

*dr Paweł Łukasik*¹

Katedra Zachowań Organizacyjnych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Kapitał społeczny w kontekście różnic międzykulturowych

WPROWADZENIE

Istnieje wiele podejść do badania kapitału społecznego. Za klasyczne już uznaje się koncepcje takich autorów jak P. Bourdieu, J.S. Coleman, F. Fukuyama, R. Putnam [za: Klimowicz, 2010, s. 46]. Zgodnie z definicją P. Bourdieu [za: tamże] „kapitał społeczny to suma zasobów, które jednostka może wykorzystywać dzięki posiadaniu sieci związków (zinstytucjonalizowanych lub nieformalnych) opartych na wzajemnej znajomości i uznaniu” [za: tamże].

W koncepcji J.S. Colemana [za: tamże, s. 46] kapitał społeczny traktowany jest jako cecha struktury społecznej, a mianowicie wspieranie działań podejmowanych przez człowieka. Kapitał społeczny pojawia się, gdy relacje między ludźmi zmieniają się tak, że ułatwiają podejmowanie i realizację działań.

Dla R. Putnama [za: Zakrzewska, 2013, s. 80] kapitał społeczny to przejaw kultury, która ukierunkowana jest na postawy obywatelskie, współdziałanie i wzajemne zaufanie. Tworzy się w długim okresie czasu i jest własnością społeczeństwa, a nie poszczególnych jego jednostek. Na poziomie poszczególnych kultur organizacyjnych przejawia się w takich elementach jak sieci, normy i zaufanie [Szkudlarek, 2015, s. 474].

Zgodnie z koncepcją F. Fukuyamy [za: Frykowski, Starosta, cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.../Maciej_Frykowski_Pawel_Starosta.pdf, s. 37] kapitał społeczny odnosi się do norm o charakterze nieformalnym, które sprzyjają współpracy między ludźmi.

Kapitał społeczny jest w oczywisty sposób osadzony w kulturze danej społeczności, kraju, narodowości. Zatem powinien w jakimś stopniu musi być od niego uzależniony. Celem artykułu jest wskazanie teoretycznych podstaw tych zależności i wyników dotychczasowych badań w tym obszarze.

¹ e-mail: lukasikp@uek.krakow.pl.

KONCEPCJE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Koncepcja P. Bourdieu [za: Mikiewicz, 2014, s. 93–107] obejmuje cztery rodzaje wspomnianego kapitału: ekonomiczny, kulturowy, społeczny i symboliczny. Podlegają one wzajemnej konwersji i wymianie. Patrząc na kapitał z punktu widzenia strategicznego jest on czymś, czym się gra o korzyści. Utrzymywanie i rozwijanie kapitału społecznego wymaga ponoszenia nakładów na utrzymanie kontaktów i związanej z tym pracy. Ale dzięki temu stanowi formę akumulacji środków finansowych w społeczeństwie [tamże].

J.S. Coleman wyróżnił następujące formy kapitału społecznego [tamże, s. 126–129]:

1. Zobowiązania i oczekiwania powstające w czasie budowania relacji społecznych, mające charakter wzajemny i bardzo często odroczoney.
2. Informacje wynikające z funkcjonowania w sieciach relacji towarzyskich, dotyczące takich kwestii jak rynek pracy, edukacja, czy styl życia.
3. Normy i sankcje dotyczące zasad umożliwiających działanie poszczególnych jednostek lub ich zaangażowanie w prace na rzecz dobra publicznego.
4. Prawo do sprawowania kontroli nad działaniami innych, które dana jednostka może przekazać innym jednostkom.
5. Organizacje, których cele są adaptowalne do innych celów są źródłem wzajemnych zobowiązań, potencjału informacyjnego, norm i relacji władzy, zatem mogą być wykorzystywane do realizacji wielu celów użytecznych społecznie.
6. Organizacje celowe, do których zaliczane są przedsiębiorstwa, w których właściciele kapitału finansowego zamieniają go na kapitał rzeczowy w postaci np. maszyn i na kapitał społeczny w postaci struktur wzajemnych zobowiązań i oczekiwań, norm i zakresów odpowiedzialności.

Przyjęte przez R. Putnama [za: Mianowska, Walentynowicz-Moryl, <https://umcsd.home.net.pl/sil/article/download/3425/pdf> s. 5–7] podejście do kapitału społecznego związane jest z problemem badawczym, jaki sobie postawił, mianowicie próbował wyjaśnić dlaczego te same zasady demokracji są wdrażane z różnym skutkiem w różnych krajach czy regionach. Odpowiedzi na to pytanie poszukiwał badając zróżnicowanie funkcjonowania samorządów w różnych regionach Włoch. Po przeprowadzeniu badań doszedł do wniosku, że społeczeństwo obywatelskie wspiera działanie demokratycznych instytucji [tamże].

Jeśli kapitał społeczny istnieje w grupie, społeczności, społeczeństwie i bazuje na normach i wartościach podzielanych przez jej uczestników, to powinien też w jakiś sposób zależeć od ich kultury. Odrębność grup społecznych decyduje o ukształtowaniu się różnych kultur, dlatego istnieje konieczność przedstawiania różnic kulturowych w wielu wymiarach, będących efektem prac badawczych nad zróżnicowaniem kulturowym.

MODEL RÓŻNIC KULTUROWYCH G. HOFSTEDE'A A KAPITAŁ SPOŁECZNY

Według G. Hofstede'a i G.J. Hofstede'a istnieje pięć wymiarów różnic kulturowych [2007, s. 53, 86, 129, 177, 220]:

1. Dystans do władzy.
2. Indywidualizm i kolektywizm.
3. Męskość i kobiecość.
4. Stopień unikania niepewności.
5. Orientacja długoterminowa i krótkoterminowa.

Powyższe wymiary rozpatrywane są w wielu aspektach, co daje możliwość identyfikacji tych, które mogą w jakimś stopniu odnosić się do elementów kapitału społecznego.

W krajach z wyższym dystansem do władzy nierówności między ludźmi są traktowane jako uzasadnione i pożądane, natomiast w krajach z małym dystansem do władzy dąży się do ich zmniejszania, kładąc jednocześnie nacisk na rozwój relacji społecznych, relacje zarówno w domu, szkole, czy pracy mają charakter partnerski, w organizacjach dąży się do decentralizacji i ograniczenia liczby pracowników pełniących funkcje kontrolne, a przełożeni konsultują z podwładnymi swoje decyzje [tamże, s. 83, 86]. Można stąd wyciągnąć wniosek, że sieci relacji partnerskich typowe dla kapitału społecznego będą powstawać raczej w krajach z małym dystansem do władzy niż z dużym dystansem do władzy. Również w społeczeństwach o mniejszym dystansie do władzy można spodziewać się większej nieformalnej kontroli społecznej typowej dla kapitału społecznego niż w społeczeństwach o dużym dystansie do władzy. Natomiast w krajach o dużym dystansie do władzy ludzie będą raczej oczekiwać na działanie osób, mających władzę niż samodzielnie podejmować inicjatywę [Kaasa, 2015, s. 776].

W krajach z kulturą kolektywizmu ludzie w obrębie społeczeństwa są częścią grup wewnętrznych takich jak np. wielopokoleniowe rodziny, dające im poczucie bezpieczeństwa w zamian za lojalność. W krajach z kulturą indywidualizmu każdy powinien zajmować się sobą lub swoją najbliższą rodziną, ponadto sam może sobie dobrać przyjaciół i nie decyduje o tym grupa, do której należy. Najogólniej mówiąc w kulturze kolektywizmu jednostka zależy od grupy i interes grupowy jest ważniejszy od osobistego, natomiast w kulturze indywidualizmu liczy się odrębne zdanie każdego człowieka. Analizując różnice kulturowe na poziomie indywidualizmu i kolektywizmu można dojść do wniosku, że kraje z kulturą kolektywizmu powinny być w sposób oczywisty predysponowane do posiadania wyższego kapitału społecznego. Jednak analizując dokładniej różnice między kulturą kolektywizmu i indywidualizmu należy stwierdzić, że o ile w kulturze kolektywizmu kapitał społeczny jest wręcz narzucony przez grupę wewnętrzną, do której należy jednostka, o tyle w krajach o kulturze indywidualizmu jednostka może a nawet powinna zbudować swój kapitał społeczny w postaci sieci kontaktów.

Kolejny wymiar różnic kulturowych wyróżnionych przez G. Hofstede'a G.J. Hofstede'a, M. Minkova [2011, s. 148–149] to męskość-kobiecość. W obrębie organizacji tzw. „czynniki męskości” to: odpowiednio wysokie wynagrodzenie, uznanie, możliwości awansu, praca pełna wyzwania. Z kolei tzw. kobiece czynniki to: dobre relacje z przełożonym, współpraca, odpowiednie miejsce zamieszkania dla pracownika i jego rodziny, stałe zatrudnienie dające poczucie bezpieczeństwa. Z drugiej strony społeczeństwa męskie charakteryzuje ścisły podział ról tzn. mężczyźni powinni być asertywni, twardzi i nakierowani na sukces materialny, natomiast kobiety wrażliwe, skromne i troszczące się o jakość życia. Natomiast w społeczeństwach kobiecych role kobiet i mężczyzn są raczej wymienne, a od wszystkich oczekuje się dbałości o jakość życia i opiekuńczości. W kulturach kobiecych można spodziewać się bardziej równoprawnego uczestnictwa w działaniach społecznych przez kobiety i większego nacisku na budowanie relacji międzyludzkich, co z kolei powinno sprzyjać tworzeniu kapitału społecznego [Kaasa, 2015, s. 777].

Następny z wymiarów różnic kulturowych – stopień unikania niepewności można zdefiniować jako: „stopień zagrożenia odczuwany przez członków danej kultury w obliczu sytuacji nowych, nieznanych i niepewnych. Uczucie to wyraża się między innymi stresem i potrzebą przewidywalności, która może być zaspokojona przez wszelkiego rodzaju, prawa, przepisy i zwyczaje” [Hofstede, Hofstede 2007, s. 181]. Z tego względu w kulturach o małej tolerancji niepewności należy spodziewać się mniejszego poziomu zaufania, a co za tym idzie – większych problemów z nawiązywaniem współpracy między ludźmi (w szczególności mało znanymi). Podobnie obywatele w tych krajach mogą mieć mniejszy poziom zaufania do instytucji publicznych, czy organizacji społecznych [Kaasa, 2015, s. 777].

Piąty wymiar różnic kulturowych G. Hofstede'a i G.J. Hofstede'a [2007, s. 221] został oparty na badaniach M. Bonda [za: tamże] dotyczących wartości kulturowych Chin. Szczególnie jeden wymiar uwzględniony w tym badaniu był zdaniem G. Hofstede'a i G.J. Hofstede'a [za: tamże] cennym uzupełnieniem poprzednich wymiarów a obejmował m.in. wartości takie jak upór zapobiegliwość, oszczędność wywodzące się z filozofii Konfucjusza. W pracy G. Hofstede'a i G.J. Hofstede'a [2007, s. 222] został określony jako orientacja długo- lub krótkookresowa, a jego definicja brzmi następująco: „orientacja długoterminowa oznacza rozwijanie cnót przynoszących korzyści w przyszłości, chodzi tu zwłaszcza o upór i oszczędność. Przeciwnym biegunem tego wymiaru jest orientacja krótkoterminowa, która oznacza pielęgnowanie cech związanych z przeszłością i teraźniejszością, takich zwłaszcza jak poszanowanie tradycji, zachowanie twarzy i wypełnianie społecznych zobowiązań”. Przy czym owo wypełnianie społecznych zobowiązań jest w krajach o orientacji krótkookresowej rozumiane jako gotowość do naśladowania innych osób w społeczeństwie, natomiast w krajach o orientacji długookresowej, szczególnie w Azji Wschodniej polega to bardziej na odwzajemnianiu przysług [tamże, s. 231] i może sprzyjać wyższemu poziomowi

kapitału społecznego. Są to relacje trwające wiele lat i mające bardzo często charakter osobisty [tamże, s. 236].

Powyższe rozważania mają charakter teoretyczny i mogą stanowić podstawę do badania związków między zróżnicowaniem kulturowym a kapitałem społecznym. W dalszej części artykułu zostaną przedstawione wyniki badań w tym obszarze.

BADANIA NAD RELACJAMI MIĘDZY KULTURĄ A KAPITAŁEM SPOŁECZNYM

Badania w tym zakresie przeprowadzili J. Allik i A. Realo [2004, s. 35] oraz A. Kaasa [2015, s. 772]. Zostały one przeprowadzone na dwóch poziomach tj. narodowym i międzynarodowym. W ramach badania na poziomie narodowym pomiędzy poszczególnymi stanami USA obliczono korelację pomiędzy indeksem kolektywizmu a indeksem kapitału społecznego i otrzymano istotną zależność ujemną na poziomie $-0,76$ ($p=0,000$) [tamże, s. 37, 39, 41]. W stanach gdzie ludzie spędzają dużo czasu z przyjaciółmi, wierzą że ludzie są uczciwi i można im ufać ludzie są także indywidualistami. Częściej żyją sami, preferują samozatrudnienie, głosują w wyborach na partie polityczne prezentujące program liberalny. Z drugiej strony są to stany, w których ludzie potrafią zbudować system społeczny oparty na sieci powiązań bazujących na dobrowolnej współpracy i wzajemnym zaufaniu [tamże, s. 42, 43]. Przykładowo stany, w których ludzie preferują wysoki poziom indywidualizmu i wzajemnego zaufania to np. Montana, Północna i Południowa Dakota, Nebraska. Natomiast stany o mniejszym poziomie indywidualizmu i wskaźników korespondujących z kapitałem społecznym to stany tzw. południa, tworzące Konfederację w czasie wojny secesyjnej jak Południowa Karolina, Luizjana, Missisipi, Georgia [tamże, s. 41].

Drugi poziom analizy, jaką przeprowadzili J. Allik i A. Realo [tamże, s. 41] dotyczył związku pomiędzy poziomem indeksu indywidualizmu-kolektywizmu a poziomem zaufania interpersonalnego (wybrano taką miarę, ponieważ nie znaleziono miary kapitału społecznego na poziomie międzynarodowym). W ramach analizy korelacji uzyskano wynik $r=0,61$ ($p=0,02$). Badania pokazują że kraje o wyższym poziomie zaufania interpersonalnego, to jednocześnie kraje indywidualistyczne jak Finlandia, Norwegia, Szwecja, Dania, Holandia, Kanada, Stany Zjednoczone. Podobnie istotną statystycznie zależność dodatnią ($r=0,5$; $p=0,002$) uzyskano w badaniu związku pomiędzy indeksem indywidualizmu-kolektywizmu a skłonnością do przynależności do organizacji społecznych [tamże].

Kolejne znaczące osiągnięcie badawcze w zakresie odkrywania związków między kulturą a kapitałem społecznym zostało zrealizowane przez A. Kaasa, [2015, s. 772, 779]. Analiza związków została przeprowadzona w oparciu o dwa duże badania ankietowe prowadzone w krajach europejskich na poziomie regionów European Social Survey i European Values Survey. Jako miary kapitału społecznego zostały wykorzystane takie wskaźniki jak zaufanie uogólnione, zaufanie

instytucjonalne, sieci formalne i nieformalne, zaangażowanie obywatelskie ujęte w powyższych ankietach. W analogiczny sposób wskaźniki ze wspomnianych ankiet zostały przyporządkowane do wymiarów różnic kulturowych wg G. Hostede [za: tamże, s. 779]: dystansu do władzy, unikania niepewności, indywidualizmu-kolektywizmu, męskości-kobiecości. Uzyskane w ten sposób wielkości zostały poddane analizie korelacji. Wnioski dotyczące opisanych zależności na podstawie wyników badań zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Charakter zależności pomiędzy wymiarami kultury a kapitałem społecznym i jego wymiarami

	Dystans do władzy	Unikanie niepewności	Męskość	Indywidualizm
Kapitał społeczny	Ujemna	Ujemna	Ujemna	Dodatnia
Zaufanie uogólnione	Ujemna	Ujemna	Ujemna	Dodatnia
Zaufanie instytucjonalne	Ujemna	Ujemna	Ujemna	Dodatnia
Sieci sformalizowane	Ujemna	Ujemna	Ujemna	Dodatnia
Sieci nieformalne	Ujemna	Ujemna	Ujemna	Dodatnia
Zaangażowanie obywatelskie	Ujemna	Ujemna	Ujemna	Brak

Źródło: [Kaasa, 2015, s. 785].

Z informacji zawartych w tabeli 1 wynika, że budowaniu kapitału społecznego sprzyja mały dystans do władzy, niski stopień unikania niepewności, niski stopień męskości i wysoki poziom indywidualizmu.

PODSUMOWANIE

Kapitał społeczny jest zróżnicowany w zależności od cech kultury poszczególnych krajów. Potwierdzają to zarówno przypuszczenia teoretyczne, jak i badania empiryczne. Faktem jest, że badań tych nie ma zbyt wiele. W niniejszym artykule opisano tylko dwa przypadki. Należy przypuszczać, że w przyszłości będzie ich więcej. Powinny one dotyczyć w szczególności weryfikacji związków między poszczególnymi wymiarami kultury z koncepcji G. Hofstede'a [2007, s. 53, 86, 129, 177, 220] na poziomie międzynarodowym, a nie tylko wymiaru indywidualizmu. Natomiast badania na poziomie europejskim powinny dotyczyć również wymiaru orientacji długookresowej. W przyszłości należałoby również rozważyć możliwość wykorzystania innych koncepcji różnic kulturowych. Bardzo ważne byłoby również opracowanie indeksu służącego do pomiaru kapitału społecznego w wielu krajach i regionach świata. Badania takie są niezwykle ważne, bowiem kapitał społeczny jest pozytywnie skorelowany z dobrobytem i poziomem rozwoju gospodarczego kraju [Sztompka, 2016, s. 314].

BIBLIOGRAFIA

- Allik J., Realo A., 2004, *Individualism-collectivism and social capital*, „Journal of cross-cultural psychology”, Vol. 35, No. 1, <http://dx.doi.org/10.1177/0022022103260381>.
- Frykowski M., Starosta, cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.../Maciej_Frykowski_Pawel_Starosta.pdf.
- Hofstede G., Hofstede G.J., 2007, *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa.
- Hofstede G., Hofstede G.J., Minkov M., 2011, *Kultury i organizacje: zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa.
- Kaasa A., 2015, *Culture, religion and social capital: evidence from European regions*, „International Journal of Sociology and Social policy”, Vol. 35, No. 11/12. <http://dx.doi.org/10.1108/IJSSP-11-2014-0110>
- Klimowicz M., 2010, *Kapitał społeczny. Zagadnienia metodologiczne* [w:] *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, red. M. Klimowicz, CeDeWu Sp. z o. o., Warszawa.
- Libertowska A., 2014, *Kapitał społeczny w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa*, „Economics and Management”, nr 2.
- Mianowska, Walentynowicz-Moryl, <https://umcsd.home.net.pl/sil/article/download/3425/pdf>
- Mianowska E., Walentynowicz-Moryl K., *Koncepcjonalizacja i operacjonalizacja kapitału społecznego* [w:] *Inicjatywy z udziałem osób 50 plus a rozwój kapitału społecznego w woj. lubuskim – diagnoza i ewaluacja*, <https://umcsd.home.net.pl/sil/article/download/3425/PDF> (stan na dzień 22.09.2017 r.).
- Mikiewicz P., 2014, *Kapitał społeczny i edukacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa.
- Szkudlarek P., 2015, *Zaufanie jako komponent kapitału społecznego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, Wydawnictwo Uniwersytetu ekonomicznego, nr 401, Wrocław.
- Zakrzewska M., 2013, *Uwarunkowania rozwoju kapitału społecznego w Polsce*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 32, Szczecin.
- Sztompka P., 2016, *Kapitał społeczny – teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Streszczenie

W artykule poruszono zagadnienie kapitału społecznego i jego związków z kulturą danego kraju. W pierwszej jego części przedstawiono koncepcje kapitału społecznego oraz omówiono różnice kulturowe, które mogą decydować o poziomie kapitału społecznego takie jak dystans do władzy, indywidualizm, tolerancję dla niepewności, męskość-kobiecość, orientację długo lub krótkoterminową. Obejmuje ona różne ujęcia kapitału społecznego i sposoby jego pojmowania, a to jako sieć kontaktów poszczególnych jednostek umożliwiającą im korzystanie z różnych zasobów albo jako cecha danej społeczności sprzyjająca podejmowaniu społecznych i indywidualnych inicjatyw. Kolejną część opracowania obejmuje krótki opis wymienionych różnic kulturowych ze wskazaniem na te elementy, które mogą różnicować poszczególne kraje pod względem poziomu kapitału społecznego. Następnie przedstawiono wyniki badań nad wpływem indywidualizmu w kulturze poszczegól-

nych stanów USA na poziom kapitału społecznego oraz wyniki badań nad związkiem między poziomem indywidualizmu w danym kraju a poziomem zaufania. Dalej przedstawiono wyniki badań nad wpływem kultury na poziom kapitału społecznego w regionach, na podstawie danych z dwudziestu sześciu krajów europejskich. Udowodniono w nich związek między dystansem do władzy, indywidualizmem, stopniem unikania niepewności i stopniem męskości a poziomem kapitału społecznego w danym regionie. Artykuł został przygotowany w oparciu o literaturę polską i anglojęzyczną, jego celem było przedstawienie dotychczasowych badań nad zróżnicowaniem kapitału społecznego i jego elementów składowych takich jak zaufanie interpersonalne, zaufanie uogólnione, zaufanie instytucjonalne, sieci sformalizowane, sieci niesformalizowane, zaangażowanie obywatelskie. Ponadto przedstawiono wnioski dotyczące możliwości prowadzenia dalszych badań w tym zakresie.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, różnice kulturowe.

Social capital in the context of cultural differences

Summary

The article discussed the notion of social capital and its relation with the culture of specific country. In the first part of it, the concept of social capital was presented and cultural differences like power distance, individualism, masculinity or femininity, tolerance to ambiguity, deciding about the level of social capital were presented. It includes different approaches to social capital and ways of understanding it, as the network of contacts of separate entities enabling them using different resources or as feature of a given community, fostering taking social and individual initiatives. The next part of elaboration covers short description of cultural differences with an indication of these elements, which can differentiate separate countries in terms of the level of social capital. Then research results on the effect of individualism in the culture of separate states of the USA on social capital were presented and research results on the relationship between the level of individualism in each country and the level of trust were discussed. Then the research results on the effect of culture in twenty six regions of European countries were presented. The relationship between power distance, uncertainty avoidance, masculinity, individualism and the level of social capital was proven in mentioned research. Article was prepared on the basis of Polish and English-speaking literature. The aim was the presentation of current research on differentiation of social capital and its elements such as general trust, institutional trust, informal networks, formal networks, civic participation. Also conclusions concerning possibilities of conducting further research in this area were presented.

Keywords: social capital, cultural differences.

JEL: A1.