiających się w literaturze. Definicja 1.4 w tak rozwiniętej formie jest prezentowana po raz pierwszy (patrz również Walukiewicz [2007]).

Powszechnie przyjmuje się, że termin „kapitał społeczny” został użyty po raz pierwszy jako pojęcie naukowe przez Hanifan w 1916 roku w jej publikacji na temat znaczenia szkół wiejskich w tworzeniu lokalnego kapitału społecznego. Książka Putnama [2000], przetłumaczona na polski w 2008 roku jako *Samotna gra w kręgle*, bardzo przyczyniła się do popularyzacji tej tematyki. Putnam sformułował w niej nieco przewrotnie tezę, że kapitał społeczny USA spada, tj. w naszej terminologii wartość kapitału społecznego USA maleje, bo ludzie przestali grać w kręgle w grupach, na przykład ze znajomymi, i teraz zwykle czynią to samotnie. Ta teza podzieliła społeczność naukową na mniej więcej dwie równe części: gdy jedni zgadzali się z autorem, to drudzy gorąco oponowali. Pośrednim efektem tych gorących dyskusji był prawdziwy wysyp książek i artykułów na temat kapitału społecznego. Wróćmy do tej tezy w rozdziale 8.

Według jednej z najczęściej cytowanych definicji (Bourdieu [1986], s. 248) kapitał społeczny to:

...agregat rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, związanych z istnieniem trwałej sieci mniej lub bardziej instytucjonalnych relacji wzajemnego poznania lub uznania.

Czytelnik bez trudu zauważy, ten „agregat rzeczywistych i potencjalnych zasobów” to zgodnie z definicją 1.4 kapitał społeczny, a te „mniej lub bardziej instytucjonalne relacje” to po prostu relacje formalne i nieformalne z definicji 1.4.

Robison i Ritchie [2010] na s. 16 podali „elegancką i prostą” definicję kapitału społecznego:

Social capital is a person's or group's sympathy for another person or group.

Literatura i film dla tzw. dużych chłopców są pełne scen, w których przysłowiowy kapral ćwiczy żołnierzy dniem i nocą zgodnie z dewizą: „Im więcej potu na ćwiczeniach, tym mniej krwi na polu walki”. w tych scenach jest wszystko z wyjątkiem sympatii. Co ciekawe, zbudowany w ten sposób kapitał społeczny sprawia, że ci żołnierze zwykle „idą w ogień” za swoim dowódcą.

Co trzecie, a w niektórych krajach co drugie współczesne małżeństwo rozpada się, co w naszej terminologii oznacza upadek firmy dwuosobowej i powstanie dwóch niezależnych firm jednoosobowych. Nikt rozsądnie myślący nie określi rozwodu „sympatycznym” czy przyjemnym. Takich przykładów są tysiące. w związku z tym zacytowana definicja kapitału społecznego jest zbyt wąska.

Prócz wyżej wymienionych uczonych istotny wkład w rozwój badań nad kapitałem społecznym wnieśli między innymi: Arrow [1999], Chow [2006], Edvinsson [2002], Edvinsson and Malone [1997], Ikeda [2008]), Lin [2001], Powar [2006], Sobel [2002] oraz Sabatini [2005]. Wszyscy oni wielokrotnie podkreślają, że kapitał społeczny jest pojęciem bardzo złożonym i dlatego określenie/oszacowanie jego wartości jest niezwykle trudne, wręcz niemożliwe (Young [2007]). Teza o niemierzalności kapitału ludzkiego, jak również kapitału społecznego jest stawiana w wielu pracach, np. Lönnqvist [2001], Li [2007], Danthine i Jin [2007]. Autor nie podziela tych opinii. Ten podręcznik daje metodologię niezbędną do szacowania wartości kapitału społecznego, i to zarówno na poziomie szeroko rozumianego przedsiębiorstwa (naszej firmy F), jak też społeczeństwa danego kraju (megafirmy MF).

- 1.3. Choć podział ekonomii na mikro- i makroekonomię jest znany od dziesięcioleci, nie znalazł jak dotąd odbicia w analizie kapitału społecznego. Ten podręcznik jest dowodem na to, że ten podział ma znaczenie w badaniach kapitału społecznego. Rozwinięte definicje firmy F , megafirmy MF oraz modelu decyzyjnego zawiera *Kapitał ludzki* (patrz również Walukiewicz [2007]).

1.4. Spojrzenie na potrzeby ludzkie z punktu widzenia kapitału społecznego jest nowe. Prawie każdy podręcznik akademicki z zarządzania kadrami omawia piramidę potrzeb ludzkich Masłowa (patrz na przykład Griffin [1998], Borkowska [1985], Masłow [1954]).

1.6. Zadania i zagadnienia

Z1.1. Co miesiąc Rada Polityki Pieniężnej ustala podstawową stopę procentową, tj. wartość pieniądza na rynku bankowym. Na podstawie decyzji Rady należy opracować wykres, jak zmieniała się podstawowa stopa procentowa w ostatnich 10 latach. Przyjmując, że jest ona pewną miarą równowagi ekonomicznej na rynku bankowym, objaśnić ten wykres.

Z1.2. Na podstawie danych z Internetu zbadać równowagę ekonomiczną na rynku samochodów osobowych w Polsce w ostatnich trzech latach.

Z1.3. Dlaczego w definicji 1.2 nie można bezwzględnej równowagi ekonomicznej dzielić przez popyt? Sprawdzić obliczenia z punktu 1.1 i wykonać podobne obliczenia dla przedziału tolerancji $\pm 10\%$. Dlaczego w definicjach 1.1 oraz 1.2 używamy terminu „równowaga”, a nie pojęcia „nierównowaga”?

Z1.4. Opracować listę relacji formalnych i listę relacji nieformalnych na wybranej uczelni. Następnie każdą z tych list uporządkować, poczynając od relacji najbardziej istotnych. Czy listy te są rozłączne?

Z1.5. w punkcie 1.2 definiując kapitał społeczny podano przykłady relacji formalnych i nieformalnych. Podać co najmniej pięć dodatkowych przykładów.

Z1.6. Narysować i opisać graf najważniejszych relacji z zadania Z1.4.

Z1.7. Przyjmując, że relacje międzypokoleniowe (np. ojciec – syn) są formalne, a relacje wewnątrzpokoleniowe (np. brat – siostra) są nieformalne, narysować i omówić graf relacji dla wybranej rodziny.

Z1.8. Czy hipokryzja jest składową kapitału społecznego? Odpowiedź uzasadnić.

Z1.9. Czy możliwe jest istnienie społeczności (grupy co najmniej dwóch osób) bez pewnej dozy hipokryzji? Odpowiedź uzasadnić.

Zagadnienie 1.1. Potrzeby ludzkie z punktu widzenia kapitału społecznego w ujęciu historycznym.

Zakończenie

Kapitał społeczny analizowaliśmy w tym skrypcie w trzech aspektach:

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

Na zakończenie podsumujemy wyniki naszych rozważań w tych aspektach.

Relacje formalne i/lub nieformalne między ludźmi

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

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

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

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

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

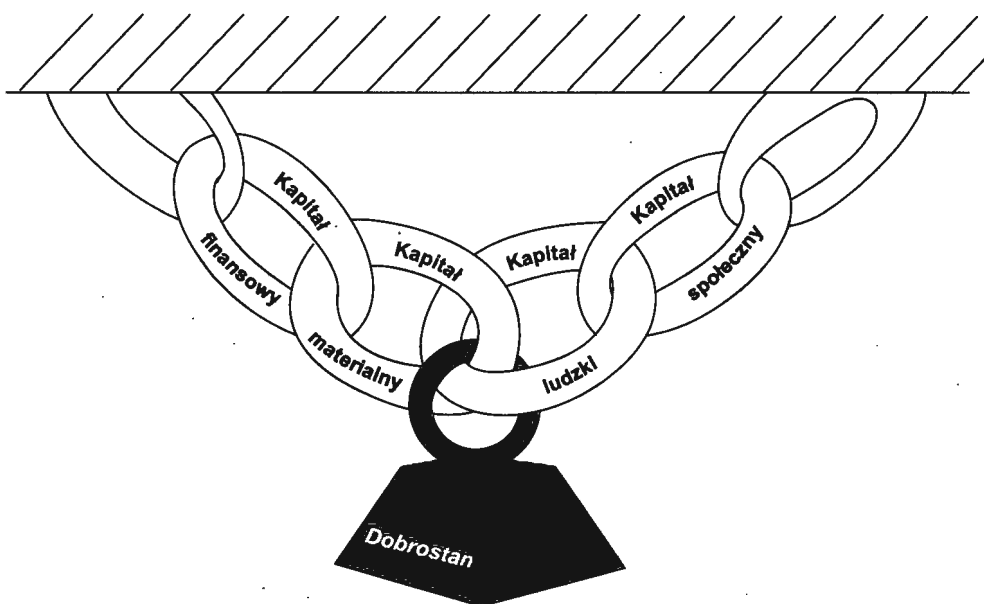
Smar w mechanizmach społecznych

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

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

Ogniwo łańcucha

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



Rys. 1. Zależność dobrostanu od czterech form kapitału

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

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

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

Bibliografia

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

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

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

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

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

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

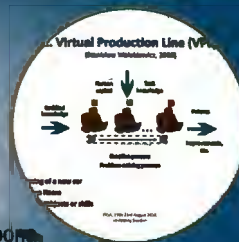
Zestawienie seminariów w ramach projektu „Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie”.

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

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

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

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



Był koordynatorem wielu projektów Unii Europejskiej realizowanych w ramach programów TEMPUS, PHARE oraz programów ramowych, od czwartego poczynając. Obecnie prowadzi projekt *Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe priorytety akademickie* współfinansowany ze środków UE w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

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

ISBN: 83-894-7546-4



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

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY