

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA NA PRZYKŁADZIE ZBIOROWOŚCI WIELKOMIEJSKIEJ

Monika Mularska-Kucharek



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA

NA PRZYKŁADZIE ZBIOROWOŚCI WIELKOMIEJSKIEJ



40 LAT

WYDAWNICTWA

UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA

NA PRZYKŁADZIE ZBIOROWOŚCI WIELKOMIEJSKIEJ

Monika Mularska-Kucharek



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

Monika Mularska-Kucharek – Uniwersytet Łódzki, Wydział Nauk Geograficznych
Zakład Zagospodarowania Środowiska, 90-142 Łódź, ul. Kopcińskiego 31

RECENZENCI

Jerzy Bartkowski, Danuta Walczak-Duraj

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Iwona Gos

SKŁAD KOMPUTEROWY

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Anna Solowska

Na okładce wykorzystano rysunek autorstwa © denis_pc – Fotolia.com

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06452.13.0.M

ISBN 978-83-7969-040-4

e-ISBN 978-83-7969-174-6

<https://doi.org/10.18778/7969-040-4>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Moim Rodzicom

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
Rozdział 1. Kapitał społeczny	13
1.1. Wstęp	13
1.2. Kapitał społeczny – ujęcie teoretyczne	14
1.3. Pomiar kapitału społecznego	30
1.4. Korzyści z kapitału społecznego	32
1.5. Podsumowanie	39
Rozdział 2. Jakość życia – perspektywy teoretyczne, dylematy badawcze	41
2.1. Wstęp	41
2.2. Jakość życia – definicje, stanowiska	42
2.3. Jakość życia – interdyscyplinarny przedmiot badań	48
2.4. Subiektywny i obiektywny wymiar jakości życia	53
2.5. Podsumowanie	57
Rozdział 3. Założenia metodologiczne	59
3.1. Wstęp	59
3.2. Ogólne założenia badawcze	60
3.3. Założenia metodologiczno-metodyczne	64
3.4. Metody analizy danych	67
Rozdział 4. Kapitał społeczny – ujęcie empiryczne	69
4.1. Wstęp	69
4.2. Zaufanie społeczne	69
4.3. Zakres aprobaty wybranych norm społecznych	83
4.4. Sieć kontaktów społecznych	96
4.5. Poziom kapitału społecznego i jego uwarunkowania	107
4.6. Typy kapitału społecznego i ich korelaty	115
4.7. Podsumowanie	120
Rozdział 5. Jakość życia – poziom i uwarunkowania	121
5.1. Wstęp	121
5.2. Obiektywny wymiar jakości życia	121
5.3. Subiektywna jakość życia	140
5.4. Ogólna ocena jakości życia – ujęcie syntetyczne	159
5.5. Podsumowanie	166

Rozdział 6. Kapitał społeczny a jakość życia	169
6.1. Wstęp	169
6.2. Poziom kapitału społecznego a jakość życia	170
6.3. Wymiary kapitału społecznego a jakość życia	184
6.3.1. Zaufanie a jakość życia	184
6.3.2. Sieci społeczne a jakość życia	188
6.3.3. Normy społeczne a jakość życia	192
6.4. Podsumowanie	196
Rozdział 7. Typy kapitału społecznego a jakość życia	197
7.1. Wstęp	197
7.2. Typy kapitału społecznego a subiektywna i obiektywna jakość życia	198
7.2.1. Niespójny kapitał zaufania a jakość życia	208
7.2.2. Spójny kapitał sieciowo-normatywny a jakość życia	212
7.2.3. Niespójny kapitał normatywny a jakość życia	214
7.3. Podsumowanie	216
Zakończenie	219
Bibliografia	225

WPROWADZENIE

Pytania o dobre życie, o szczęście mają z założenia charakter egzystencjalny, nurtujący, a także retoryczny. Jednakże są na tyle istotne i ważne dla człowieka, że nieustannie mu towarzyszą. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia we współczesnych czasach. Poszukiwanie odpowiedzi o sens i kształt życia człowieka w ponowoczesnym świecie znajduje odzwierciedlenie we wzrastającym zainteresowaniu problematyką jakości życia. Można za ryzykować konstatację, iż kategoria jakości życia jest przejawem ducha epoki czy też ideą, której czas właśnie nadszedł. Stała się przecież w ostatnich dekadach przedmiotem zainteresowania nie tylko przedstawiciele świata nauki (filozofów, psychologów, socjologów, ekonomistów, lekarzy), ale także opinii publicznej i reprezentantów wielu instytucji.

Owo zainteresowanie wynika w dużej mierze z pogłębiającej się „świadomości społecznej w obrębie dążeń indywidualnych poszczególnych jednostek do jak najlepszej egzystencji” (Wnuk, Marcinkowski 2012: 21). Jest to uzasadnione, ponieważ szczęście, dobre życie to pragnienia, które zawsze były obecne w życiu człowieka. Początek zainteresowania jakością życia datuje się wszak na czasy starożytne. Pojęcie szczęścia towarzyszyło wielu filozofom, którzy próbowali dociec, co czyni ludzkie życie satysfakcjonującym. Poszukiwanie wskazówek umożliwiających osiągnięcie wysokiej jakości życia miało przyczynić się do realizacji owego celu. Takie intencje towarzyszą również współczesnym badaczom i praktykom. W dzisiejszych czasach, poza badaniem jakości życia i próbami wypracowania właściwej metodologii, podejmuje się także szereg działań na rzecz odkrywania mechanizmów warunkujących dobre życie. Aspiracje naukowców i praktyków dotyczą poszukiwania determinant, które mogą prowadzić do polepszenia dobrostanu jednostek i społeczności.

Wyniki prac badawczych pozwalają sformułować wniosek, iż odczuwany poziom życiowej satysfakcji jest efektem jednoczesnego oddziaływania wielu czynników. Należą do nich m.in. cechy społeczno-demograficzne, a także te związane ze stanem psychicznym oraz historią życia danej osoby i jej prze-

szłymi doświadczeniami (GUS 2013). Do listy mechanizmów warunkujących jakość życia zalicza się również czynniki społeczno-kulturowe. Wśród nich coraz ważniejsze miejsce zajmuje kapitał społeczny, który definiuje się jako sieć relacji pomiędzy ludźmi i grupami, podzielane normy i wartości oraz zaufanie. „Sieci te tworzą zasób lub atut – stąd termin „kapitał” – który może być cenny w różnych sytuacjach (McClean, Page 2005: 5).

W najnowszej literaturze dotyczącej kapitału społecznego można znaleźć wiele publikacji na temat jego związków z jakością życia. Korzyści z sieci społecznych dostrzega się zarówno na poziomie jednostek, jak i organizacji czy też większych systemów. Na każdym z tych poziomów kapitał społeczny postrzega się jako jeden z kluczowych składników ludzkiego dobrostanu (OECD 2001). Jego pozytywny wpływ na dobrobyt społeczny podkreślają zarówno przedstawiciele świata nauki, jak i praktycy życia społecznego czy też eksperci.

O znaczeniu kapitału społecznego dla jakości życia pisał m.in. W. Baker (2000). W jego opinii ten typ kapitału decyduje zarówno o poziomie życia, jak i dobrostanie psychicznym jednostki. Odgrywa kluczową rolę w osiągnięciu osobistych i biznesowych sukcesów. Najlepszym przykładem korzystania z sieci społecznych jest, jego zdaniem, znajdowanie pracy. W. Baker podkreśla także znaczenie sieci społecznych dla zdrowia psychicznego i fizycznego, powtarzając za psychologiem badającym szczęście, iż jakość relacji z innymi ludźmi jest ważnym kryterium kapitału społecznego. W jego ujęciu ten typ kapitału pozwala osiągnąć większą satysfakcję z życia i czyni je spełnionym.

O indywidualnych korzyściach z kapitału społecznego przekonują także inni autorzy. N. Lin (2001) rozpatruje efekty kapitału społecznego w kontekście zamożności, władzy, reputacji, zdrowia fizycznego, psychicznego oraz zadowolenia z życia. Potencjalne rezultaty kapitału społecznego w kontekście jakości życia dostrzegają również W. Stone i J. Hughes (2002), którzy opisują szeroki wachlarz korzyści płynących z tego typu kapitału dla dobrostanu jednostek, rodzin i zbiorowości.

Relacje pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia są przedmiotem dyskusji także na poziomie globalnym. Bank Światowy i OECD traktują go jako drogę do zwalczania biedy i osiągnięcia innych pożądaných rezultatów w wielu aspektach życia. Warto także zaznaczyć, iż instytucje te postrzegają kapitał społeczny jako determinantę dobrobytu społecznego. Rezultaty pokazują bowiem, iż kapitał społeczny to potężny czynnik tłumaczący, dlaczego niektóre narody są szczęśliwsze niż inne (Bjornskov 2003).

Dostrzeżenie zależności pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia na różnych poziomach, tj. jednostkowym, grupowym, a także na poziomie społeczności, jest dowodem na to, iż może on stanowić kluczową wskazówkę dla zidentyfikowania i zrozumienia czynników, które mogą prowadzić do polepszania dobrostanu jednostek i społeczności. Tym bardziej iż analizy empiryczne potwierdzają doniosłość znaczenia badanego zjawiska zarów-

no dla obiektywnego, jak i subiektywnego wymiaru jakości życia, co wynika z szeroko zakrojonych badań zachodnich uczonych i mniej licznych dokonań polskich badaczy.

Warto podkreślić, iż zależności pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia mają charakter złożony. Dotyczą bowiem zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich powiązań. Inspirujące poznawczo i jednocześnie uzasadnione są zatem badania prowadzące do zrozumienia owych zależności. Może to mieć istotne znaczenie dla tego, co jest celem zarówno jednostkowym, jak i zbiorowym, tzn. dla dobrego życia. Próbą odpowiedzi na owe zapotrzebowania jest prezentowana monografia. Podjęcie wysiłku badawczego w celu lepszego zrozumienia związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia w omówionym kontekście wydaje się cenne i frapujące. Zbadanie relacji pomiędzy tymi dwoma interesującymi zjawiskami społecznymi stało się zatem głównym celem niniejszej książki.

Uzyskanie wiarygodnych wyników badań i udzielenie wyczerpującej odpowiedzi na założone pytania badawcze było możliwe dzięki zastosowaniu triangulacji metod badawczych. Rezultaty otrzymane na podstawie reprezentatywnych badań ilościowych uzupełniono badaniami jakościowymi. Takie wielotorowe podejście zapewnia bowiem dokładny pomiar zjawisk będących przedmiotem zainteresowania oraz szczegółowy ich opis i interpretację wraz z kontekstem sytuacyjnym w wymiarze jednostkowym i społecznym (Łobocki 2003: 94–95). Zastosowana triangulacja, po pierwsze, pozwoliła uzyskać dokładniejsze informacje na temat badanych zależności, po drugie, umożliwiła dokonanie pełnego opisu tychże zjawisk.

Materiał empiryczny uzyskano na podstawie badań przeprowadzonych wśród mieszkańców Łodzi. Uzyskane wyniki porównano z licznymi badaniami polskich oraz zachodnich naukowców, potwierdzając je, a jednocześnie uzupełniając o nowe wątki badawcze. Można zatem sądzić, że ustalenia dotyczące kapitału społecznego i jakości życia oraz ich wzajemnych relacji, zdiagnozowane w przypadku badanej zbiorowości, nie mają charakteru enklawowości, ale są przejawem ogólniejszych prawidłowości.

Książka składa się z części teoretycznej i empirycznej. Część teoretyczna obejmuje dwa rozdziały, z których pierwszy poświęcony jest problematyce kapitału społecznego. Zawiera on przegląd koncepcji kapitału społecznego, zarówno tych tradycyjnych i najbardziej rozpowszechnionych, jak i tych bardziej współczesnych. W rozdziale tym znajduje się opis poszczególnych komponentów kapitału społecznego, omówienie problemów związanych z pomiarem badanego zjawiska, a także jego korzyściami. Rozdział drugi dotyczy jakości życia – przede wszystkim teoretycznych koncepcji omawianego pojęcia oraz wybranych dylematów badawczych. Kwestie odnoszące się do przedmiotu i problematyki badań, głównych pojęć, hipotez badawczych omawiane są w rozdziale trzecim. Zawiera on niezbędne informacje na temat za-

sad doboru próby i metod badawczych. Prezentacja wyników empirycznych zaczyna się w rozdziale czwartym, w którym omawiane są rezultaty badań dotyczące kapitału społecznego. Rozdział piąty obejmuje empiryczne ustalenia odnoszące się do jakości życia w wymiarze subiektywnym, obiektywnym i ogólnym. Kolejne rozdziały, szósty i siódmy, są próbą egzemplifikacji związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia. Ważnym elementem tych rozdziałów jest prezentacja wyników badań ilościowych, a także analiza wywiadów pogłębionych. Relacje pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia omawiane są zarówno z punktu widzenia poziomu, jak i struktury tego kapitału. U podstaw analiz leży założenie, że dla jakości życia znaczenie ma również koincydencja wymiarów kapitału społecznego. Całość zamyka podsumowanie rezultatów badań, dyskusja wyników i sugestie w odniesieniu do implikacji praktycznych.

Treści prezentowane w niniejszej pracy mają charakter zarówno dekskryptyczny, jak i aplikacyjny. Wnioski płynące z zaprezentowanych wyników i podjętych rozważań pozwalają określić poziom i strukturę kapitału społecznego, a także ocenić jakość życia. Przeprowadzone analizy informują również o wyznacznikach badanych zjawisk społecznych. Z punktu widzenia działań podejmowanych na rzecz zwiększania kapitału społecznego oraz jakości życia wyniki te mogą okazać się niezwykle przydatne.

Wymiar aplikacyjny pracy ma dwa aspekty. Pierwszy polega na dostarczeniu wiedzy na temat poziomu kapitału społecznego i potencjału badanej zbiorowości. Drugi aspekt dotyczy udokumentowanego związku pomiędzy zasobami jednostki a jej dobrostanem i poziomem życia.

Wiedza na temat użyteczności kapitału społecznego może stanowić przyczynek do powszechnego użytkowania w praktyce nowych form kapitału, które mogą być istotnym uzupełnieniem nadmiernie eksploatowanego kapitału ludzkiego. Tym bardziej iż zdaniem wielu autorów kapitał społeczny wpływa na skuteczność innych kapitałów, zarówno wspomnianego kapitału ludzkiego, jak i materialnego. Może także przyczyniać się do lepszego ich wykorzystania. „Kapitał społeczny ulokowany jest w relacjach społecznych i jako kapitał może być uznawany za zasób, w który inwestujemy, aby zapewnić szereg korzyści” (OECD 2001: 39). Warto podkreślić, iż owe korzyści dotyczą mierzalnych i uchwytnych dziedzin życia.

Ze względu na zakres analizowanych zjawisk uzyskane wyniki mogą okazać się inspirujące zarówno dla przedstawicieli świata nauki, jak i kreatorów życia społecznego, a także dla tych, którzy pragną osiągać więcej w kwestiach materialnych i niematerialnych. Innymi słowy, publikacja zainteresować może nie tylko badaczy zajmujących się omawianą tematyką, ale również tych, którzy podejmują inicjatywy na rzecz budowania kapitału społecznego i poprawy jakości życia. Może okazać się też przydatna w poszukiwaniu odpowiedzi na egzystencjalne i nurtujące pytania o jakość życia ludzkiego.

ROZDZIAŁ 1

KAPITAŁ SPOŁECZNY

1.1. Wstęp

W założeniach ekonomii klasycznej przyjmowano występowanie kilku podstawowych czynników produkcji wpływających na wzrost gospodarczy, tzn. ziemi, surowców, pracy oraz kapitału finansowego. W latach sześćdziesiątych XX w. zwrócono uwagę na kapitał fizyczny, a dekadę później do owej listy dołączono także kapitał ludzki. Kolejnym krokiem dostrzeżenia roli pozaekonomicznych determinant rozwoju było włączenie do czynników produkcji kapitału społecznego, za pomocą którego starano się wyjaśnić zróżnicowania występujące w społeczeństwie.

Wyodrębnienie kapitału społecznego i docenienie jego roli w stymulowaniu rozwoju sprzyjają rozpowszechnianiu się tego terminu w wielu kontekstach. Od wielu lat zachodni badacze (Woolcock 1998) przekonują o jego użyteczności. Stąd również w Polsce studia nad kapitałem społecznym coraz częściej koncentrują się na podejmowaniu działań na rzecz jego zwiększenia, upatrując w tym zasobie szans na poprawę warunków życia ludzi, trwały dobrostan oraz ogólnie pojęty rozwój. „Jego kariera wydaje się mieć źródło w powszechnym przekonaniu, że jak kapitał finansowy (to, co się posiada) w czasach przednowoczesnych, kapitał ludzki (to, co się wie i potrafi) w epoce nowoczesnej, tak właśnie kapitał społeczny (to, kogo się zna, z kim się jest związanym) przesądza obecnie (w erze postnowoczesnej) zarówno o sukcesie jednostki, jak i szerszych grup społecznych” (Rymsza 2007: 23).

Obecność kapitału społecznego dostrzega się współcześnie w wielu obszarach. Od kilku dekad podejmuje się próby jego zdefiniowania, choć nadal występuje na tym polu wiele niejasności. Jest to jeden z podstawowych zarzutów, z jakim spotyka się ta koncepcja.

Teoretyczny kontekst kapitału społecznego przedstawiony zostanie w prezentowanym rozdziale. Scharakteryzowane zostaną wymiary tego kapitału i funkcje oraz problemy związane z jego pomiarem.

1.2. Kapitał społeczny – ujęcie teoretyczne

Kapitał społeczny zagościł na dobre w dyskursie naukowym na początku XX w., choć jego geneza ma długą tradycję. Sporadyczne wzmianki o nim można znaleźć już w starożytnej literaturze filozoficznej (Barczykowska 2011: 18). Po raz pierwszy natomiast pojęcie to zostało użyte przez L. Hanifana w 1916 r. w odniesieniu do wiejskich ośrodków edukacyjnych. Autor zdefiniował kapitał społeczny jako pewien zestaw niematerialnych wartości wspólnotowych, takich jak: życzliwość, koleżeństwo, solidarność oraz kontakty społeczne pomiędzy członkami społeczności lokalnej i ich rodzinami, tworzących wspólnie wyodrębnioną jednostkę społeczną (Hanifan 1916, za: Woolcock, Narayan 2000: 228–229). Pierwsze zastosowanie terminu we współczesnym ujęciu przypisuje się J. Jacobs (1961: 138), według której silne, oparte na zaufaniu, złączone wspólnotą celów i przywiązaniem lokalnym więzi są bezcenne dla wysokiego poziomu poczucia bezpieczeństwa publicznego.

Za twórcę pierwszej, systematycznie wyłożonej, współczesnej koncepcji kapitału społecznego uznaje się niewątpliwie P. Bourdieu (Portes 1998, 2000). Nie jest to jednak jedyna forma kapitału, na której koncentruje on swoją uwagę. Oprócz kapitału społecznego P. Bourdieu (1986a) wyróżnia także kapitał kulturowy i kapitał ekonomiczny. Wszystkie one spełniają wiele istotnych funkcji. Są podstawowymi czynnikami definiującymi pozycję i możliwości jednostek w każdym z tzw. pól społecznych, o których pisze P. Bourdieu (Siisiäinen 2000: 11). Francuski socjolog prezentuje indywidualistyczne podejście w odniesieniu do kapitału społecznego. Definiuje go jako sumę szczególnych zasobów materialnych i duchowych oraz zinstytucjonalizowanych relacji społecznych, które mogą przynosić jednostce korzyści materialne i duchowe. Dzięki posiadanemu kapitałowi społecznemu jednostki mogą zyskać dostęp zarówno do zasobów ekonomicznych, jak i kulturowych (Bourdieu 1990; Bourdieu, Wacquant 2001).

„Zasób kapitału społecznego posiadany przez danego aktora zależy od rozmiaru sieci powiązań, jakie może on skutecznie zmobilizować, i od zasobu kapitału (ekonomicznego, kulturowego i symbolicznego) posiadanego na własny rachunek przez każdego z tych, z którymi on jest powiązany” (Bourdieu 1986a: 54). Kapitał społeczny ma w tym kontekście charakter instrumentalny (Portes 2000: 2). Jednostki celowo budują relacje społeczne, mają bowiem świadomość korzyści, jakie mogą one im przynieść w przyszłości. Sieć kontaktów społecznych nie jest ani dana naturalnie, ani w pełni dziedziczona społecznie. Jest ona produktem indywidualnych lub zbiorowych strategii inwestycyjnych, podejmowanych świadomie lub nieświadomie w celu ustanowienia lub reprodukcji relacji społecznych, które są użyteczne w krótkim lub długim okresie. W wyniku realizacji tych strategii dochodzi do

przekształcenia typowych relacji, takich jak sąsiedzkie, w miejscu pracy, a nawet rodzinne, w relacje, które służą jednostce i mogą się stać przedmiotem natychmiastowego wyboru i mobilizacji (Bourdieu 1986a).

Koncepcja P. Bourdieu zainspirowała J. Colemana do usystematyzowania koncepcji kapitału społecznego, które zawarł w publikacji *Foundations of Social Theory*. Autor zaprezentował w niej główne założenia, odwołując się do teorii racjonalnego wyboru. Postrzega on jednostkę jako racjonalnego aktora zainteresowanego zasobami kontrolowanymi przez inne osoby, a jednocześnie uwzględniającego w swoich decyzjach przewidywalne zachowania innych ludzi. J. Coleman (1990) definiuje kapitał społeczny przede wszystkim w odniesieniu do funkcji, jakie on spełnia. Z racji zawierania w sobie elementów struktury społecznej sprzyja działaniom jednostek osadzonym w tej strukturze. Kapitał społeczny jest dla J. Colemana „naturalnym zasobem” tkwiącym w relacjach wewnątrzrodzinnych i w organizacjach danej społeczności.

Posiadanie odpowiedniego kapitału społecznego sprawia, że jednostki mogą osiągać cele, które bez jego użycia byłyby nie do zrealizowania. Przy czym, źródło tego kapitału nie leży w jednostkach, ale w relacjach społecznych między nimi. Jest on zasobem realnym lub potencjalnym, czerpanym z tychże relacji. Ów kapitał rodzi się w strukturze relacji pomiędzy aktorami i pośród nich – stanowi wyłącznie właściwość grupy, nie istnieje na poziomie indywidualnym. Jednostki mogą osiągać korzyści dzięki tej grupowej właściwości (Coleman 1990). Niewątpliwie kapitał społeczny jest dla J. Colemana dobrem publicznym. Nie jest dobrem prywatnym, ponieważ w odróżnieniu od kapitału ludzkiego czy finansowego mogą korzystać z niego wszyscy ci, którzy należą do danej struktury społecznej, a także inni, dzięki obecności tzw. efektów zewnętrznych. Tym bardziej że jak twierdzi autor, ludzie wytwarzający kapitał społeczny korzystają jedynie z części generowanych przez niego korzyści (Coleman 1988).

Bardzo istotnym aspektem rozważań J. Colemana o kapitale społecznym jest tzw. domknięcie struktury społecznej. Jego zdaniem, domknięta struktura społeczna stanowi jeden z zasadniczych czynników warunkujących tworzenie, podtrzymywanie i destrukcję kapitału społecznego. Jest to jednocześnie specyficzna forma kapitału społecznego. Taki typ struktury cechuje się gęstą siecią powiązań między jej członkami, którzy pozostają ze sobą w bezpośrednich relacjach (Coleman 1988). Funkcjonowanie w strukturach domkniętych sprzyja pojawianiu się zaufania i respektowaniu efektywnych norm postępowania (Kiersztyn 2005).

Warto zaznaczyć, że J. Coleman w swoich rozważaniach podjął próbę pogodzenia perspektywy socjologicznej i ekonomicznej. Wyjaśniając zachowania ludzi, posłużył się teorią, która według ekonomistów pozwala objaśnić proces powstawania emergentnych form i struktur społecznych na podsta-

wie zachowań racjonalnych i egoistycznych aktorów. Zakładał on, że aktorzy koncentrują uwagę nie tylko na swoich zasobach, ale są także zainteresowani zasobami innych ludzi. Interakcja, a w konsekwencji cała organizacja społeczna opiera się na transakcjach zawieranych pomiędzy tymi, którzy mają określone zasoby, a tymi, którzy ich potrzebują (Turner 2004).

Do koncepcji J. Colemana nawiązuje F. Fukuyama, którego podstawowe tezy są zawarte w popularnej książce *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Jak twierdzi jej autor, idea kapitału społecznego zawiera się nie tyle w ziemi, fabrykach, narzędziach czy maszynach, jak zwykli twierdzić ekonomiści, ile w wiedzy i umiejętnościach ludzi. Tworzenie kapitału społecznego jest uwarunkowane normatywnie, zależy zwłaszcza od zaufania i przestrzegania normy wzajemności, a także przyswojenia przez członków danej społeczności takich cech, jak: lojalność, uczciwość i rzetelność (Fukuyama 1997).

Jak pisze F. Fukuyama (2003: 169), „kapitał społeczny można najprościej zdefiniować jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im współpracę”. Wspólnie wyznawane normy prowadzą jednak nie tylko do zachowań kooperatywnych, ale także uczciwych. Jednak, aby mogły one pełnić właściwą rolę, czyli przyczynić się do budowania kapitału społecznego, muszą zostać zaakceptowane przez wszystkich uczestników grupy. „Jeśli przedstawiciele danej grupy mają podstawę sądzić, że inni członkowie będą postępować w stosunku do nich w sposób uczciwy i rzetelny, to zaczną darzyć się wzajemnym zaufaniem. Zaufanie działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji” (Fukuyama 2003: 169).

Należy podkreślić, że tak jak J. Coleman akcentował znaczenie norm i wartości, tak F. Fukuyama w swojej koncepcji gloryfikuje zaufanie społeczne, utożsamiając je z samym kapitałem społecznym. Co więcej, dowodzi, iż dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane poziomem zaufania w danym społeczeństwie. Traktuje zaufanie jako najważniejszą cechę kulturową decydującą o powodzeniu ekonomicznym, zaznaczając przy tym, że nie jest to cecha stała. Kapitał społeczny jest nie tylko różny w poszczególnych krajach, ale można go zyskiwać i tracić.

W zakresie doprecyzowania i pełniejszego zrozumienia istoty kapitału społecznego wiele wnoszą prace R.D. Putnama, który podobnie jak F. Fukuyama wychodzi od ustaleń J. Colemana, ale refleksje nad kapitałem społecznym podejmuje przede wszystkim w kontekście społeczeństwa obywatelskiego. Wydaje się, że istotę kapitału społecznego sprowadza do zaufania, norm społecznych (norm wzajemności) oraz zaangażowania we wspólne działanie, które tworzą swoiste sieci. „Normy uogólnionej wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania – pisał – sprzyjają społecznemu zaufaniu i współpracy, ponieważ zmniejszają korzyści z wyłamywania się, redukują niepewność i dostarczają wzorów przyszłej współpracy” (Putnam 1995: 276). Jego

zdaniem, zaufanie i sieć obywatelskich powiązań są ważniejsze niż regulacje i gwarancje prawne. Prawo, umowy oraz racjonalne działanie gospodarcze – jak twierdzi R.D. Putnam – to za mało dla rozwoju stabilizacji społeczeństw postindustrialnych. Potrzeba jeszcze powszechnego zrozumienia wspólnych korzyści czy interesów, akceptacji obowiązujących norm społecznych, potrzeba wartości opartych raczej na zwyczaju niż na chłodnej kalkulacji, która jest bardziej właściwa strukturom pionowym, jak to ujmował R.D. Putnam, czyli hierarchii i władzy, niż strukturom i działaniom obywatelskim – poziomym, a mówiąc inaczej, społecznym.

Zatem „kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” (Putnam 1995: 388). Szczególne znaczenie mają „normy wzajemności” oraz sieci poziome, w tym przede wszystkim „sieci obywatelskiego zaangażowania”, ponieważ dają możliwość bezpośredniego kontaktu i współpracy. Częstość i ciągłość interakcji społecznych generuje natomiast wzajemne zaufanie, które rozprzestrzenia się na wszelkie sfery życia społecznego.

R.D. Putnam (1995), podobnie jak J. Coleman, uważa zatem, że grupa, w której obecne jest wzajemne zaufanie, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż grupa, w której tego wzajemnego zaufania nie ma. Innymi słowy, spontaniczna współpraca jest łatwiejsza dzięki kapitałowi społecznemu. Poza tym zaufanie umacnia kooperację, a kooperacja umacnia dalsze zaufanie, co tworzy pozytywną spiralę. Ma to, jak twierdzi R.D. Putnam, znaczenie nie tylko dla efektywności gospodarki, ale także i efektywności rządu. Skuteczne rządzenie powinno się bowiem opierać na współpracy między różnymi elementami struktury władzy, partiami, a przede wszystkim między administracją publiczną i zwykłymi obywatelami. Dlatego też R.D. Putnam łączy koncepcję kapitału społecznego z funkcjonowaniem rządowych instytucji i twierdzi, iż ów kapitał społeczny, jako dobro publiczne, przyczynia się do efektywności demokratycznych instytucji rządowych (Rymsza 2007).

Kapitał społeczny jest dla R.D. Putnama zarówno dobrem prywatnym, jak i publicznym, jednocześnie ma „aspekt jednostkowy i kolektywny, prywatne i publiczne oblicze. Jednostki tworzą znajomości, które przynoszą korzyść ich własnym interesom. Jedną z najbardziej popularnych strategii osób poszukujących pracy jest wchodzenie w układy, poszerzanie znajomości, ponieważ większość z nas znajduje pracę dzięki temu, kogo znamy, a nie ze względu na to, co wiemy, czyli ze względu na nasz kapitał społeczny a nie ludzki” (Putnam 2000: 20). Jednakże kapitał społeczny, jak podkreśla P. Starosta (2011: 164), jest tu traktowany jako element solidarności społecznej.

Interesującą koncepcję kapitału społecznego sformułował także N. Lin (2001). W jego ujęciu kapitał społeczny odnosi się do zasobów społecznych zawartych w strukturze społecznej, które są mobilizowane dzięki działaniom

aktorów. Kapitał społeczny jest tworzony przez nawiązywanie i utrzymywanie więzi społecznych z innymi ludźmi w celu dotarcia do ich zasobów, by je wykorzystać do osiągnięcia lepszej pozycji m.in. na rynku pracy czy w strukturze społecznego prestiżu. Wszystkie zasoby znajdujące się w gestii uczestników struktury społecznej N. Lin (2001) dzieli na dwie kategorie. Pierwsza grupa obejmuje dobra osobiste będące w posiadaniu jednostki, która może nimi swobodnie dysponować. Druga grupa odnosi się do zasobów społecznych i obejmuje wszystkie dobra, którymi dysponują inne osoby, a do których jednostka ma pośredni lub bezpośredni dostęp. Zasoby osobiste, podobnie jak i społeczne, mogą mieć formę materialną lub symboliczną (dyplomy, stopnie naukowe itp.). Cenione zasoby społeczne przyjmują przede wszystkim postać bogactwa oraz władzy i reputacji.

W ujęciu N. Lina definicja kapitału społecznego obejmuje trzy zasadnicze elementy: zasoby, fakt zakorzenienia ich w strukturze społecznej oraz aktywną rolę jednostki w ich pozyskiwaniu. Nawet jeśli aktor nie wykorzystuje aktualnie zasobów, które są obecne w jego sieci, to i tak mają one duże znaczenie (Lin 2001; O'Brien, Quimby 2006). Posiadanie określonych kontaktów może służyć poprawieniu pozycji społecznej jednostki. Im wyższą pozycję zajmuje bowiem jednostka, tym większa jest ilość zasobów, do których ma dostęp i/lub nad którymi sprawuje kontrolę (Lin 2001). Dostęp do kapitału społecznego zależy, zdaniem N. Lina, od trzech czynników – po pierwsze, od pozycji jednostki w hierarchii struktury organizacji społecznej; po drugie, od rodzaju więzi, która łączy jednostkę z innymi członkami struktury; po trzecie, od umiejscowienia więzi społecznych w sieci społecznej. Dostęp do kapitału społecznego warunkowany jest zatem przewagą strukturalną (siłą pozycji społecznej jednostki) i przewagą sieciową (siłą więzi społecznych utrzymywanych z ludźmi) (Lin 2001).

Koncepcje kapitału społecznego P. Bourdieu i N. Lina są zbieżne pod wieloma względami, choć powstały niezależnie od siebie. Obaj autorzy podkreślają znaczenie zasobów o charakterze społecznym oraz wskazują na instrumentalny charakter kapitału społecznego. Co więcej, pierwsza i druga koncepcja mieści się w ujęciu strukturalnym.

Do koncepcji P. Bourdieu nawiązywał także R.S. Burt (1992), którego rozważania zawarte w książce *Structural Holes: The Social Structure of Competition* dotyczą głównie sfery ekonomicznej. Postrzega on jednostki jako graczy podejmujących szereg działań w celu realizacji zysku. Społeczna struktura konkurencji, w ramach której funkcjonują, powoduje, że między uczestnikami areny współzawodnictwa istnieją różne poziomy zaufania, zależności i zobowiązań. Wszyscy posiadają określoną sieć kontaktów społecznych, co decyduje o potencjalnych korzyściach, jakie mogą się pojawić na arenie współzawodnictwa. Uczestnicy tej areny dysponują jednak nie tylko kapitałem społecznym, czyli kontaktami społecznymi z innymi graczami, ale także

kapitałem finansowym (w postaci gotówki, rezerw bankowych) i ludzkim (cechy jednostkowe). Pierwszy rodzaj kapitału jest, zdaniem R.S. Burta (1992), szczególnie istotny, gdyż dostarcza jednostce różnego rodzaju możliwości zainwestowania pozostałych form kapitału. Poza tym kapitał społeczny nabiera większego znaczenia w warunkach niedoskonałej konkurencji. Gdy rynek jest niedoskonały, kapitały ludzki i finansowy są mniej mobilne, decydujące znaczenie ma wtedy kapitał społeczny.

R.S. Burt dokonuje rozróżnienia kapitału społecznego na dwie jego formy. W pierwszym podejściu zakłada, że sieć kontaktów społecznych umożliwia dostęp do ludzi ze specyficznymi zasobami. Sieć społeczna umożliwia zatem osiągnięcie rzadkich zasobów i staje się kanałem ich dystrybucji. Jak pisze R.S. Burt (1992: 12), „teoria kapitału społecznego wyłaniającego się z tego nurtu literatury opisuje sposób, w jaki zasoby dostępne każdej jednostce w populacji są zależne od zasobów dostępnych tym, którzy w sensie społecznym są najbliższej danej jednostki”. To podejście jest jednak przez autora ignorowane. Swoją uwagę skupia on na drugim ujęciu kapitału społecznego. W tym przypadku struktura społeczna jest traktowana jako zasób sam w sobie i to ona tworzy kapitał społeczny. Stąd według R.S. Burta (1992: 12), „kapitał społeczny obejmuje zarazem zasoby, które znajdują się w posiadaniu innych, oraz strukturę kontaktów w sieci”.

Struktura społeczna jest „rodzajem kapitału, który może stworzyć dla określonych jednostek lub grup przewagę konkurencyjną w dążeniu do realizacji ich celów” (Burt 2000a: 3). Ci, którzy uzyskują lepszą pozycję na rynku, są w jakiś sposób lepiej powiązani z innymi uczestnikami gry i na tym koncentrują swoją uwagę (Burt 2000b: 1). Rozbudowana sieć kontaktów nie zapewnia jednak sukcesu (informacyjnego), sprzyja mu dopiero wtedy, gdy jest heterogeniczna. W tego typu sieciach aktorzy dysponują różnymi informacjami i to właśnie od nich znacznie szybciej dowiedzieć się można m.in. o atrakcyjnej ofercie pracy i zachować kontrolę nad przekazaniem takiej informacji dalej (Burt 1992: 13).

Skoncentrowanie uwagi na sieciowej strukturze kapitału społecznego zaowocowało stworzeniem przez R.S. Burta oryginalnej koncepcji luk strukturalnych, którą, podobnie jak koncepcje „domkniętej struktury społecznej” J. Colemana, traktuje jako formę kapitału społecznego. Mianem luki strukturalnej R.S. Burt określił takie miejsce w strukturze relacji międzyludzkich, które łączy ze sobą nieredundantne kontakty społeczne (określają one dostęp do osób o odmiennych pozycjach w strukturze społecznej). Dziura strukturalna występuje pomiędzy osobami dysponującymi różnymi zasobami, np. informacjami. Ludzie znajdujący się po różnych stronach luki w strukturze społecznej obracają się w odmiennych kręgach społecznych, i dlatego też mają dostęp do różnorodnych informacji (Burt 1992: 18–27). Ma to szczególne znaczenie dla osób działających w konkurencyjnej gospodarce (Burt 2000).

Interesujące ujęcie kapitału społecznego zaprezentował także W. Baker. Jego książka *Achieving Success Through Social Capital* jest, jak twierdzi autor, swoistego rodzaju przewodnikiem po kapitale społecznym. Nie tylko wyjaśnia, czym jest ów kapitał, ale informuje o tym, jak go oceniać, budować i używać w życiu codziennym (Baker 2000: 1).

W. Baker (2000) odnosi kapitał społeczny do zasobów dostępnych w obrębie i poprzez personalne i biznesowe sieci. Te zasoby zawierają informację, pomysły, wskazówki, możliwości, kapitał finansowy, emocjonalne wsparcie, życzliwość, zaufanie i wsparcie ze strony innych ludzi. Nie są to jednak zasoby będące zaletą indywidualną. Znajdują się one w sieciach relacji. Jak pisze W. Baker (2000: 2), „jeśli ty myślisz o kapitale ludzkim jako o czymś, co wiesz (suma twojej wiedzy, umiejętności i doświadczenia), to dostęp do kapitału społecznego zależy od tego, kogo ty znasz – rozmiaru, jakości i różnorodności twoich indywidualnych i biznesowych sieci”.

Według prezentowanej koncepcji kapitału społecznego, szczęście w życiu społecznym zależy właśnie od relacji z innymi ludźmi. „Wszystkie składniki sukcesu, które tradycyjnie definiujemy jako *indywidualne* – talent, inteligencja, edukacja, wysiłki i szczęście – są zawsze połączone z sieciami” (Baker 2000: 5). Dlatego też, zdaniem autora, bez właściwego budowania i zarządzania sieciami zasoby kapitału społecznego okażą się dla jednostek niedostępne (Baker 2000: 25). W jego ujęciu ten rodzaj kapitału to dodatkowe źródło zasobów, z których jednostka może korzystać, aby zrealizować zarówno życiowe, jak i zawodowe cele. W. Baker zakłada, że wraz ze wzrostem liczby członków siatki społecznej rośnie prawdopodobieństwo, iż znajdzie się wśród nich osoba posiadająca poszukiwany zasób. Swoich czytelników zachęca do odtwarzania realnej siatki społecznej, a następnie zbierania dokładnych informacji o tych jednostkach, w tym także o zasobach, jakimi dysponują. Metoda ta dostarcza wiedzy na temat konkretnych korzyści, które jednostka może uzyskać dzięki własnej siatce społecznej.

Omówione koncepcje kapitału społecznego (tradycyjne: P. Bourdieu, J. Coleman, F. Fukuyama, R.D. Putnam oraz współczesne: N. Lin, R.S. Burt, W. Baker) oddają dobrze jego sens jako pojęcia społecznego o szerokim znaczeniu. Tego typu terminy charakteryzują się dużą różnorodnością. W przypadku kapitału społecznego owa różnorodność wynika ponadto z wysokiej zależności kapitału społecznego od kontekstu oraz złożoności jego konceptualizacji i operacjonalizacji. Kapitał społeczny nie ma jasno określonego znaczenia zarówno z powodów obiektywnych, jak i ideologicznych (Foley, Edwards 1997). Dlatego też nie istnieje jednoznaczna i powszechnie akceptowana definicja tego pojęcia (Robinson i in. 2002). Co więcej, w definiowaniu kapitału społecznego pojawiają się znaczące rozbieżności, a nawet sprzeczności. Dobrze ilustruje to przegląd definicji zamieszczony w tabeli 1.1.

Zaprezentowane zestawienie definicji kapitału społecznego pokazuje ich zróżnicowanie w zależności od typu relacji. Mogą one mieć charakter pomostowy, wiążący lub zawierać w sobie obydwa rodzaje powiązań. P.S. Adler i W. Kwon (2002) mianem definicji zewnętrznych/pomostowych określają te, które koncentrują się głównie na relacjach aktora z innymi aktorami. Definicje wewnętrzne/wiążące to te, które skupiają się na relacjach pomiędzy aktorami w zbiorowości lub obydwu przypadkach. Obaj autorzy określają kapitał społeczny jako „dobrą wolę dostępną dla jednostek i grup. Wypływa ona ze struktury i treści relacji społecznych aktora. Jej skutki są efektem informacji, wpływu i solidarności, które są dostępne aktorowi” (Adler, Kwon 2002: 23).

Według definicji pierwszego typu (zewnętrzne/pomostowe), które pojawiają się w pracach takich autorów, jak W. Baker, P. Bourdieu, R.S. Burt, a także M.A. Belliveau i in. (1996), kapitał społeczny to „osobista sieć jednostki i elitarne instytucje przynależności”. Zdaniem E.A. Boxmana i in. (1991: 52), to z kolei „liczba osób, od których można się spodziewać wsparcia, i zasoby, które mają do dyspozycji”. Drugi typ definicji (wewnętrzne/wiążące), zdaniem P.S. Adlera i W. Kwona (2002), można znaleźć m.in. u F. Fukuyamy, R.D. Putnama, R. Ingleharta oraz J. Colemana. Do typu trzeciego, obejmującego dwa typy relacji, zaliczają oni przede wszystkim definicję amerykańskiego ekonomisty, według którego kapitał społeczny to „powstające naturalnie społeczne relacje między osobami, które promują lub wspierają pozyskanie umiejętności i cech cenionych na rynku. [...] własność, która może być tak znacząca jak zapis finansowy w księgowości dla utrzymania nierówności w naszym społeczeństwie” (Loury 1992: 100). W tej grupie pojawiają się ponadto ujęcia M. Woolcocka oraz czterech mniej znanych autorów: J. Nahapieta, S. Ghoshala, K. Pennara oraz M. Schiffa.

Tabela 1.1. Przykłady definicji kapitału społecznego

Typ relacji	Autor	Definicja
1	2	3
Zewnętrzne/ pomostowe/ wspólnotowe	W. Baker	„Zasób, który podmioty czerpią ze szczególnych struktur społecznych, a następnie używają do realizacji swoich interesów. Jest on tworzony przez zmiany w relacjach między podmiotami” (Baker 1990: 619)
	M.A. Belliveau, C.A. O'Reilly, J.B. Wade	„Osobista sieć jednostki i elitarne instytucje przynależności” (Belliveau i in. 1996: 1572)

Tabela 1.1 (cd.)

1	2	3
Zewnętrzne/ pomostowe/ wspólnotowe	P. Bourdieu	„Zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu” (Bourdieu 1986: 248) „Złożony z obowiązku społecznego, który jest wymienny w niektórych warunkach na kapitał ekonomiczny i może być zinstytucjonalizowany w postaci tytułu nobilitującego” (Bourdieu 1986: 243)
	P. Bourdieu, L.J.D. Wacquant	„Zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu” (Bourdieu, Wacquant 1992: 119)
	E.A.W. Boxman, P.M. De Grant, H.D. Flap	„Liczba osób, od których można się spodziewać wsparcia, i zasoby, które mają do dyspozycji” (Boxman i in. 1991: 52)
	R.S. Burt	„Przyjaciele, koledzy i bardziej ogólne kontakty, dzięki którym otrzyma się możliwości skorzystania ze swojego ludzkiego i finansowego kapitału” (Burt 1992: 9) „wysoka pozycja w sieci” (Burt 1997: 355)
	D. Knoke	„Proces, w którym aktorzy społeczni tworzą i mobilizują swoje sieci kontaktów wewnątrz organizacji i poza nimi, aby uzyskać dostęp do zasobów społecznych innych aktorów” (Knoke 1999: 18)
	A. Portes	„Zdolność podmiotów do zapewnienia korzyści z członkostwa w sieciach społecznych lub innych strukturach społecznych” (Portes 1998: 6)
Wewnętrzne/ wiążące/ spajające	J. Brehm, W. Rahn	„Sieć kooperacyjnych relacji między obywatelami, które ułatwiają rozwiązywanie problemów działań zbiorowych” (Brehm, Rahn 1997: 999)
	J. Coleman	„Kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcje. Nie jest pojedynczą jednostką, ale szeregiem różnych podmiotów mających dwie cechy wspólne: wszystkie one składają się z niektórych aspektów struktury społecznej i ułatwiają niektóre działania dotyczące osób, które są elementami struktury” (Coleman 1990: 302)
	F. Fukuyama	„Zdolność ludzi do pracy dla wspólnych celów w grupach i organizacjach” (Fukuyama 1995: 10) „Kapitał społeczny może być określony po prostu jako istnienie pewnego zbioru bezpośrednich wartości albo norm dzielonych przez członków grupy, który pozwala na współpracę wśród nich” (Fukuyama 1997)

1	2	3
Wewnętrzne/ wiążące/ spajające	R. Inglehart	„Kultura zaufania i tolerancji, w której pojawiają się rozległe sieci dobrowolnych stowarzyszeń” (Inglehart 1997: 188)
	A. Portes, J. Sensenbrenner	„To oczekiwania działań w ramach społeczności, które wpływają na cele gospodarcze i zachowania związane z poszukiwaniem celów przez ich członków, nawet jeśli te oczekiwania nie są zorientowane w kierunku sfery gospodarczej” (Portes i Sensenbrenner 1993: 1323)
	R.D. Putnam	„Cechy organizacji społecznych, takie jak sieci, normy i społeczne zaufanie, które ułatwiają koordynację i współpracę na rzecz wzajemnej korzyści” (Putnam 1995: 67)
	C.Y. Thomas	„To dobrowolne środki i procesy opracowane w ramach społeczeństwa obywatelskiego, które wspierają rozwój całego zbiorowego przedsięwzięcia” (Thomas 1996: 11)
Obydwa rodzaje	G.C. Loury	„Powstające naturalnie społeczne relacje między osobami, które promują lub wspierają pozyskanie umiejętności i cech cenionych na rynku. [...] własność, która może być tak znacząca jak zapis finansowy w księgowości dla utrzymania nierówności w naszym społeczeństwie” (Loury 1992: 100)
	J. Nahapiet, S. Ghoshal	„Suma rzeczywistych i potencjalnych zasobów osadzonych wewnątrz, dostępnych za pośrednictwem i pochodzących z sieci powiązań będących w posiadaniu przez podmiot indywidualny lub jednostkę społeczną. Kapitał społeczny obejmuje zatem zarówno sieci, jak i aktywa, które mogą zostać uruchomione przy użyciu tej sieci” (Nahapiet, Ghoshal 1998: 243)
	K. Pennar	„Sieć relacji społecznych, która wpływa na zachowania jednostek i tym samym na wzrost gospodarczy” (Pennar 1997: 154)
	M. Schiff	„Zestawy elementów struktury społecznej, które mają wpływ na stosunki między osobami i są nakładami lub argumentami funkcji produkcji i/lub funkcji użytkowych” (Schiff 1992: 160)
	M. Woolcock	„Informacje, zaufanie i normy wzajemności stanowiące część jakiejś sieci społecznej” (Woolcock 1998: 153)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Adler, Kwon (2002).

Cechą wspólną większości definicji kapitału społecznego jest skupianie się na relacjach społecznych, które przynoszą produktywne korzyści. Rozbieżności między nimi dotyczą formy, źródła lub konsekwencji kapitału społecznego (Grootaert, van Bastelaer 2002).

Z zaprezentowanych koncepcji i definicji kapitału społecznego wynika ponadto, że pojęcie to jest nie tylko wieloznaczne, ale przede wszystkim wielowymiarowe. Wśród elementów konstytutywnych wymienia się najczęściej: sieci komunikacji i uczestnictwa (*network*), zaufanie (*trust*), podzielane wartości i normy (*values*). Można zatem przyjąć za R.D. Putnamem (2008: 33), że „kapitał społeczny odnosi się do powiązań między jednostkami – sieci społecznych, norm wzajemności oraz wyrastającego z nich zaufania”. Zgodnie z terminologią zaproponowaną przez P. Paxton (1999) wymienione elementy można określić mianem komponentów kapitału społecznego.

Większość definicji kapitału społecznego postrzega sieci społeczne jako podstawę do generowania tego zjawiska. Na gruncie sieciowych koncepcji kapitału społecznego leży przekonanie, że w sieciach społecznych zawarte są zasoby mogące przynosić jednostkom określone korzyści. Ten typ kapitału obejmuje znajomości, wpływy i powiązania, które jednostka ma do dyspozycji i które w razie potrzeby może wykorzystać. Y. Ben-Porath (1980) nazywa to czynnikiem rodziny, przyjaciół i znajomych.

Korzyści z posiadania sieci społecznych jest wiele. Jak twierdzą M. Foley i B. Edwards, to właśnie one „zapewniają dostęp zarówno do zasobów, jak i informacji. Sieci konstytuują także najważniejsze sfery interakcji, podczas których jednostki mogą postrzegać zasoby zarówno jako osiągalne, jak i cenne” (Foley i in. 2001: 27). Co więcej, ludzie „inwestują w związki z innymi i relacje społeczne, ponieważ spodziewają się zwrotów, i to takich, które dadzą się przełożyć na wartości rynkowe” (Lin 2001: 19). Kapitał społeczny w tym ujęciu może dawać jednostkom czy też grupom społecznym korzyści materialne i niematerialne. Dzięki posiadanemu kapitałowi społecznemu mogą one zyskać dostęp do zasobów ekonomicznych i kulturowych (Bourdieu 1980; Bourdieu, Wacquant 2001). Sieci społeczne ułatwiają bowiem przepływ informacji. Mogą one dostarczyć jednostce wiedzy na temat potencjalnych wyborów i możliwości, o których nie można się dowiedzieć, gdyby nie kontakty społeczne. Jednakże dostęp do innych ludzi poprzez inwestowanie w relacje z nimi, zdobywanie sobie miejsca w sieci, oznacza nie tylko możliwość uzyskania posiadanych przez nich informacji, ale także dostęp do wiedzy, majątku, władzy i prestiżu (Lin 2001: 38).

O znaczeniu kapitału społecznego w ujęciu sieciowym dla kapitału ludzkiego przekonują m.in. J. Coleman (1988) i W. Baker (2000). Obaj podkreślają w swoich koncepcjach znaczenie środowiska społecznego w tworzeniu kapitału ludzkiego.

Zdaniem J. Colemana (1988), więzi społeczne, jakie wpływają na jednostkę i jakie ma ona do dyspozycji, znacząco oddziałują na nabywanie przez nią dwu form kapitału ludzkiego: wykształcenia i umiejętności oraz cech indywidualnych, przydatnych do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego. W pierwszym okresie życia szczególnie wpływ na jednostkę ma środowisko społeczne, w którym przebiega jej socjalizacja. Drugi typ środowiska mikrospołecznego, poza tym rodzinnym, to środowisko społeczne z późniejszego okresu życia, w którym jest większa rola sieci społecznych tworzonych przez jednostkę.

Pogląd J. Colemana podziela W. Baker (2000: 4), który twierdzi, że sieci te odgrywają dużą rolę w przypadku „indywidualnych atrybutów” jednostki, tj.: „naturalnego talentu, inteligencji, edukacji, wysiłku i szczęścia”. Choć wydawać by się mogło, że posiadanie kapitału osobistego jednostka zawdzięcza tylko i wyłącznie sobie, to zdaniem W. Bakera należy mieć świadomość, że wyżej wymienione *indywidualne atrybuty* zawsze połączone są z sieciami. Po pierwsze, oczywiste jest, że talent zależy od genów, ale odziedziczone zdolności tylko w części wyjaśniają osiągnięcia jednostki. Otoczenie jest równie ważne, jeśli nie ważniejsze. Według W. Bakera, talent jest wyrażany i kształtowany poprzez relacje z innymi ludźmi. Dużą rolę w jego odkrywaniu oraz rozwijaniu odgrywają związki z rodziną, przyjaciółmi, nauczycielami, trenerami i innymi osobami. Po drugie, od sieci społecznych zależy w pewnym stopniu także inteligencja. Z racji tego, że jest ona podatna na zmiany, można ją kształtować. Stąd też ważną rolę odgrywa tutaj środowisko społeczne, bo dzięki niemu rozwija się ludzki umysł. Po trzecie, sieci społeczne mają wpływ także na edukację jednostki. Fakt komunikowania się świadczy o tym, jak wiele relacji społecznych zaangażowanych jest w ludzką edukację. Jak pisze W. Baker (2000: 7), „my piszemy i czytamy, ponieważ inni – rodzice, krewni, nauczyciele, korepetytorzy, starsze rodzeństwo oraz приятели – nauczyli nas tego”. Po czwarte, również wysiłek, jaki podejmuje jednostka, powiązany jest ze społecznym kontekstem. Jak wiadomo, niektóre miejsca pracy są motywujące, a inne demotywujące. Idąc dalej, jest bardziej prawdopodobne, że jednostka będzie pracowała intensywniej w wysoko produktywnym miejscu pracy niż w nisko produktywnym. Według W. Bakera, wiele zależy od kadry zarządzającej. Dobrzy menadżerowie wiedzą, że motywowanie pracowników jest bardzo ważne. Oni rozumieją, że środowisko społeczne w dużym stopniu wpływa na wysiłek. I w końcu, po piąte, również szczęście osadzone jest w kontekście społecznym. Niektórzy ludzie znajdują się po prostu we właściwym miejscu i o właściwym czasie. Badania pokazują, że szczęśliwcy zwiększają swoje szanse poprzez relacje społeczne. Poza tym kreatywność też może być zarządzana. Na przykład, kreatywne osoby zwiększają swoje szczęście, podchwytyjąc pomysły innych, ucząc się od innych, a także korzystając z pomocy innych ludzi itp. (Baker 2000: 8).

Korzyści z posiadania bogatych sieci społecznych dotyczą nie tylko sfery osobistej, ale również zawodowej. Jak przekonuje W. Baker (2000), istnieją twarde dowody potwierdzające wpływ kapitału społecznego na wydajność biznesową. Jednostki, które budują i używają kapitału społecznego, otrzymują lepszą pracę, wyższą płacę, szybciej awansują, są bardziej wpływowe i skuteczne w porównaniu z ich rówieśnikami, którzy nie chcą korzystać z sieci społecznych.

Działanie sieci na rynku pracy potwierdził w swoich badaniach także M. Granovetter (2005). Twierdził on, że z racji tego, iż wszystkie kontakty społeczne w sposób nieunikniony dostarczają informacji, szczegóły dotyczące pracodawców, pracowników oraz miejsc pracy przepływają nieprzerwalnie przez sieci społeczne, które ludzie utrzymują głównie z przyczyn pozaekonomicznych. „Ponieważ jednostki wykorzystują kontakty społeczne w miejscu, w którym się znajdują i nie muszą ponosić dodatkowych inwestycji na ich wytworzenie, ich koszt jest mniejszy niż bardziej formalny sposób poszukiwania pracy. Ze względu na fakt, iż wcześniej istniejące sieci społeczne są nierównomiernie rozdzielone pomiędzy jednostki, niezależnie od procesów społecznych, które doprowadziły do ich powstania, będą one tworzyły nierówne pola gry w obrębie rynku pracy, niezależnie od tego, czy aktorzy chcieli tego czy nie” (Granovetter 2005: 36–37). A zatem dostęp do sieci społecznych nie tylko wywiera wpływ na zachowania jednostki na rynku pracy, ale także odzwierciedla nierówności o charakterze społeczno-ekonomicznym i różnice między ludźmi w ramach tego rynku. Znacznie mniejszą możliwość zatrudnienia mają chociażby osoby pozostające bez pracy, ponieważ dysponują ograniczonym dostępem do korzystnych sieci społecznych. Pomocna może się jednak okazać, jak twierdzi M. Granovetter (1973), siła słabych więzi społecznych. Osoby, z którymi jest się słabo związanym, obracają się w innych kręgach społecznych, dzięki czemu mają dostęp do zupełnie innych informacji.

O znaczeniu sieci społecznych dla sfery zawodowej przekonani są także autorzy książki *Social Capital and Entrepreneurship*. P. Kim i H. Aldrich (2005) wyjaśniają znaczenie sieci społecznych na przykładzie przedsiębiorców. Autorzy pokazują, w jaki sposób bezpośrednio kontakty społeczne stwarzają możliwość poszerzania sieci społecznych. Przedsiębiorca może zwiększyć własną sieć społeczną dzięki wykorzystaniu zarówno bezpośrednich kontaktów, jak i sieci społecznych swoich odbiorców. „W języku sieci społecznych, przyjaciele naszych przyjaciół są już naszymi przyjaciółmi, a nie obcymi” (Kim, Aldrich 2005: 5).

P. Kim i H. Aldrich definiują zatem kapitał społeczny jako zasoby dostępne dla ludzi poprzez ich połączenia społeczne. Ich zdaniem, każdy przedsiębiorca marzy o rozszerzeniu pola gry, a dostęp do licznych kontaktów daje taką możliwość. „Z tak widzianym, nieograniczonym zasięgiem do innych

osób, przedsiębiorcy podążają za swoimi potrzebami, jak tylko chcą, ograniczeni jedynie swoją zdolnością do rozpoznania możliwości w obrębie sieci społecznej. Korzystając umiejętnie z powiązań społecznych, przedsiębiorcy mogą czerpać znaczne zyski z kapitału społecznego i zwiększyć swoje szanse na sukces komercyjny” (Kim, Aldrich 2005: 4–5). Niestety, zdaniem autorów, ten optymistyczny przykład przedsiębiorcy, którego sieci społeczne są aż tak liczne (ponad 1 mln znajomych), nie może być zrealizowany przez większość jednostek z trzech powodów. Po pierwsze, sieciom społecznym brakuje często różnorodności. Zarówno sieci jednostek, jak sieci społeczne w ramach stowarzyszeń, organizacji i społeczności są jednorodne pod względem kluczowych wymiarów, takich jak: rasa, wiek i płeć. Po drugie, granice społeczne stwarzają przeszkody, które hamują pojawienie się społecznych relacji. Duża część społecznego życia odbywa się w ramach granic rodzinnych, w obrębie religijnych i etnicznych społeczności, grup językowych itp. Mocne granice odpierają relacje społeczne, promując w ten sposób skoncentrowane sieci społeczne. Większość z tych ograniczeń jest do pokonania, choć proces ten wymaga od ludzi zaangażowania, którego często brakuje już na starcie. Po trzecie, ludzie nie są w stanie przewidzieć potencjału sieci pośrednich i dlatego ograniczają swoją aktywność w ich poszerzaniu (Kim, Aldrich 2005).

Zdaniem P. Starosty (2012), na poziomie indywidualnym komponent sieci, istniejący chociażby w minimalnym wymiarze, stanowi kluczowy atrybut kapitału społecznego. Deficyt kontaktów społecznych sprawia, że podzielane normy i wartości, a także zaufanie mają charakter czysto werbalny.

Kolejnym kluczowym elementem kapitału społecznego jest okazywanie zaufania. Termin ten można definiować wielopłaszczyznowo. W kategoriach psychologicznych zaufanie rozumiane jest jako „całkowite zawierzenie komuś, wiara w kogoś; ufność. A człowiek zaufany to taki, na którym można polegać, któremu się ufa; pewny” (*Słownik języka polskiego* 2002). Zaufanie można również postrzegać jako swoistego rodzaju kalkulację (Coleman 1990; Hardin 2002), efekt prawidłowej socjalizacji (Uslaner 2002) czy społecznego uczenia się (Bandura 2000). Inni badacze proponują pojmować zaufanie w kategoriach zakładu w sytuacji niepewności (Uslaner 2002; Sztompka 2007). Zdaniem P. Sztompki (2007: 70), „zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi”. Nieco inne rozumienie zaufania prezentuje F. Fukuyama. Według niego, „zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wyznawanych normach” (Fukuyama 1997: 38). Zaufanie ma także wartość pragmatyczną. Definiuje się je wówczas jako „nieformalną normę”, która zmniejsza koszty ekonomicznej transakcji, czyli koszty kontroli, zawierania kontraktów, rozsądzania sporów i egzekwowania formalnych porozumień (Inglehart 1997).

W ujęciu J. Colemana (1990) zaufanie wiąże się bezpośrednio z problemem ryzyka, które określane jest jako skutek przesunięcia czasowego w sytuacjach wymiany i braku pełnej informacji. Gdyby jednostka dysponowała taką wiedzą, a wymiana następowała szybko, to ona nie ponosiłaby ryzyka. W rzeczywistości tak się nie zdarza, dlatego też zaufanie jest podklasą sytuacji ryzyka. Zdaniem J. Colemana (1990: 99), postawa „jednostki potencjalnie pokładającej zaufanie jest niczym innym, niż rozważaniami czynionymi przez racjonalną jednostkę podejmującą decyzję o podjęciu zakładu”. Innymi słowy, jednostka, analizując, czy pokładać zaufanie w partnerze interakcji czy też nie, bierze pod uwagę potencjalne korzyści, które ta relacja może jej przynieść, ale także straty, które może ponieść, kiedy partner okaże się niewiarygodny. Jednostką podejmującą racjonalne decyzje w celu maksymalizacji zysków jest zarówno ufający (*trustor*), jak i obdarzany zaufaniem (*trustee*). Zaufanie jest zatem relacją wzajemnych kalkulacji między jednostką pokładającą zaufanie (np. czy pokładać zaufanie, czy też nie) a jednostką tym zaufaniem obdarzaną (np. czy zachować się wiarygodnie) (Coleman 1990: 114). Wzajemne zaufanie w sposób oczywisty jest zarówno warunkiem, jak efektem grupowej współpracy, co jest bezsprzecznie istotne w kontekście kapitału społecznego. Według R. Putnama (2000: 137), kapitał społeczny i zaufanie stanowią nierozłączną całość.

Kolejnym wymiarem kapitału społecznego są normy społeczne. W ujęciu wielu socjologów są to ukształtowane kulturowo wzory zachowań uznawane za pożądane. Stanowią one wzór, według którego oceniane jest działanie ludzkie w związku z pełnionymi rolami społecznymi. Działanie zgodne z obowiązującymi normami jest na ogół aprobowane, a niezgodne – dezaprobowane. Te aprobowane przez społeczeństwo wiążą się najczęściej z nagradzaniem, te drugie – z sankcjami. Zdaniem G.C. Homansa (1950: 123), „norma jest ideą istniejącą w umysłach członków grupy, ideą, która może być wyrażona w formie twierdzenia wskazującego, jak członkowie lub inni ludzie powinni postępować i czego w danych warunkach należy od nich oczekiwać”. Normę społeczną można również określić jako siłę regulującą stosunki międzyludzkie na względnie rozległym obszarze i/lub w ciągu życia kilku pokoleń. Poznawanie i przyswajanie norm społecznych dokonuje się w procesie socjalizacji, kiedy ludzie rozwijają zdolności adaptacji do nowego środowiska. Porównywalne znaczenie ma w tej sytuacji interakcja międzykulturowa. Wszystkie te trzy procesy – socjalizacja, adaptacja, interakcja – powodują, że ludzie uznają pewne normy za własne i zgodnie z nimi starają się postępować. To właśnie tak zinternalizowane normy społeczne motywują ludzi do zachowania społecznie pożądanego.

Warto podkreślić, że normy społeczne wyznaczają szczególny rodzaj interakcji wiążącej normodawcę i adresatów oraz ustalają wzajemnie relacje między adresatami. „Funkcjonują we względnie trwałą i skuteczną sposób

w zbiorowościach ludzkich, jako elementy pewnych instytucji, systemów kontroli czy organizacji” (Opałek, Wróblewski 1969: 20). W normach społecznych wyrażają się uznawane przez członków danej grupy wartości, które mówią, do czego powinno się dążyć, o co zabiegać, jakie cele są godne, słuszne i właściwe. Zdaniem P. Sztompki (2002b: 259), „wartości wskazują, do czego ludzie powinni dążyć, a normy – jak powinni do tego dążyć”. Te drugie zawierają w sobie groźbę i obietnice, by chronić pierwsze.

Wielu autorów (J. Coleman, R.D. Putnam, F. Fukuyama, M. Woolcock) podkreśla znaczenie norm społecznych dla kapitału społecznego. Zdaniem F. Fukuyamy, tworzenie kapitału społecznego jest uwarunkowane normatywnie, zależy zwłaszcza od zaufania i przestrzegania normy wzajemności, a także przyswojenia przez członków danej społeczności takich cech, jak: lojalność, uczciwość i wzajemność w stosunkach z innymi. Normy te pokrywają się w znacznej mierze z purytańskimi wartościami, które M. Weber uznał za konieczne w rozwoju zachodniego kapitalizmu (Fukuyama 2000). Jednakże kwestią kluczową staje się tutaj podzielenie norm społecznych związanych ze współpracą, dobrem wspólnym, demokracją oraz podmiotowością jednostek. Poza normami obywatelskiej współpracy istotne są również takie normy, jak współczucie, altruizm i tolerancja, a także „solidarność, współpraca, hojność, szczodrość, wspaniałomyślność oraz jako postaci dodatkowe: uczciwość, egalitaryzm, sprawiedliwość, bezstronność, uczestniczenie, demokratyczne kierowanie” (Krishna, Uphoff 2001: 11–12). Jak twierdzi F. Fukuyama (2000: 24), kapitał społeczny to „zespół nieformalnych wartości i norm, które uznają członkowie danej grupy i które umożliwiają im współpracę”. Wspólnie wyznawane normy prowadzą do zachowań kooperatywnych i uczciwych. Jeśli mają one pełnić właściwą rolę, czyli przyczyniać się do budowania kapitału społecznego, to muszą zostać zaakceptowane przez wszystkich członków grupy (Fukuyama 1997).

Większość form społecznego kapitału tworzy to, co A. Hirschman (1995) nazywa „zasobami moralnymi”, które zwiększają się w trakcie używania i znikają, jeśli nie są wykorzystywane. Tak się dzieje z zaufaniem, z normami społecznymi i sieciami stowarzyszeń, czyli tym, co stanowi istotę kapitału społecznego dla R.D. Putnama. „Normy uogólnionej wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania – pisze – sprzyjają społecznemu zaufaniu i współpracy, ponieważ zmniejszają korzyści z wyłamywania się, redukują niepewność i dostarczają wzorów przyszłej współpracy (Putnam 1995: 276). Cechy te zwiększają sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania.

Zaufanie, normy społeczne i sieć obywatelskich powiązań są ważniejsze niż regulacje i gwarancje prawne. Bo jak twierdzi F. Fukuyama (1997), prawo, umowy, racjonalne działanie gospodarcze to za mało dla rozwoju stabilizacji

społeczeństw postindustrialnych. Konieczne jest jeszcze powszechne zrozumienie wspólnych korzyści czy interesów, akceptacja obowiązujących norm społecznych oraz wartości opartych raczej na zwyczaju niż na chłodnej kalkulacji.

1.3. Pomiar kapitału społecznego

Jednym z aspektów krytyki kapitału społecznego jest zarzut merytoryczny podkreślający dużą niespójność stanowisk badaczy w odniesieniu do sposobów definiowania i mierzenia kapitału społecznego. Z powodu trudności w zdefiniowaniu kapitału społecznego autorzy zazwyczaj omawiają pojęcie, jego początki intelektualne, różnorodność zastosowań i niektóre z nierozwiązanych problemów, a następnie opowiadają się za jednym z ujęć i dodają własną definicję (Adam, Roncevic 2003).

Niestety, mimo tak dużego zainteresowania kapitałem społecznym istnieje wiele niedomówień w odniesieniu do jego kwantyfikowalności. Brakuje jasnych, precyzyjnych i ujednoczonych wskaźników czy systemów kontroli, z jakimi spotkać się można np. podczas analizy kapitału finansowego (Bratnicki, Strużyna 2001). J. van Deth wymienia dwa istotne problemy związane z operacjonalizacją kapitału społecznego. Po pierwsze, brakuje konsensusu dotyczącego tego pojęcia, co przekłada się na różne i nieporównywalne podejścia badawcze. Po drugie, trudność wynika z samej natury zjawiska, ponieważ jest ono niewidzialne, niedotykalne i z reguły nieuświadomiane, ukryte w codziennych interakcjach. Przyczyn problemów z definiowaniem i pomiarem kapitału społecznego upatrywać można także w stosowaniu kategorii kapitału społecznego w różnych dyscyplinach naukowych oraz w analizowaniu go na różnych poziomach zjawisk społeczno-ekonomicznych (OECD 2001: 40).

Próba poradzenia sobie z trudnościami dotyczącymi operacjonalizacji i pomiaru kapitału społecznego jest dążenie do uporządkowania ujęć kapitału społecznego według różnych kryteriów. Na przykład, M.P.J. van der Gaag i T.A.B. Snijders (2004) zaproponowali dwa aspekty kapitału społecznego: kolektywny i jednostkowy. Pierwszy typ kapitału odnosi się do grupy jako całości i jest to cecha struktury danej społeczności (Lochner i in. 1999), natomiast drugi ujmowany jest jako powiązana, ale w istocie oddzielna koncepcja, która tak jak kolektywna doczekała się także kilku propozycji pomiaru (Flap i in. 2003). Wśród metod pomiaru indywidualnego kapitału społecznego wymienia się trzy podstawowe podejścia: generator zasobów (van der Gaag, Snijders 2005), generator zawodów (van der Gaag, Snijders 2003) oraz generator imion.

Inny sposób pomiaru kapitału społecznego zaproponowali M. Woolcock i D. Narayan (2000). Wyróżnili oni cztery odmienne ujęcia w badaniach kapitału społecznego: komunitarystyczne, sieciowe, instytucjonalne oraz synergiczne. W pierwszym utożsamia się kapitał społeczny z lokalnymi organizacjami: klubami, stowarzyszeniami, grupami obywatelskimi. Zgodnie z tym poglądem, kapitał społeczny z natury swej zawsze jest „dobry” – im jest go więcej, tym lepiej. W drugim ujęciu podkreśla się znaczenie horyzontalnych i wertykalnych powiązań między ludźmi i różnymi jednostkami organizacyjnymi, takimi jak grupy obywatelskie czy firmy. Zwolennicy tej koncepcji odnoszą się do koncepcji silnych i słabych więzi autorstwa M. Granovettera. Przyjmują za nim, że decydujące znaczenie w życiu jednostki mają nie silne, ale słabe powiązania społeczne. W ujęciu instytucjonalnym zakłada się, iż sieci społeczne, obywatelskie zaangażowanie, społeczeństwo obywatelskie stanowią produkt politycznego, prawnego i instytucjonalnego środowiska. I w końcu czwarta perspektywa, czyli synergizm. To podejście integruje wcześniej omówione perspektywy, tj. sieciową i instytucjonalną.

W. Stone (2001) zwróciła uwagę, iż kapitał społeczny można mierzyć, po pierwsze, za pomocą wskaźników „bezpośrednich” (*proximal*), po drugie – „pośrednich” (*distal*). Wskaźniki *proximal* są bezpośrednio skorelowane z własnościami kapitału społecznego: istnieniem sieci, zaufania, norm, wzajemnością oddziaływań, aktywnością obywatelską. Natomiast miary *distal* w sposób pośredni rysują obraz tych własności. Mogą to być takie wskaźniki, jak np.: średnia długość życia mieszkańców, współczynnik popełnianych samobójstw, liczba zająć w ciężę nieletnich, wskaźniki przestępczości, liczba uczących się w szkołach wyższych, wskaźniki dotyczące zatrudnienia, zawierania i rozpadu małżeństw, podejmowania nowych przedsięwzięć biznesowych, dochodów gospodarstw domowych oraz PKB *per capita*. Stosując zarówno jedną, jak i drugą grupę miar lub mieszając je ze sobą, należy wnikliwie dobrać wskaźniki, gdyż ich nadużywanie może zniekształcać rzeczywisty obraz badanego obszaru.

Interesujący, a przede wszystkim nowatorski charakter miały badania R. Putnama. Zastosował on metodę pomiaru kapitału społecznego poprzez liczenie grup w społeczeństwie (klubów sportowych, klubów politycznych, związków literackich itp.).

Kolejną z metod badania tego zasobu jest przeprowadzanie badań sondażowych – wywiadów lub ankiet, przy wykorzystaniu kwestionariuszy opracowanych specjalnie dla jego pomiaru. Pytania w nich zawarte dotyczą wówczas bądź samego respondenta, bądź – co jest częstszym rozwiązaniem – jego gospodarstwa domowego. Przykładem takiego narzędzia jest opracowany przez Bank Światowy tzw. zintegrowany kwestionariusz kapitału społecznego (*Social Capital Integrated Questionnaire*) (Grootaert, Narayan 2003). Łącznie zawiera on ponad sto, zadawanych w wywiadzie osobistym, pytań

dotyczących zarówno gospodarstwa domowego, jak i środowiska lokalnego respondenta. Pytania podzielone są na grupy odnoszące się do poszczególnych składników kapitału społecznego, m.in.: organizacji i sieci społecznych, w których uczestniczy rodzina, zaufania w środowisku lokalnym czy istniejących wzorów współdziałania.

Przegląd badań nad kapitałem społecznym potwierdza przekonanie, iż przyjmowane są bardzo różnorodne podejścia badawcze, metody gromadzenia danych i wskaźniki (Theiss 2007). Ze względu na wieloznaczność terminu i złożoność przejawów kapitału społecznego trudno jest normatywnie stwierdzić, jak powinien być on badany i formułować jednoznaczne kanony jego pomiaru. Z tego chociażby powodu nie istnieje jednoznaczna i powszechnie akceptowana definicja tego pojęcia, a określenie przyjęte na potrzeby poszczególnych badań zależy od dziedziny i stopnia złożoności dociekań (Robison i in. 2002).

Ważnym aspektem dyskusji nad aspektami pomiaru kapitału społecznego jest jednostronność metodologiczna, ograniczająca się do stosowania jedynie ilościowych lub jakościowych informacji i metod analizy badanego zjawiska (Fedyszak-Radziejowska 2005).

Jednakże bez względu na metodę i podejście nie uda się osiągnąć zadowalających rezultatów, gdyż taka jest natura badań niedoświadczalnych (Przygodzki 2004). „Aby uniknąć negatywnych konsekwencji z punktu widzenia analitycznej i eksplanacyjnej użyteczności omawianej koncepcji” (Kwiatkowski 2005a: 81), należy spełnić kilka podstawowych warunków. Po pierwsze, należy określić, czy chodzi o zasoby jednostek czy zbiorowości, po drugie, definicja kapitału społecznego nie powinna obejmować jednocześnie funkcji i źródeł, po trzecie, w badaniach należy brać pod uwagę zarówno korzyści, jak i różne rodzaje ryzyka związane z poszczególnymi formami kapitału społecznego.

1.4. Korzyści z kapitału społecznego

Najnowsza literatura przedmiotu bogata jest w publikacje traktujące o korzyściach i znaczeniu kapitału społecznego na poziomie jednostek (Baker 1990, 2000), organizacji (Cohen, Prusack 2001; Cross, Parker 2004) i większych systemów (Putnam 2000; ABS 2002; Productivity Commission 2003). Warto podkreślić, iż koncepcją kapitału społecznego interesują się m.in. Bank Światowy oraz OECD. Instytucje te promują ideę kapitału społecznego, postrzegając go jako drogę do zwalczania biedy i osiągnięcia pożądanых skutków, głównie w zakresie rozwoju ekonomicznego. Jednakże „koncepcja kapitału społecznego od samego początku była bardzo pragmatyczna [...].

Jej intuicyjny charakter przyciągał specjalistów z wielu dziedzin, którzy za jej pomocą próbowali wyjaśnić takie zjawiska, jak osiągnięcia edukacyjne dzieci z różnych środowisk, stan zdrowia ludności, jakość pracy administracji, rozwój obszarów zacofanych czy wreszcie różnice w rozwoju ekonomicznym regionów czy państw” (Działek 2011). Zanim jednak zaczęto używać pojęcia „kapitał społeczny” w znaczeniach, jakie nadaje mu się współcześnie, posługiwano się zbitką słów „kapitał” oraz „społeczny” w celu uwydatnienia społecznego charakteru kapitału, który kojarzono najczęściej z zasobami materialnymi (Farr 2004). Wprowadzenie terminu „kapitał” do nauk społecznych przyczyniło się do rozszerzenia jego roli, obejmując nim wszelkie zasoby, którymi może dysponować zarówno pojedynczy człowiek, jak i określona struktura społeczna. Zgodnie z założeniem, że kapitał jest dobrem, które może przynosić korzyści, zaczęto analizować zyski z kapitału społecznego. Ten typ kapitału, tak jak każdy inny, pełni określone funkcje i może być niezwykle użyteczny.

Funkcje kapitału społecznego budzą jednak sporo kontrowersji. Można tu wyróżnić dwa najważniejsze stanowiska. „W myśl pierwszego jest on wyłącznie narzędziem pomnażania zasobów. [...] Przedstawiciele drugiego nurtu funkcje kapitału definiują odmienne. Starają się określić właściwości, jakimi powinien odznaczać się ten typ potencjału, aby przynosić pozytywne skutki w wymiarze ogólnospołecznym” (Starosta 2012: 174).

Na podstawie tych dwóch stanowisk można przyjąć, iż wśród funkcji kapitału społecznego wymienia się m.in. wpływ na wzrost dobrobytu danego kraju i jednostki, na zaawansowanie procesów demokratyzacji społeczeństwa, na rozwój innych typów kapitału (Kwiatkowski 2005a), na poprawę stanu zdrowia społeczeństwa i jakość życia (Baker 2000; Mellor i in. 1999) czy też na ogólnie pojęty rozwój (Ostrowska 1997, 1999; Czapiński 2003, Giddens 2004).

Przypatrując się bacznie temu, co dzieje się wokół pojęcia „kapitał społeczny”, można by sądzić, że urasta ono do rangi remedium, leku na wszelkie niedoskonałości systemu gospodarczego, politycznego i społecznego. Coraz częściej traktuje się kapitał społeczny jako środek do rozwiązywania problemów zarówno w sferze gospodarki, jak i w innych dziedzinach życia społecznego. Nie powinna zatem dziwić jego popularność nie tylko w dyskursie nauk społecznych, ale także zadomowienie w dyskursie medialnym. Korzyści z kapitału społecznego dotyczą wielu aspektów, o czym przekonuje F. Fukuyama.

Według niego, „kapitał społeczny jest uprzedmiotowioną nieformalną normą, która promuje kooperację między dwoma jednostkami lub większą ich liczbą [...]. Kapitał społeczny jest istotny dla efektywnego funkcjonowania nowoczesnej gospodarki i jest warunkiem *sine qua non* stabilnej demokracji liberalnej (Fukuyama 2001: 7). F. Fukuyama postrzega więc rozwój jako główną funkcję kapitału społecznego. Ma to znaczenie przede wszyst-

kim z ekonomicznego punktu widzenia. Funkcja ta przejawia się bowiem w tym, że kapitał społeczny prowadzi do zwiększonej wydajności (Fukuyama 2001) i obniża koszty funkcjonowania podmiotów społeczno-gospodarczych (Fukuyama 2003). Koszty te nazywane są kosztami transakcji i najogólniej określić je można jako „odpowiedniki tarcia w systemach fizycznych”. Obejmują one m.in.: koszty projektowania, przygotowywania, negocjowania i zapewniania realizacji umów oraz koszty związane z tworzeniem struktur zarządzania i ich działaniem, a także koszty niedostosowania, targowania się i negocjacji umów itd. (Williamson 1998: 33–35). Lekceważenie reguł i niedostatek norm pociąga za sobą potrzebę nieustannego monitorowania przebiegu transakcji między jednostkami, co jest znacznie kosztowniejsze niż mechanizmy kontroli oparte na zinternalizowanych standardach. Jak pisze F. Fukuyama (2003: 170), „można sobie bez trudu wyobrazić tworzenie sprawnie funkcjonujących grup w warunkach braku kapitału społecznego, stosując w tym celu wiele sformalizowanych mechanizmów koordynacji w rodzaju kontraktów, hierarchii, regulaminów, regulacji prawnych itp. Jednak nieformalne normy etyczne przyczyniają się do znacznego obniżenia tego, co ekonomiści nazywają kosztami transakcji”.

Kolejną istotną funkcją kapitału społecznego w ujęciu F. Fukuyamy (2002) jest zapobieganie tyranii poprzez demokrację. Kapitał społeczny umożliwia ludziom realizację nie tylko własnych, ale również wspólnych celów. Kluczowe znaczenie mają tutaj stowarzyszenia, które przyczyniają się do utrzymania zdrowej demokracji, a także społeczeństwo obywatelskie, które widziane jest jako konieczny warunek nowoczesnej demokracji liberalnej. Brak inicjatywy ze strony obywateli zmuszałby państwo do działania i podejmowania decyzji za nich. A zdaniem autora, kapitał społeczny, stanowiący atrybut struktur społecznych, nie może być poddawany bezpośredniej kontroli rządu. Niemożliwa jest bowiem całkowita zmiana czynników kulturowych na skutek ingerencji państwa. Trudno także skłonić jednostki do stowarzyszania się, obywatelskiego zaangażowania i większego wzajemnego zaufania. Rola państwa, według F. Fukuyamy (1999), powinna polegać na wspieraniu rozwoju kapitału społecznego poprzez edukację, jako narzędzie socjalizacji w kierunku pożądanych w społeczeństwie norm oraz poprzez takie dostarczanie dóbr publicznych, jak bezpieczeństwo i prawa własności.

O korzyściach z kapitału społecznego przekonuje także R.D. Putnam, dla którego to remedium niemalże na wszystko. Pisze m.in. o jego ważności w rozwoju kapitału ludzkiego u dzieci, na co zwracali uwagę już P. Bourdieu i J. Coleman. R.D. Putnam (1995, 2000) traktuje to dobro jako szansę na poprawę wielu aspektów życia społecznego i ludzkiego. Podobnie jak F. Fukuyama, dostrzega on m.in. wpływ kapitału społecznego na sukces gospodarczy. Tak jak poprzednicy twierdzi, iż kapitał społeczny przyczynia się do redu-

kowania kosztów transakcyjnych, argumentując, że zinternalizowane przez członków społeczeństwa normy uogólnionej wymiany umożliwiają dokonywanie większej liczby transakcji, ponieważ redukują koszty związane z ich wyceną i zabezpieczeniem (Putnam 2008).

W kontekście zysków z kapitału społecznego ważne jest stanowisko P. Paxton (1999: 94), która uważa, iż kapitał społeczny może przejawiać się na trzech poziomach, tj. jednostkowym, gdzie punktem odniesienia, strukturą, w ramach której powstaje więź, jest rodzina i krąg najbliższych osób, na poziomie grupowym, gdy kapitał narasta w obrębie niektórych grup etnicznych, zawodowych, a także przestępczych, takich jak mafia, i wreszcie na poziomie społeczności, gdzie kapitał społeczny przysparza korzyści w relacjach międzygrupowych. Na tych trzech poziomach ujawniają się pozytywne konsekwencje tego kapitału, w tym jego wartość ekonomiczna, której poświęca się coraz więcej uwagi. Bo choć istnieje wiele kontrowersji co do tego, czym jest kapitał społeczny, w jaki sposób go mierzyć, to istnieją wspólne przekonania podzielane przez różnych autorów odnośnie do jego wartości ekonomicznej. Zwrócił na to uwagę Ch. Grootaert w artykule *Social Capital: The Missing Link?*, powołując się na kluczowych przedstawicieli koncepcji kapitału społecznego. Autorzy ci, po pierwsze, zgadzają się co do tego, że istnieje powiązanie pomiędzy sferą ekonomiczną, społeczną i polityczną, oraz że stosunki społeczne wpływają na wyniki ekonomiczne i odwrotnie. Po drugie, doceniają potencjał tworzony przez stosunki społeczne dla poprawy wyników rozwojowych, koncentrując uwagę na stosunkach między podmiotami gospodarczymi i na tym, jak ich formalna i nieformalna organizacja może poprawić efektywność gospodarowania. Po trzecie, autorzy ci zakładają, że „pożądane” stosunki społeczne i instytucje mają dodatnie efekty zewnętrzne, ponieważ nie mogą być one zawłaszczane przez kogokolwiek: każdy agent gospodarczy ma tendencje do niedoinwestowania kapitału społecznego, dlatego też istnieje potrzeba publicznego wsparcia dla budowania tego typu kapitału. Istnieje zgoda co do tego, że kapitał społeczny wpływa na gospodarkę i jej efekty, ponieważ przyczynia się do wzrostu gospodarczego i redukuje ubóstwo. Jego ekonomiczna wartość polega natomiast na kolektywnym podejmowaniu decyzji, w szczególności w odniesieniu do produkcji dóbr publicznych, przepływie wiedzy i informacji, dzieleniu się tymi informacjami, a także na redukowaniu nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku (Grootaert 1998: 4–6).

Ekonomiczna wartość kapitału społecznego przejawiać się może zarówno na poziomie makro, jak i mikrostrukturalnym. W pierwszym wypadku wskazuje się, że zróżnicowania poszczególnych krajów nie da się wyjaśnić za pomocą tradycyjnych typów kapitału. Teoretycy kapitału społecznego są zgodni, że pomiędzy zasobami tego typu kapitału a sferą gospodarczą występują pewne zależności (Serageldin, Grootaert 2000), o czym wspomniano

niecego wcześniej. Natomiast ekonomiczna wartość kapitału społecznego na poziomie mikro dotyczy tzw. jednostkowego aspektu kapitału społecznego. Kapitał tego rodzaju wyszczególnia się ze względu na znaczącą klasę społecznych uwarunkowań jednostkowego sukcesu życiowego. „Są dwie cechy wyróżniające kapitał społeczny tego poziomu: jego jednostkowa lokalizacja i jego ścisły związek z mikrowięziami społecznymi” (Bartkowski 2007: 76). W odniesieniu do pierwszej cechy zakłada się, że kapitał społeczny jest dobrem prywatnym, którym dysponuje jednostka, i które umożliwia jej osiągnięcie określonych celów. Podobnie jak inne formy kapitału, kapitał społeczny można pomnażać i czerpać z tego określone korzyści, w tym materialne. Dysponowanie tego rodzaju zasobem daje jednostce chociażby możliwość znalezienia dobrej i lepiej płatnej pracy. Ułatwia także osiąganie sukcesu zawodowego, ponieważ jednostki wykorzystujące w odpowiedni sposób swój kapitał społeczny awansują znacznie szybciej niż inni ludzie (Baker 2005), są również skuteczniejsi w realizowaniu życiowych i zawodowych celów. Druga cecha jednostkowego kapitału społecznego dotyczy mikrowięzi. Ten „typ kapitału jest związany z więziami o charakterze mikrospołecznym: z rodziną i z kręgami towarzysko-przyjacielskimi jednostki. Są to różnego rodzaju elementarne więzi społeczne, jakie na nią wpływają i jakie ma do dyspozycji” (Bartkowski 2007: 76).

Warto zauważyć, że takie właśnie znaczenie nadał kapitałowi społecznemu ekonomista G. Loury. Używał go do określenia zasobów umiejscowionych w relacjach rodzinnych oraz w sposobie zorganizowania społeczności lokalnej. Twierdził, że zasoby te są różne dla poszczególnych osób i mogą mieć duże znaczenie dla młodych ludzi ze względu na to, iż mają szczególną użyteczność poznawczą i społeczną (Loury 1981). Za pomocą pojęcia kapitał społeczny G. Loury ukazał różnice na rynku pracy, które wynikały z lepszego lub gorszego dostępu młodych ludzi do szans, dzięki ich umocowaniu w określonej sieci kontaktów społecznych (Portes 1998). Jak wskazuje M. Granovetter (1978), kapitał społeczny może odgrywać istotną rolę w poszukiwaniu pracy. Jednakże tego typu zasoby mają znaczenie nie tylko dla sfery zawodowej, ale także prywatnej. Kapitał społeczny oddziałuje bowiem na warunki życia osób, gospodarstw domowych, przyczyniając się do zapobiegania i rozwiązywania problemów społecznych i kryzysowych sytuacji życiowych. Okazuje się, że rodziny utrzymujące liczne kontakty z krewnymi, mające wielu znajomych z różnych środowisk i aktywne w organizacjach społecznych są zwykle bogatsze od nieposiadających kapitału społecznego. Wyjaśniane jest to np. kategorią „przepływów wewnątrzrodzinnych” – a więc transferami prywatnych zasobów (środków finansowych, dóbr, czasu przeznaczonego na wykonanie usług, posiadanej powierzchni mieszkalnej) między członkami rodziny (Szukalski 2002). Z jednej strony rodzinne i przyjacielskie sieci kon-

taktów mogą być quasi-zabezpieczeniem społecznym na wypadek trudności, z drugiej – mogą realnie przyczyniać się do poprawy sytuacji życiowej gospodarstw domowych, np. poprzez pomoc w znajdowaniu pracy, (wspólne) realizowanie korzystnych transakcji czy dostarczanie wsparcia w edukacji dzieci. Dlatego też uważa się, że rodzina łagodzi skutki kryzysu ekonomicznego i pełni funkcje substytucyjne wobec zabezpieczenia społecznego (Giza-Poleszczuk i in. 2000).

Ekonomiczna funkcja kapitału społecznego na poziomie mikro łączy się w dużym stopniu z poziomem życia jednostki, który stanowi jeden z wymiarów jakości życia. Zdaniem R.S. Burta (2005), powiązanie z innymi ludźmi sprawia, że niektórzy lepiej i skuteczniej realizują swoje interesy. Zasób w postaci zaufania, sieci społecznych odgrywa istotną rolę w aktywnym funkcjonowaniu jednostki w wielu wymiarach życia społecznego. „Relacje społeczne i nierynkowe interakcje aktorów wpływają na ich zachowanie się względem siebie na rynku. Jednostka wybiera strategie zachowań, biorąc pod uwagę własne korzyści w aspekcie prawdopodobnych zachowań innych. [...] Obejmuje to wzajemne zaufanie, oceny skłonności do kooperacji i gotowość do realizacji wzajemnych kontraktów w krótszej i dłuższej perspektywie” (Bartkowski 2007: 56). Dysponowanie kapitałem społecznym determinuje zatem aktywność i zachowania przedsiębiorcze. Pozwala także wytłumaczyć, dlaczego niektórzy ludzie radzą sobie lepiej, pomimo iż wydają się tak samo uzdolnieni (Coleman 1990). Widać to w lepszej pracy, wyższych dochodach, większym szczęściu, czyli lepszej jakości życia (Baker 2000). Zdaniem wielu autorów (Baker 1994, 2000; Woolcock 2001; Burt 2005), osiągnięcie sukcesu dzięki kapitałowi społecznemu jest naprawdę możliwe. Według W. Bakera, ludzie o rozległych sieciach społecznych mają znacznie większe szanse na lepsze życie zarówno w aspekcie materialnym, jak i niematerialnym. Osoby korzystające z kapitału społecznego znajdują dzięki kontaktom społecznym pracę, przy czym jest ona lepiej płatana i bardziej satysfakcjonująca niż w przypadku rekrutacji formalnej. Poza tym znacznie dłużej tę pracę utrzymują. W. Baker uważa także, iż osoby z „bogatym” kapitałem społecznym więcej zarabiają i szybciej awansują. Potwierdzają to badania R. Burta (2005), który przekonuje, że różne formy i składniki struktury społecznej mogą stać się cennym zasobem dającym określone korzyści. Kapitał społeczny ma bowiem wartość pragmatyczną i umożliwia tworzenie wartościowych rzeczy, osiąganie celów, wypełnienie życiowej misji. Zdaniem R.S. Burta, ludzie nie mogą odnosić sukcesów bez kapitału społecznego. Chociaż są tacy, jak twierdzi, którzy wierzą, że powinni radzić sobie sami, bez kapitału społecznego. W. Baker określa to mianem *going it alone*. Według niego, ludzie, którzy wyznają taką zasadę, tylko udają, że dobrze sobie radzą bez kapitału społecznego. W konsekwencji wykorzystują go w sekrecie, tak jakby było to niewła-

ściwe czy wręcz nieetyczne. Uzasadnieniem takiego sposobu myślenia jest, zdaniem W. Bakera (2000), zakorzenienie w micie indywidualizmu, czyli kulturowego poglądu, zgodnie z którym odnoszenie sukcesów czy porażek zależy od indywidualnego wysiłku i zdolności. Takie myślenie obniżać może szanse jednostki na odnoszenie sukcesów w różnych aspektach życia, począwszy od tych związanych z aspektem materialnym, po te najbardziej istotne, czyli związane ze zdrowiem psychicznym i fizycznym. W. Baker, powołując się nie tylko na socjologów, ale także psychologów, akcentuje znaczenie kapitału społecznego dla szczęścia, satysfakcji życiowej, dobrej kondycji psychicznej i fizycznej, jak również dla długości życia. Kapitał społeczny – konkluduje „powiększa zamożność, polepsza zdrowie i szczęście” (Baker 2000: 19).

Podobne odczucia dotyczące korzyści płynących z kapitału społecznego ma M. Woolcock (2001: 12). Twierdzi on, iż „osoby o wielu kontaktach mają większe szanse na dobre warunki mieszkaniowe, zdrowie, pracę, szczęście”. Ten pogląd podziela inny autor, który podkreśla, iż wysiłki w celu wytworzenia dodatkowego dochodu mogą nie przyczynić się do szczęścia w bogatych społeczeństwach, ale inwestycja w kapitał społeczny owszem (Bjornskov 2003: 14).

Istotne znaczenie dla badanej kwestii ma przekonanie, że kapitał społeczny łączy się z innymi typami kapitału i wpływa na ich skuteczność. Może odgrywać ważną rolę w korzystaniu z kapitału ludzkiego czy też przyczyniać się do lepszego wykorzystania kapitału materialnego. Dlatego też twierdzi się, że kapitał społeczny umożliwia efektywniejsze działania jednostek (Domański 2000), co może przekładać się na jakość życia zarówno w wymiarze obiektywnym (poziomu życia), jak i subiektywnym (zadowoleniu z życia i jego aspektów).

Warto na koniec podkreślić, iż relacje pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia mają złożony charakter i polegają na licznych powiązaniach, bezpośrednich i pośrednich, pomiędzy konkretnymi efektami kapitału społecznego a aspektami jakości życia (McClean, Page 2005). Kapitał społeczny bezpośrednio wpływa na kilka aspektów życia. Mogą jednak pojawić się drugorzędne efekty wzmacniające. Na przykład mogą zaistnieć bezpośrednie relacje pomiędzy kapitałem społecznym a dochodem – jak choćby pozytywne oddziaływanie pozycji materialnej na zdrowie czy na przyszłość. Z drugiej strony, znaczenie dla dobrej jakości życia mogą mieć efekty kapitału społecznego na poziomie makrostrukturalnym. Dobrostan gospodarczy, efektywne uwarunkowania polityczne i instytucjonalne, społeczeństwo obywatelskie to czynniki, które wpływają na jakość życia jednostki. Wniosek jest zatem oczywisty, dla wyższej jakości życia potrzeba zarówno jednostkowego, jak i zbiorowego kapitału społecznego. Takie komplementarne podejście zwiększa w dużym stopniu szanse na osiągnięcie zdecydowanie lepszych efektów w kontekście poprawy ludzkiego życia.

1.5. Podsumowanie

W niniejszym rozdziale dokonano przeglądu koncepcji kapitału społecznego oraz scharakteryzowano jego podstawowe wymiary. Omówiono także funkcjonalność kapitału społecznego z uwzględnieniem powiązań z jakością życia. Przedstawione rozważania skłaniają do sformułowania kilku podstawowych konkluzji.

Po pierwsze, przegląd koncepcji kapitału społecznego pokazuje zróżnicowanie i wieloznaczność tego pojęcia. Trudno jednoznacznie określić, czym on jest sam w sobie, jakie są jego formy, co go kreuje, a jakie są jego konsekwencje. Wśród definicji kapitału społecznego pojawiają się różne elementy, a większość z nich tworzy błędne koło. Uwagę zwraca także tautologiczność twierdzeń koncepcji polegająca na traktowaniu, w jednym procesie badawczym, komponentów kapitału społecznego zarówno jako jego zmiennych składowych, jak i zmiennych zależnych (Rymsza 2007). Przegląd koncepcji teoretycznych skłania do wyodrębnienia trzech tradycji intelektualnych w rozumieniu kapitału społecznego. Dwie pierwsze dotyczą ujęcia strukturalnego i normatywnego (van Deth 2003). Trzecia tradycja jest próbą połączenia pierwszej i drugiej propozycji.

Po drugie, po dokonaniu przeglądu istniejących koncepcji kapitału społecznego zdecydowano się na wielowymiarowe ujęcie badanego zjawisko. Za D. Halpernem (2005) przyjęto natomiast, że termin ten oznacza zbiór zasobów wytworzonych w procesie interakcji, jakimi dysponuje jednostka w określonej sytuacji społecznej.

Po trzecie, pojęcie kapitału społecznego jest bez wątpienia trudne do zoperacjonalizowania dla celów badawczych. Większość autorów wymienia jednakże sieci kontaktów, normy i wartości oraz różne odmiany zaufania jako główne elementy tego kapitału (Starosta, Frykowski 2008). Przyjmując, że kapitał społeczny składa się z trzech podstawowych komponentów: sieci, norm i zaufania, można przedstawić jego potencjał jako sumę wartości wskaźnikowych wymienionych elementów.

Po czwarte, kapitał społeczny postrzegany jest tak jak inne formy kapitału, tzn. że odpowiednio użytkowany pomnaża się i przynosi korzyści, również te materialne. Potencjał tworzony przez stosunki społeczne poprawia wyniki rozwojowe, a także przyczynia się do osiągnięcia sukcesu w życiu osobistym i zawodowym. Kapitał społeczny pozwala bardziej efektywnie wykorzystać inne typy kapitałów. Korzyści z kapitału społecznego dotyczą wielu obszarów życia i przejawiać się mogą na różnym poziomie. Wśród nich wymienia się pozytywne oddziaływanie na jakość życia zarówno w wymiarze obiektywnym, jak i subiektywnym.

ROZDZIAŁ 2

JAKOŚĆ ŻYCIA – PERSPEKTYWY TEORETYCZNE DYLEMATY BADAWCZE

2.1. Wstęp

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat problematyka jakości życia stała się przedmiotem zainteresowania zarówno teoretyków, jak i kreatorów życia społecznego. Przegląd literatury oraz obserwacja życia społecznego dostarczają sporo dowodów na to, iż kategoria ta frapuje naukowców, polityków, przedstawicieli zawodów społecznych i medycznych, a także zwykłych ludzi chcących uczynić swoje życie szczęśliwszym.

Pojawienie się pojęcia jakości życia wiązało się ze wzrostem gospodarczym w Stanach Zjednoczonych w latach sześćdziesiątych XX w. Początkowo badania nad jakością życia dotyczyły głównie obiektywnych wskaźników stopnia zaspokojenia potrzeb. Od kilku lat zaczęła się pojawiać tendencja do poszerzenia perspektywy, w ramach której rozpatrywane jest to zagadnienie. Jak twierdzi M. Rapley (2003: 28), jakość życia nie odnosi się już tylko do wyznaczników obiektywnych, czyli do stopnia zaspokojenie potrzeb ludzkich poprzez warunki materialne. Takie podejście ogranicza postrzeganie ludzkiej egzystencji do wymiaru posiadania dóbr (wysoki standard życia, bogactwo) i konsumpcji, która wprawdzie jest domeną dzisiejszej rzeczywistości, jednak ma określony pułap możliwości. Holistyczne postrzeganie człowieka i jego życia, szczególnie popularne na gruncie nauk humanistycznych, spowodowało powiększenie interpretacji jakości życia o sferę subiektywną. Stąd też w jej zakres włączono wartości niematerialne – zdrowie, wolność, edukację itp.

Mimo iż pojęcie „jakość życia” jest przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin naukowych, nie wypracowano dotąd zgodnego stanowiska, co do sposobu jego definiowania i pomiaru.

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie problematyki związanej z omawianym terminem. Zaprezentowane zostaną koncepcje jakości życia z rozróżnieniem na jej wymiar subiektywny i obiektywny oraz metodologiczne problemy pomiaru badanego zjawiska.

2.2. Jakość życia – definicje, stanowiska

Po raz pierwszy termin „jakość życia” pojawił się w słownikach amerykańskich po II wojnie światowej. Natomiast w latach siedemdziesiątych XX w. pojęcie to zaczęło występować w kontekście najróżniejszych programów „naprawczych” (idee pomocy społecznej i systemowej zmiany społecznej), mających na celu pomoc ludziom w wydzwignięciu się z ubóstwa, niedostatku i bezradności (Ratajczak 1993).

Jak zaznaczono na wstępie, początkowo jakość życia kojarzono wyłącznie z dobrostanem materialnym, z czasem pojęcie to zostało poszerzone o wartości niematerialne. Dostrzeżono bowiem, że wzrost dobrobytu materialnego i zaspokojenie podstawowych potrzeb nie musi oznaczać wzrostu pomyślności. Rozszerzenie jakości życia z obszaru „mieć” na „być” wiązało się z koniecznością wprowadzenia nowych kryteriów, takich jak: edukacja, wolność, zdrowie czy szczęście (Fallowfield 1991, za: de Walden-Gałuszko, Majkowicz 1994). Największe zainteresowanie jakością życia pojawiło się wśród Amerykanów i Skandynawów, ponieważ zarówno Stany Zjednoczone, jak i państwa skandynawskie dążyły do uzyskania statusu państw dobrobytu. Dlatego też właśnie tam przeprowadzono najwięcej analiz dotyczących jakości życia.

Rozwój badań nad jakością życia wynika z kilku podstawowych przesłanek. U podłoża pierwszej z nich leży przekonanie, iż wzrost ilościowy nie stanowi żadnej wartości samej w sobie, a poza pewnymi granicami dalszy rozwój nie jest możliwy bez zmiany jakościowej. Zgadza się to z konstatacją J. Czapińskiego (2002), według którego nie znaleziono żadnego empirycznego dowodu, że wzrost gospodarczy w krajach rozwiniętych ma bezpośredni wpływ na poprawę wskaźników rozwoju społecznego i subiektywnego dobrostanu. Druga przesłanka wynika z dążeń do przywrócenia zachwianych proporcji między tym, co subiektywne, a tym, co obiektywne w życiu ludzi, aby skierować zainteresowanie badaczy na także ważne, choć często jeszcze uważane za nienaukowe, problemy moralne i światopoglądowe współczesnego człowieka, jako postawy wobec istnienia i preferowane przezeń wartości. Trzecia z nich podyktowana jest tendencją do konstruowania prakseologicznej koncepcji kształtowania się jakości życia w procesie edukacyjnym jednostki (Zandecki 1999).

W literaturze przedmiotu wyróżnić można dwa okresy, w których zajmowano się omawianym zagadnieniem. Pierwszy z nich nazwany został przez S. Kowalika (2000) prototeoretycznym. Obejmuje on etap prac nad jakością życia do początków lat siedemdziesiątych XX w. Podejmowane badania opierały się w większości na bardzo wycinkowych propozycjach teoretycznych, które niosły za sobą wielość wymiarów i wskaźników. Inicjatywom tym brakowało jednak właściwego kontekstu teoretycznego. Liczne próby badania

jakości życia bez odniesienia do teorii, a także wycinkowość w podejściu do badanego zjawiska przyczyniły się do obecnych w literaturze przedmiotu problemów definicyjnych i metodologicznych. Wykorzystywane wówczas liczne i różnorodne narzędzia pomiaru często były oparte tylko na intuicyjnych przeświadczeniach badaczy. Korzystano np. z rozmaitych teorii potrzeb, analizując związek stopnia zaspokojenia potrzeb z jakością życia. Powstające w ten sposób koncepcje jedynie pośrednio nawiązywały do globalnego zadowolenia ludzi z życia. Badacze skupiali się na szukaniu wyznaczników zadowolenia w różnych dziedzinach życia: w pracy zawodowej, w relacjach małżeńskich, w życiu seksualnym, w kontaktach społecznych etc.

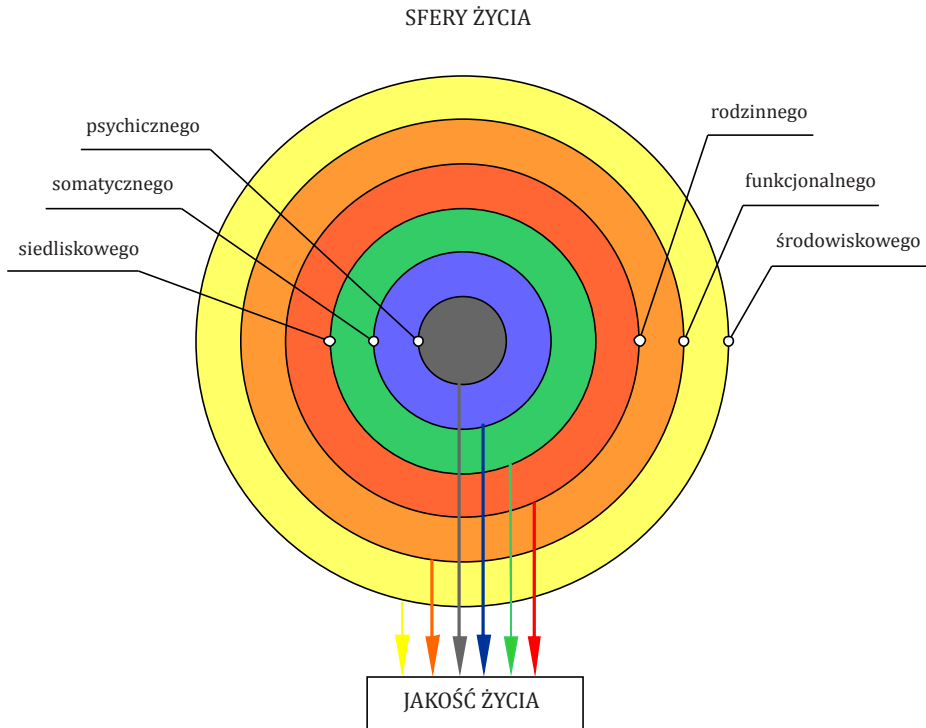
Drugi okres, w którym podejmowano prace nad jakością życia, nazywany teoretycznym, zapoczątkowany został badaniami A. Campbella. Przeprowadzone w latach siedemdziesiątych ubiegłego stulecia analizy nad jakością życia Amerykanów dotyczyły oceny zadowolenia z 15 dziedzin życia. A. Campbell rozumiał bowiem jakość życia jako refleksyjną ocenę jego różnorodnych sfer (Campbell i in. 1976). Przeprowadzonymi przez niego badaniami zainteresowali się przedstawiciele różnych dziedzin praktyki społecznej, a także badacze nauk społecznych. Zgłaszane zewsząd zapotrzebowanie na wyniki badań nad jakością życia spowodowało, że zaczęto udoskonalać metody pomiarowe, a także podjęto próby doprecyzowania tego terminu.

W literaturze można wyróżnić dwojakiego rodzaju definicje odnoszące się do analizowanego pojęcia: operacyjne, które wynikają z konkretnego paradygmatu badawczego, i eksplanacyjne, które mają charakter holistyczny. Pierwsze są szczegółowe, koncentrują się na wybranych aspektach, a nie całości zjawiska, drugie zaś są bardziej ogólne. W definicjach eksplanacyjnych występuje różnorodność znaczeń pojęcia „jakość życia”. Może być ono rozumiane jako brak obciążeń i dolegliwości, subiektywna ocena poziomu zadowolenia i satysfakcji płynącej z życia jako całości oraz jego sfer, posiadanie niezbędnych zasobów umożliwiających zaspokojenie indywidualnych potrzeb i pragnień, rozbieżność między sytuacją upragnioną a sytuacją aktualną, bilans emocjonalny, stopień ogólnego dobrostanu, stopień realizacji celów życiowych, optymalna dla jednostki relacja między stanem fizycznym i duchowym, satysfakcja i poczucie szczęścia w ważnych dla jednostki dziedzinach, bogactwo przeżyć, celów życiowych, wysoki poziom świadomości i aktywności, wyraz pozytywnej postawy względem życia (Dziurówicz-Kozłowska 2002).

Definiowanie jakości życia, a także sposób pomiaru warunkowane są w dużej mierze określoną dziedziną nauki. Teoretyczne rozważania i empiryczne dokonania na ten temat można znaleźć wśród przedstawicieli takich nauk społecznych, jak: psychologia, socjologia, filozofia, pedagogika, medycyna czy ekonomia. Wszyscy oni odnoszą się do pragmatycznych ujęć jakości życia, w których podstawowe pytanie brzmi – co czyni życie dobrym? Pyta-

nie to opiera się na zgodności zróżnicowanych i zazwyczaj arbitralnych norm z faktyczną sytuacją jednostki czy grupy lub percepcją tej sytuacji (Derbis 2007: 16).

Jakość życia należy rozpatrywać w różnych aspektach, które nazwano sferami jakości życia. Zdaniem R. Kolmana (2002: 36–37), istnieje sześć sfer jakości (rysunek 2.1).



Rysunek 2.1. Elementy składowe jakości życia

Źródło: Kolman (2002)

Każdą ze sfer życia cytowany autor uszczegółowia w następujący sposób:

1) życie rodzinne obejmuje takie aspekty, jak: motyw zawarcia związku małżeńskiego (miłość, rozsądek, zainteresowania finansowe), poprzedni stan cywilny współmałżonków, atmosfera w domu, racjonalny podział zadań, doznaniowość współżycia seksualnego, stan potomstwa;

2) życie psychiczne: inteligencja, intelekt, wrażliwość na bodźce, uzdolnienia, kultura osobista, zamiłowania, wykształcenie, upośledzenia psychiczne, nałogi;

3) życie funkcjonalne, ale nie tylko zawodowe. Ta sfera obejmuje następujące elementy: przydatność społeczną pełnionej funkcji zawodowej, prze-

ciężny zarobek godzinowy, obowiązkowość, staż pracy, staż kierowniczy, liczba podległych pracowników, rodzaj działalności społecznej, pełnione funkcje społeczne, wyniki działalności, wyróżnienia (nagrody, odznaczenia);

4) życie somatyczne: wskaźnik wieku, podstawowe rozmiary i masa ciała, uroda, sprawność fizyczna, sprawność zmysłów, przebyte choroby, stosowane formy relaksu;

5) życie środowiskowe, rozumiane jako otoczenie poza miejscem stałego zamieszkania. Ta sfera obejmuje stosunek do środowiska, który może być pozytywny, obojętny lub negatywny, oddziaływanie społeczne, a także: popularność, czynność, ofiarność, karalność, uczestnictwo w różnych formach życia społecznego (religijnego, kulturalnego, politycznego, naukowego) oraz w imprezach (rozrywkowych, turystycznych, sportowych), życie towarzyskie;

6) życie siedliskowe, czyli w miejscu stałego lub czasowego zamieszkania. Ta sfera dotyczy następujących elementów: rodzaj lokum, zagęszczenie (powierzchnia przypadająca na jednego uczestnika), dyspozycyjność lokum (samodzielność dysponowania), położenie lokum, wyposażenie, komfort.

W uporządkowanym ujęciu omówione sfery jakości życia scharakteryzowano w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Charakterystyka sfer jakości życia

Sfera życia	Zaspokaja potrzeby	Przykłady
Rodzinnego	Rozwoju	Należyte wychowanie dzieci
Psychicznego	Doznań	Osobowość człowieka
Funkcjonalnego	Działania	Kwalifikacje zawodowe
Somatycznego	Zdrowia	Stan zdrowia
Środowiskowego	Łączności	Postawa człowieka
Siedliskowego	Schronienia	Warunki bytowe

Źródło: Kolman (2002).

Każda z wyróżnionych sfer zaspokaja określone potrzeby: pierwsza – rozwoju, druga – doznań, trzecia – działania, czwarta – zdrowia, piąta – łączności i w końcu szósta – schronienia. Na pierwszym miejscu lokuje się rodzinna sfera jakości życia, a na miejscu ostatnim – sfera dotycząca życia siedliskowego (Kolman 2002). Okazuje się, że pojęcie jakości życia odnosi się do bardzo wielu aspektów życia jednostki i tkwi głęboko w jej świadomości.

Określa bowiem podstawowe wartości egzystencjalne jednostki i stopień satysfakcji życiowej wynikający z ich realizacji (Kaleta 1998). Ponadto odczuwane zadowolenie z życia stanowi podstawową przesłankę celowej aktywności człowieka (Czapiński 1994).

Korzyści płynące z wysokiej jakości życia pojawiają się w różnych okresach życia jednostki: od dzieciństwa po wiek produkcyjny (tabela 2.2).

Tabela 2.2. Korzyści społeczno-gospodarcze z wysokiej jakości życia jednostki

Okresy życia	Procesy	Korzyści społeczno-gospodarcze
Dzieciństwo	Wychowanie	Kształtowanie osobowości
Wiek młodzieńczy	Szkolenie	Zdobycie kwalifikacji
Dojrzałość	Praca zawodowa	Przysparzanie zasobów
Wiek poprodukcyjny	Doradztwo	Przekazywanie doświadczeń i doskonalenie zasobów

Źródło: Kolman (2002).

Przykładowe korzyści społeczno-gospodarczych to: kształtowanie osobowości, zdobycie kwalifikacji, przysparzanie zasobów, przekazywanie doświadczeń i doskonalenie zasobów. Jak pisze R. Kolman (2002: 16), „pokazane w tabeli przykładowe korzyści społeczno-gospodarcze w zdecydowany sposób zależą od jakości życia człowieka. Bo gdy w dzieciństwie, na skutek nieodpowiednich uwarunkowań (brak domu rodzinnego, jego zła atmosfera czy destrukcyjny wpływ otoczenia) proces wychowawczy będzie nieodpowiedni, to osobowość młodego człowieka zostanie wypaczona. W takich przypadkach młody człowiek najczęściej nie zdobywa odpowiednich kwalifikacji i z reguły staje się ciężarem dla społeczeństwa”.

Zdaniem T. Tomaszewskiego (1984: 203), „jakość życia może być uważana za najważniejszą miarę zarówno jakości świata, jak i człowieka”. Do oceny jakości życia sformułował on pięć podstawowych kryteriów, które charakteryzują się względną stabilnością „niezależnie od zmieniających się okoliczności, a równocześnie ułatwiają uwzględnianie zmienności” (Tomaszewski 1984: 204):

1. Bogactwo przeżyć. Powszechnie uważa się, że życie pełne wrażeń i przeżyć uczuciowych jest jakościowo lepsze niż życie monotonne i nudne. Stały dopływ bodźców jest potrzebny dla normalnego przebiegu wszelkiej aktywności organizmu. „Miłość odgrywa tak szczególną rolę w określaniu subiektywnej jakości życia człowieka właśnie dlatego, że stanowi niezwykle

bogaty układ przeżyć o najszerzej skali od najwyższej radości do najgłębszej rozpaczności”.

2. Poziom świadomości. U człowieka istnieje silna potrzeba wiedzy o świecie i rozumieniu świata. „Życie człowieka, który wiele wie i rozumie oraz który w swoim postępowaniu kieruje się rozumieniem rzeczywistości, znajomością celów i środków, ceni się wyżej niż życie człowieka o słabym rozeznanie, który niewiele wie i niewiele rozumie, i w postępowaniu swoim kieruje się raczej impulsami, ulegając automatycznie mniej lub bardziej przypadkowym bodźcom”.

3. Poziom aktywności. Szerokie możliwości rozwijania aktywności ceni się jako jedną z najważniejszych wartości w życiu ludzi, natomiast jej ograniczenie jako jedną z największych uciążliwości i źródło zagrożenia zdrowia i rozwoju. „Życie czynne bywa bardziej cenione niż gnuśne. Wzrost aktywności i rozszerzanie się jej zakresu stanowi oznakę zdrowia i rozwoju, zaś jej zanikanie i kurczenie się jej zakresu jest jednym z najważniejszych symptomów starzenia się i regresji”.

4. Twórczość. Jest ona rozumiana bardzo szeroko: „od reproduktywności biologicznej do najwyższych form ludzkiego geniuszu”. Wyżej ocenia się życie ludzi, których działalność pozostawiła po sobie wartościowe skutki, w przeciwnym razie ocenia się je jako życie „jałowe”. Twórczość stanowi aktywność skierowaną na przekształcanie rzeczywistości (zmiany do istniejącego stanu rzeczy, stwarzanie nowych sytuacji, przedmiotów, idei, wartości).

5. Współżycie człowieka z innymi ludźmi. „Życie samotne, w izolacji od innych, jest powszechnie oceniane jako gorsze, nieumiejętność współżycia z innymi ludźmi ocenia się jako poważną ułomność, a utrata innych ludzi, przyjaciół, z którymi się udało nawiązać bliższy kontakt, odczuwana bywa jako jedno z największych nieszczęść. Wzbogacenie kontaktów z innymi ludźmi jest jednym z ważnych wskaźników rozwoju człowieka, a kurczenie się tych kontaktów uważa się za jeden z istotnych przejawów regresji”. Istotę tego kryterium stanowi uczestnictwo człowieka w życiu innych ludzi i dopuszczanie innych do uczestnictwa w życiu własnym. Jego przejawami są: dzielenie się z innymi własnymi przeżyciami i przemyśleniami, podejmowanie z nimi wspólnych zadań (Tomaszewski 1984: 204–208).

Istotną cechą zaprezentowanego zespołu kryteriów jest – zdaniem T. Tomaszewskiego (1984: 2008) – ich komplementarność. Wyodrębnienie którejkolwiek z nich i uczynienie go jedynym kryterium jakości życia prowadzi do obniżenia tej jakości, zubaża życie zamiast je wzbogacać, nawet w sytuacji gdy jeden z aspektów osiągnąłby szczytowy poziom rozwoju.

Przeciwieństwem ujęcia zaproponowanego przez cytowanego autora jest koncepcja N. Cantor, akcentująca podmiotowe traktowanie jakości życia. Z założeń tej koncepcji wynika, że „każdy człowiek dysponuje własnymi kryteriami umożliwiającymi określenie poziomu satysfakcji życiowej, [...] jed-

nostka powinna mieć możliwość zdobywania doświadczeń w trakcie realizacji zadań życiowych, [...] ilość pozytywnych lub negatywnych doświadczeń jest tu miarą jakości życia” (Kowalik 1993: 38).

2.3. Jakość życia – interdyscyplinarny przedmiot badań

Jakość życia stanowi przedmiot zainteresowania wielu dyscyplin naukowych. Każda z nich posiada swoją specyfikę i daje temu wyraz w koncepcjach jakości życia wypracowanych na swoim gruncie.

Z perspektywy ekonomicznej jakość życia utożsamiana jest z poziomem życia jednostek lub całych grup społecznych (Kolman 1997). W skład wskaźnika ogólnego wchodzi wskaźniki cząstkowe, które odpowiadają poszczególnym sferom życia: rodzinnej, psychicznej, zawodowej, somatycznej, środowiskowej i siedliskowej. W ramach ekonomii zwraca się uwagę na materialne warunki bytu człowieka, traktowane jako obiektywne parametry jakości życia. Samo pojęcie utożsamiane jest natomiast z ilością zużywanych dóbr i usług. Ze względu na fakt, że zmienne pozaekonomiczne są kluczowe w doświadczaniu życia, wskaźniki ekonomiczne o charakterze obiektywnym uzupełniono wskaźnikami subiektywnymi. Wskaźniki te sprowadzały się zazwyczaj do oceny zadowolenia z poszczególnych sfer życia. Opracowano wiele takich skal, różniących się między sobą ilością i rodzajem sfer życia. Ich przeglądu dokonała R. Rabenda-Bajkowska (1979). Przykładem jest skala zastosowana przez A. Campbella, P. Converse’a i W. Rodgersa. Obejmuje ona następujące aspekty: małżeństwo, życie rodzinne, zdrowie, sąsiedztwo, stosunki przyjacielskie, pracę zawodową, mieszkanie, życie w kraju (USA), życie w mieście (na wsi), standard życia, oświatę, pracę w domu, czas wolny, bezpieczeństwo. Badani oceniali stopień zadowolenia z poszczególnych sfer. Powyższy zabieg polegał zatem na odnoszeniu wskaźników subiektywnych do obiektywnych. Na gruncie ekonomii jakość życia uznawana jest za globalny wskaźnik poziomu życia jednostek lub grup społecznych. Określa się go za pomocą obiektywnych wskaźników cząstkowych (kosztów) odnoszących się do podstawowych sfer życia jednostek. Jak twierdzi S. Kowalik (1993: 35), to istotne uproszczenie niektórzy ekonomiści usiłują kompensować poprzez konstruowanie zbioru wskaźników subiektywnych, będących przekonaniem jednostek na temat poszczególnych sfer życia, np. małżeństwa, życia rodzinnego, zdrowia, sąsiadów i znajomych itp.

Aksjologiczna kontrpropozycja wobec powszechnie stosowanego w ekonomii terminu poziomu życia pojawiła się na gruncie socjologicznym (Wrzesień 2001). W tym ujęciu – biorąc pod uwagę charakter wskaźników i poziom ich analizy – mówi się o jakości życia w sensie subiektywnym i obiektywnym.

Na tak postrzeganą jakość życia składają się: warunki subiektywne, obejmujące m.in. samopoczucie, ocenę ogólnych i specyficznych warunków życia w kategoriach zadowolenia, szczęścia, lęku, oraz warunki obiektywne, czyli sytuacja ekonomiczna, warunki mieszkaniowe, środowisko naturalne itp. (Mariański 1993). Zdaniem M. Wallisa (1993), jakość życia jednostki polega na zaspokojeniu jej materialnych i duchowych potrzeb oraz na osiągnięciu pożądaných przez nią wartości w zakresie życia rodzinnego, zawodowego i osobistego. Według A. Kalety (1988: 8–12), termin ten rozumiany jest głównie jako „wyższy poziom konsumpcji dóbr materialnych oraz bardziej sprawiedliwe zasady życia społecznego”, wieloaspektowe pojęcie dobrobytu społecznego czy też sposób i stopień zaspokajania różnych potrzeb człowieka oraz świadomościowe postrzeganie osiągniętego poziomu życia. Dodać należy, że w ujęciu socjologicznym jakość życia jest postrzegana przez pryzmat takich wskaźników, jak: wartości, normy społeczne, zasady życia społecznego. W tych rozważaniach wspólnym trzonem okazuje się rozumienie tego terminu jako odzwierciedlenia sposobów i stopnia zaspokojenia różnych potrzeb człowieka (Kaleta 1998).

Na gruncie pedagogiki jakość życia najczęściej ujmuje się w kontekście wartości i celów życiowych. Nauka ta na pierwszy plan wysuwa troskę o człowieka (jakość jego rozwoju i życia) i poszukuje optymalnych warunków do kształtowania jego osobowości (jakość kształcenia). Podstawowe pytanie stawiane w kontekście jakości życia brzmi: „jakim być?” i wiąże się ono z szerokim zagadnieniem sensu życia. W koncepcji B. Suchodolskiego (1989), reprezentującego ten właśnie nurt zainteresowań, narzuca się ostra dychotomia między „mieć” i „być”. Preferencja wartości związanych z „być” wnosi w egzystencję osoby harmonię, dobrostan psychiczny, szczęście. Jakość życia utożsamiana jest tu ze stylem życia hołdującym wartościom „być”. Oznacza to podążanie za potrzebami rozwojowymi, poznawczymi. Efektem tego jest uważne i świadome życie, a także zdolność do samodecydowania. Jakość życia w ujęciu pedagogicznym rozpatruje się zatem w kontekście osobowego rozwoju człowieka, dlatego też można ją zdefiniować jako „poczucie życiowej satysfakcji wyrażonej możliwością wielowymiarowego rozwoju i autokreacji człowieka oraz realizacją jego aspiracji i celów życiowych zgodnie z przyjętymi wartościami i oczekiwaniami, przy uwzględnieniu materialnych elementów statusu społecznego” (Daszykowska 2007: 13).

Zainteresowanie jakością życia w teorii medycyny pojawiło się w latach siedemdziesiątych XX w., początkowo w chorobach somatycznych, gdzie nazywano je badaniami stanu zdrowia. Wymiary jakości życia wynikały z definicji zdrowia przyjętej przez Światową Organizację Zdrowia (WHO – World Health Organization). Zgodnie z nią zdrowie rozumie się jako stan pełnego psychicznego i społecznego dobrego samopoczucia, a nie tylko jako brak choroby. Pojawienie się jakości życia w naukach medycznych wiąże się z postępowaniem

w leczeniu chorych, który sprowadza się do ratowania życia pacjenta często kosztem jego wieloletniej wegetacji (Kowalik i in. 2002). Włączenie do praktyki medycznej kategorii jakości życia dało szansę nie tylko na przeanalizowanie poszczególnych metod terapeutycznych pod względem ich realnej wartości i skuteczności, ale także umożliwiło poszukiwanie ich w obrębie wspólnych elementów odpowiedzialnych za ich korzystny wpływ na proces leczenia.

Dyskusja nad sposobem pojmowania i oceny jakości życia trwa tu do dzisiaj. Konsekwentnie ujmuje się ją jako zjawisko wielowymiarowe, którego składniki mają znaczenie subiektywne. Jednakże zainteresowanie jakością życia w medycynie jest konsekwencją holistycznego, dynamicznego, wielowymiarowego i systemowego ujmowania zdrowia i choroby. Potwierdza to H. Sęk (1997), która twierdzi, iż zdrowie jest procesem wynikającym ze wzajemnych wpływów dostępnych człowiekowi zasobów, jego zachowania i codziennych wymagań życia. Oznacza proces wykorzystywania potencjałów biologicznych, psychologicznych i społecznych do sprostania zewnętrznym i wewnętrznym wymaganiom oraz osiągania celów indywidualnych i społecznych bez chronicznego zaburzenia dynamicznej równowagi.

Jakość życia stanowi przedmiot zainteresowania także na gruncie filozofii. Kwestia oceny życia została podjęta przez filozofów, kiedy zaczęły się pojawiać pytania o to, kim jest człowiek, czym jest życie oraz jaką posiada ono wartość? (Wołowicka 2001). Koncepcję jakości życia omówił po raz pierwszy Arystoteles (348–322 r. p.n.e.), który określił „szczęśliwość” jako znaczący rodzaj aktywności ducha (Zhan 1992). Szczęście zajmuje bowiem poczesne miejsce w szeregu ważnych dla tej nauki pojęć. Dla epikurejczyków do szczęścia, najważniejszego celu, prowadzi przyjemność, a warunkiem wystarczającym do jego zaistnienia jest unikanie cierpienia. Według Epikura, pomyślne warunki nie czynią człowieka szczęśliwym. Szczęście leży nie w warunkach, lecz w samym człowieku (Tatarkiewicz 1983).

Zdaniem D. Brocka (1993), istnieją trzy główne filozoficzne podejścia określające jakość życia. Pierwsze z nich opisuje cechy dobrego życia, które są podyktowane normatywnymi ideami opartymi m.in. na religijnych i filozoficznych systemach. „Na przykład, możemy wierzyć, że dobre życie musi zawierać pomaganie innym, ponieważ to jest narzucone przez nasze religijne zasady” (Diener, Suh 1997: 189). Drugie podejście określające dobre życie oparte jest na zadowoleniu z preferencji. Oznacza to, że ludzie będą wybierać te rzeczy, które w największym stopniu poprawią ich jakość życia. Co więcej, w tej tradycji „definicja jakości życia społeczeństwa opiera się na pytaniu o to, czy obywatele otrzymają wszystkie rzeczy, których pragną” (Diener, Suh 1997: 190). Trzeci sposób definiowania jakości życia odnosi się do doświadczenia ludzi. Jeśli człowiek postrzega swoje życie jako dobre i pożądane, to zakłada, że tak jest. W tym podejściu bardzo ważne są takie czynniki, jak:

poczucie szczęścia, przyjemności, zadowolenia i życiowej satysfakcji. Ten sposób definiowania jakości życia jest związany z tzw. subiektywnym samopoczuciem, które występuje w naukach behawioralnych.

Jakość życia rozumiana w kategoriach szczęścia, dobrostanu, zadowolenia z życia dotyczy ujęcia psychologicznego. Omawiane zagadnienie jest szczególnie bliskie psychologii, pomimo iż na tym gruncie jest ono stosunkowo młode. Jak twierdzi A. Bańka (2000: 20–21), termin „jakość życia” w tej dyscyplinie jest zapożyczony na użytek praktyki, więc nie jest *sensu stricto* psychologiczny. Jednakże istotne znaczenie dla wzrostu zainteresowania problematyką jakości życia miało w tym przypadku powstanie nurtu psychologii humanistycznej o nazwie „psychologia pozytywna”. W jej ramach powstał ruch rozwijający ideę dobrego życia i mocnych stron człowieka (Czapiński 2004: 8). Przegląd literatury pokazuje, że jakość życia w ujęciu psychologicznym oznacza szeroko rozumiane poczucie zadowolenia (dobrostanu) i szczęście człowieka. W tym podejściu jednostka ujmowana jest holistycznie, jako całość zintegrowana wewnętrznie z szeroko rozumianymi sytuacjami życiowymi, istniejąca nie tylko w układzie relacji ze światem, ale również w systemie projektów i perspektyw życiowych (Kubacka-Jasiecka 2002: 12–14). Na gruncie psychologii, podobnie jak w przypadku innych nauk, nie sformułowano jednoznacznego rozumienia terminu „jakość życia”. Najczęściej wyróżniane są dwa kryteria (aspekty) jakości życia: obiektywne, określające stosunek potrzeb jednostki do stanu zasobów otoczenia, pozwalających na ich zaspokojenie, oraz subiektywne, ujmowane jako stany psychiczne jednostki towarzyszące jej „w procesie zaspokajania potrzeb, będące wynikiem poznawczej oceny relacji między sobą i otoczeniem, oceny własnych osiągnięć, porażek oraz oceny szans realizacji swoich dążeń, pragnień i celów życiowych (Chudzicka 1995: 89).

Obecność jakości życia w tak wielu dyscyplinach naukowych rodzi problemy natury teoretycznej i metodologicznej. Jak twierdzi M. Rapley (2003: 29), „w różnych recenzjach literatury dotyczących nauk społecznych – skupionych na kwestiach metodologii, analizowaniu miar jakości życia dostępnych w poszczególnych poddziedzinach – daje się zauważyć dużą różnorodność definicji jakości życia”. Jego zdaniem, rutynowo obserwuje się, że nie tylko poszczególnym badaniom brakuje formalnej definicji jakości życia, ale także szeroko uznanym miarom jakości życia nie udaje się odnieść do tej konkretnej teorii jakości życia i pokazać, jak te wyniki są powiązane z wkładem w kształt polityki publicznej (Rapley 2003: 24–29).

Metodologicznych problemów pomiaru jakości życia jest znacznie więcej. J. Brzeziński (1994) zwraca uwagę na zagadnienia etyczne oraz te związane z zewnętrzną trafnością badań nad jakością życia. Ważny jest realizm sytuacji badawczej, strategia badawcza, dobór osób do grup porównawczych i ich status motywacyjny.

Inne spostrzeżenia na temat metodologii jakości życia dotyczą głównie operacjonalizacji pojęcia i sposobu ujmowania wskaźników. Istotnym zagadnieniem jest więc łączne lub rozłączne traktowanie aspektu poznawczego i emocjonalnego jakości życia, a także afektu pozytywnego i negatywnego. Różnorodne metody pomiaru jakości życia obejmują bowiem dwa rodzaje skal: poznawcze oraz emocjonalne. Skale te są podawane oddzielnie lub jako jedna metoda (Biegańska 2006).

Kolejnym problemem metodologicznym jest operacjonalizacja pojęcia „jakość życia” i terminów, które w praktyce badawczej pojawiają się równie często, tzn.: satysfakcja, szczęście, zadowolenie, pozytywne i negatywne emocje. Kwestią istotną jest tutaj interkulturowe zróżnicowanie źródeł dobrostanu psychicznego, które E. Diener (1996) tłumaczy odmiennością wartości, celów, norm przyjmowanych w danej kulturze. Zakłada się, że różnice indywidualne w rozumieniu tych pojęć, wiążące się z kulturą, ideologią, religią badanych, mogą wpływać na wyniki badań. Interesujących danych w tym względzie dostarcza E. Suh i in. (1998). Jego badania potwierdzają tezę, że kultura ma istotny wpływ na indywidualną koncepcję jakości życia. Determinanty satysfakcji z życia warunkowane są natomiast typem społeczeństwa. Ludzie wyrosli w kulturze indywidualistycznej dokonują ocen głównie w oparciu o przeżycia emocjonalne i osobiste osiągnięcia. Grupa „kolektywistów” w równym stopniu odnosi swe oceny do doświadczeń emocjonalnych i społecznych norm kulturowych związanych z ideałem osoby szczęśliwej. E. Suh sugeruje, że związek wewnętrznej spójności psychologicznej (zgodność motywów, celów, emocji itd.) z dobrostanem psychicznym w kulturach kolektywistycznych może być słabszy, gdyż jednostki są tu mniej skłonne do równania procesów wewnętrznych z dobrostanem. W takich kulturach ważnym predyktorem dobrostanu może okazać się harmonia relacji międzyludzkich.

Kilka interesujących wniosków dla pomiaru jakości życia sformułował H.H. Noll. Wobec wykorzystywania subiektywnych wskaźników zadowolenia formułuje on następujące zastrzeżenia. Po pierwsze, pod znakiem zapytania stoi niezawodność tego typu wskaźników. Jednakże dane z badań kwestionariuszowych wskazują, że wielkość błędu dla wskaźników subiektywnych mieści się przeciętnie w podobnych granicach jak dla wskaźników obiektywnych. Po drugie, istnieje ryzyko, że wskaźniki subiektywnego poczucia dobrostanu ubarwiają rzeczywistość, gdyż respondenci w sytuacji wywiadu nie ujawniają stanu faktycznego niezadowolenia i nieszczęścia. Po trzecie, najczęściej przywoływany zarzut odnosi się do sytuacji, w której wskaźniki subiektywnego poczucia dobrostanu w niewielkim stopniu korelują z obiektywnymi warunkami życia (Claupein 1994: 43). Poza tym, „nieskończoność listy wyznaczników jakości życia, tak jak listy potrzeb,

wymusza inne podejścia. Nadto zmienne środowiskowe i spełnianie norm okazało się już jakiś czas temu gorszym prognostykiem zadowolenia niż wewnętrzne usposobienie (Hughes, Hwang, Kim Eisenman, Killian 1995, za: Derbis 2007: 17).

2.4. Subiektywny i obiektywny wymiar jakości życia

Z zawartych wcześniej rozważań wynika, że po pierwsze: pojęcie jakości życia utożsamiane jest ze szczęściem, dobrobytem, dobrymi relacjami z rodziną, z przyjaciółmi, po drugie: kojarzone jest także z obiektywnymi warunkami życia (Bowling, Brazier 1995; Eiser, Morse 2001, Czapiński 2002b; Trzebińska, Łuszczyńska 2002). Według F. Rothenbachera (1990, za: Derbis 2007: 17), w niemieckiej tradycji językowej jakość życia (*Lebensqualität*) to zarówno opis obiektywnego położenia, jak i subiektywne postrzeganie – tak w sensie subiektywnego szczęścia, zadowolenia, strachu, kłopotów, jak i w sensie refleksji nad obiektywnymi warunkami.

Niemożność jednoznacznego zdefiniowania tego pojęcia rodzi szereg problemów metodologicznych. „Wskazywane ograniczenia znajdują potwierdzenie w dotychczasowych próbach definiowania jakości życia na płaszczyznach różnych dyscyplin naukowych – nie czynią jednak tych prób bezowocnymi, bowiem wnoszą nowe konteksty opisu tego zjawiska” (Zandeki 1999: 48). Stąd też jakość życia mierzona bywa na wiele sposobów.

W odniesieniu do omawianego zjawiska wyróżnić można dwa rodzaje wskaźników. Pierwsze – obiektywne – obejmują warunki życia całych zbiorowości (dynamika PKB, telefonizacja itp.) lub warunki życia poszczególnych osób (materialne, społeczne itd.), natomiast drugie – subiektywne – odnoszą się do indywidualnych kryteriów wartościowania (ocena całego życia, zadowolenia z poszczególnych jego dziedzin itp.) (Czapiński 2003).

Przegląd badań nad jakością życia pokazuje, że tzw. subiektywna jakość dotyczy takich pojęć, jak: dobrostan psychiczny, szczęście, zadowolenie. Wszystkie te terminy utożsamiane są z pozytywną postawą wobec życia, aktywnym zmaganiem się z trudnościami, satysfakcją z życia, dążeniem do realizacji ważnych celów, pozytywnym bilansem doświadczeń życiowych, przewagą doznań i uczuć pozytywnych nad negatywnymi, radością życia (Czapiński 2003). Innymi słowy, subiektywne poczucie jakości życia odnosi się do indywidualnych kryteriów wartościowania. Zdaniem J. Czapińskiego (2001: 68), miary subiektywne obejmują „oceny życia oraz poszczególnych jego aspektów, indywidualne doświadczenia stresowe i problemy z adaptacją psychiczną, system wartości i inne cechy osobowości warunkujące postawę wobec życia, aktywność życiową i zdolność przystosowania się do zmiany społecznej”.

Subiektywnym aspektem kształtu życia, jego jakości, wiele miejsca poświęcił w swoich pracach B. Suchodolski (1990). Twierdził on, że „człowiek nowoczesny jest znacznie lepiej przygotowany do tego, by coś czynić w życiu, niż do tego, aby w tej cywilizacji żyć. Ludzie umieją coraz sprawniej działać, ale jest im coraz trudniej tworzyć taką jakość życia, która byłaby wartościowa i dawałaby im poczucie szczęścia. Wielorakie bezdroża cywilizacji konsumpcyjnej powstają właśnie dlatego, iż życie okazuje się w ostatecznym obrachunku jałowe i wymaga sztucznych podniet, aby było do zniesienia” (Suchodolski 1990: 351). Jego zdaniem, jakość życia jest nie tylko rezultatem wpływu czynników obiektywnych z racji tego, iż „istnieje niekiedy dość rozległa sfera życia, podatna na decyzje indywidualne i zespołowe, na kontestację i rekonstrukcję innego stylu istnienia, na akceptację wizji alternatywnych, ukazujących nowy model życia dobrego i szczęśliwego” (Suchodolski 1979: 211).

Obiektywny wymiar jakości życia utożsamia się głównie z ogólnie pojętymi warunkami życia. „Są to warunki życiowe konkretnych aktorów czy też całych społeczności w sensie materialnym czy zdrowotnym, które zarazem podlegają społecznie uzgodnionym kryterium wartościowania (dobre – złe, pożądane – niepożądane) (Czapiński 2001: 68). W podejściu tym akcentuje się przede wszystkim warunki materialne (Ostasiewicz 2004).

Obiektywna jakość życia zbliżona jest zatem znaczeniowo do poziomu życia, który oznacza całokształt obiektywnych warunków o charakterze infrastrukturalnym, w jakich żyje społeczeństwo (grupy społeczne, gospodarstwa domowe, jednostki) (Rogała, Borys 2008). Takie podejście nawiązuje w dużym stopniu do definicji komisji ekspertów ONZ, według której pojęcie jakości życia to „całokształt warunków życia ludzi oraz stopień materialnego i kulturalnego zaspokojenia ich potrzeb” (Piasny 1992: 74), a także do metodologii zastosowanej w ramach Europejskiego Badania Jakości Życia. Z obiektywną jakością życia wiąże się pojęcie standardu życia, używane głównie przez ekonomistów do określenia różnych aspektów życia grup lub jednostek w państwie. Niektóre pomiary standardów życia traktowano jako ocenę jakości życia, np. badanie standardów żywieniowych, edukacji, oczekiwań życiowych czy wielkość produktu krajowego brutto, czyli miary obiektywne.

Kryterium obiektywne zatem to takie, w którym „określenie poziomu życia danej jednostki jest możliwe poprzez określenie stosunku jej potrzeb do stanu zasobów otoczenia pozwalających na ich zaspokojenie”, w subiektywnym z kolei poziomie o „jakości życia człowieka świadczą stany psychiczne towarzyszące mu w procesie zaspokojenia potrzeb, będące wynikiem poznawczej relacji między sobą i otoczeniem, oceny własnych osiągnięć, porażek oraz oceny szans swoich dążeń, pragnień i celów życiowych” (Chudzicka 1995: 87).

Zasadność rozłączności ujęcia subiektywnego i obiektywnego sugerują K. Filipp i T. Ferringen (1991, za: Sęk 1993). Potwierdzać ją mają stany zadowolenia i niezadowolenia niezależne od obiektywnych okoliczności. Autorzy

poddali je analizie i wyróżnili cztery typy jakości życia w zależności od obiektywnych warunków jakości życia – korzystnych lub niekorzystnych – oraz subiektywnej oceny jakości życia – korzystnej i niekorzystnej (tabela 2.3).

Tabela 2.3. Obiektywny i subiektywny aspekt określania jakości życia

Obiektywne warunki życia	Subiektywna ocena jakości własnego życia	
Korzystne	A(++), zadowolenie uzasadnione	B(+ -), dylemat niezadowolenia
Niekorzystne	C(- +), paradoks zadowolenia	D(- -), niezadowolenie uzasadnione

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszy wyróżniony typ to zadowolenie uzasadnione. W tym przypadku podmiot funkcjonuje w obiektywnie korzystnych warunkach i pozytywnie ocenia jakość swego życia. Drugi typ – zadowolenie nieuzasadnione (paradoks zadowolenia) – jednostka funkcjonuje w obiektywnie niekorzystnych warunkach, pomimo to wysoko ocenia jakość swego życia. Sytuacja trzecia – niezadowolenie nieuzasadnione (paradoks niezadowolenia) – podmiot funkcjonuje w obiektywnie korzystnych warunkach, ma jednak poczucie niskiej jakości życia. I w końcu typ czwarty – niezadowolenie uzasadnione. W tym przypadku jednostka funkcjonuje w obiektywnie niekorzystnych warunkach i dlatego nisko ocenia jakość swego życia.

We współczesnych koncepcjach i badaniach jakości życia zaznacza się tendencja do przypisywania większej roli wskaźnikom subiektywnym (Diener 1984; Veenhoven 1991, 1994; Cantor i in. 1991; Kowalik 1993; Klonowicz 2002; Oleś i in. 2002; Zalewska 2002). E. Diener (1984), rozwijając koncepcje dobrostanu (*well-being*), sprowadza je do sfery przeżyciowej; R. Veenhoven (1991), definiując zadowolenie z życia jako stopień, w jakim osoba pozytywnie ocenia życie jako całość, podkreśla subiektywizm w jego ocenie dokonywanej przez podmiot. Wedle koncepcji N. Cantor i in. (1991), każdy podmiot dysponuje własnymi kryteriami do oceny zadowolenia z życia. Autorzy nie wymieniają żadnej wartości zewnętrznej wobec podmiotu, której poziom realizacji miałyby być miarą jakości życia. Jest nią raczej liczba pozytywnych i negatywnych doświadczeń, które jednostka zdobywa podczas realizacji swych życiowych planów.

Subiektywny charakter jakości życia akcentuje w swych badaniach i analizach także M. Zalewska (2002). Subiektywna ocena życia dokonywana jest drogą wartościowania, które to przebiega na dwóch poziomach: emocjonal-

nym i poznawczym. Poziom emocjonalny obejmuje pytania o to, jak podmiot czuje się zazwyczaj, jakich doświadcza afektów, jaki jest udział afektów pozytywnych w stosunku do negatywnych, czy czuje się szczęśliwy. Poziom poznawczy dotyczy tego, co podmiot myśli o swoim życiu, czy odczuwa satysfakcję. M. Zalewska wykazała niezależność tych poziomów funkcjonowania. Emocjonalne i poznawcze oceny jakości życia mogą być odmiennie uwarunkowane. O subiektywnym rozumieniu jakości życia przez wspomnianą autorkę świadczą zastosowane miary jakości życia. W wymiarze poznawczym są to: ogólna satysfakcja z życia, pracy i jej składników, ogólna ocena zdrowia; w wymiarze emocjonalnym: ogólny typowy nastrój, ogólna zmienność nastroju, emocje pozytywne i negatywne ogółem, a także typowy nastrój i jego zmienność w pracy, emocje negatywne i pozytywne w pracy, ogólny dobrostan fizyczny i dobrostan fizyczny w pracy (Zalewska 2002). Podobnie jest w badaniach T. Klonowicz (2002) – miary jakości życia świadczą o subiektywizmie w jego ujmowaniu. Są to: satysfakcja z życia, subiektywna ocena stanu zdrowia, poczucie beznadziejności.

Jakość życia dotyczy zatem ogólnego indywidualnego dobrostanu w szerokim i wielowymiarowym sensie. Opiera się na tak cenionych wartościach i celach społecznych, jak: równe szanse życiowe, zapewnienie minimalnego standardu życia, zatrudnienie i dostęp do zabezpieczenia społecznego. Dlatego też jakość życia obejmuje nie tylko wymiar materialny (dochód, edukację, dostęp do zasobów), ale również społeczny (zdrowie, relacje rodzinne i międzyludzkie). Takie wielowymiarowe ujęcie jakości życia musi zawierać obok obiektywnych miar warunków życia również subiektywne oceny badanych osób (Bohnke 2005, za: Moszyński 2007).

Biorąc pod uwagę zarówno subiektywny, jak i obiektywny wymiar jakości życia, można wyróżnić korzystną i niekorzystną jakość życia obejmującą różne jego aspekty.

Tabela 2.4. Zestawienie przykładów korzystnej i niekorzystnej jakości życia

Korzystna jakość życia	Niekorzystna jakość życia
1	2
Wygodne mieszkanie	Okropna ciasnota w domu
Mieszkanie dobrze ogrzewane	Brak opału
Dobre warunki odpoczynku	Niemożność odpoczynku po pracy
Bardzo dobre współżycie małżonków	Sprzeczki między małżonkami
Dobre zdrowie członków rodziny	Choroba osób bliskich

1	2
Dzieci uczą się bardzo dobrze	Kłopoty wychowawcze z dziećmi
Człowiek o pogodnym usposobieniu	Stany ciągłego niezadowolenia
Pracownik dociekliwy	Skrajna obojętność
Człowiek o dużej aktywności życiowej	Klasyczne lenistwo
Człowiek zdrowy	Człowiek chorowity
Brak jakichkolwiek dolegliwości	Dolegliwości gastryczne
Człowiek pozbawiony uczuleń	Alergiczne uczulenie
Pracownik o wysokich kwalifikacjach	Niskie kwalifikacje
Dobra organizacja pracy	Zła organizacja pracy
Wysokie zarobki	Niskie zarobki
Dobre stosunki międzyludzkie	Człowiek skłócony z otoczeniem
Dobra współpraca w zawodzie	Brak aktywnej współpracy
Człowiek bardzo uczynny	Człowiek nieuczynny

Źródło: Kolman (2002).

Przykłady korzystnej i niekorzystnej jakości życia zamieszczone w tabeli 2.4 są to różne, przeciwstawne sobie przypadki i okoliczności, które pojawiają się w codziennym życiu człowieka. Warto mieć świadomość, jakie zyski może osiągnąć człowiek zainteresowany jakością swojego życia, a także jakie straty może ponieść ten, kto ją lekceważy (Kolman 2002: 17).

2.5. Podsumowanie

Przedstawione koncepcje pokazują, że jakość życia to wielowymiarowy konstrukt, który ma zastosowanie w różnych dziedzinach nauki. Specyfika każdej dyscypliny znajduje swoje odzwierciedlenie w rozumieniu jakości życia typowym dla danej nauki. W psychologii pojęcie to utożsamia się ze szczęściem, dobrostanem, zadowoleniem z życia. Z kolei w ekonomii jakość życia jest postrzegana w kontekście jej wymiernych indeksów cech i wskaźników, przyjmując za punkt odniesienia tzw. koszyk dóbr i usług. Na gruncie socjologii mówi się o niej przede wszystkim w sensie obiektywnym i subiektywnym, w pedagogice w odniesieniu do wartości i celów życiowych, w medycynie zaś w relacji zdrowia i choroby, natomiast w filozofii łączy się ją ze szczęściem.

Pomimo trwającego od lat osiemdziesiątych XX w. wzrastającego zainteresowania problematyką jakości życia na gruncie wielu nauk społecznych wciąż brakuje jednoznacznej definicji, która mogłaby być stosowana niezależnie od różnicowań interdyscyplinarnych. Niestety, wielość definicji rodzi nie tylko problemy natury teoretycznej, ale także metodologicznej. Wypracowanie ujednoczonej definicji jakości życia miałyby ważne znaczenie z punktu widzenia rozwijających się nieustannie studiów dotyczących oceny życia zarówno na poziomie jednostkowym, jak i grupowym, czy też na poziomie społeczności. Przyjęcie wspólnego stanowiska w odniesieniu do definiowania i pomiaru jakości życia umożliwiłoby porównywanie wyników badań w perspektywie interdyscyplinarnej oraz wzbogaciłoby analizy tego zjawiska na gruncie nauk społecznych i medycznych. Byłoby to zapewne z korzyścią dla przedstawicieli świata nauki, jak i praktyków społecznych, którzy podejmują inicjatywy na rzecz poprawy jakości życia.

Warto jednakże na koniec podkreślić, że mimo wielu podejść do definiowania i badania jakości życia, daje się jednak zauważyć kilka wspólnych stanowisk. Po pierwsze przyjmuje się, że jakość życia jest bytem dynamicznym, ulega zmianom w czasie, a także wpływom czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Ma ona zatem charakter procesualny, a nie jest statyczną i stabilną charakterystyką osoby (Dziurawicz-Kozłowska 2002). Po drugie zakłada się, że jakość życia wyznaczana jest głównie przez trzy obszary: fizyczny (stan somatyczny, sprawność funkcjonalna, symptomy fizyczne), psychologiczny (funkcjonowanie poznawcze i emocjonalne) i społeczny (integracja z innymi, sieć wsparcia, relacje, wypełnianie ról społecznych) (Levine 1995, za: Dziurawicz-Kozłowska 2002). Bywa, że dodaje się jeszcze czwarty obszar – duchowość, jednak nie jest to wymiar powszechnie uwzględniany w badaniach. Po trzecie twierdzi się, że jakość życia ma dwoisty charakter – rozpatruje się ją w aspekcie obiektywnym i subiektywnym. I w końcu po czwarte, najbardziej znaczącą rolę w ocenie jakości życia ma indywidualny osąd jednostki (de Walden-Gałuszko, Majkovicz 1994).

ROZDZIAŁ 3

ZAŁOŻENIA METODOLOGICZNE

3.1. Wstęp

Odkrycie kapitału społecznego i wskazanie na jego rolę w różnych aspektach życia spowodowało, że termin ten zaczął pojawiać się w wielu kontekstach. Skala zainteresowania tym kapitałem wynika przede wszystkim z jego użyteczności, o której od wielu lat przekonują zachodni badacze. Studia nad nim coraz częściej koncentrują się na podejmowaniu działań na rzecz jego zwiększania, upatrując w tym zasobie szans na poprawę warunków życia ludzi, trwałą dobrostan oraz ogólnie pojęty rozwój. Jak przekonuje A. Rymsza (2007), kapitał społeczny przesądza obecnie zarówno o sukcesie jednostki, jak i szerszych grup społecznych, podobnie jak to czynił kapitał finansowy w czasach przednowoczesnych czy kapitał ludzki w epoce nowoczesnej.

W prezentowanych badaniach kapitał społeczny jest postrzegany jako zbiór zasobów wytworzonych w procesie interakcji, jakimi dysponuje jednostka w określonej sytuacji społecznej (Halpern 2005). Tak jak każdy inny rodzaj kapitału, wartość ta przynosi określone profity. Kapitał społeczny zabezpiecza bowiem osiągnięcie celów, które byłyby niemożliwe w przypadku jego absencji lub też zrealizowane po znacznie wyższych kosztach (Coleman 1990: 304).

Kapitał społeczny przynosi korzyści społeczne, polityczne, a także ekonomiczne. Jego wykorzystanie rozpatrywane jest głównie z punktu widzenia społeczności, a w mniejszym zakresie w aspekcie jednostkowym. Dlatego też interesująca staje się analiza kapitału społecznego jako zasobu pozostającego w dyspozycji jednostki, który zdaniem wielu autorów (Coleman 1990; Burt 2000a; Baker 2000; Granovetter 1973) odgrywa istotną rolę w wyjaśnianiu, a także kreowaniu ważnych zjawisk i procesów społecznych.

Inspirujące poznawczo jest zatem połączenie kategorii kapitału społecznego z jakością życia. Zbadanie związków pomiędzy tymi dwoma ważkimi zjawiskami społecznymi stanowić może przyczynek do powszechnego wy-

korzystywania w praktyce nowych form kapitału, które mogą być istotnym uzupełnieniem nadmiernie eksploatowanego kapitału ludzkiego. Literatura przedmiotu zaprezentowana we wcześniejszych fragmentach pracy wskazuje na istniejące zależności pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia zarówno w wymiarze obiektywnym, jak i subiektywnym.

3.2. Ogólne założenia badawcze

Wielu badaczy dostrzega pozytywny wpływ kapitału społecznego na ogólną satysfakcję z życia i zadowolenie z jego aspektów (Baker 2000; Putnam 2000; Helliwell, Berrington-Leigh 2010; Leung i in. 2010). Interesujących informacji na temat związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia dostarcza W. Baker w swojej książce pt. *Achieving Success Through Social Capital*. Przekonuje w niej, że szczęście w życiu społecznym zależy od kapitału społecznego. Jego zdaniem, „wszystkie składniki sukcesu, które tradycyjnie definiujemy jako *indywidualne* – talent, inteligencja, edukacja, wysiłki i szczęście – są zawsze połączone z sieciami” (Baker 2000: 5). Te indywidualne cechy rozwijają się, kształtują i wyrażają poprzez relacje z innymi ludźmi. Dlatego też, zdaniem autora, należy dbać o zasoby kapitału społecznego. Bez właściwego budowania i zarządzania sieciami te zasoby staną się niedostępne. Natomiast korzyści z posiadania sieci społecznych jest wiele, bowiem „jednostki, które budują i używają kapitału społecznego, otrzymują lepszą pracę, lepsze pieniądze, szybciej awansują, są bardziej wpływowe i skuteczne w porównaniu ze swoimi rówieśnikami, którzy nie potrafią lub nie chcą wykorzystywać siły kapitału społecznego” (Baker 2000: 25).

Z empirycznych ustaleń wynika, że im wyższy poziom kapitału społecznego, tym wyższe dochody (Czapiński 2007). Rodziny posiadające bardziej rozległe sieci społeczne są zwykle bogatsze od nieposiadających kapitału społecznego (Grootaert, van Bastelaer 2002). Poza tym, kapitał społeczny ma wartość ekonomiczną. Stanowi częściowe remedium na zjawiska określone jako zawodność rynku, wśród których wymienia się niestabilność, nierówność, nieefektywność (Kaźmierczak 2007: 49). Kapitał społeczny wpływa także na subiektywny wymiar jakości życia. Powszechnie uważa się, że relacje z innymi ludźmi – kapitał społeczny – to jedna z najcenniejszych rzeczy w życiu, bo często daje więcej szczęścia i radości niż dobra materialne i zadowolenie z własnych osiągnięć. Zdaniem J. Czapińskiego (2007), wśród zasobów adaptacyjnych po zmianach, jakie dokonały się po 1989 r., szczególną rolę odgrywały sieci społeczne. W tej trudnej sytuacji ratunkiem okazało się liczne grono przyjaciół i silne więzi społeczne. Ludzie samotni byli

w znacznie gorszej kondycji psychicznej niż osoby żyjące w związku małżeńskim. Relacje społeczne są bowiem ważnym wyznacznikiem dobrostanu psychicznego.

Uwzględniając założenia teoretyczne, zbadano relację pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia oraz zweryfikowano hipotezę mówiącą o pozytywnym wpływie kapitału społecznego na subiektywny i obiektywny aspekt jakości życia. W celu dokładnego zobrazowania związków pomiędzy badanymi zjawiskami społecznymi dokonano analizy zarówno poziomu, jak i struktury kapitału społecznego oraz obydwu wymiarów jakości życia, tj. subiektywnego i obiektywnego.

Głównym celem pracy było zbadanie, czy i w jakim stopniu kapitał społeczny, tj. jego poziom i różne formy, wpływają na jakość życia? Studia nad podjętym zagadnieniem badawczym mają pozwolić na rozstrzygnięcie następujących problemów szczegółowych:

1. Czy i w jakim stopniu kapitał społeczny wpływa na jakość życia?
2. Który typ kapitału społecznego wykazuje najsilniejszy związek z jakością życia?
3. Które elementy kapitału społecznego najbardziej determinują badane aspekty jakości życia?

Stosownie do sformułowanych pytań problemowych można postawić trzy hipotezy.

Hipoteza 1: kapitał społeczny istotnie wpływa na jakość życia, i to zarówno na jej wymiar obiektywny, jak i subiektywny. Badania przeprowadzone w krajach europejskich pokazują, że istnieją korelacje między uśrednioną wartością dochodu na osobę w różnych krajach a wartością kapitału społecznego, przy czym im wyższy poziom kapitału, tym wyższe dochody (Czapiński 2007).

Traktując kapitał społeczny jako zasób, można dostrzec zależność między jego posiadaniem a zamożnością gospodarstw domowych (Grootaert, van Bastelaer 2002). Okazuje się, że rodziny utrzymujące liczne kontakty z krewnymi, mające wielu znajomych z różnych środowisk i aktywne w organizacjach społecznych są zwykle bogatsze od nieposiadających kapitału społecznego. Wyjaśniane jest to np. kategorią „przepływów wewnątrzrodzinnych” – a więc transferami prywatnych zasobów (środków finansowych, dóbr, czasu przeznaczanego na wykonanie usług, posiadanej powierzchni mieszkalnej) między członkami rodziny (Szukalski 2000). Z jednej strony te rodzinne i przyjacielskie sieci kontaktów mogą być quasi-zabezpieczeniem społecznym na wypadek trudności, z drugiej – mogą realnie przyczyniać się do poprawy sytuacji życiowej gospodarstw domowych, np. poprzez pomoc w znajdowaniu pracy, (wspólne) realizowanie korzystnych transakcji czy dostarczanie wsparcia w edukacji dzieci. Zdaniem wielu autorów, kapitał społeczny ma wartość ekonomiczną. Pozwala osiągnąć sukces nie tylko w życiu prywatnym, ale także zawodowym (Baker 2000). Kapitał społeczny oddzia-

łuże na warunki życia osób, gospodarstw domowych, przyczyniając się do zapobiegania i rozwiązywania problemów społecznych i kryzysowych sytuacji życiowych. Jedne z najczęściej omawianych w tym kontekście korzyści z kapitału społecznego odnoszą się do sfery pracy i zatrudnienia. Sieć kontaktów dostępnych jednostce może być wykorzystana w przypadku poszukiwania przez nią pracy (Granovetter 1978; Theiss 2007).

Kapitał społeczny wpływa także na subiektywny wymiar jakości życia. Uważa się, że istnieje związek między towarzyskością a życiową satysfakcją jednostki (Diener 1984). Innymi słowy, o zadowoleniu z życia decydują relacje, w które się wchodzi. Okazuje się, że do najszcześniejszych osób należą ci, którzy mają współmałżonka (Argyle 1987), za nimi w hierarchii znajdują się osoby żyjące w konkubinacie, dalej wdowcy/wdowy, osoby rozwiedzione, i na samym końcu ci, którzy są w separacji (Helliwell 2002). W przypadku subiektywnej jakości życia istotną rolę zdają się odgrywać sieci społeczne. Już Arystoteles (*Retoryka*) zauważył, że szczęśliwy jest ten, kto ma wielu przyjaciół. Ważnym aspektem relacji między kapitałem społecznym a jakością życia jest pomoc uzyskiwana od rodziny, która nie tylko może dawać wsparcie psychiczne, ale także świadczyć pomoc finansową (Giza-Poleszczuk i in. 2000).

Kapitał społeczny służy zatem wzrostowi jakości życia całego społeczeństwa zarówno w wymiarze obiektywnym (np. zamożności), jak i subiektywnym (dobrostanu psychicznego, poczucia bezpieczeństwa i identyfikacji ze wspólnotą) (Czapiński 2007: 70).

Hipoteza 2: sieci społeczne są tym komponentem kapitału społecznego, który w największym stopniu determinuje jakość życia. „Kapitał sieci stanowi najbardziej ogólną formę kapitału społecznego [...]. Inwestowanie w kapitał sieciowy jest konsekwencją wyboru racjonalnego. W każdym społeczeństwie występują sytuacje, w których użycie sieci jest najlepszym sposobem radzenia sobie z różnymi problemami” (Sik, Wellman 1999: 227). Sieci społeczne to zbiór zasobów, dzięki którym jednostka zyskuje przewagę konkurencyjną w dążeniu do realizacji określonych zamierzeń i celów. Innymi słowy, sieci kontaktów międzyludzkich stają się źródłem określonych korzyści dla ich uczestników (van der Gaag, Snijders 2005). Co znamienne, posiadanie rozległych sieci społecznych pozwala jednostce na korzystanie nie tylko z własnych zasobów, ale także z zasobów innych ludzi. W wielu sytuacjach zasoby własne, czyli kapitał ludzki i finansowy, są niewystarczające. Stąd też kapitał społeczny w postaci sieci stanowi cenne uzupełnienie pozostałych kapitałów, a niejednokrotnie zyskuje nad nimi przewagę, o czym przekonuje M. van der Gagg (2005) w swojej dysertacji doktorskiej. Jego zdaniem istnieją cztery sytuacje, w których ten typ kapitału społecznego zyskuje przewagę nad kapitałem osobistym. Po pierwsze, kapitał społeczny w ujęciu sieciowym przyspiesza i ułatwia działania ludzi, ponieważ obejmuje o wiele większą ilość zróżnicowanych zasobów aniżeli ten, który bezpośrednio posiada jed-

nostka. Po drugie, kapitał społeczny w postaci sieci może być źródłem takich zasobów, których nie da się pozyskać w żaden inny sposób. M. van der Gagg wskazuje na takie zasoby, jak: zaufanie, bliskość, miłość, uwaga i wsparcie ze strony innych. Po trzecie, sieci społeczne mogą ułatwiać jednostkom osiągnięcie celów osobistych dzięki otrzymywanym referencjom. Chodzi zarówno o „szepnięcie o kimś dobrego słowa”, jak i o bardziej świadome rekomendacje. I w końcu po czwarte, przynależność do sieci społecznej sama w sobie może być źródłem wartości, bowiem potwierdza społeczną tożsamość jednostki, uwiarygodnia jej społeczne istnienie (van der Gagg 2005: 40).

Bez wątplenia związki międzyludzkie to nie tylko środek do osiągnięcia celu. Jak wiadomo, są one pożądanym celem same w sobie. Zdaniem M. Wolcocka (2001: 12), „osoby o wielu kontaktach mają większe szanse na dobre warunki mieszkaniowe, zdrowie, pracę i szczęście”.

Hipoteza 3: typ kapitału społecznego w istotnym stopniu warunkuje jakość życia. Najistotniejsze znaczenie dla badanych zjawisk ma ten typ kapitału społecznego, który w największym stopniu jest zbliżony do typu idealnego, tzw. kapitału „pełnego”, charakteryzującego się najwyższą koncentracją jego komponentów: norm, zaufania i sieci. Zaufanie, sieci i normy mają ważne znaczenie dla ogólnej jakości życia, uwzględniającej zarówno wymiar obiektywny, jak i subiektywny.

Rola zaufania polega na tym, że jest ono swoistego rodzaju sposobem psychologicznego radzenia sobie z ryzykiem i niepewnością (Giddens 2010). Wskazuje się także na jego związek z wieloma cechami sprzyjającymi przedsiębiorczemu nastawieniu do życia, w tym z optymizmem, aktywnością, chęcią współpracy z innymi itp.

Kapitał społeczny w postaci sieci przyczynia się do osiągania korzyści indywidualnych i zbiorowych. Jakość środowiska społecznego i powiązania personalne jednostki przesądzają niejednokrotnie o sukcesie lub porażce życiowej (Granovetter 1973). Dzięki kontaktom społecznym jednostka osiąga korzyści zarówno w sferze materialnej (Halpren 2005), jak i niematerialnej (Baker 2000). Relacje z innymi ludźmi wpływają bowiem na zadowolenie z życia (Diener 1994).

Ważnym komponentem kapitału społecznego są również normy społeczne. Spoistość normatywna sprzyja nawiązywaniu relacji społecznych, ponieważ pozwala założyć, że potencjalny partner naszych interakcji jest godny zaufania (Sztompka 2007). Przejrzyste reguły i zasady sprzyjają inicjowaniu kontaktów społecznych, a tym samym poszerzaniu sieci społecznych, tj. budowaniu swojego kapitału społecznego.

Po uwzględnieniu znaczenia poszczególnych komponentów kapitału społecznego oraz ich potencjalnych korzyści można przyjąć, iż żaden typ kapitału społecznego nie będzie tak efektywny, jak ten, który charakteryzuje się wysoką koincydencją jego wymiarów.

3.3. Założenia metodologiczno-metodyczne

Jak zaznaczono w części teoretycznej, mnogość ujęć kapitału społecznego powoduje, że pojęcie to jest trudne do zoperacjonalizowania dla celów badawczych. Przegląd podstawowych koncepcji kapitału społecznego pokazuje, że jego komponenty egzystują w ramach trzech atrybutów życia społecznego. Większość autorów wymienia sieci kontaktów, normy i wartości oraz różne odmiany zaufania jako główne elementy kapitału społecznego (Starosta, Frykowski 2008).

Zgodnie z powyższą sugestią w analizach empirycznych zostaną uwzględnione te elementy, które postrzegane są jako konstytutywne elementy kapitału społecznego. Zalicza się do nich:

- 1) poziom zaufania społecznego, badanego w trzech wymiarach: wertrykalnym (wobec różnego rodzaju instytucji) oraz dwóch horyzontalnych – prywatnym (do osób znanych) i uogólnionym (do większości ludzi);
- 2) gęstość i zakres utrzymywanych sieci interakcji społecznych;
- 3) stopień podzielanych norm społecznych związanych ze współpracą, dobrem wspólnym, demokracją oraz podmiotowością jednostek w danym społeczeństwie lub w danej grupie społecznej.

Jeśli założy się, że kapitał społeczny składa się z trzech podstawowych komponentów: sieci, norm i zaufania, to jego potencjał można przedstawić jako sumę wartości wskaźnikowych wymienionych elementów.

Także jakość życia to zagadnienie wieloznaczne, a jego definicja jest uzależniona od perspektywy podmiotu podejmującego problem (Bańska, Derbis 1994: 19). Niektórzy badacze (Tomaszewski 1984; Campbell i in. 1976), a głównie ekonomiści, określają jakość życia w sposób obiektywny. Posługują się z góry założonymi i jednakowymi dla wszystkich kryteriami. Traktują jakość życia jako zespół warunków życia jednostki, obiektywne atrybuty świata przyrody, przedmiotów i kultury, obiektywnie oceniane atrybuty człowieka związane z poziomem życia i pozycją społeczną, a także właściwe funkcjonowanie jego organizmu.

Inne koncepcje zwracają uwagę, iż obiektywne kryteria nie dają pełnego obrazu jakości życia. J. Flanagan (za: Brzezińska i in. 2001) pokazuje, że ten sam poziom konsumpcji, ilość posiadanych dóbr może dla jednej osoby być źródłem satysfakcji, dla drugiej jednak już nie. A. Michalos (1986), N. Cantor i in. (1991) czy Z. Ratajczak (1993) stwierdzają, iż dla określenia jakości życia istotne jest poznanie stosunku badanej osoby do własnej sytuacji. Na rzeczywistość człowieka należy spojrzeć z jego własnej perspektywy. Trzeba zapoznać się z jego subiektywnym odbiorem sytuacji, subiektywnym poczuciem harmonii bądź dysharmonii pomiędzy własnymi potrzebami a zasobami tkwiącymi w otoczeniu (Chudzicka 1995: 89–91). Jakość życia rozpatrywa-

na w wymiarze subiektywnym jest powiązana z wewnętrznymi procesami wartościowania różnych sfer życia i życia jako całości. Zależy od struktury potrzeb, indywidualnego systemu wartości oraz indywidualnego pojęcia sensu życia (Sęk 1993).

Pełny obraz jakości życia otrzymuje się, badając zarówno jej obiektywny, jak i subiektywny wymiar (Borys, Rogala 2008). Zgodnie z tym założeniem, w niniejszym opracowaniu uwzględniono wskaźniki obydwu wymiarów jakości życia. Empirycznymi wyznacznikami subiektywnej jakości życia stały się pytania o ogólne zadowolenie z życia oraz o satysfakcję z poszczególnych dziedzin życia¹. Do określenia obiektywnej jakości wykorzystano natomiast informację na temat dochodów badanych, powierzchni i statusu ich mieszkania oraz standardu materialnego, mierzonego posiadanymi dobrami materialnymi.

Analizowane zmienne (kapitał społeczny, jakość życia) potraktowano jako pojęcia wielowymiarowe, dlatego też w każdym z trzech przypadków skonstruowano syntetyczną skalę, na której można lokować badane osoby. Indeksy syntetyczne zmiennych konstruowano przy wykorzystaniu metody sumowania wartości poszczególnych itemów (wskaźników częściowych) wchodzących w skład danej zmiennej syntetycznej. Podkreślić należy, że itemy budowanych skal i indeksów stanowiły zmienne wyrażone na skali porządkowej. Poprzez zastosowanie omówionej procedury uzyskano zmienne wyrażone na skali ilościowej, co umożliwiło zastosowanie bardziej zaawansowanych metod statystycznych. Procedura sumowania poszczególnych itemów została przeprowadzona przy użyciu programu SPSS po ustaleniu stopnia rzetelności skali. W celu nadania takiej samej wagi wszystkim składowym skali badanych zjawisk, konstruując poszczególne skale, dokonano przekształcenia wszystkich wskaźników częściowych w taki sposób, aby każdy z nich miał taki sam zakres zmienności (od -1 do +1). Przekształcenie wykonano w oparciu o ustalone z próby wartości estymatorów takich parametrów, jak średnia arytmetyczna i odchylenie standardowe, wyznaczonych dla poszczególnych wskaźników częściowych. Pozwoliło to na klasyfikację badanych zjawisk według przyjętej wspólnej metodologii, tj. dla każdej zmiennej częściowej wyróżniono kategorie: poziom niski, gdy wskaźnik przyjmował wartość -1, średni dla wartości równej 0 i wysoki dla wartości równej +1.

Zarówno kapitał społeczny, jak i jakość życia opisano w nieco szerszym aspekcie. Poza podstawową charakterystyką, badane zjawiska, poszczególne ich wymiary i elementy przeanalizowano z punktu widzenia potencjalnych uwarunkowań. Reprezentowane postawy, działania ludzi zależą od wielu czynników. Zmienne, które mogą być brane pod uwagę jako zmienne wyjaśniające, zgodnie z klasyfikacją zaproponowaną przez J. Scotta (1991), dzielą się na trzy

¹ W badaniu jakości życia subiektywnej wykorzystano m.in. wskaźniki stosowane w Diagnostyce Społecznej oraz w badaniach CBOS-u.

kategorie. Pierwsza z nich to zmienne atrybutywne, czyli właściwości, względne atrybuty jednostek charakteryzujące ich pozycję w strukturze demograficznej i klasowo-warstwowej. Dane te odpowiadają na pytanie, kto przejawia badaną właściwość, i dotyczą jednostkowych cech. Druga kategoria obejmuje zmienne relacyjne. Są to kontakty, związki i inne relacje, które nie mogą być zredukowane do zmiennych jednostkowych. Dane te dotyczą zachowań. Trzecią kategorię zmiennych stanowią zmienne świadomościowe. Charakteryzują one jednostkowe definicje sytuacji, rodzaje motywacji lub preferencji, orientacje psychospołeczne, postawy i wartości – dotyczą zatem poglądów. Wyjątkiem są właściwości emocjonalne, które obejmują niezwerbalizowane odczucia życiowej satysfakcji, frustracji i lęku (Scott 1991).

W przypadku prezentowanych badań uwzględniono tylko wybrane zmienne atrybutywne. Badane zjawiska, a także poszczególne ich komponenty powiązано z takimi zmiennymi, jak: płeć, wiek, wykształcenie, dochód, wykonywany zawód.

Materiał empiryczny, stanowiący podstawę prezentowanych analiz, został zgromadzony w ramach grantu *Kapitał społeczny a postawy przedsiębiorczości i jakość życia mieszkańców Łodzi*, 2740/B/H/03/2010/38, finansowego ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Podstawowym narzędziem gromadzenia danych był kwestionariusz wywiadu. Badaniem objęto dorosłych mieszkańców Łodzi. Próba ma charakter reprezentatywny, a więc grupa respondentów uczestnicząca w badaniu reprezentuje określoną zbiorowość i dobrana została w sposób losowo-warstwowy spośród wszystkich członków danej zbiorowości, przy czym przyjęto następujące kryteria warstwowania: płeć, wiek, wykształcenie, jednostka przestrzenna (dzielnica).

Wśród ogółu badanych były 264 kobiety, co stanowi 53,8% próby oraz 227 mężczyzn, co stanowi 46,2% ogółu próby. Biorąc pod uwagę wykształcenie, należy odnotować, iż wśród badanych respondentów najwięcej osób było z wykształceniem średnim (49,4% ogółu badanych), a najmniej z wykształceniem zawodowym (9,5% ogółu próby). Jeśli chodzi o wiek ankietowanych, to należy stwierdzić, że wśród osób urodzonych pomiędzy rokiem 1926 a 1991 dominują osoby z przedziału 55–64 lat (23,2% ogółu badanych). Najmniej liczną kategorię (7,6% ogółu próby) stanowią najmłodsi badani (18–24 lat). Rozkład zmiennej „dzielnica” przedstawia się następująco: Śródmieście (12,4%), Bałuty (31,1%), Górna (25,2%), Widzew (15,7%), Polesie (15,7%).

W badaniu wykorzystano peselowskie operaty losowania. Losową próbę adresową uzyskano z Łódzkiego Regionalnego Banku Danych. Zachowanie zadowolającego stopnia reprezentatywności² pozwoliło na wiarygodne

² Struktura próby odzwierciedla strukturę badanej populacji. Według danych GUS, w 2010 r. liczba ludności Łodzi wynosiła 732 376 osób, w tym 333 045 mężczyzn i 399 331 kobiet.

i rzetelne generalizowanie wyników pomiaru wobec całej badanej populacji, a rezultaty uzyskane w badanej próbie z określonym prawdopodobieństwem i określoną dokładnością mogą być traktowane jako opis rzeczywistego stanu całej badanej zbiorowości.

Badania ilościowe zrealizowano w 2010 r. wśród 497 dorosłych mieszkańców Łodzi. Przed rozpoczęciem właściwego badania wykonany został pilotaż, którego celem było sprawdzenie poprawności przygotowanego w fazie koncepcyjnej narzędzia badawczego. Pilotaż zrealizowano na próbie celowej. Przy doborze respondentów kierowano się dwoma kryteriami: wiekiem i wykształceniem. Po przeprowadzeniu pilotażu zmodyfikowano niektóre z pytań i przygotowano dokładniejsze instrukcje dla ankierów. Właściwe badanie ilościowe przeprowadzone zostało przez profesjonalną firmę badawczą.

W wyniku wstępnego opracowania materiału pochodzącego z badania ilościowego skonstruowano typologię kapitału społecznego. Na jej podstawie dobrano osoby do drugiej fazy badań, która polegała na przeprowadzeniu 30 indywidualnych wywiadów pogłębionych. To badanie zrealizowane zostało w 2011 r. Wszystkie wywiady nagrano, a następnie dokonano ich transkrypcji.

3.4. Metody analizy danych

Zagadnienia podjęte w pracy oraz postawione cele badawcze wymagały zastosowania ilościowych i jakościowych metod analizy danych.

W ramach analizy ilościowej wykorzystano przede wszystkim powszechnie stosowane w badaniach ilościowych miary tendencji centralnej, a także bardziej zaawansowane metody statystyczne.

Relacje pomiędzy zmiennymi badano za pomocą następujących testów statystycznych: testu niezależności chi-kwadrat, testu t-Studenta, testu U Manna-Whitneya, jednoczynnikowej analizy wariancji, testu Kruskala-Walisa, dwuczynnikowej analizy wariancji. W celu zbadania związku pomiędzy zmiennymi stosowano także jedno- i wielozmienną analizę regresji. Do pomiaru siły związku używano: współczynnika kontyngencji V Cramera, współczynnika r-Pearsona, rho-Spearmana, tau-c Kendalla. Rzetelność skonstruowanych skal sprawdzano za pomocą Alfry Cronbacha, ich jednorodność z kolei przy użyciu analizy czynnikowej. Wyodrębnienia typów kapitału społecznego dokonano na podstawie analizy skupień. Analizy statystyczne przeprowadzono przy użyciu programu komputerowego SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) for Windows (wersja 21.0).

Materiał uzyskany w wyniku badań jakościowych został poddany analizie jakościowej w oparciu o następujące etapy. Na pierwszym etapie nastąpiło

częściowe ustrukturyzowanie wywiadów w celu pozyskania podstawowych informacji o badanych jednostkach. Etap drugi dotyczył analizy wstępnej, porządkującej, polegającej na ocenie wiarygodności oraz weryfikacji podstawowych elementów metodologicznych badania. Na etapie trzecim dokonano redukcji i kategoryzacji polegającej na zakreśleniu pól problemowych, wyodrębnieniu poszczególnych zagadnień i pojęć oraz analizie przyczynowo-skutkowej.

Triangulacja osiągnięta poprzez zastosowany schemat badania oraz przyjęte metody badawcze, a także metody analizy danych pozwoliła na dokonanie pełnego opisu badanych zjawisk i dokładniejsze zweryfikowanie relacji pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia.

ROZDZIAŁ 4

KAPITAŁ SPOŁECZNY – UJĘCIE EMPIRYCZNE

4.1. Wstęp

Celem prezentowanego rozdziału jest empiryczne ujęcie kapitału społecznego. Zgodnie z założeniem, że omawiany kapitał składa się z trzech komponentów, jego analiza obejmie: zaufanie społeczne, sieci i wybrane normy społeczne. W ramach pierwszego komponentu zostaną scharakteryzowane trzy wymiary zaufania społecznego: prywatne (do osób znanych), publiczne (do instytucji), zgeneralizowane (uogólnione, do większości ludzi). Z kolei komponent normatywny zostanie omówiony za pomocą wybranych norm społecznych, takich jak: podmiotowość, prawdomówność, tolerancja, współpraca, sprawiedliwość, wzajemność. Normy te stanowią podstawę budowy kapitału społecznego. Analiza komponentu sieciowego obejmie trzy aspekty tego wymiaru: rozległość sieci społecznych, częstość utrzymywanych kontaktów i długość trwania znajomości.

W celu precyzyjnej diagnozy badanego zjawiska analizie zostanie poddany zarówno poziom, jak i struktura kapitału społecznego. Zastosowane podejście ma służyć dokładniejszemu zbadaniu relacji pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia. Intencją autorki jest bowiem uchwycenie relacji zarówno pomiędzy poziomem analizowanego zjawiska, jak i jego typami.

Ważnym aspektem funkcjonalności kapitału społecznego jest wiedza na temat jego uwarunkowań. Dlatego też w prezentowanym rozdziale zostaną zdiagnozowane potencjalne uwarunkowania poszczególnych wymiarów kapitału społecznego, jego poziomu, a także wyróżnionych typów.

4.2. Zaufanie społeczne

Zgodnie z perspektywą ekonomiczną, zaufanie traktuje się jako symboliczny towar (Hardin 2001), publiczne dobro niezbędne do osiągnięcia sukcesu na rynku ekonomicznym (Misztal 1996), ewentualnie jako czynnik promu-

jący ekonomiczny wzrost ze względu na klimat rodzącej się w wyniku zaufania, interpersonalnej współpracy (Arrow 1999). Z socjologicznego punktu widzenia zaufanie definiuje się jako zbiór oczekiwań wszystkich tych, którzy zaangażowani są w wymianę (Zucker 1986). Utożsamiane jest także z redukcją złożoności oraz niepewności działań ludzkich (Luhmann 1979). W tym ujęciu zaufanie społeczne to również wiara w uczciwość, integralność i wiarygodność innych ludzi, czyli po prostu „wiara w ludzi” (Taylor i in. 2007).

To ostatnie rozumienie zaufania dominuje, jak się okazuje, wśród mieszkańców Łodzi. Dla niespełna 25% badanych termin ten oznacza właśnie wiarę w drugiego człowieka. Ponad 10% łodzian definiuje go jako uczciwość, ponad 5% jako możliwość polegania na kimś, a ponad 3% utożsamia zaufanie z możliwością powierzenia komuś tajemnicy. Na uwagę zasługuje fakt, że ponad 12% badanych nie potrafiło udzielić odpowiedzi o jego znaczenie.

Zaufanie społeczne zwykło się badać w trzech wymiarach: jednym wertrykalnym – publicznym (wobec różnego rodzaju instytucji) oraz dwóch horyzontalnych – prywatnym i uogólnionym (CBOS 2006b). Zdaniem R. Ingleharta, zaufanie pionowe, które ma charakter racjonalny, zmienia się w wyniku nowych doświadczeń stosunkowo szybko i w przewidywalny sposób. Drugi rodzaj wymienionego wyżej zaufania ma charakter zaufania społecznego. Jest ono określone przez oczekiwania i odczucia o charakterze moralnym i trudniej je osiągnąć, ponieważ przemiany kulturowe przebiegają wolniej, często w dystansie jednego pokolenia (Inglehart 1997, 1999).

Cechą znaną Polski jest niski poziom dwóch wymiarów zaufania społecznego, tj. zgeneralizowanego zaufania okazywanego innym ludziom oraz zaufania do instytucji życia politycznego. Wysoko natomiast utrzymuje się zaufanie w sferze prywatnej, co oznacza, że stosunki między ludźmi, których łączy pokrewieństwo, znajomość, wspólna praca, sąsiedztwo lub więzi parafialne, trwale opierają się na zaufaniu. Na uwagę zasługuje fakt, że o ile zaufanie do najbliższej rodziny jest zwykle nieograniczone, tak zaufanie do pozostałych bliskich osób charakteryzuje się pewną dozą nieufności (CBOS 2006b, 2008e, 2010d, 2012). Ma to oczywiście swoje konsekwencje zarówno w kontekście relacji społecznych, jak i budowania kapitału społecznego. Zaufanie społeczne stanowi bowiem fundamentalny składnik życia społecznego i jest obecne w każdym jego wymiarze. Zgodnie z założeniami „socjologii życia codziennego”, o której pisze P. Sztompka (2007), zaufanie społeczne nie tylko istnieje we wszystkich aspektach życia społecznego (miłość, rozmowa, podróże, zdrowie, pieniądze itp.), ale odgrywa w nich ważną rolę. Obecność pewnej dozy zaufania daje możliwość zbudowania trwałych relacji społecznych, a jego brak sprawia, że ludzie stają się bierni i aspołeczni, ostrożni w relacjach z innymi, przestają wierzyć w sens i powodzenie jakichkolwiek działań. Mówiąc słowami D. Goda, „codzienne życie społeczne, które uznajemy za naturalne, jest bez zaufania po prostu niemożliwe” (za: Sztompka 2007: 12).

Empirycznym wyznacznikiem zaufania zgeneralizowanego w prezentowanych badaniach jest podzielenie opinii, w myśl której „większości ludzi można zaufać”, skonfrontowanej z poglądem, zgodnie z którym w kontaktach z innymi należy być ostrożnym. Wskaźnik ten stosuje się w wielu badaniach dotyczących zaufania społecznego zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym (CBOS, Diagnoza Społeczna, WVS, ESS). Umożliwia to zatem porównywanie wyników.

Jak już zaznaczono, polskie badania nad zaufaniem społecznym pokazują niski poziom tzw. zaufania zgeneralizowanego Polaków, tj. zaufania okazywanego innym ludziom. Pojawia się przekonanie, że dominuje w tym przypadku kultura nieufności czy wręcz cynizmu (Czapiński 2011; Sztompka 2007). Wskaźnik wzajemnego zaufania w społeczeństwie polskim, wyrażony pytaniem – „czy zdaniem P. większości ludzi można ufać” – na początku transformacji wynosił 35% i był na poziomie prognozy dla rozwiniętych społeczeństw zachodnich, spadając w 2006 r. do 16%. Kolejne badania z 2002 r. pokazały, że wskaźnik ten nieznacznie wzrósł i wynosił 19,7%, nadal jednak pozostawał bardzo niski. Większość Polaków (79%) była wówczas zdania, że „w stosunkach z innymi ludźmi trzeba być ostrożnym” (CBOS 2002). W następnym okresie, czyli 2002–2006, dało się zauważyć stabilność poglądów odnośnie do ogólnego poziomu zaufania. W ciągu ostatnich kilku lat nastąpiła zmiana i liczba osób nieufnych zmniejszyła się (zmiana na poziomie 7 punktów procentowych), a deklarujących zaufanie wzrosła. Według badań ze stycznia 2008 r., z opinią, że „większości ludzi można zaufać” (CBOS 2008), zgadza się 26% badanej społeczności. Odmiennego zdania jest 72% badanych. Oznacza to, że zdecydowana większość dorosłych Polaków opowiada się za przekonaniem, że „w stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym”. Mniej optymistyczne dane odnośnie do zaufania Polaków pochodzą z Diagnozy Społecznej (2007), tutaj wskaźnik zaufania społecznego wynosi 11,5%.

Tezę o niskim poziomie zaufania „do większości ludzi” potwierdzają także badania Europejskiego Sondażu Społecznego. Według porównawczych danych europejskich, Polacy od wielu lat zajmują najniższe miejsca w rankingach, a tzw. uogólnione zaufanie jest u nas trzykrotnie niższe niż przeciętne w UE i sześciokrotnie niższe niż w krajach o najwyższych wskaźnikach (Halamska 2008). Według danych ESS (2002/2003), Polska znalazła się na przedostatnim miejscu, jeśli chodzi o poziom zaufania społecznego w państwach europejskich. Miejsca sąsiednie zajęły Czechy, Węgry, Portugalia, Słowenia i Grecja, która miała najniższy poziom zaufania społecznego. Ranking otwierały natomiast kraje skandynawskie: Dania, Norwegia, Finlandia. Przeprowadzone kilka lat później badania dały podobny obraz zaufania społecznego. Polska znalazła się wówczas na czwartym miejscu od końca. Najniższy poziom zaufania społecznego odnotowano w Bułgarii, Rosji i na Ukrainie, a najwyższy ponownie w krajach skandynawskich (ESS 2006/2007).

Podobny obraz zaufania wyłania się z porównania wyników zrealizowanych wśród mieszkańców Łodzi. Wskaźnik zaufania wynosi w tym przypadku niespełna 13% i w porównaniu z deklarowaną nieufnością, która wyniosła ponad 73%, jest bardzo niski. Większość Łodzian, podobnie jak większość dorosłych Polaków, opowiada się za zachowaniem ostrożności w relacjach z innymi ludźmi. Taki stan rzeczy typowy jest także dla przedstawicieli innych ośrodków miejskich. Zdecydowaną przewagę ogólnej nieufności nad zaufaniem zarejestrowano m.in. wśród mieszkańców Gdańska. Jak wynika z diagnozy przeprowadzonej przez Pracownię Realizacji Badań Społecznych (2008), 61% badanych zadeklarowało nieufność w stosunku do innych ludzi, przeciwnego zdania była jedna czwarta badanych. Równie dużo osób (14%) wybrało odpowiedź „trudno powiedzieć”, podobnie zresztą jak w przypadku badań łódzkich (14,1%). Relatywnie niski poziom zaufania społecznego, choć wyższy w porównaniu z badaniami ogólnopolskimi, odnotowano wśród dorosłych mieszkańców Białegostoku (Abłażewicz-Górnicka 2008).

Zaprezentowane dane są zbieżne z prawidłowościami odnotowanymi w badaniach amerykańskich, z których wynika, że uogólnione zaufanie jest najniższe w dużych ośrodkach miejskich, a najwyższe w małych miejscowościach. Według reprezentatywnych badań przeprowadzonych przez jeden z amerykańskich ośrodków badawczych, ludzie mieszkający na obszarach wiejskich i w małych miastach są bardziej ufni niż ich „kuzyni z dużych miast”. Wyniki tych badań pokazały, że w przypadku mieszkańców największych miast „wysokie zaufanie do innych” osiągnęło poziom 23%, średnie zaufanie – 24%, a niskie – 46%. Jeśli zaś chodzi o obszary wiejskie, to proporcje zdają się odwrotne: wysokie zaufanie zadeklarowało 43% badanych, średnie – 23%, a niskie – 30% (Pew Research Center 2006). Autorzy badań dowodzą, że wraz ze wzrostem populacji spada poziom zaufania. Według R.D. Putnama (2000), uzasadnieniem tego stanu rzeczy są: większa anonimowość wielkich miast i mniejsze poczucie bezpieczeństwa.

Osobliwością Polaków jest niski poziom nie tylko zaufania zgeneralizowanego, ale i zaufania pionowego, tj. do instytucji życia publicznego. Należy jednak zauważyć, że w drugim przypadku zaufanie jest znacznie zdywersyfikowane. Oznacza to, iż wśród podmiotów wchodzących w skład zaufania publicznego znajdują się takie, którym społeczeństwo polskie ufa w bardzo wysokim stopniu, oraz takie, którym tego zaufania zdecydowanie odmawia. Pierwszą grupę tworzą takie instytucje, jak: WOŚP (88%), Caritas (82%), PCK (78%), a także Kościół rzymskokatolicki (78%), wojsko (76%), harcerstwo (68%) i UE (60%). Najmniejszym zaufaniem Polacy obdarzają natomiast partie polityczne (nie ufa im 76%), Sejm i Senat – nie ufa im 68% badanych – oraz urzędników administracji publicznej (47%) (CBOS 2010d).

Analogiczne tendencje daje się zauważyć w przypadku dorosłych mieszkańców Łodzi. Większość z nich, podobnie jak znaczna część społeczeństwa polskiego, odmawia zaufania uwzględnionym w badaniu instytucjom życia publicznego (tabela 4.1).

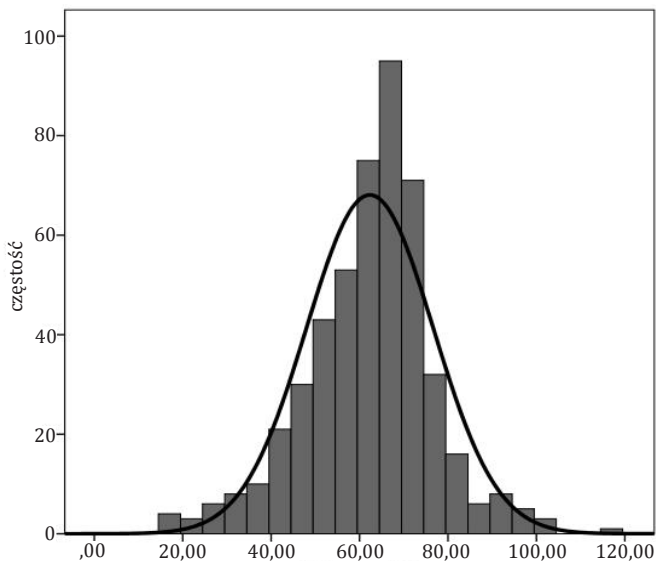
Tabela 4.1. Zaufanie pionowe mieszkańców Łodzi (N = 497)

W jakim stopniu ma P. zaufanie do:	Mam zaufanie		W połowie mam zaufanie, a w połowie nie	Nie mam zaufania		Trudno powiedzieć
	zdecydowanie	raczej		raczej	zdecydowanie	
	w %					
1. Rady Miasta	4,4	9,9	31,9	21,6	20,4	11,9
2. Prezydenta Miasta	5,4	8,5	24,7	21,1	26,2	14,1
3. Księży z miejscowych parafii	13,5	14,3	25,8	10,5	28,0	8,0
4. Urzędników tutejszej administracji	5,4	10,5	36,6	16,5	22,7	8,2
5. Sądów w Łodzi	9,7	19,0	26,6	10,5	14,5	19,8
6. Policji w Łodzi	9,9	24,1	31,2	9,7	14,9	10,3
7. Banków funkcjonujących w Łodzi	13,5	28,4	27,0	10,5	11,5	9,1
8. Instytucji ochrony zdrowia w Łodzi	7,2	18,1	28,2	17,7	24,7	4,0
9. Instytucji edukacyjnych w Łodzi	17,9	31,0	27,8	6,4	5,2	11,7
10. Firm prywatnych w Łodzi	6,4	20,7	33,0	9,9	12,1	17,9
11. Partii politycznych	2,0	2,1	27,0	22,0	32,3	9,7
12. Sejmu	2,8	9,1	27,2	19,4	31,7	9,9
13. Rządu	3,6	8,3	29,6	19,2	31,0	8,3
14. Unii Europejskiej	10,1	19,1	33,6	10,9	14,7	11,7
15. Prezydenta kraju	5,4	12,5	28,0	13,7	20,6	19,8
16. Telewizji publicznej	11,1	13,7	33,1	13,7	19,4	9,1
17. Episkopatu Polski	7,0	11,5	28,2	12,1	26,4	14,9

Źródło: opracowanie własne.

Szczególnie nieufne nastawienie dotyczy partii politycznych, Sejmu i rządu. Zaufanie do wspomnianych instytucji ociera się wręcz o delegitymizację. Mieszkańcy miasta nie ufają również władzom kościelnym (26,4%), instytucjom ochrony zdrowia w Łodzi (24,7%), a także przedstawicielom lokalnej władzy. Relatywnie wysokim zaufaniem, w porównaniu do innych podmiotów, obdarzają respondenci instytucje edukacyjne funkcjonujące na terenie miasta (17,9%), banki (13,5%) oraz księży z miejscowych parafii (13,5%) (tabela 4.1). Nie zmienia to jednak faktu, że w przypadku badanej zbiorowości zaufanie w sferze publicznej ma charakter połowiczny. Potwierdza to uzyskany wskaźnik sumaryczny, na podstawie którego stwierdzono, że zaufanie do wszystkich 17 uwzględnionych w badaniu instytucji życia publicznego ma zaledwie 1,4% ankietowanych. Żadnej z nich nie ufa natomiast prawie połowa badanych (44,8%). Najwięcej respondentów (10,3%) – zgodnie z deklaracjami – ma zaufanie do 5–6 instytucji. Średnia w tym względzie, mierzona na skali 0–17, wyniosła 6,06.

Dokładniejsze informacje na temat poziomu badanego zjawiska uzyskano w oparciu o skalę zaufania pionowego. Zmienna ta powstała jako suma poszczególnych itemów skali do oceny zaufania pionowego. Wskaźnik ten przyjął wartości z przedziału 17–119, przy czym im wyższa jego wartość, tym większe zaufanie. Informacje o wartościach skonstruowanej zmiennej prezentuje w sposób graficzny histogram z krzywą normalną (rysunek 4.1).



Rysunek 4.1. Histogram prezentujący rozkład zmiennej ilościowej „zaufanie publiczne” (N = 497)
Źródło: opracowanie własne

Średni poziom zaufania do podmiotów, które złożyły się na wymiar zaufania publicznego, wyniósł 50,14. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej (14–97), podobnie jak w przypadku przywołanego wyżej wskaźnika syntetycznego, świadczy o niskim zaufaniu badanych do instytucji życia publicznego. Analiza rzetelności skonstruowanej skali zaufania publicznego przeprowadzona została metodą Alfa Cronbacha. Wartość statystyki Alfa wyniosła 0,93. Można zatem uznać, że skala jest rzetelnym narzędziem pomiarowym.

Kolejnym wymiarem zaufania społecznego jest tzw. zaufanie prywatne. Z różnych badań wynika, że zaufanie w sferze prywatnej od wielu lat kształtuje się na bardzo wysokim poziomie (CBOS 2002, 2004a, 2008e, 2010d, 2012). Polacy w większości (96%) ufają swojej rodzinie, znajomym (90%), dalszym krewnym (87%) oraz współpracownikom (84%). Sumaryczny wskaźnik zaufania prywatnego doskonale potwierdza powyższą tezę. Średnia mierzona na skali od 0 do 8 wyniosła w tym względzie 5,58 (CBOS 2010d).

Występowanie zauważonych wcześniej prawidłowości potwierdzają wyniki prezentowanych badań. W przypadku mieszkańców Łodzi również dominuje zaufanie w stosunku do osób, z którymi łączy badanych pokrewieństwo lub więzi środowiskowe – sąsiedztwo czy też wspólna praca. Użytkany wskaźnik sumaryczny wynosi w tym przypadku 3,13 (skala 0–4), co oznacza, że ogólny poziom zaufania prywatnego kształtuje się poziomem niemalże 80%. Wszystkim uwzględnionym adresatom składającym się na sferę prywatną ufa niespełna 60% badanych, trzem z nich – 20,5%, dwóm – 9%. Znaczna część, bo ponad 11%, ufa zaledwie jednemu z analizowanych podmiotów. Są również tacy mieszkańcy, którzy nie wybrali żadnego z adresatów zaufania prywatnego i stanowią oni ponad 3%.

Tabela 4.2. Zaufanie w sferze prywatnej (N = 492)

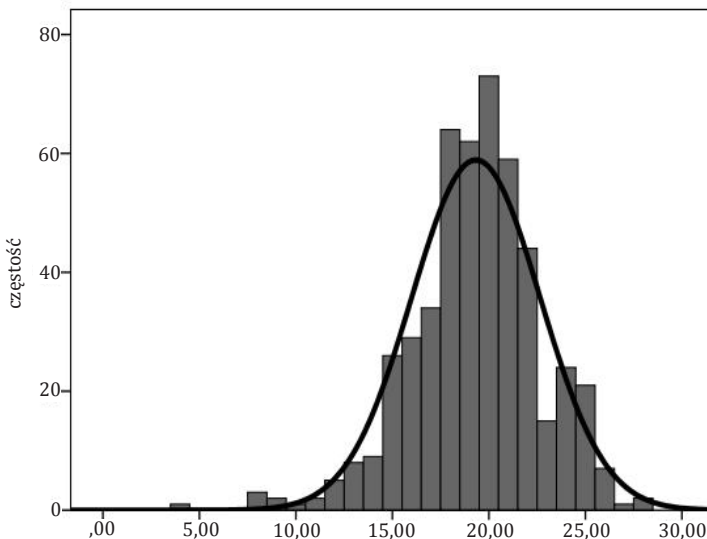
W jakim stopniu ma P. zaufanie do:	Mam zaufanie		W połowie mam zaufanie, w połowie nie mam	Nie mam zaufania	
	zdecydowanie	raczej		zdecydowanie	raczej
	w %				
Najbliższej rodziny	79,8	11,9	5,8	1,4	1,1
Sąsiadów	25,2	34,5	23,2	8,5	8,7
Osób, z którymi Pan(i) na co dzień pracuje	22,7	24,7	26,7	19,8	6,1
Innych mieszkańców swojego miasta	7,3	10,9	33,5	29,6	18,8

Źródło: opracowanie własne.

Warto zwrócić uwagę na rozkład częstości poszczególnych zmiennych. Zaufanie do najbliższej rodziny deklarują prawie wszyscy badani, podobnie jak w przypadku badań ogólnopolskich (tabela 4.2). Nieco inaczej wygląda zaufanie do sąsiadów. W przypadku Łodzi jest ono niższe i wynosi niecałe 60%. Podobnie natomiast kształtuje się zaufanie do osób, z którymi pracują badani, oraz do innych mieszkańców swojej miejscowości, przy czym ta ostatnia kategoria w przypadku łodzian cechuje się najwyższym poziomem nieufności.

Z danych zamieszczonych w tabeli 4.2 wynika, że prawie 50% badanych nie ufa innym mieszkańcom swojego miasta. Jest to zatem potwierdzeniem tezy, że im mniej wiemy, tym mniej ufamy. Niewątpliwie bardziej ufamy tym ludziom, których znamy. Na uwagę zasługuje również fakt, że w stosunku do trzech analizowanych podmiotów, które złożyły się na wymiar zaufania prywatnego, badani dość często wybierali kategorię „w połowie mam zaufanie, w połowie nie”. Najmniejsza niepewność (5,8%) dotyczy najbliższej rodziny, największa natomiast innych mieszkańców miasta (33,5%).

Wysokie zaufanie w sferze prywatnej potwierdza skonstruowany wskaźnik zaufania poziomego (rysunek 4.2). Z przeprowadzonych analiz wynika, że średni poziom zaufania do podmiotów, które złożyły się na wymiar zaufania poziomego, wynosi 19,33 przy odchyleniu standardowym 3,33. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej (4–28) wskazuje, że badane osoby generalnie mają wysokie zaufanie do ludzi, z którymi łączy ich pokrewieństwo lub więzi środowiskowe i sąsiedzkie.

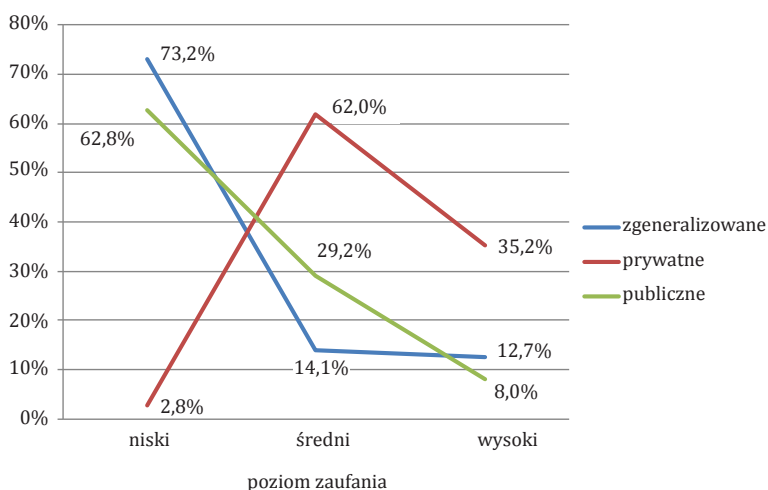


Rysunek 4.2. Histogram prezentujący rozkład zmiennej ilościowej „zaufanie prywatne”
Źródło: opracowanie własne

Wartość skośności rozkładu analizowanej zmiennej wynosi $-0,51$, można zatem uznać, że rozkład zmiennej „zaufanie prywatne” jest lewoskośny. Oznacza to niewielką koncentrację wyników w obrębie wysokich wartości zmiennej i ich niedobór w obrębie niskich wartości. Analiza rzetelności skonstruowanej skali zaufania prywatnego przeprowadzona została metodą Alfa Cronbacha. Wartość statystyki Alfa wyniosła $0,71$, a zatem można przyjąć, iż skala jest rzetelnym narzędziem pomiarowym.

Zgodnie z założeniem, że zaufanie społeczne zwykło się badać w trzech wymiarach, podjęto próbę oceny ogólnego poziomu zaufania społecznego, obejmującego zaufanie zgeneralizowane, zaufanie prywatne i zaufanie publiczne. Ze względu na fakt, iż wskaźniki analizowanych wymiarów zaufania społecznego składają się z różnej liczby itemów, co mogłoby rzutować na ogólny poziom zaufania społecznego, dokonano rekodowania skonstruowanych skal zaufania. W konsekwencji wyróżniono trzy poziomy ogólnego zaufania społecznego: niskie, średnie, wysokie. Zmienne cząstkowe ogólnej skali przybrały wartości od -1 do $+1$, zaś ogólny indeks wartości od -3 do $+3$.

W wyniku przeprowadzonych analiz uzyskano informację o strukturze zbiorowości według poszczególnych wymiarów zaufania społecznego. Uzyskane dane w sposób graficzny przedstawiono na rysunku 4.3.

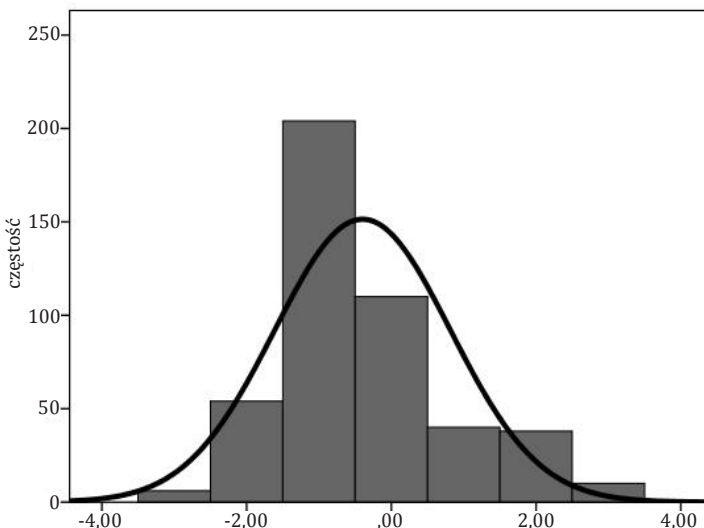


Rysunek 4.3. Poziomy poszczególnych wymiarów zaufania społecznego
Źródło: opracowanie własne

Wymiary zaufania społecznego znacznie się różnią między sobą, biorąc pod uwagę ich częstość występowania. Najwyższy wynik dotyczy zaufania prywatnego i kształtuje się on na poziomie $35,2\%$. Ponad połowa badanych uzyskała jednak wartość średnią, co jest niewątpliwie pewnym zaskoczeniem. Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, a także innymi badaniami

(CBOS 2008e, 2010d) można było oczekiwać, że wartością dominującą w tym względzie będzie raczej wysoki poziom zaufania. Wytlumaczeniem tego stanu rzeczy może być fakt, że jednym z podmiotów zaufania prywatnego są inni mieszkańcy miasta, których, jak wynika z rozkładów częstości, łodzianie obdarzają raczej nieufnością niż zaufaniem. Ma to oczywiście swoje uzasadnienie, na co szerzej zwrócono uwagę wcześniej. Ludzie ufają głównie tym, którzy należą do ich „wewnętrznego świata”. Istotne znaczenie może mieć jednak w tym przypadku także niskie poczucie bezpieczeństwa w mieście. Stąd też tak wysoki wynik niskiego poziomu zaufania zgeneralizowanego, który jest typowy dla ponad 73% badanych. Dane te potwierdzają wcześniejsze ustalenia dotyczące zaufania do większości ludzi, które w przypadku łodzian kształtuje się na bardzo niskim poziomie. Jednakże niski poziom odnosi się również do zaufania publicznego, czyli do różnego rodzaju instytucji. Wysokie wartości tego zaufania są charakterystyczne zaledwie dla 8% mieszkańców Łodzi. Podobny obraz wyłania się w odniesieniu do ogólnego poziomu zaufania społecznego, obejmującego wszystkie trzy wymiary zaufania. Niskim poczuciem zaufania społecznego charakteryzuje się 60% badanych. Prawie jedna czwarta mieszkańców Łodzi posiada zaufanie społeczne na poziomie średnim. Wysoki wskaźnik zaufania dotyczy natomiast 19% badanych i stanowi wartość najniższą.

Jeszcze dokładniej poziom badanego zjawiska przedstawia skonstruowana skala zaufania społecznego obejmująca zaufanie prywatne, pionowe i zgeneralizowane. Informacje o wartościach skonstruowanej zmiennej prezentuje w sposób graficzny histogram z krzywą normalną (rysunek 4.4).



Rysunek 4.4. Histogram prezentujący rozkład zmiennej „zaufanie społeczne” (N = 462)

Źródło: opracowanie własne

Wskaźnik zaufania społecznego może przyjmować wartości z przedziału od -3 do +3, przy czym im wyższa wartość wskaźnika, tym większe zaufanie. Co znamienne, najwyższe zaufanie (+3) jest charakterystyczne jedynie dla 2,2% badanych, najniższe (-3) natomiast dla 1,3% mieszkańców Łodzi. Wartość dominującą (-1) stanowi średni poziom zaufania społecznego i dotyczy ono niespełna 45% respondentów.

Jeśli weźmie się pod uwagę znaczenie zaufania społecznego i jego funkcjonalność, to uzyskane wyniki rodzą pewne obawy o budowę kapitału społecznego mieszkańców Łodzi, ponieważ wzajemne zaufanie jest jednym z podstawowych warunków grupowej współpracy. Zdaniem R.D. Putnama, kapitał społeczny i zaufanie stanowią nierozłączną całość. „Krótko mówiąc, ludzie ufający innym są lepszymi obywatelami, a ci zaangażowani w życie społeczności są zarazem bardziej ufni i godni zaufania. Przeciwnie, ludzie nieaktywni jako obywatele wierzą, że otoczeni są przez niegodziwców i czują się mniej zobligowani do uczciwego postępowania” (Putnam 2000: 137). Zaufanie odgrywa zatem istotną rolę w każdej aktywności człowieka, ze szczególnym uwzględnieniem podejmowania działań służących zaspokajaniu życiowych potrzeb, co ma oczywiste znaczenie dla jakości życia ludzkiego. Uzasadnione jest zatem podejmowanie działań na rzecz zwiększania zaufania społecznego, a także poszukiwanie jego uwarunkowań.

„W naukach politycznych badania nad determinantami zaufania społecznego skupiają się głównie na rozmiarze zaufania wobec rządu i instytucji (np. media, system sądowiczy itd.) i konsekwencjach zaufania dla demokratycznego systemu. Politologowie zwracają również swoją uwagę na pytania o wpływ zaufania interpersonalnego na zaufanie do instytucji” (Welch i in. 2005). Dowodzą, że zaufanie do innych ludzi determinuje zaufanie instytucjonalne, bo jak stwierdził R. Lane (1959), osoba, która nie ufa innym ludziom, nie może również ufać pracownikom urzędów.

Badania R.D. Putnama (2008) dowiodły, że na zaufanie społeczne mają wpływ zmieniające się wzorce stylów życia. Zmiany te są związane, po pierwsze, z presją czasu i pieniędzy, po drugie, ze wzrastającą aktywnością zawodową kobiet, po trzecie, ze zmianami suburbanizacyjnymi, i w końcu, po czwarte, ze wzrostem „kultury samochodu”, a także wpływem technologii i mediów.

Nad determinantami zaufania społecznego zastanawiają się również socjologowie. Na poziomie jednostkowym tendencje jednostek do ufania innym wyjaśnia się m.in. wcześniejszą wiedzą na temat ludzi, z którymi wchodzi się w interakcję. Z pewnością znanej osobie łatwiej zaufać niż komuś, z kim nie jest się „zaznajomionym”. Jednakże często ufa się także osobom nieznanym, „ufa się w zaufaniu” (Welch i in. 2005). Niewątpliwie sytuacją sprzyjającą budowaniu zaufania jest obecność w społeczeństwie norm wzajemności, które są uznawane przez innych ludzi (Hearn 1997). Istotne znaczenie ma rów-

niez podobieństwo między jednostką i innymi ludźmi w odniesieniu do takich atrybutów, jak: wartości, interesy, tożsamość itp. (Nee, Sanders 2001). I w końcu, na poziom zaufania mogą wpływać także następujące czynniki: inteligencja społeczna (Yamagashi 2001), większa liczba organizacji obywatelskich (Stolle 2001) oraz skłonność jednostki do podejmowania ryzyka (Hardin 2001).

W przypadku psychologicznego ujęcia badanego zjawiska zaufanie społeczne ma swoje korzenie we wczesnym dzieciństwie, w socjalizacji i więzi, jaka istnieje w relacji rodzic – dziecko. Zdaniem E. Eriksona (1997), niemowlę rozwija poczucie zaufania w sobie samym i w odniesieniu do świata zewnętrznego poprzez ciągłe, zależne relacje z rodzicami, a głównie z matką. Zaufanie jest zatem wyuczoną dyspozycją rozwijaną w dzieciństwie. Stąd też, im szczęśliwsze dzieciństwo, tym większe zaufanie do innych (Rotter 1980).

Omawiając uwarunkowania zaufania społecznego, wspomnieć należy także o cechach społeczno-demograficznych, które zgodnie z teoretycznymi i empirycznymi przesłankami mogą stawać się potencjalnymi wyznacznikami analizowanych wymiarów zaufania. A zatem istnieją podstawy do formułowania hipotez łączących badaną właściwość z płcią, wiekiem, wykształceniem, a także sytuacją materialną jednostki.

W odniesieniu do zmiennych demograficznych dowodzi się, że zmienną różnicującą poziom zaufania społecznego jest płeć. Podobnie rzecz się ma z wiekiem. Zgodnie z założeniami koncepcji traumy kulturowej P. Sztompki (2000), osoby młodsze, które nie doświadczyły gwałtownej zmiany społecznej, powinny okazywać wyższy poziom zaufania społecznego niż osoby starsze. Takie osoby, jak pisze H. Domański, powinny cechować większe zaufanie. „Młode osoby, w przeciwieństwie do osób w średnim wieku i starszych, mają za sobą mniej rozczarowań i mniej złych doświadczeń życiowych” (Domański 2009: 160). Opinię tę potwierdzają m.in. badania CBOS-u (2008e, 2010d, 2012).

Równie istotną zmienną może być wykształcenie, które zdaniem P. Sztompki wpływa na zaufanie z wielu powodów. Po pierwsze, wyższy poziom wykształcenia łączy się z większymi szansami na dostrzeżenie pragmatycznych walorów uogólnionego zaufania, a lepsze rozpoznanie rzeczywistości umożliwia ograniczenie ryzyka związanego z jego okazywaniem. Po drugie, wykształcenie, jako element zasobów kapitałowych jednostki (Sztompka 2002b), stanowi jeden z wyznaczników pozycji statusowej. Po trzecie, znaczenie wykształcenia polega na tym, że jest ono przesłanką dla wyższych kompetencji i trafniejszej oceny otaczającej rzeczywistości, a w konsekwencji prawidłowego rozpoznania obiektów i osób jako wiarygodnych lub niegodnych zaufania (Sztompka 2002b). Zdaniem H. Domańskiego (2009: 160), „wzrost wykształcenia powinien sprzyjać większemu zaufaniu, jako wyznacznik wyższego kapitału kulturowego, który pozwala docenić korzyści wynikające z okazywania sobie wzajemności i redukcji ry-

zyka”. Co więcej, wykształcenie jest jednym z tzw. czynników jednostkowych, „które czynią ludzi bardziej zdolnymi i chętnymi do wykorzystywania możliwości zapewnianych przez warunki strukturalne sprzyjające zaufaniu, odnoszą się nie tyle do tego, jacy ludzie są (do ich cech jednostkowych), ile raczej do tego, co mają, zasobów, jakimi dysponują (do ich jednostkowego kapitału) [...] dysponowanie takimi zasobami podnosi gotowość do obdarzania ludzi zaufaniem. Ludzie majątni (w szerokim, także pozafinansowym sensie tego słowa) mają tendencję do ufności” (Sztompka 2007: 282).

Poza wykształceniem, czynnikiem różnicującym zaufanie społeczne będzie także uzyskiwany dochód. Osoby posiadające znacznie większe środki finansowe ufają częściej niż osoby biedne. Hipotezę tę potwierdzają wspomniane wyżej badania. Zdaniem P. Sztompki (2007: 284), „rozporządzając dużymi zasobami, dysponujemy rezerwą, buforem, a ewentualna strata będzie dla nas mniej bolesna – stąd względne (subiektywne) ryzyko jest mniejsze. Skłania nas to do swobodniejszego podejmowania zakładów wyrażających zaufanie”.

Przy wyjaśnianiu uwarunkowań zaufania społecznego mieszkańców Łodzi analizie poddano następujące zmienne społeczno-demograficzne: płeć, wiek, zawód, wykształcenie i dochód. Czynniki te, jak wynika z wielu przeprowadzonych badań, różnicują zaufanie społeczne w trzech analizowanych wymiarach: wertykalno-publicznym (wobec różnego rodzaju instytucji), prywatnym i uogólnionym. Potwierdzają to badania ogólnopolskie (CBOS 2008e, 2010d), europejskie (ESS 2006/2007) oraz amerykańskie (PRC 2006).

Opisane zależności w większości znalazły odzwierciedlenie w wynikach przeprowadzonych badań (tabela 4.3).

Tabela 4.3. Korelaty zaufania zgeneralizowanego

Zmienne niezależne	Zaufanie społeczne
Wiek	b.z.
Płeć	p = 0,050; VC= 0,106
Dochód	p = 0,003; VC = 0,261
Pozycja zawodowa	p = 0,020; VC = 0,220
Wykształcenie	b.z.

Objaśnienie: b.z. – brak zależności.

Źródło: opracowanie własne.

Z danych zamieszczonych w tabeli 4.3 wynika, że ogólny poziom zaufania społecznego powiązany jest z takimi zmiennymi, jak: płeć, dochód i pozycja zawodowa. Okazuje się, że większa otwartość na innych charakterystyczna

jest, po pierwsze: dla kobiet, po drugie: dla osób posiadających najwyższy dochód, i po trzecie: dla osób pracujących na własnych rachunek. Podobne rezultaty uzyskano w badaniach ogólnopolskich. Według danych z 2010 r., poziom zaufania uogólnionego jest zróżnicowany przede wszystkim ze względu na sytuację materialną badanych, ich pozycję zawodową i dochód (CBOS 2010d). Związek uogólnionego zaufania społecznego z dochodem potwierdzają także badania amerykańskie. Wynika z nich, że „ludzie z wyższym dochodem rodzinnym są bardziej ufni niż ci z niższym dochodem” (PRC 2006).

Uwzględnione w badaniu zmienne atrybutywne warunkują nie tylko zgeneralizowane zaufanie społeczne, ale także zaufanie w sferze publicznej i prywatnej (CBOS 2004a, 2006b, 2010d). W wyniku dokonanych analiz dla zaufania pionowego uzyskano istotny statystycznie efekt następujących zmiennych: wykształcenie, $F(2, 483) = 5,025$; $p = 0,002$; dochód, $F(6, 448) = 2,452$; $p = 0,024$; płeć $F(1, 482) = 5,621$; $p = 0,018$. Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* ujawniły różnicę pomiędzy niektórymi z grup. I tak, z punktu widzenia poziomu wykształcenia wykazano istotne różnice między osobami posiadającymi wykształcenie najniższe i najwyższe, przy czym najbardziej ufne są osoby legitymujące się wykształceniem wyższym, a najmniej ufne te, które mają wykształcenie mniej niż podstawowe i podstawowe.

Z kolei biorąc po uwagę dochód, istotne różnice zaobserwowano między dwiema grupami osób, tj. tymi, którzy miesięcznie zarabiają najwięcej, i tymi, których miesięczny dochód można określić jako „przeciętny”. W konsekwencji, najwyższy poziom zaufania pionowego jest charakterystyczny dla osób osiągających dochód powyżej 5000 zł miesięcznie. Natomiast najniższe zaufanie do instytucji życia publicznego zaobserwowano u respondentów, których miesięczny dochód mieści się w przedziale 1000–1500 zł.

Warto także podkreślić, że to kobiety mają średnio znacznie wyższe zaufanie pionowe niż mężczyźni. Statystycznie nieistotnymi determinantami zaufania w sferze publicznej okazały się dwie zmienne: zawód i wiek. Z analizy średnich wynika jednak, że najczęściej uwzględnionym w badaniu instytucjom ufają kierownictwo i wyższe kadry (dyrektorzy) oraz osoby z wykształceniem wyższym.

W przypadku zaufania prywatnego uzyskano istotny statystycznie efekt dwóch zmiennych: wykształcenia, $F(3, 485) = 10,695$; $p = 0,001$ oraz dochodu, $F(6, 451) = 5,989$; $p = 0,001$. Przeprowadzone porównania *post hoc* za pomocą testu Bonferroniego ujawniły istotne różnice pomiędzy skrajnymi grupami. Różnice w kwestii zaufania prywatnego zaobserwowano między analizowanymi typami wykształcenia, w szczególności między osobami reprezentującymi wykształcenie najniższe a osobami posiadającymi wykształcenie wyższe. Okazało się, że wysokie zaufanie do osób z najbliższego kręgu dominuje wśród badanych legitymujących się najwyższym wykształceniem.

Najniższy poziom zaufania w wymiarze prywatnym wykazują natomiast osoby z wykształceniem mniej niż podstawowe i podstawowym.

W odniesieniu do dochodu istotne różnice zaobserwowano między dwoma analizowanymi grupami, między osobami uzyskującymi dochód w przedziale 201–500 zł a osobami o dochodzie powyżej 5000 zł miesięcznie. Pierwsza z wymienionych grup reprezentuje najniższy poziom zaufania w wymiarze prywatnym, druga – najwyższy.

Statystycznie istotnymi determinantami zaufania w sferze prywatnej okazały się trzy zmienne: zawód, wiek i płeć. Z analizy średnich wynika jednak, że najczęściej uwzględnionym w badaniu podmiotom życia prywatnego ufają, po pierwsze: kobiety, po drugie: osoby pracujące na własny rachunek, i po trzecie: badani w przedziale wiekowym 45–54 lat.

Analiza atrybutywnych uwarunkowań poszczególnych wymiarów zaufania społecznego wykazała, że zaufanie w największym stopniu jest determinowane przez pozycję materialną badanych. Na siedem przypadków dochód istotnie statystycznie różnicował analizowane wymiary zaufania aż pięciokrotnie. Kolejną znaczącą zmienną okazało się wykształcenie. Istotną statystycznie zależność między rodzajami zaufania społecznego a poziomem wykształcenia badanych zaobserwowano w czterech przypadkach.

Wyniki te zdają się potwierdzać zarówno teoretyczne hipotezy łączące poziom wykształcenia i pozycję materialną z zaufaniem społecznym, jak i dokonania empiryczne w tej kwestii (CBOS 2010d; Domański 2009). Wiedza na temat uwarunkowań zaufania społecznego może mieć ważne znaczenie z punktu widzenia działań podejmowanych na rzecz jego budowy. Wprawdzie ogólne zaufanie jest w dużej mierze wynikiem wpływów najbliższych osób i późniejsze doświadczenia mają znacznie mniejszy wpływ na ogólną skłonność do ufania, to istnieją czynniki sprzyjające tworzeniu kultury zaufania. Wśród nich wymienia się chociażby wykształcenie wyższe (Uslaner 2002). Uwzględnianie owych czynników może przyspieszyć proces odbudowy zaufania społecznego. Przemyślane i zaplanowane działania przynieść mogą szybkie rezultaty, co z kolei przełoży się na korzyści w różnych sferach życia społecznego. Zaufanie jest wysoce produktywne i inwestowanie w nie jest uzasadnione. Ma znaczenie nie tylko z punktu widzenia jakości życia, ale z wielu innych powodów, o czym wspomniano szerzej w rozdziale teoretycznym dotyczącym zaufania.

4.3. Zakres aprobaty wybranych norm społecznych

Z literatury przedmiotu wynika, że normy społeczne wraz z sieciami społecznymi i zaufaniem stanowią czynnik konstytutywny kapitału społecznego. Jak pisze R.D. Putnam (2008: 33), „kapitał społeczny odnosi się do powiązań

między jednostkami – sieci społecznych, norm wzajemności oraz wyrastającego z nich zaufania”. Na aspekt normatywny kapitału społecznego zwraca uwagę także M.S. Szczepański (2000: 6), według którego, „budowanie kapitału społecznego nie oznacza, że mamy dążyć do – niestety nierealistycznej – eliminacji kłamstwa i niewiarygodności w obiegu społecznym. Chodzi raczej o ich ograniczenie czy wręcz marginalizację. Dla utrwalenia kapitału społecznego istotne jest budowanie wspólnoty – zwłaszcza tam, gdzie wysoki jest poziom atomizacji społecznej, a postawy prospołeczne ustępują egocentrycznym i przestępczym”. Poza tym, jak twierdzi F. Fukuyama (1997), tworzenie kapitału społecznego jest uwarunkowane normatywnie i zależy od zaufania, przestrzegania norm wzajemności, lojalności, uczciwości, rzetelności, czyli od przyjętych w danej społeczności norm społecznych. Normy te zwiększają sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania, a także umożliwiają podejmowanie przez ludzi takich inicjatyw, których główną zasadą jest wspólne dobro i jednocześnie gotowość do rezygnacji z bezpośrednich indywidualnych korzyści.

Wśród norm stanowiących podstawę kapitału społecznego wymienia się te związane ze współpracą, dobrem wspólnym, demokracją, wzajemnością i podmiotowością jednostek. Zdaniem J. Colemana i F. Fukuyamy, aby kapitał społeczny mógł być budowany, potrzeba zaufania, czyli mechanizmu opartego na założeniu, że innych członków cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach. Potrzeba autonomicznych, lojalnych jednostek potrafiących kierować się w życiu zasadą zgeneralizowanej wzajemności.

W prezentowanych badaniach analizie poddano kilka norm stanowiących podstawę kapitału społecznego: podmiotowość, prawdomówność, wzajemność, współpracę, sprawiedliwość, tolerancję.

Uwzględniając dominujące akcenty w różnych propozycjach teoretycznych, podmiotowość w niniejszym opracowaniu rozpatrywana jest, po pierwsze: jako autodeterminizm, czyli zdolność stanowienia o sobie, po drugie: jako poczucie sprawstwa. Wśród wskaźników tak rozumianej podmiotowości wymienia się m.in. dążenie do wolności, która stanowi podstawowy i pierwszy warunek wszelkiego działania, oraz ocenę możliwości zmiany własnych warunków życia w efekcie podjętych przez siebie działań.

Empirycznymi wyznacznikami wyżej wymienionych komponentów podmiotowości stały się odpowiednio: pytanie o prawo do samodzielnego decydowania w sprawach moralnych bez konieczności kierowania się opiniami Kościoła i innych autorytetów oraz opinia dotycząca wpływu przeciętnego obywatela na to, co robią władze lokalne.

Pierwszy z komponentów tak rozumianej podmiotowości określony został jako autodeterminizm. Jak pisze I. Krzemiński (1992: 34), „społeczeństwo obywatelskie jest oparte na idei, że każdy członek społeczności, bez

względu na to, kim jest, jaką ważną rolę odgrywa w danej wspólnotcie, ma prawo decydować o swoim losie i zabierać głos w sprawach, które go dotyczą". Możliwość samodecydowania o sobie stanowi istotę poczucia podmiotowości, niekiedy jednak ludzie pozostają pod wpływem autorytetów, które ograniczają możliwość samostanowienia.

W przypadku badań łódzkich większość ankietowanych (38,7%) uważa, iż jednostka powinna mieć prawo do samodzielnego decydowania w sprawach moralnych bez konieczności kierowania się opiniami Kościoła i innych autorytetów. Po zgrupowaniu poszczególnych kategorii okazuje się, że z opinią tą zgadza się 86,6% badanych. Odmiennego zdania jest 13,4% zapytanych osób. Przytoczone dane pozwalają zatem mniemać, że w całej populacji badanych dominują ludzie, którzy chcą samodzielnie stanowić o swoim życiu. Zdaniem M. Kofty (1989: 98), „każdy z nas obdarzony jest zdolnością do subiektywnego doświadczenia i przeżywania świata, samoświadomością i zdolnością do auto-refleksji, wolnością wyboru, zdolnością podejmowania decyzji i celowego kierowania swoim postępowaniem, zdolnością do odróżniania dobra i zła, a więc etycznego wartościowania własnych i cudzych postępów”.

Zgodnie z teorią podmiotowości, jednostka powinna mieć także poczucie sprawstwa, czyli przekonanie o wpływie na otaczającą rzeczywistość. Empirycznym wyznacznikiem tego komponentu stało się w tym przypadku pytanie o opinie dotyczące wpływu przeciętnego obywatela na to, co robią władze lokalne. Z przeprowadzonych analiz wynika, że zdecydowana większość łódzian zgadza się ze stwierdzeniem, że przeciętny obywatel nie ma wpływu na owe działania. Ci wszyscy, którzy w mniejszym lub większym stopniu podzielają tę opinię, stanowią niespełna 80% badanych. Swoistego rodzaju poczucie sprawstwa posiada zaledwie 11,5% respondentów. Jest to dość niski wynik w porównaniu z badaniami ogólnopolskimi z 2007 r. Wówczas ponad 40% Polaków zadeklarowało poczucie wpływu na sprawy lokalne (CBOS 2007). W przypadku łódzian ten aspekt podmiotowości pozostawia wiele do życzenia i nie napawa optymizmem. Tym bardziej że jak wynika z wielu badań, poczucie sprawstwa koreluje z aktywnym uczestnictwem w życiu społecznym (CBOS 2004b, 2007, 2008b, 2010a), może się zatem przekładać na jakość życia.

Poza podmiotowością analizie poddano normę prawdomówności. Tego typu norma jest wysoko ceniona w każdym społeczeństwie i grupie społecznej, ponieważ jej przestrzeganie umożliwia i ułatwia współpracę. Pomaga również, jak twierdzą psychologowie, indywidualnemu przystosowaniu się człowieka do warunków życia. Istotne znaczenie ma ona także z punktu widzenia kapitału społecznego, ponieważ jej obecność sprzyja obdarzaniu ludzi zaufaniem.

Empirycznym wyznacznikiem normy prawdomówności w niniejszym opracowaniu stało się następujące pytanie: „w jakim stopniu zgadza się P. ze stwierdzeniem, że nie należy kłamać, nawet jeśli przynosi to komuś

przykrość?” Zdaniem M. Ossowskiej (1986), jeśli prawdomówność ma uchodzić za cnotę chwalebna, to nie wystarczy, aby człowiek prawdomówny udzielał informacji zgodnie ze swoim przekonaniem, musi tak postępować nawet wtedy, gdy może na tym stracić. Jak zatem wygląda akceptacja normy prawdomowości w przypadku badanej zbiorowości? Z przeprowadzonych badań wynika jednoznacznie, iż norma prawdomowości dominuje nad normą kłamstwa. Przekonanie, że zawsze należy mówić prawdę, deklaruje prawie 65% respondentów. Znacznie mniej osób uważa, że można skłamać, żeby zaoszczędzić komuś przykrości. Zwolennicy tzw. platońskiej teorii o dopuszczalności „kłamstwa użytecznego” stanowią niecałe 15%. Warto także zauważyć, że ponad 20% Łodzian wybrało kategorię „w połowie się zgadzam, w połowie nie”. Są to zapewne ci respondenci, którzy nie mają wyrobionego zdania na ten temat. Trudno bowiem o jednoznaczną opinię w tej sprawie.

Kolejną ważną normą z punktu widzenia budowy kapitału społecznego jest norma wzajemności. Zdaniem socjologów i antropologów, norma ta jest jedną z najbardziej rozpowszechnionych reguł postępowania w znanych nam kulturach. Poczucie zobowiązania do przyszłego odwdzięczania się pozwala ludziom na inicjowanie spontanicznych działań wzajemnej pomocy. Dla R.D. Putnama (1995) owe działania są kombinacją krótkoterminowego altruizmu i długoterminowego dbania o własne interesy, ponieważ odwołują się do zasady: pomogę ci teraz w nadziei, że ty pomożesz mi w przyszłości. Ludzie są zatem przekonani, że w interakcje społeczne wpisany jest mechanizm odwzajemnienia się i że szybciej pomogą ci, którym oni pomogli. Przeświadczenie o silnym zinternalizowaniu normy wzajemności skłania do częstszego udzielania pomocy innym.

Nie powinien, zatem dziwić fakt, że wśród badanej populacji jest tak duży odsetek osób reprezentujących przekonanie, że „innym należy pomagać w takim samym stopniu, jak oni nam pomagają”. Zwolennicy normy wzajemności stanowią, jak się okazuje, ponad 45%. Zdecydowana mniejszość to ci mieszkańcy Łodzi, którzy nie zgadzają się z powyższym stwierdzeniem. Typowi przeciwnicy tego typu zasady stanowią ponad 4% ogółu populacji. Niespełna 11% osób nie ma wyrobionej opinii w tej kwestii. Wśród badanej zbiorowości dominują osoby, które aprobują normę wzajemności, co jest poniekąd uzasadnione. Respektowanie tego typu normy leży przecież w interesie jednostki, ponieważ jeśli chce ona uzyskać pomoc od innych, musi sama taką pomoc świadczyć. Przestrzeganie normy wzajemności ma jednak nie tylko aspekt jednostkowy, ale jest niezwykle ważne dla dobra wspólnoty. Cały kompleks odwzajemniania przyczynia się do utrzymania systemów gospodarczych i umacniania stabilności systemu społecznego. Dlatego też

m.in. norma wzajemności jest wysoce produktywnym składnikiem kapitału społecznego. Po pierwsze, służy ona pogodzeniu interesu własnego jednostki z solidarnością, po drugie, społeczności, w których norma ta jest przestrzegana, mogą efektywniej rozwiązywać problemy związane ze zbiorowym działaniem (Putnam 1995).

Dla kapitału społecznego ma znaczenie także norma współpracy. „Człowiek jest zwierzęciem społecznym, a więc jego poczucie szczęścia i pełni zależy od umiejętności sprawnego kontaktowania się z innymi ludźmi. Ponadto cała cywilizacja opiera się na ludzkiej zdolności do współpracy z innymi i prowadzenia wspólnych działań. Ludzie są nam niezbędni do szczęścia i spełnienia, musimy też umieć z nimi współpracować, jeśli chcemy stanąć na wysokości swoich zadań, swoich upodobań” (Johnson 1992: 26). Współpraca zajmuje zatem ważne miejsce w życiu człowieka jako istoty społecznej. Jest jednym ze składników kompetencji społecznych, które zdaniem psychologów umożliwiają skuteczne działanie w trudnych sytuacjach społecznych i osiągnięcie celów w życiu społecznym (Nęcka 2003), a przejawiają się w zdolności do wykonywania zadań w zakresie określonej formy aktywności społecznej lub jako zdolność spełniania funkcji zgodnie z przyjętymi standardami (Borkowski 2003). Norma ta jest obecna we wszystkich sferach życia społecznego. Ma duże znaczenie dla budowania społeczeństwa obywatelskiego, które postrzega się współcześnie jako szansę na poprawę funkcjonowania systemu społecznego, politycznego i gospodarczego. Współdziałanie z innymi oraz umiejętność pracy w grupie na rzecz osiągania wspólnych celów stanowi tutaj kwestię istotną, ponieważ podstawą społeczeństwa obywatelskiego jest aktywność i zdolność do samoorganizacji oraz określania i osiągania przez członków społeczeństwa wyznaczonych celów. Zadowolającym jest zatem fakt, że od 2004 r. przybywa w Polsce osób, które wierzą w sens współpracy (CBOS 2008b). Według danych z 2010 r., większość Polaków (77%) uważa, że działając wspólnie z innymi ludźmi, można osiągnąć więcej niż samemu (CBOS 2010a). Poza niezmienną od kilku lat wiarą w sens współpracy, zdiagnozowano także coraz częściej wyrażane przekonanie o skuteczności wspólnego działania na rzecz swojej społeczności lokalnej.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wiara w opłacalność wspólnego działania towarzyszy także mieszkańcom Łodzi. Większość respondentów wyraziła pozytywną opinię na temat współpracy z innymi ludźmi. W sens współpracy – jej opłacalność i skuteczność – wierzy ponad 80% łodzian¹. Przeciwnego zdania jest zaledwie kilka procent osób.

Równie ważna dla łodzian jest norma sprawiedliwości. W kwestii jej akceptacji istnieje znacząca przewaga opinii pozytywnych nad negatywnymi.

¹ Po zgrupowaniu kategorii „raczej się zgadzam”, „w większym stopniu się zgadzam niż nie zgadzam” i „zdecydowanie się zgadzam”.

Prawie 90% mieszkańców Łodzi przekonanych jest o tym, że wszystkim ludziom należy zapewnić możliwość realizacji szans życiowych. Opinię przeciwną posiada zaledwie 10% badanych. Idea równości zdaje się wartością ważną dla Łodzian. Wynik ten z punktu widzenia korzyści płynących z akceptacji tej zasady wydaje się obiecujący. Norma sprawiedliwości spełnia bowiem istotną rolę w porządkowaniu życia społeczności ludzkiej. Reguluje ona relacje między pojedynczymi ludźmi, między jednostką a społeczeństwem, jak również między poszczególnymi społeczeństwami.

Ważkie znaczenie z punktu widzenia relacji międzyludzkich ma także norma tolerancji. Jest ona jedną z podstaw stabilności demokratycznej, wartością niezbędną do prawidłowego funkcjonowania państw demokratycznych. Jak twierdzi K. Krzysztofek (2010: 37), „dziś demokratyczne społeczeństwa stają w obliczu konieczności współżycia w zbiorowościach o nieznanym w dotychczasowej historii skali różnorodności na niewielkich terytoriach, stłoczonych w multikulturowych metropoliach”. Funkcjonowanie w tak pluralistycznej rzeczywistości demokratycznej zdaje się niemożliwe bez poszanowania poglądów, zachowań, cech innych ludzi, a także ich samych. Tolerancja kształtuje stosunki między instytucjami, systemami politycznymi i doktrynami. Jest również wyrazem osobistej postawy określającej kontakty interpersonalne. Nic zatem dziwnego, że w praktyce życia społecznego istnieją różne formy „edukowania do tolerancji” (Ambrosewicz-Jacobs 2004), a także odmiennie sposoby jej uzasadniania. „Jest po prostu niezbędna, jako że zwrócone przeciwko niej postępowanie wydaje się w danych warunkach niemożliwe lub pociąga za sobą koszty nieproporcjonalne do spodziewanych korzyści” (Breczko, Banasiuk 2003: 200). Często zaleca się ją i praktykuje z konieczności. Co więcej, wydaje się, że w dzisiejszych czasach bycie tolerancyjnym jest po prostu modne i nie wypada nie tolerować odmienności innych. Stąd też tolerancja stała się współcześnie wartością niemalże powszechną, ale dość często ma ona charakter deklaracyjny. Z taką świadomością należy zatem interpretować badania dotyczące tolerancji, ponieważ statystyki są najczęściej aż nadto zadowalające. Podobnie ma się rzecz w przypadku prezentowanych badań odnośnie do tolerancji mieszkańców Łodzi. Uzyskane wyniki nie odbiegają od rezultatów uzyskanych w innych badaniach. Zdecydowana większość Łodzian zgadza się z poglądem, że nie należy krytykować innych ludzi z powodu odmienności ich postaw i poglądów. Przeciwnego zdania jest zaledwie kilka procent osób.

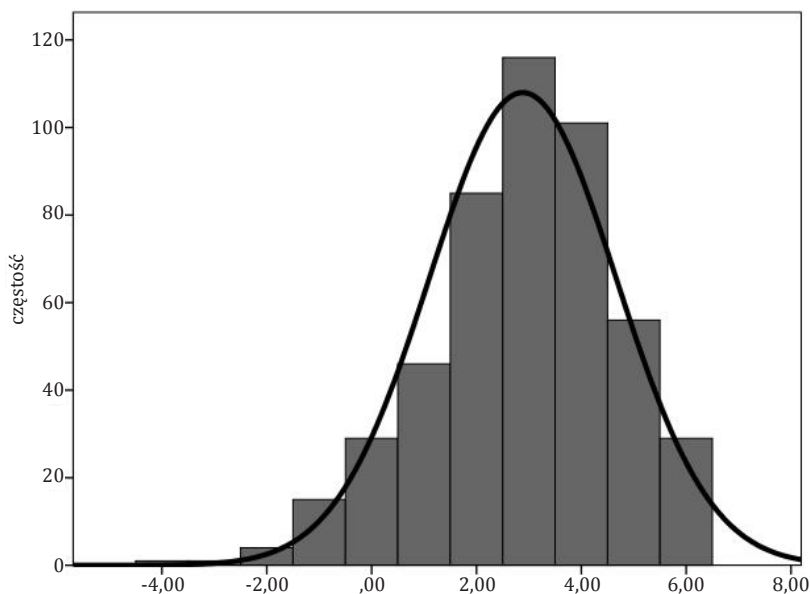
Jak już zaznaczono, każda ze scharakteryzowanych norm społecznych odgrywa znaczącą rolę w budowaniu kapitału społecznego. Analiza zależności dokonana z wykorzystaniem współczynnika korelacji rang Spearmana (wraz z oceną jego istotności) informuje, że między wszystkimi analizowanymi zmiennymi występuje korelacja istotna statystycznie. Normy te są ze

sobą powiązane, jedne słabiej – inne mocniej, tworząc tym samym pewnego rodzaju system normatywny. Na podstawie zależności istniejących pomiędzy owymi normami zbudowano wskaźnik syntetyczny informujący o liczbie akceptowanych norm społecznych, a także skalę akceptacji badanych norm objaśniającą poziom analizowanego zjawiska.

Z przeprowadzonych analiz wynika, iż uwzględnione w badaniu normy społeczne – podmiotowość, prawdomówność, wzajemność, współpracę, tolerancję i sprawiedliwość – aprobuje niespełna 40% mieszkańców Łodzi. Wśród badanej zbiorowości dominuje jednak wybiórcze akceptowanie badanych norm. Rezultaty te potwierdzają zarówno powszechne przekonanie, jak i empiryczne ustalenia dotyczące relatywizmu w akceptowaniu norm społecznych. Z badań wynika, że ludzie aprobują tylko wybrane normy społeczne (Świda-Ziemba 2002). Dotyczy to zarówno norm zakazu, tj. norm zawierających zakaz określonego zachowania, jak i norm nakazu, czyli takich, które motywują jednostkę do określonego typu działania. Z relatywizacją norm społecznych wiąże się zasada kontekstualnej obowiązywalności, według której istnieją pewne reguły określające, w jakich sytuacjach dana norma obowiązuje, a w jakich może, a nawet powinna być łamana. Jest tak np. z normą prawdomówności. Ludzie w większości wyznają platońską teorię o dopuszczalności kłamstwa użytecznego, która pozwala skłamać, jeśli mogłoby to komuś pomóc (np. skłamanie choremu). Jednak zdaniem H. Świdy-Ziemby (2002), dla polskiego społeczeństwa typowy jest nie tylko relatywizm, ale także permissywizm moralny, czyli po prostu przyzwolenie na łamanie norm społecznych. Permissywizmowi towarzyszy z jednej strony przekonanie o ich słuszności i uniwersalności, z drugiej natomiast brak wyczulenia wobec ich nagminnego łamania bądź lekceważenia.

W przypadku badanej zbiorowości zdiagnozowano duże zróżnicowanie aprobaty badanych norm społecznych. Poziom akceptacji owych norm jest stosunkowo niski, co potwierdza rozkład zmiennej „skala aprobaty norm społecznych”. Skala ta powstała jako suma poszczególnych itemów dotyczących poziomu akceptacji uwzględnionych w badaniu norm społecznych. Ze względu na fakt, że zmienne te w wyniku przekształcenia przybrały wartość od -1 do $+1$, skonstruowany wskaźnik ogólnego poziomu akceptacji norm społecznych może przyjmować wartości od -6 do $+6$. Przy czym im wyższa pozycja na skali, tym wyższy poziom akceptacji norm społecznych. Analiza rzetelności skonstruowanej skali przeprowadzona została metodą Alfa Cronbacha. Wartość statystyki Alfa wyniosła 0,733. Można zatem uznać, że skala jest rzetelnym narzędziem pomiarowym.

Empiryczny zakres skali aprobaty norm społecznych wynosi od -4 do $+6$. Wartość najwyższa dotyczy jednak niewielkiej liczby osób, zaledwie 6%. Dokładne informacje na temat omawianej zmiennej przedstawia rysunek 4.5.



Rysunek 4.5. Histogram prezentujący rozkład zmiennej ilościowej „skala aprobaty norm społecznych” (N = 483)
Źródło: opracowanie własne

Wartość średniej arytmetycznej dla analizowanej zmiennej wynosi 2,882, przy odchyleniu standardowym 1,78. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej wskazuje na relatywnie niską aprobatę badanych norm. Uzyskane wyniki są potwierdzeniem tezy, że w coraz większym stopniu mamy do czynienia wspólnie z przejawami subiektywizmu etycznego. Zgodnie ze znaczeniem tego terminu, wszystko jest względne, także normy i wartości, które zmieniają się w czasie, są zależne od miejsca i od oceniającego. L. Kołakowski twierdzi, że argumenty podlegają prawu nieskończonego rogu obfitości, gdyż: „nigdy nie brak argumentów dla uzasadnienia doktryny, w którą z jakichkolwiek powodów się wierzy”². Dlatego też coraz trudniej jest mówić o obowiązującym wszystkich kodeksie powszechnie uznanym. Ludzie w większości dysponują własnym kodeksem moralnym, stąd też różnią się w tym względzie. Przejawia się to w tym, że to, co dla jednych jest normą społeczną, niekoniecznie musi być normą dla innych, nawet jeśli akceptacja danej normy pociąga za sobą określone korzyści.

Warto podkreślić, że relatywnie niski poziom norm społecznych będących podstawą nawiązywania relacji społecznych jest istotny zarówno w kontekście budowy kapitału społecznego, jak i jakości życia. Normy spo-

² <http://www.cytaty.info/autor/leszekkolakowski-2.htm> (pobrano 10.10.2011).

łeczne stanowią bowiem regulatory stosunków międzyludzkich, przyczyniają się do wytwarzania ponadjednostkowych wzorów zachowań (Wódcz 1990) oraz warunkują istnienie i utrzymywanie ładu społecznego. Porządek normatywny jest jednak ważny nie tylko z punktu widzenia zbiorowości, ale także jednostki. Gwarantuje bowiem istnienie pewnego ładu społecznego i daje podstawy poczucia bezpieczeństwa. Jest to ważne z punktu widzenia nawiązywania relacji społecznych i podejmowania aktywności w różnych obszarach życia społecznego. Spoistość normatywna ma zatem znaczenie dla dobrostanu psychicznego i materialnych aspektów życia. Relacje pomiędzy tymi zjawiskami społecznymi przybierają charakter zarówno pośredni, jak i bezpośredni. Wpływ pośredni ujawnia się chociażby w kontekście kapitału społecznego, dlatego też tak ważne jest kształtowanie postaw prospołecznych i internalizowanie norm służących jego budowie. Proces ten będzie znacznie łatwiejszy, jeśli uwzględni się mechanizmy warunkujące zachowania normatywne.

Na aprobatę norm społecznych wpływa wiele czynników. Po pierwsze, z akceptacją norm społecznych dość silnie powiązana jest płeć. Na przestrzeni wieków w najrozmaitszy sposób definiowano bowiem, co jest odpowiednie dla kobiety, a co dla mężczyzny (Turner 1998). Ludzie wykonują różne role społeczne, mają różnorodne zainteresowania, potrzeby i możliwości ich zaspokojenia. Założyć można zatem, że różne będzie także ich nastawienie do norm społecznych. Istotne znaczenie odgrywa w tej sytuacji odmienna socjalizacja kobiet i mężczyzn. Odbywa się ona według kulturowo zdefiniowanych i społecznie akceptowanych zasad, co skutkuje innym zachowaniem się przez przedstawicieli danej płci. Istota tej odmiennej socjalizacji dziewcząt i chłopców polega chociażby na stosowaniu wobec dziewcząt wzmożonej kontroli, socjalizowaniu w duchu uległości i posłuszeństwa, powierzaniu im różnych obowiązków domowych. Zdecydowanie inaczej socjalizuje się chłopców, im zostawia się więcej swobody, oczekuje się od nich odwagi, niezależności. Dodać należy, że różne są także oczekiwania kulturowe pod adresem płci, również w odniesieniu do respektowania norm społecznych (Budrewicz 1979; Sekuła-Kwaśniewicz 2000). Uwewnętrzniiony schemat płci skłania jednostkę do regulacji swojego zachowania w kierunku zgodności z kulturowymi wzorcami kobiecości i męskości (Pankowska 2005).

W koncepcjach naukowych dotyczących aprobaty norm społecznych wskazuje się także na wiek, który często przesądza o zachowaniach normatywnych. Niektóre normy obowiązują człowieka przez całe życie, inne związane są ściśle z określonym wiekiem jednostki. Stąd też B. Kalicki (1996, za: Papiór 2004) analizuje powiązanie norm społecznych z wiekiem w kontekście zadań rozwojowych, czyli ustalonych wymagań, do których realizacji w pewnym okresie wieku i rozwoju dana osoba czuje się zmuszona. K. Szafranec (2002) dowodzi, że młodzi ludzie częściej niż dorośli są skłonni

do wybierania zachowań nieetycznych, podkreślając m.in. istotę socjalizacji w duchu sukcesu.

J. Mariański (2002) odwołuje się do religijności, która powinna przesądzać o zachowaniach normatywnych. A. Bertrand i T. Wierzbicki (1970: 104) uważają natomiast, że „w przypadku integracji normatywnej zagadnienie identyfikacji wydaje się odgrywać nieco większą rolę, skoro w grę wchodzi rzeczywisty stosunek jednostki do wzorów normatywnych, a moc ich obowiązywania opiera się często na umowie (*consensus*)”.

Na aprobatę norm społecznych wpływa również status społeczny jednostki, czyli miejsce, jakie zajmuje ona w strukturze społecznej (Merton 1982). Im wyższa pozycja jednostki w systemie stratyfikacyjnym, tym większa świadomość, że należy wywiązywać się z zadań rozwojowych i postępować zgodnie z obowiązującym systemem normatywnym. Przy czym pozycja ta jest rezultatem skumulowanych wpływów wywieranych na wartości i orientacje przez wykształcenie i pozycję zawodową jednostki (Kohn, Mach 1986).

Wśród czynników wyjaśniających poziom aprobaty norm społecznych znaleźć się mogą względne atrybuty jednostek charakteryzujące ich pozycję w strukturze demograficznej i klasowo-warstwowej, zmienne relacyjne dotyczące zachowań, a także zmienne świadomościowe odnoszące się do poglądów. W przypadku badanej zbiorowości potencjalnymi wyznacznikami poziomu aprobaty norm społecznych uczyniono, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, jedynie zmienne atrybutywne, tj.: płeć, wiek, wykształcenie, dochód, przynależność zawodową.

W celu zweryfikowania hipotezy o wpływie wymienionych zmiennych na akceptację poszczególnych norm społecznych zastosowano:

1) test t-Studenta dla zmiennej płeć, z uwagi na typ tej zmiennej (dyskretna dwustanowa) oraz ilościowy poziom pomiaru zmiennej zależnej;

2) test niezależności chi-kwadrat, przy czym siłę i kierunek związku oceniono za pomocą współczynnika zależności tau-c Kendalla (dla pozostałych zmiennych atrybutywnych mających charakter porządkowy).

Wyniki dla pierwszej z analizowanych zmiennych, tj. płci, przedstawia tabela 4.4. Analiza testem t-Studenta³ dla prób niezależnych wykazała, że nie ma istotnie statystycznego związku pomiędzy płcią a akceptacją poszczególnych norm społecznych.

Grupy kobiet i mężczyzn nie różnią się zatem istotnie (w sensie statystycznym) aprobatą owych norm. Jednakże, jak wynika z analizy średnich, normę tolerancji, współpracy i podmiotowości częściej aprobują kobiety, a normę sprawiedliwości, wzajemności, prawdomówności – mężczyźni. W pewnym

³ Na mocy centralnych twierdzeń granicznych zakładana jest normalność rozkładu zmiennej zależnej (liczebności obu prób – kobiet i mężczyzn – przekraczają 30 osób). Dodatkowo, założenie o jednorodności wariancji zmiennej zależnej zostało spełnione.

sensie takie wyniki wydają się uzasadnione. Różnice związane z odmiennym respektowaniem norm społecznych wynikają w dużej mierze z określonego sposobu socjalizacji. Dziewczęta w większym stopniu uczy się wyrozumiałości i empatii. Poza tym częściej także angażuje się je w pomoc w wypełnianiu domowych obowiązków, ucząc tym samym współpracy itp. (Pankowska 2005).

W przypadku pozostałych zmiennych atrybutywnych zdiagnozowano, po pierwsze: związek wykształcenia z normą podmiotowości, po drugie: wpływ dochodu na prawdomówność, podmiotowość, i po trzecie: związek zawodu z normą współpracy i podmiotowości. Przeprowadzona za pomocą testu niezależności chi-kwadrat analiza wykazała, że istnieje statystyczna zależność między wymienionymi zmiennymi (tabela 4.5).

Tabela 4.4. Płeć a poziom aprobaty norm społecznych

Rodzaj i poziom norm społecznych	Test Levene'a jednorodności wariancji		Test t równości średnich		
	F	p	t	df	p
Tolerancja	0,948	0,331	-0,503	487	0,615
Współpraca	0,278	0,598	-0,226	482	0,821
Sprawiedliwość	11,386	0,001	1,662	466,8	0,097
Prawdomówność	0,698	0,404	0,902	485	0,367
Wzajemność	10,944	0,001	1,945	484,8	0,052
Podmiotowość	1,812	0,179	-0,688	484	0,492

Objaśnienie: df – liczba stopni swobody; w zależności od występowania jednorodności wariancji w podpopulacjach bądź jej braku (co weryfikowano testem Levene'a) liczba stopni swobody ustalana była według różnych formuł.

Źródło: opracowanie własne.

Siła związku między badanymi zmiennymi zmierzona została za pomocą współczynnika tau-c Kendalla. Z danych zaprezentowanych w tabeli 4.5 wynika, że korelacja między wykształceniem a podmiotowością ma charakter dodatni. Oznacza to, że im wyższe wykształcenie, tym wyższa aprobatą normy podmiotowości. Dodatnia jest również korelacja między dochodem a podmiotowością, a także między przynależnością zawodową a normą podmiotowości. Warto dodać, że podobne wyniki uzyskano w badaniach ogólnopolskich (CBOS 2007). Dane te potwierdzają zatem tezę, że ludzie zajmujący wyższą pozycję w strukturze społecznej w większym stopniu traktują siebie jako jednostkę autonomiczną i charakteryzują się wyższym poczuciem

podmiotowości społecznej. Zdaniem psychologów, właśnie od wykształcenia zależy szerokość pola psychicznego jednostki. A im szersze jest to pole, tym większy zasięg pożądanego wpływu (Reykowski, Lewin 1935).

Tabela 4.5. Normy a zmienne atrybutywne

Rodzaj normy	Zmienne atrybutywne			
	wiek	wykształcenie	dochód	zawód
Wzajemność	$\chi^2 = 7,48$ p = 0,679 tau-c = 0,005	$\chi^2 = 15,82$ p = 0,015 tau-c = -0,042	$\chi^2 = 5,26$ p = 0,510 tau-c = 0,056	$\chi^2 = 12,39$ p = 0,260 tau-c = 0,068
Tolerancja	$\chi^2 = 1,94$ p = 0,997 tau-c = -0,008	$\chi^2 = 7,76$ p = 0,256 tau-c = 0,044	$\chi^2 = 3,93$ p = 0,686 tau-c = 0,045	$\chi^2 = 7,72$ p = 0,655 tau-c = -0,033
Prawdomówność	$\chi^2 = 15,21$ p = 0,124 tau-c = 0,037	$\chi^2 = 7,80$ p = 0,253 tau-c = 0,019	$\chi^2 = 15,4$ p = 0,017 tau-c = 0,074	$\chi^2 = 5,78$ p = 0,833 tau-c = 0,019
Współpraca	$\chi^2 = 12,27$ p = 0,267 tau-c = -0,020	$\chi^2 = 10,12$ p = 0,119 tau-c = 0,061	$\chi^2 = 8,21$ p = 0,223 tau-c = 0,055	$\chi^2 = 21,19$ p = 0,020 tau-c = -0,66
Podmiotowość	$\chi^2 = 10,34$ p = 0,410 tau-c = -0,076	$\chi^2 = 29,68$ p = 0,000 tau-c = 0,190	$\chi^2 = 18,6$ p = 0,005 tau-c = 0,107	$\chi^2 = 42,34$ p = 0,000 tau-c = -0,110
Sprawiedliwość	$\chi^2 = 7,34$ p = 0,692 tau-c = -0,027	$\chi^2 = 11,24$ p = 0,081 tau-c = 0,023	$\chi^2 = 2,81$ p = 0,831 tau-c = 0,016	$\chi^2 = 5,80$ p = 0,832 tau-c = -0,14

Źródło: opracowanie własne.

Na uwagę zasługuje także wpływ dochodu na aprobatę normy prawdomówności oraz zależność między przynależnością zawodową a normą współpracy. W tym przypadku również uzyskano korelację dodatnią. Z badań wynika, że im wyższy dochód, tym większa akceptacja normy prawdomówności. Gotowość do współpracy deklarują natomiast głównie osoby zajmujące wyższe pozycje zawodowe.

W oparciu o wnioski z przeprowadzonych analiz należy przyjąć, że zmienne socjodemograficzne tylko w niewielkim stopniu warunkują badane normy. W badaniach wykazano, że zaledwie dla kilku par zmiennych zależności te są istotne statystycznie (tabela 4.5). Podobny efekt uzyskano w przypadku weryfikowania zależności między zmiennymi atrybutywnymi a ogólnym poziomem akceptacji badanych norm społecznych⁴.

⁴ Wskaźnik ten obejmuje wszystkie analizowane normy społeczne.

W celu zilustrowania wpływu zmiennych atrybutywnych na badane zjawisko wykonano jednoczynnikową analizę wariancji. W jej wyniku stwierdzono, że na ogólny poziom akceptacji norm stanowiących podstawę kapitału społecznego mają wpływ jedynie dwie zmienne niezależne: wykształcenie i dochód.

Ze względu na wykształcenie można dostrzec istotnie statystyczne różnice między dwiema grupami, tj. osobami z wykształceniem średnim i podstawowym. Ma tutaj miejsce następująca prawidłowość – osoby legitymujące się wykształceniem średnim charakteryzują się najwyższym poziomem aprobaty norm społecznych w porównaniu z pozostałymi grupami. Najniższy poziom aprobaty norm dotyczy natomiast osób posiadających wykształcenie podstawowe.

Uzyskane wyniki potwierdzają powszechne przekonanie, zgodnie z którym poziom wykształcenia wpływa bezpośrednio na wartości, normy społeczne i system orientacyjny jednostki. Poziom edukacji warunkuje w dużej mierze wyznawanie standardów moralnych, według których nic nie zwalnia człowieka od odpowiedzialności za własne zachowanie przed samym sobą. Ta tzw. samosterowność, mająca istotne znaczenie w respektowaniu norm społecznych, to rezultat skumulowanych wpływów wywieranych na wartości i orientacje przez wykształcenie (Kohn, Mach 1986). Im wyższy zatem poziom edukacji, tym lepsza orientacja dotycząca pożądaných wartości i norm składających się na system normatywny danego społeczeństwa.

Na aprobatę wszystkich uwzględnionych w badaniu norm społecznych ma wpływ także uzyskiwany przez jednostkę dochód. W tym przypadku dostrzec można prawidłowość, zgodnie z którą osoby osiągające najwyższe dochody stosunkowo częściej niż ci, którzy uzyskują dochód w przedziale 501–1500 zł, aprobują badane normy społeczne. Dodać należy, że jest to jedyna statystycznie istotna różnica między grupami dochodowymi. Z analizy średnich wynika jednak, że stosunkowo wysokim poziomem aprobaty cechują się także osoby, których dochód kształtuje się na poziomie 1501–2500 zł. Wspomniana regularność została zdiagnozowana również na próbie ogólnopolskiej. Według badań CBOS-u (2007), najwyższa aprobata norm społecznych dotyczy właśnie osób osiągających najwyższe dochody. Biorąc pod uwagę dość silną zależność między wykształceniem, które istotnie warunkuje akceptację norm społecznych, a uzyskiwanym dochodem ($VC = 0,382$; $p = 0,000$), wynik ten nie jest zaskoczeniem. Podobnie zresztą jak wysoka akceptacja badanych norm wśród osób umieszczonych wysoko w hierarchii zawodowej. Jak powszechnie wiadomo, dane role zawodowe zależą od poziomu wiedzy i umiejętności. Stąd też silna zależność między wykształceniem a przynależnością zawodową ($VC = 0,467$; $p = 0,000$).

W przypadku przeprowadzonych analiz nie stwierdzono istotnie statystycznej zależności między badanym zjawiskiem a daną kategorią zawodową. Jednakże na podstawie analizy średnich można skonstatować, że powyż-

sze ustalenia dotyczą także badanej zbiorowości. Stosunkowo najwyższym poziomem aprobaty badanych norm społecznych cechują się osoby należące do takich kategorii zawodowych, jak: pracujący na własny rachunek ($M^5 = 0,42$), pracownicy umysłowi ($M = 0,32$), specjaliści ($M = 0,29$). Poziom najniższy dotyczy natomiast robotników wykwalifikowanych ($M = 0,12$).

Nie stwierdzono także statystycznie istotnej zależności między ogólnym poziomem aprobaty badanych norm społecznych a wiekiem. Informacje na temat zróżnicowania badanego zjawiska według grup wiekowych można używać, tak jak w przypadku poprzedniej zmiennej, odwołując się do średniej. Najwyższy ($M = 0,34$) poziom akceptacji norm odnosi się do osób w przedziale wiekowym 25–34 lat, a najniższy ($M = 0,07$) dotyczy osób najstarszych.

Wśród zmiennych atrybutywnych wpływających nieistotnie statystycznie na badane zjawisko znalazła się także zmienna „płeć”. Z uzyskanych danych wynika, że zdecydowanie wyższym poziomem aprobaty badanych norm społecznych, tj. podmiotowości, prawdomówności, wzajemności, współpracy, tolerancji, sprawiedliwości, charakteryzują się mężczyźni.

4.4. Sieć kontaktów społecznych

W wielu koncepcjach kapitału społecznego sieci kontaktów społecznych są traktowane jako wystarczający warunek do jego opisu (Baker 2000; Lin 2001; Kim, Aldrich 2005; van der Gaag 2005). Akcentuje się w nich znaczenie sieci społecznych oraz analizuje korzyści, jakie mogą uzyskać jednostki z tytułu uczestnictwa w tych sieciach. Istotne znaczenie ma przede wszystkim rozmiar sieci (Baker 2000; Kim, Aldrich 2005). Stąd też podstawowymi terminami znajdującymi zastosowanie w prezentowanej perspektywie są sieć społeczna i więź.

Sieć to, według J.H. Turnera (2004: 605), zbiór punktów w przestrzeni oraz powiązań między nimi. Jeśli w miejsce punktów zostanie umieszczona jednostka ludzka, grupa, zbiorowość, organizacja bądź inny obiekt społeczny, wówczas taką sieć określa się jako sieć społeczną (*Encyklopedia socjologii* 2002: 28). Obiekty społeczne, które są traktowane jako elementy sieci, określa się mianem aktorów. Aktorzy ci wzajemnie na siebie oddziałują i wchodzi we wzajemne stosunki (*Encyklopedia socjologii* 2002: 28). Połączeni są ze sobą za pomocą określonych więzi, które mogą przybierać postać słabych i silnych więzi społecznych (Granovetter 1973). Silne więzi to takie, które występują między osobami spędzającymi ze sobą dużą ilość czasu, a słabe to takie, które łączą ludzi przebywających ze sobą niewielką ilość czasu. Zdaniem M. Granovettera, silne więzi prowadzą do tworzenia zamkniętej sieci społecznej, a słabe do otwartej.

⁵ M = wartość średniej arytmetycznej.

Istotną kwestią w analizie sieci społecznych więzi jest problem pomiaru tychże więzi. M. Granovetter (1973: 1362) definiuje siłę więzi między dwiema osobami jako liniową kombinację czasu spędzanego razem, emocjonalnej bliskości między nimi, poczucia, że można na sobie polegać i świadczyć nawzajem przysługi. S. Feld (1997: 91) wskazuje natomiast, że obok częstotliwości interakcji z daną osobą, miarą siły więzi jest również emocjonalna bliskość. Te dwa wymiary: lubienie i częstotliwość kontaktu, posłużyły mu do przeprowadzenia badań nad siłą więzi. Dla innych badaczy (Marsden, Campbell 1984) najlepszym predykatorem siły więzi jest bliskość emocjonalna partnerów interakcji, przejawiająca się we wzajemnym poleganiu na sobie, w zaufaniu i poufałości. Częstotliwość kontaktów, jako jedyna miara siły związków, bywa ich zdaniem myląca. Wykazali oni, że ujemnie koreluje ona z czasem trwania znajomości, na co wskazuje fakt, że m.in. długotrwałe przyjaźnie opierają się na rzadszym kontakcie niż relacje koleżeńskie (Marsden, Campbell 1984).

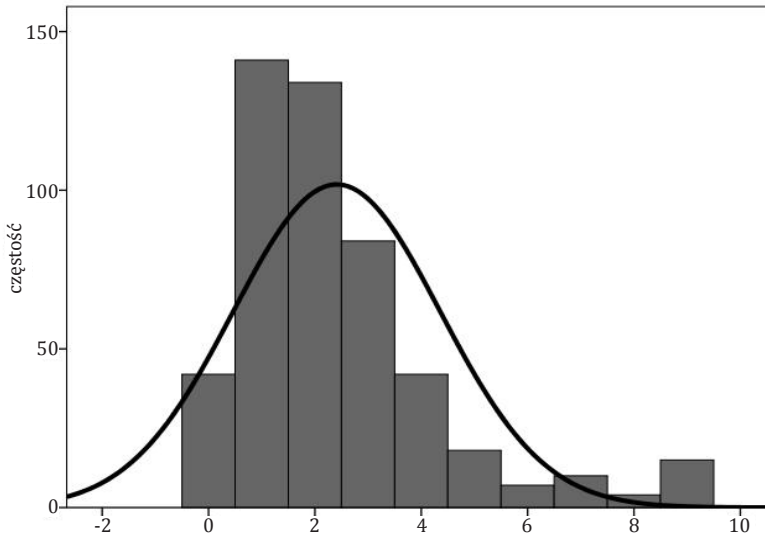
Innym sposobem mierzenia sieci społecznych więzi jest zakres utrzymywanych kontaktów, a dokładniej liczba partnerów, z którymi jednostka wchodzi w interakcję. Zdaniem W. Bakera (2000: 2), dostęp do kapitału społecznego zależy od tego, kogo znamy – rozmiaru, jakości i zróżnicowania prywatnych i biznesowych sieci.

W niniejszym opracowaniu miarą sieci społecznych uczyniono kilka wskaźników. Po pierwsze: rozległość sieci, po drugie: częstość utrzymywanych kontaktów, i po trzecie: długość trwania znajomości.

Zakres utrzymywanych kontaktów jest rozumiany w kategoriach ilościowych i oznacza liczbę partnerów, z którymi jednostka utrzymuje kontakty społeczne. W celu zbadania rozległości sieci społecznych mieszkańców Łodzi poproszono badanych o wymienienie wszystkich osób, poza domownikami, których mogą określić jako swoich przyjaciół, dobrych znajomych i z którymi aktualnie utrzymują bliskie kontakty. Analiza zebranego materiału pokazuje, że niespełna 30% Łodzian utrzymuje kontakty społeczne z jedną osobą i jest to wartość dominująca. Niewiele mniej osób (27,1%) posiada kontakty społeczne ograniczone do dwóch przyjaciół, a 17% – do trzech. Tylko nieznaczna część badanej zbiorowości posiada więcej niż trzech dobrych znajomych czy też przyjaciół. Na uwagę zasługuje fakt, że ponad 4% zadeklarowało, że nie posiada tego typu kontaktów społecznych.

Średnia liczba osób, tj. dobrych znajomych, przyjaciół, z którymi mieszkańcy Łodzi utrzymują bliskie kontakty, wynosi 2,41. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej (0–9) informuje o dość niskim poziomie sieci społecznych badanej zbiorowości. Wartość współczynnika skośności dla analizowanej zmiennej wynosi 1,58 – można zatem uznać, że rozkład badanej zmiennej jest prawoskośny. Wartość kurtozy wynosząca 2,78 sugeruje roz-

kład leptokurtyczny (krzywa jest bardziej wysmukła niż w przypadku rozkładu normalnego), co oznacza zdecydowaną koncentrację wyników wokół wartości średniej (rysunek 4.6).



Rysunek 4.6. Histogram prezentujący zmienną „rozległość kontaktów społecznych” (N = 497)
Źródło: opracowanie własne

Uzyskane wyniki pozwalają na konstatację, iż sieci przyjacielskie łodzian nie są zbyt rozległe. Zebrane dane są porównywalne z wynikami innych badaczy. Podobny efekt otrzymano chociażby w przypadku diagnozy potencjału zasobów kapitału społecznego mieszkańców województwa łódzkiego. Wśród badanej zbiorowości dominują osoby, które utrzymują kontakty z dwiema osobami (30%). Na drugim miejscu plasują się ci, którzy mają troje przyjaciół. Około 8% z kolei deklaruje utrzymywanie kontaktów z czterema przyjaciółmi (Starosta 2012). Wielkość sieci kontaktów przyjacielskich łodzian jest zbliżona do wielkości sieci zidentyfikowanych przez M. Thesis (2007) w miastach dwóch województw: podlaskiego i warmińsko-mazurskiego. Warto podkreślić, że rezultaty uzyskane w przypadku badań własnych, jak i przywoływanych badaczy w dużym stopniu odbiegają od ustaleń badaczy fińskich oceniających rozległość sieci społecznych w miastach północno-zachodniej Rosji i Estonii. W St. Petersburgu przeciętna wielkość sieci wynosiła 14,2, w Petrozawodzku – 11,8, w Tallinie – 13, a w Pitkaranta – 15,8 partnera (Starosta 2012; Lonkila, Piipponen 2002: 98). To ostatnie porównanie uwypukla niewątpliwie problem dotyczący wąskich sieci społecznych, które są domeną nie tylko mieszkańców badanych zbiorowości, ale ogólnie polskiego społeczeństwa. Powodów takiego stanu rzeczy jest kilka.

Po pierwsze, niewielka rozległość kontaktów społecznych może wynikać z ograniczonego czasu wolnego. Współcześnie, ze względu na tzw. pogoń za pieniądzem, ilość czasu, jaka pozostaje przeciętnemu człowiekowi po wykonaniu zadań obowiązkowych, znacznie zmalała. Łączy się to bez wątpienia z wydłużonym dniem pracy i jednocześnie ograniczeniem czasu wolnego, co skutkuje osłabieniem zarówno więzi rodzinnych, jak i społecznych. „Następstwem niebywałego pędu życiowego i przemian staje się wykorzenienie jednostek, rozpad tkanki społecznej i rosnący zasięg emocjonalnej samotności” (Denek 2006: 6). Niestety, dotyczy to coraz częściej zarówno osób młodych, jak i starszych.

Po drugie, ograniczona rozległość kontaktów społecznych badanej zbiorowości wiąże się z koncepcją *like-me hypothesis*, sformułowaną przez P. Lazarsfelda i R. Mertona (1954), zgodnie z którą na przyjaciół wybiera się osoby podobne, bo to, co podobne, wydaje się bardziej atrakcyjne niż to, co różne. Poza tym, jak za B. Wellmanem argumentuje M. Castells (2007: 147), w tworzeniu sieci społecznych coraz większą rolę zaczyna odgrywać tzw. indywidualizm sieciowy, który przejawia się w świadomym procesie tworzenia sieci społecznych przez jednostki dla samych siebie. Podłożem nawiązywanych relacji staje się zatem wspólnota zainteresowań, wartości, przedsięwzięć, poczucie bezpieczeństwa. Jak pokazują badania nad tworzeniem związków interpersonalnych, podobieństwo cech osobowości jest silniejszym predyktorem pomyślnych relacji społecznych niż ich przeciwieństwo czy komplementarność (Nęcki 1990). Istotną rolę odgrywa tutaj jeszcze jeden mechanizm psychologiczny, z którego wynika, że ludzie w większym stopniu są w stanie zaufać i nawiązać relację z tymi, których znają, zakładając jednocześnie, że ci podobni są mniej skłonni ich oszukać (Burt 1992).

Po trzecie, istotne znaczenie dla formowania więzi społecznych ma zaufanie społeczne, co należy podkreślić zarówno w przypadku społeczeństwa polskiego, jak i badanej zbiorowości. Z badań wynika, że istnieje związek między zaufaniem społecznym a formowaniem sieci społecznych. „Oznacza to, że zaufanie społeczne do ludzi w ogóle podwyższa liczbę znajomych, z którymi respondenci utrzymują kontakty towarzyskie. Im mniej natomiast zaufania żywi osoba do innych ludzi, tym mniej chętnie nawiązuje kontakty towarzyskie z innymi osobami” (Growiec 2009). Jednakże zaufanie ma tutaj znaczenie z jeszcze jednego punktu widzenia.

Jak wynika z wieloletnich badań, w społeczeństwie polskim wysoki poziom zaufania dotyczy głównie ludzi, których łączą więzi pokrewieństwa. Zaufaniem najczęściej cieszy się najbliższa rodzina. Co więcej, prawidłowość ta występuje we wszystkich grupach społeczno-zawodowych (CBOS 2004a, 2007, 2008e, 2010d). Biorąc zatem pod uwagę fakt, że zaufanie odgrywa

ważną rolę w tworzeniu sieci społecznych, ograniczona rozległość kontaktów społecznych w przypadku badanej zbiorowości nie powinna dziwić. Ludzie najchętniej zaprzyjaźniają się czy też utrzymują bliskie relacje z tymi, którym ufają. Więzy przyjaźni w rodzinie są zatem oczywiste. Jak wynika z badań CBOS-u, zdecydowana większość badanych ma w swojej rodzinie osoby, z którymi utrzymuje bliskie, przyjacielskie kontakty. „Według deklaracji respondentów, więzi przyjaźni łączą ich średnio z siedmioma osobami z rodziny. Prawie co piąty badany (17%) utrzymuje przyjazne kontakty z jedną lub dwiema osobami z rodziny, co piąty (21%) z trzema lub czterema, a ponad połowa (55%) zalicza do swoich przyjaciół co najmniej pięciu członków rodziny” (CBOS 2004a: 7).

Drugim wymiarem analizowanych sieci społecznych jest długość trwania znajomości. Empirycznym wyznacznikiem tego wymiaru stało się w prezentowanych badaniach pytanie o czas trwania przyjaźni czy też znajomości. Analizując miary tendencji centralnej omawianej zmiennej, można stwierdzić, że po pierwsze: średni czas trwania znajomości wynosi ponad 17 lat, a powyżej tej średniej znajduje się ponad 40% badanych. Po drugie, maksymalna wartość analizowanej zmiennej to 60 lat. Po trzecie, związek z przyjacielem, znajomym najczęściej trwa 10 lat. Wartość ta odnosi się do niespełna 10% badanych. Mediana wynosi natomiast 15, co oznacza, że połowa osób osiągnęła wyniki poniżej lub równe tej średniej.

Porównanie uzyskanych rezultatów z badaniami ogólnopolskimi wskazuje, że analizowane kontakty społeczne łódzian cechują się większą trwałością niż ogółu Polaków. Według badań TNS OBOP (2008), związek przeciętnego Polaka z najlepszym przyjacielem trwa 19 lat, z drugim 17 lat, a z trzecim 15 lat. W przypadku badań łódzkich średnia długość kontaktu z pierwszym przyjacielem wynosi 30 lat, z drugim 29, a z trzecim 27 lat.

Kolejnym komponentem badanego zjawiska społecznego jest częstość utrzymywanych kontaktów. W celu zbadania tego wymiaru analizie poddano sieć kontaktów bezpośrednich i pośrednich. Empirycznym wyznacznikiem tej zmiennej stało się pytanie o liczbę kontaktów z przyjaciółmi, dobrymi znajomymi w ciągu ostatniego roku. W badaniu uwzględniono pięć różnych rodzajów kontaktu: osobisty, telefoniczny, listowy, za pośrednictwem komunikatora internetowego (skype, gadu-gadu) i mailowy. W odniesieniu do uzyskanych danych zachodzą następujące prawidłowości:

- 1) dominujący jest kontakt osobisty;
- 2) najrzadszy jest kontakt listowy;
- 3) średnia liczba kontaktów osobistych wynosi 97,14 (zakres zmiennej 0–433);
- 4) średnia liczba kontaktów telefonicznych kształtuje się na poziomie 55,68 (zakres zmiennej 0–365);

5) w przypadku kontaktu listowego średnia liczba kontaktu wynosi 0,16 (zakres zmiennej 0–50);

6) biorąc pod uwagę komunikator internetowy i e-mail ustalono, że średnia liczba kontaktu w ciągu roku dla tych sposobów komunikowania się wynosi odpowiednio: 19,98 (zakres zmiennej 0–900) i 8,35 (zakres zmiennej 0–360);

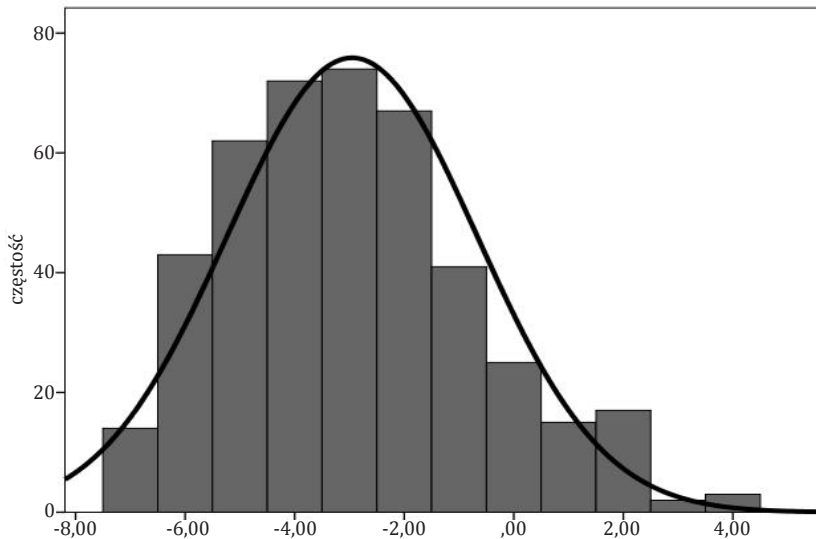
7) uzyskane wartości kurtozy i skośności informują, że rozkłady analizowanych zmiennych są asymetryczne;

8) w przypadku czterech rodzajów komunikowania się dominującą wartością jest 0.

Przeprowadzana w oparciu o wartości estymatorów (średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe) klasyfikacja danych wykazała, że częstotliwość tych kontaktów kształtuje się na niskim poziomie. Podobnie zresztą jak w przypadku pozostałych czterech rodzajów kontaktu, o czym dokładniej w kolejnym podrozdziale. Co jednak znamienne, wśród analizowanych rodzajów kontaktów społecznych relatywnie wysoko utrzymuje się kontakt telefoniczny i kontakt za pośrednictwem komunikatora internetowego. Wynik ten nie budzi zdziwienia. We współczesnym świecie kontakt pośredni zaczyna odgrywać znaczącą rolę w tworzeniu więzi społecznych, a sam Internet staje się coraz to ważniejszą przestrzenią interpersonalnego oraz społecznego komunikowania się. Jednakże w literaturze przedmiotu można się spotkać z dwiema przeciwstawnymi tezami. Jedną twierdzącą, że Internet jest w stanie dekonstruować istniejące więzi społeczne i pogłębiać dodatkowo np. samotność osób nieśmiałych, odrywając je od realnego świata. Drugą – pokazującą Internet jako szkołę kontaktów społecznych, w której można się nauczyć kompetencji społecznych (Gałkowski 2003: 36). Bez wątplenia jednak Internet służy nawiązywaniu relacji społecznych, tym samym budowaniu sieci społecznych.

W celu zbadania ogólnego poziomu sieci społecznych mieszkańców Łodzi skonstruowano skalę sieci społecznych. Zmienna ta objęła omówione powyżej itemy dotyczące kontaktów społecznych, czyli rozległość kontaktów społecznych, czas ich trwania, a także częstotliwość. Ze względu na fakt, że zmienne te w wyniku przekształcenia przybrały wartość od -1 do $+1$, skonstruowany wskaźnik ogólnego poziomu sieci społecznych może przyjmować wartości od -7 do $+7$, przy czym im wyższa pozycja na skali, tym wyższy poziom sieci społecznych.

Empiryczny zakres skali sieci społecznych mieści się w przedziale od -7 do $+4$. Z analiz wynika jednak, że wartość najwyższa dotyczy niewielkiej liczby osób, dokładnie 0,7% badanych. Kategorie dominujące odnoszą się natomiast do wartości ujemnych, tj. od -2 do -5 (łącznie 63,1%). Histogram wskazuje na nieznaczące odchylenia zmiennej sieci społeczne od rozkładu normalnego (rysunek 4.7).



Rysunek 4.7. Histogram prezentujący skalę sieci społecznych mieszkańców Łodzi (N = 435)
Źródło: opracowanie własne

Średni poziom analizowanych wymiarów, które składają się na skalę sieci społecznych, wynosi 2,95, przy odchyleniu standardowym 2,28. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennych świadczy o niskim poziomie badanego zjawiska, na co zwrócono uwagę nieco szerzej w pierwszej części tego podrozdziału.

Owe ustalenia potwierdzają określone na potrzeby dalszych analiz, poziomy poszczególnych wymiarów sieci społecznych. Z danych zawartych w tabeli 4.6 wynika, że w przypadku pięciu elementów dominuje poziom niski. Na średnim poziomie utrzymuje się głównie rozległość kontaktów społecznych i kontakt telefoniczny.

Tabela 4.6. Sieci społeczne mieszkańców Łodzi

Poziom	Itemy sieci kontaktów (w %)						
	rozległość kontaktów społecznych	kontakt osobisty	rozmowa telefoniczna	list	komunikator internetowy	e-mail	długość znajomości
Niski	36,8	47,1	38	97,6	81,3	80,6	38,3
Średni	43,9	26,4	39,6	1,3	8,8	8,4	34,4
Wysoki	19,3	26,4	22,4	1,1	9,9	11,0	27,3

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do wysokiego poziomu analizowanych elementów sieci społecznych na uwagę zasługują cztery itemy: długość znajomości, kontakt osobisty, rozmowa telefoniczna i zakres utrzymywanych kontaktów. Wartości wymienionych wymiarów są znacznie wyższe od pozostałych.

Eksploracja danych wykazała, że między większością analizowanych wymiarów sieci społecznych istnieje korelacja istotna statystycznie, wymiary te są zatem ze sobą powiązane. Silna korelacja występuje między rodzajami kontaktu o charakterze pośrednim, tj. e-mailem i komunikatorem internetowym ($r = 0,735$; $p = 0,000$), a także między e-mailem a rozmową telefoniczną ($r = 0,341$; $p = 0,000$).

Istotne z punktu widzenia badanego zjawiska jest również określenie jego uwarunkowań. W odniesieniu do wyznaczników omawianego zjawiska wskazuje się m.in. na czynniki statusu społecznego (Starosta 1995). Według badań CBOS-u, kontakty społeczne warunkowane są takimi zmiennymi, jak: wiek, wykształcenie, poziom zamożności, stan cywilny, miejsce zamieszkania. Jak podaje jeden z raportów, „posiadaniu większej liczby przyjaciół w pewnym stopniu sprzyja lepsze położenie społeczno-ekonomiczne badanych – młody wiek i możliwość kształcenia się (np. uczniowie i studenci), wysoka pozycja społeczno-zawodowa, wyższe wykształcenie oraz dobre warunki materialne. Respondenci o takich cechach społecznych nie tylko częściej niż inni deklarują, że mają dużo przyjaciół, ale prawie nikt spośród nich nie przyznaje się, iż nie ma ich w ogóle lub, że ma tylko jednego przyjaciela” (CBOS 2004a: 11).

Odnosząc się do przytoczonych ustaleń, dokonano weryfikacji uwarunkowań sieci społecznych badanej zbiorowości. Analizie poddano kilka zmiennych atrybutywnych. Ustalono, że płeć, wiek, dochód, wykształcenie i przynależność zawodowa w niewielkim stopniu różnicują badane elementy sieci społecznych.

W przypadku rozległości kontaktów społecznych istotny statystycznie efekt uzyskano tylko w odniesieniu do dwóch zmiennych: wieku i wykształcenia. Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* ujawniły różnicę pomiędzy niektórymi z grup (tabela 4.7). W przypadku wykształcenia różnice dotyczą osób z wykształceniem podstawowym i wyższym, a w odniesieniu do wieku istotne różnice zdiagnozowano między osobami w trzech przedziałach wiekowych: 25–34, 35–44 oraz 45–54. Z badań wynika, że bardziej rozległe kontakty społeczne dotyczą osób posiadających wykształcenie wyższe, a także osób młodszych.

W przypadku kolejnych zmiennych zależnych, tj. kontaktu osobistego i listowego, nie wykazano istotności związku w odniesieniu do zmiennych atrybutywnych.

Natomiast dla kontaktu za pośrednictwem Internetu (e-mail i komunikator internetowy) uzyskano istotny statystycznie efekt aż czterech zmiennych: wykształcenia, dochodu, wieku i zawodu. Z punktu widzenia poziomu wykształ-

cenia wykazano istotne różnice między osobami posiadającymi wykształcenie najniższe i najwyższe, przy czym najczęściej z tego typu kontaktu korzystają osoby legitymujące się wykształceniem wyższym. Jeśli zaś wziąć pod uwagę dochód, istotne różnice zaobserwowano między wszystkimi analizowanymi grupami. W konsekwencji, najczęściej za pomocą e-maila i komunikatora internetowego kontaktują się osoby, których dochód nie przekracza 500 zł.

W odniesieniu do zawodu zaobserwowano różnice między pracownikami umysłowymi a robotnikami wykwalifikowanymi oraz szeregowymi pracownikami handlu i usług. Analizowany rodzaj kontaktów społecznych dominuje jednak wśród osób o wyższym statusie zawodowym.

Tabela 4.7. Zmienne atrybutywne a sieci społeczne

Itemy sieci społecznych	Zmienne atrybutywne				
	płeć	wiek	dochód	wykształcenie	zawód
Rozległość kontaktów społecznych	F(1,489) = 0,603 p = 0,438	F(3,980) = 2,733 p = 0,043	F(3,458) = 2,025 p=0,121	F(3,490) = 2,733 p = 0,043	F(5,414) = 1,969 p = 0,082
Kontakt osobisty	F(1,477) = 3,215 p = 0,074	F(3,449) = 0,783 p = 0,504	F(3,421) = 0,326 p = 0,806	F(3,499) = 0,783 p = 0,504	F(5,380) = 1,258 p = 0,283
Rozmowa telefoniczna	F(1,448) = 0,090 p = 0,0765	F(3,450) = 2,848 p = 0,037	F(3,422) = 2,159 p = 0,092	F(3,450) = 2,848 p = 0,037	F(5,381) = 1,620 p = 0,154
E-mail	F(1,447) = 0,184 p = 0,668	F(3,449) = 12,235 p = 0,000	F(3,421) = 4,182 p = 0,006	F(3,499) = 12,235 p = 0,000	F(5,380) = 5,657 p = 0,000
List	F(1,448) = 0,277 p = 0,599	F(3,450) = 0,351 p = 0,788	F(3,422) = 0,202 p = 0,895	F(3,450) = 0,351 p = 0,788	F(5,381) = 0,968 p = 0,437
Komunikator internetowy	F(1,446) = 0,749 p = 0,103	F(3,448) = 2,712 p = 0,000	F(3,420) = 6,835 p = 0,000	F(3,448) = 6,963 p = 0,000	F(5,380) = 2,765 p = 0,024
Długość znajomości	F(1,489) = 0,319 p = 0,573	F(3,434) = 1,092 p = 0,352	F(3,407) = 11,302 p = 0,000	F(3,434) = 1,092 p = 0,368	F(5,366) = 5,296 p = 0,000
Skala sieci społecznych	F(1,445) = 3,777 P = 0,055	F(3,431) = 4,632 p = 0,003	F(6,401) = 1,035 p = 0,402	F(3,431) = 4,632 p = 0,003	F(5,364) = 3,836 p = 0,002

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku zmiennej „wiek” różnice w odniesieniu do kontaktu za pośrednictwem Internetu zdiagnozowano między osobami najmłodszymi i najstarszymi. Z dokonanych analiz wynika, że komunikator internetowy głównie jest wykorzystywany przez osoby w przedziale wiekowym 18–24 lat, podobnie zresztą jak i kontakt e-mailowy. Najrzadziej natomiast z tego rodzaju kontaktu korzystają osoby w przedziale wiekowym 55–64 lat.

Kolejny wymiar sieci społecznych, tj. długość znajomości, jest determinowany dwiema zmiennymi atrybutywnymi: dochodem i zawodem. Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* ujawniły różnicę między następującymi grupami. Po pierwsze, wykazano istotne statystycznie różnice między osobami, których dochód nie przekracza 500 zł, i tymi, których dochód kształtuje się na poziomie 1501–2500 zł i powyżej 2500 zł. Przy czym pierwsza wymieniona grupa charakteryzuje się niskim poziomem czasu trwania znajomości, a dwie pozostałe wyższym. I po drugie, istotnie różną długością znajomości charakteryzują się też pracujący na własny rachunek oraz specjaliści w stosunku do pracowników handlu i usług, robotników wykwalifikowanych i „pozostałych” pracowników umysłowych.

Ostatnia, najważniejsza z analizowanych zmiennych, czyli skala sieci społecznych, jest determinowana trzema zmiennymi atrybutywnymi: wiekiem, wykształceniem i kategorią zawodową. Podkreślić należy, że ponownie zaobserwowano różnicę między określonymi grupami.

Po pierwsze, istotne różnice stwierdzono między wszystkimi grupami wyróżnionymi na podstawie wieku, z wyjątkiem osób w przedziale wiekowym 25–34 oraz 65 lat i więcej (w tym przypadku p w teście Bonferroniego wynosi odpowiednio 0,795 i 0,086). Najwyższy poziom sieci społecznych dotyczy osób najmłodszych (18–24 lat), najniższy natomiast tych, których wiek mieści się w przedziale 35–44. Warto zaakcentować dość znaczną różnicę między tymi grupami, co znajduje oczywiście uzasadnienie. Jak wiadomo, wczesna dorosłość sprzyja zarówno nawiązywaniu kontaktów, jak i ich podtrzymywaniu. Wynika to zapewne z większej ilości czasu wolnego, ale także z przyczyn o charakterze psychologicznym. Osoby młode intensyfikują nawiązywanie relacji społecznych, ponieważ mają dość silną potrzebę funkcjonowania poza grupą pierwotną. Poza tym, kontakty z przyjaciółmi i znajomymi zaspokajają potrzebę autonomii i sprzyjają wyrażaniu swojej osobowości (Fisher 1982; Lin 2001). Z badań wynika jednak, że wraz z wiekiem zanikają utrzymywane przez ludzi kontakty społeczne (Pahl, Pevalin 2005). Zmienia się nie tylko długość utrzymywanych kontaktów, ale także ich rozległość. „Większość dorosłych spotyka ludzi poprzez rodzinę, w pracy czy w sąsiedztwie” (Fisher 1982: 5). Zakotwiczenie w strukturach rodziny i pracy siłą rzeczy powoduje ograniczenie kontaktów społecznych. Duży wpływ na zmianę rodzaju sieci społecznych ma założenie rodziny i urodzenie dzieci. Większy zakres obowiązków prowadzi do reorientacji sieci społecznych,

szczególne w przypadku kobiet (Kotowska 2002). Sytuacja zmienia się, kiedy dzieci stają się bardziej samodzielne. Rodzice zaczynają odbudowywać osłabione więzi społeczne lub tworzą nowe. Sukcesywny wzrost poziomu sieci społecznych zaczyna się po 40 roku życia i dotyczy także osób najstarszych. Wprawdzie osoby starsze nadal utrzymują mniej kontaktów społecznych niż osoby młodsze (Pahl, Pevalin 2005), to jednak coraz chętniej powracają oni do świata społecznego, głównie za sprawą instytucji edukacji i aktywizacji seniorów. Na szczególną uwagę zasługują tutaj Uniwersytety Trzeciego Wieku, które nie tylko stwarzają osobom starszym możliwość przystosowania się do zmieniającej się rzeczywistości, ale przede wszystkim przyczyniają się do podtrzymywania więzi społecznych i aktywnego uczestniczenia w życiu społecznym (Fabiś 2005). Poziom sieci społecznych zależy jednak nie tylko od wieku, ale także od wykształcenia jednostki. W tym przypadku istotnie różnym poziomem sieci społecznych charakteryzują się osoby z wykształceniem wyższym w stosunku do osób posiadających wykształcenie zawodowe i podstawowe. Z analiz wynika, że im wyższe wykształcenie, tym bardziej rozległe sieci społeczne i odwrotnie. W przypadku osób z niższym wykształceniem poziom sieci społecznych kształtuje się na znacznie gorszym poziomie.

Opisane prawidłowości zdają się potwierdzać przekonanie, że poziom wykształcenia determinuje wiele aspektów życia społecznego, w tym także formowane przez jednostkę sieci społeczne, zarówno w odniesieniu do rozmiaru, jak i jakości kontaktów społecznych. Długość edukacji stwarza bowiem szansę poszerzenia ewentualnych sieci społecznych i zdobywania bardziej wartościowych kontaktów, które jednostka może wykorzystać do osiągnięcia swoich celów. Jednakże poza wiekiem i wykształceniem, tworzone przez jednostkę sieci społeczne zależą także od jej przynależności zawodowej. Przy czym, jak wynika z testu Bonferroniego ($p = 0,004$), istotnie różnym poziomem sieci społecznych charakteryzują się jedynie dwie grupy zawodowe, tj. specjaliści i robotnicy wykwalifikowani. Wysoki poziom tworzonych sieci społecznych dotyczy specjalistów oraz kierownictwa i wyższej kadry. Zdaniem F. Znanickiego (2001), potrzeba prowadzenia bogatego życia towarzyskiego jest wpisana w styl życia osób ze szczytu hierarchii zawodowej. Być może wynika to faktu, że osoby przynależące do tych właśnie kategorii mają bardziej rozbudowaną potrzebę samoekspresji, którą zaspokajają poprzez kontakty społeczne. Najniższy poziom sieci społecznych dotyczy robotników wykwalifikowanych. Jednakże relatywnie niskim poziomem omawianego zjawiska charakteryzują się także szeregowi pracownicy handlu i usług. Sygnalizuje to, że osoby umieszczone nisko w hierarchii zawodowej mają znacznie mniej rozbudowane sieci kontaktów społecznych. Można przypuszczać, że osoby te bardziej niż pozostali funkcjonują w paradygmacie wartości materialnych i koncentrują się na zaspokajaniu potrzeb niższego rzędu. Na uwagę zasługują również relatywnie słabo rozwinięte kontakty

społeczne pracujących na własny rachunek. Można przyjąć, że osoby te z racji odpowiedzialności za swój biznes podporządkowują firmie nawet swoje życie prywatne. Konsekwencją takich preferencji jest brak czasu wolnego na utrzymywanie i rozbudowywanie sieci społecznych kontaktów.

Eksploracyjna analiza determinant poziomu sieci społecznych i poszczególnych jego wymiarów wykazała wpływ zmiennych atrybutywnych na badane zjawisko. Najczęstszymi determinantami okazały się trzy zmienne: wiek, wykształcenie i zawód.

Ze względu na fakt, iż rozkład większości analizowanych zmiennych zależnych jest asymetryczny, co mogło rzutować na wyniki testu ANOVA, dla uzupełnienia (potwierdzenia słuszności wnioskowania w oparciu o ANOVA) zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa, stanowiący nieparametryczny odpowiednik jednoczynnikowej analizy wariancji. Eksploracja w zdecydowanej większości potwierdziła zależności istotne statystycznie uzyskane za pomocą testu ANOVA. Różnica dotyczy jedynie związku między kontaktem telefonicznym, długością znajomości a wiekiem.

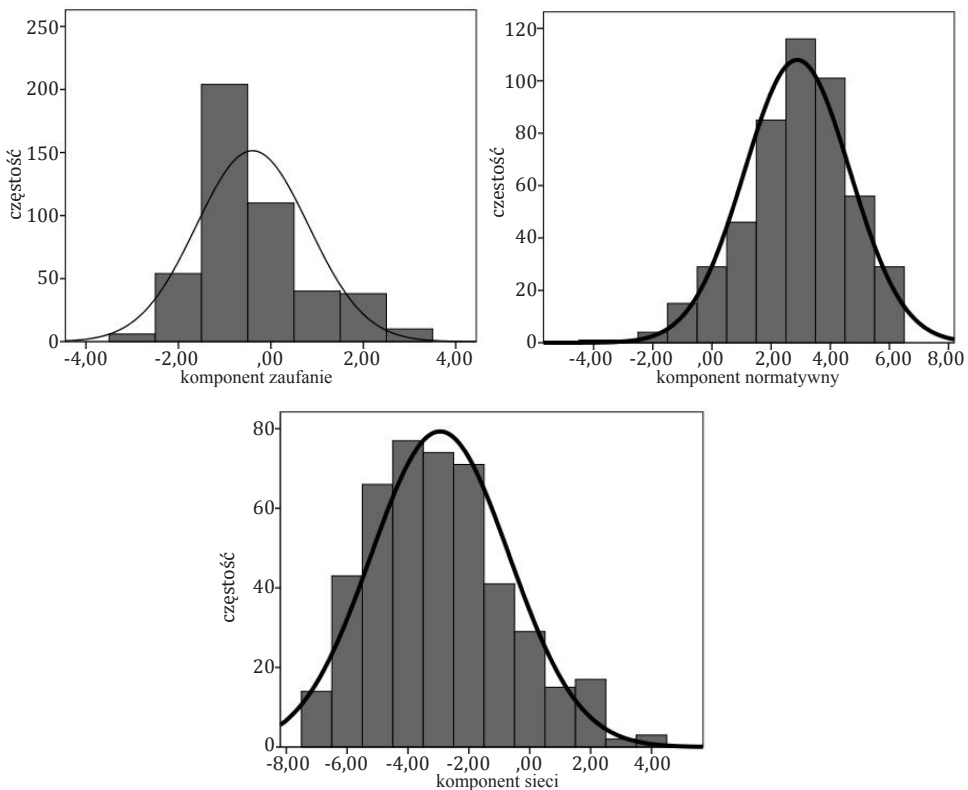
4.5. Poziom kapitału społecznego i jego uwarunkowania

Zgodnie z przyjętym założeniem, komponenty kapitału społecznego egzystują w ramach trzech atrybutów życia społecznego: sieci kontaktów, norm i wartości oraz różnych odmian zaufania.

Sieci kontaktów traktowane są przez wielu badaczy jako rdzeń kapitału społecznego, a w niektórych teoriach nawet jako warunek wystarczający do jego adekwatnego opisu (Burt 1992; Baker 2000; Lin 2001). Podobnie postrzega się zaufanie społeczne (Fukuyama 1997; Coleman 1990; Sztompka 2007). Jednakże zasadniczym atrybutem kapitału społecznego są normy społeczne, które zwiększają sprawność społeczeństwa, ułatwiają skoordynowane działania, a także umożliwiają podejmowanie przez ludzi takich inicjatyw, których główną zasadą jest wspólne dobro i jednocześnie gotowość do rezygnacji z bezpośrednich indywidualnych korzyści.

Jak zaznaczono we wcześniejszych fragmentach pracy (rozdział 3.2), w przypadku omawianych badań zastosowano trójelementowe ujęcie kapitału społecznego. Przy czym scharakteryzowane zmienne cząstkowe komponentu sieci odnoszą się do struktury społecznej, a dwa pozostałe komponenty, tj. komponent zaufania i komponent normatywny, nie mają charakteru strukturalnego, lecz dotyczą postaw i wartości (Starosta, Frykowski 2008). W terminologii J. Scotta (1991) pierwsze z wymienionych zmiennych noszą nazwę zmiennych relacyjnych i dotyczą zachowań, te drugie to zmienne „świadomościowe” i dotyczą poglądów.

Ze względu na fakt, iż wskaźniki analizowanych komponentów kapitału społecznego składają się z różnej liczby itemów, konstruując skalę kapitału społecznego, dokonano przekształcenia wszystkich zmiennych cząstkowych do postaci zmiennych o wartościach dyskretnych z przedziału od -1 do 1 . Postępowanie takie zapewniło pełną porównywalność wyróżnionych podskal. Teoretyczna rozpiętość skal wynosi odpowiednio, dla zaufania: od -3 do $+3$, dla norm społecznych: od -6 do $+6$, a dla sieci społecznych: od -7 do $+7$. W wyniku przeprowadzonych analiz otrzymano informację o strukturze zbiorowości według poszczególnych komponentów kapitału społecznego. Uzyskane dane w sposób graficzny przedstawiają histogramy (rysunek 4.8).



Rysunek 4.8. Histogramy prezentujące rozkłady komponentów kapitału społecznego

Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzone analizy wykazały, że poziomy poszczególnych komponentów na tle potencjalnego zakresu zmiennych są niskie. Świadczą o tym wartości analizowanych wskaźników. Średni poziom zmiennej zaufania społecznego równa się $0,39$, akceptacji norm społecznych: $2,88$, natomiast średni poziom komponentu sieci: $2,9$.

W wyniku klasyfikacji danych dotyczących komponentów kapitału społecznego określono trzy poziomy każdego ze wskaźników (tabela 4.8). Nowo utworzone zmienne przyjęły wartości od -1 do +1, przy czym im wyższa wartość, tym wyższy poziom zaufania, sieci i akceptacji norm społecznych. W konsekwencji ustalono, że w przypadku wszystkich wyróżnionych komponentów kapitału społecznego dominuje poziom średni.

Tabela 4.8. Poziomy komponentów kapitału społecznego (w %)

Poziom	Komponent zaufania (N = 462)	Komponent sieci (N = 452)	Komponent normatywny (N = 483)
Niski	19,1	27,2	19,9
Średni	63,2	49,1	62,5
Wysoki	17,7	23,7	17,6

Źródło: opracowanie własne.

Porównując poszczególne komponenty kapitału społecznego, na plan pierwszy wysuwa się komponent sieci, w przypadku którego odnotowano najwyższy udział oceny „wysoki”. Między wybranymi komponentami kapitału społecznego zachodzi korelacja istotna statystycznie. Istotnie korelują ze sobą, po pierwsze: komponent sieci i komponent normatywny, po drugie: komponent normatywny i komponent zaufanie. Związek między zmiennymi ma charakter dodatni, co oznacza, że wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej. Uzyskane rezultaty potwierdzają znaczenie norm społecznych zarówno w przypadku obdarzania ludzi zaufaniem, jak i w sytuacji wchodzenia w określone relacje, w tworzeniu tzw. sieci społecznych. Jak twierdzi P. Sztompka (2007), spójność normatywna, jasność i niesprzeczność obowiązujących reguł i norm społecznych sprzyjają obdarzaniu ludzi zaufaniem. Zdaniem F. Fukuyamy (2001: 54), „zaufanie rodzi się, kiedy wspólnota dzieli ze sobą zespół wartości moralnych, co pozwala na oczekiwanie regularnego i uczciwego postępowania”.

Wiedza na temat poziomu poszczególnych wymiarów kapitału społecznego ma oczywiste znaczenie z punktu widzenia jego budowy. Pokazuje bowiem, który z komponentów wymaga szczególnego zainteresowania w kontekście kreacji i wzmacniania. Bazując na trójelementowym ujęciu kapitału społecznego, należy mieć świadomość, że każdy z komponentów ma znaczenie dla jego zasobów. Przy czym na poziomie jednostkowym o zasobach

kapitału społecznego decyduje stopień cech uznanych za elementy konstytutywne, a ich konfiguracja o rodzaju tego kapitału. Łączna wartość kapitału społecznego jest wyznaczona przez zsumowaną wartość wyróżnionych komponentów i w przypadku badanej zbiorowości mieści się w przedziale od -3 do +3. Procentowy rozkład zmiennej przedstawia tabela 4.9.

Analiza poszczególnych wartości pokazuje, że dominującą kategorią jest „0” – stanowi ona ponad 30%. Oznacza to, że w badanej zbiorowości przeważają osoby, które posiadają kapitał społeczny określony przez średni poziom analizowanych komponentów. Niestety bardzo nisko wypada kapitał społeczny składający się z najwyższych wartości komponentów kapitału społecznego, czyli zaufania, norm i sieci społecznych, dotyczy on bowiem zaledwie 2% mieszkańców Łodzi.

Tabela 4.9. Wartość kapitału społecznego

Wartość kapitału społecznego	Częstość	%
-3,00	7	1,5
-2,00	37	8,2
-1,00	77	17,0
0,00	145	32,1
1,00	114	25,2
2,00	63	13,9
3,00	9	2,0

Źródło: opracowanie własne.

Średni poziom (mierzony średnią arytmetyczną) występowania poszczególnych komponentów (zaufania, sieci, norm) wynosi natomiast 0,2, przy odchyleniu standardowym 1,25. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej (od -3 do +3) wskazuje na niski poziom kapitału społecznego mieszkańców Łodzi. Analiza rzetelności skonstruowanej skali kapitału społecznego przeprowadzona została metodą Alfa Cronbacha. Wartość statystyki Alfa wyniosła 0,723. Można zatem uznać, że skala jest względnie rzetelnym narzędziem pomiarowym.

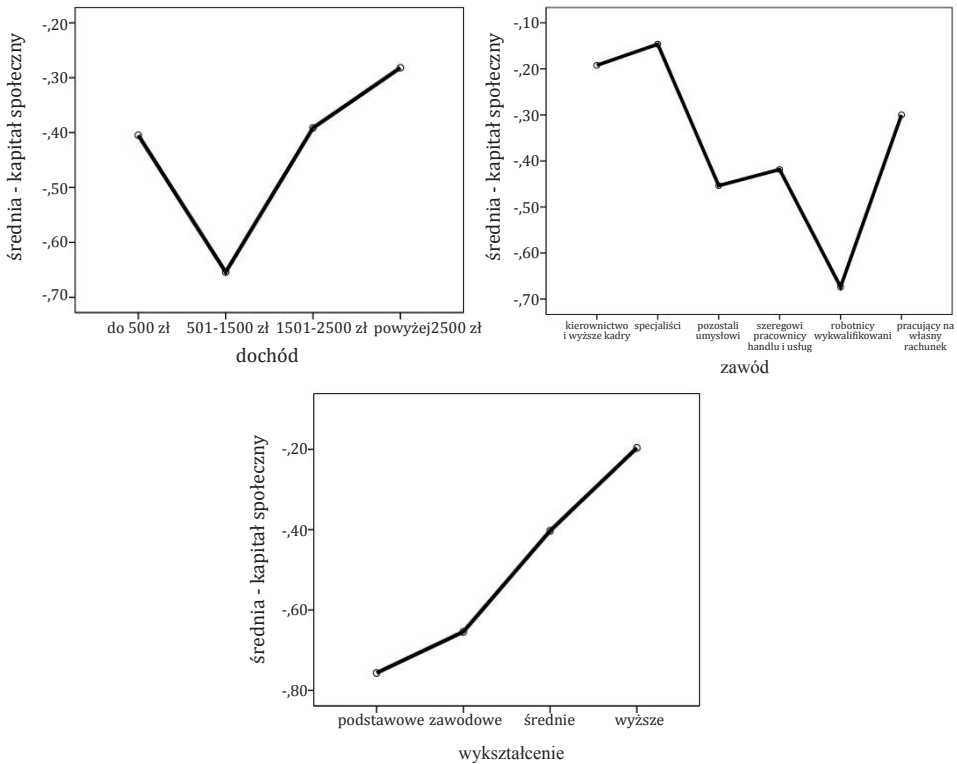
Najsilniejszy wpływ na skalę kapitału społecznego ma komponent sieciowy (0,680). Wynik ten potwierdza przekonanie wielu autorów o znaczeniu sieci społecznych dla koncepcji kapitału społecznego. Dla R.S. Burta (2005: 4) korzy-

ści wynikające z posiadania przez daną osobę sieci kontaktów społecznych są nazywane kapitałem społecznym. Zdaniem H. Flapa (2002: 37), kapitał społeczny jest bytem składającym się ze wszystkich spodziewanych przyszłych korzyści pochodzących nie z czyjejś pracy, ale z kontaktów utrzymywanych z innymi ludźmi. Co więcej, „sieci społeczne nie są postrzegane po prostu jako kolejne ograniczenie, ale jako kapitał społeczny, przy pomocy którego możliwe staje się dochodzenie do określonych rezultatów” (Flap 2002: 35). Tak rozumiany kapitał społeczny znacząco wpływa na nabywanie przez jednostki istotnych elementów kapitału kulturowego: wykształcenia i umiejętności, a także cech indywidualnych przydatnych do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego (Coleman 1988; Baker 2000).

Pozostałe komponenty kapitału społecznego, tj. normy i zaufanie, nieco słabiej w porównaniu z sieciami społecznymi warunkują skalę kapitału społecznego. W przypadku komponentu „normy”, siła korelacji wynosi 0,655, a dla zaufania – 0,553. Znaczenie tych komponentów polega m.in. na tym, że dostęp do zasobów innych ludzi warunkowany jest uzyskaniem z ich strony zaufania. Jak pisze N. Lin (2001: 66), „nawet jeśli ktoś, z kim nawiązaliśmy relacje, ma bogatsze zasoby, może odrzucić nasze pragnienie uzyskania do nich dostępu, o ile nasze stosunki nie opierają się na normatywnej wzajemności, zaufaniu i wzajemnych zobowiązaniach”. Dla klimatu zaufania istotne znaczenie ma zatem aspekt normatywny.

Relatywnie silna korelacja pomiędzy skalą kapitału społecznego a wszystkimi trzema komponentami tego kapitału niesie ze sobą istotne informacje. Pokazuje, że każdy z wymiarów ma znaczenie dla budowania i podtrzymywania kapitału społecznego. Z punktu widzenia idei promujących tworzenie kapitału społecznego ustalenia te powinny mieć charakter nie tylko informacyjny, ale również aplikacyjny. Podejmując działania na rzecz tworzenia kapitału społecznego, należy bowiem uwzględniać oddziaływanie poszczególnych jego komponentów, tj. sieci, norm, zaufania. Świadomość owych zależności może przyczynić się do właściwego kreowania i wzmacniania kapitału społecznego, a także do zwiększania jego efektywności. Równie przydatna okazuje się wiedza na temat jego potencjalnych uwarunkowań.

W odniesieniu do teoretycznych założeń i empirycznych ustaleń przyjęto, że potencjalnymi wyznacznikami kapitału społecznego badanej zbiorowości mogą się okazać, podobnie jak w przypadku poszczególnych jego wymiarów, zmienne atrybutywne (wiek, wykształcenie, dochód, status zawodowy). Weryfikacji tej hipotezy dokonano za pomocą jednoczynnikowej analizy wariancji. W wyniku przeprowadzonych analiz wykazano istotność związku między ogólnym poziomem kapitału społecznego a trzema zmiennymi: wykształceniem ($p = 0,000$), dochodem ($p = 0,002$) i statusem zawodowym ($p = 0,000$). Wspomniane zależności zilustrowano na rysunku 4.9.



Rysunek 4.9. Kapitał społeczny a zmienne atrybutywne (dochód, status zawodowy, wykształcenie)
Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* wykazały istotne różnice między następującymi grupami (rysunek 4.9):

1) biorąc pod uwagę wysokość dochodu, stwierdzono istotną w sensie statystycznym różnicę między osobami z drugiej w kolejności grupy dochodowej (501–1500 zł) a osobami z grupy najwyższej (powyżej 2500 zł);

2) istotnie różnym poziomem kapitału społecznego charakteryzują się także robotnicy wykwalifikowani w stosunku do „specjalistów”, „pracowników umysłowych” i „pracujących na własny rachunek”;

3) istotne różnice stwierdzono również między wszystkimi grupami wyróżnionymi na podstawie wykształcenia, z wyjątkiem osób z wykształceniem podstawowym i zawodowym (w tym przypadku p w teście Bonferroniego wynosi 0,686).

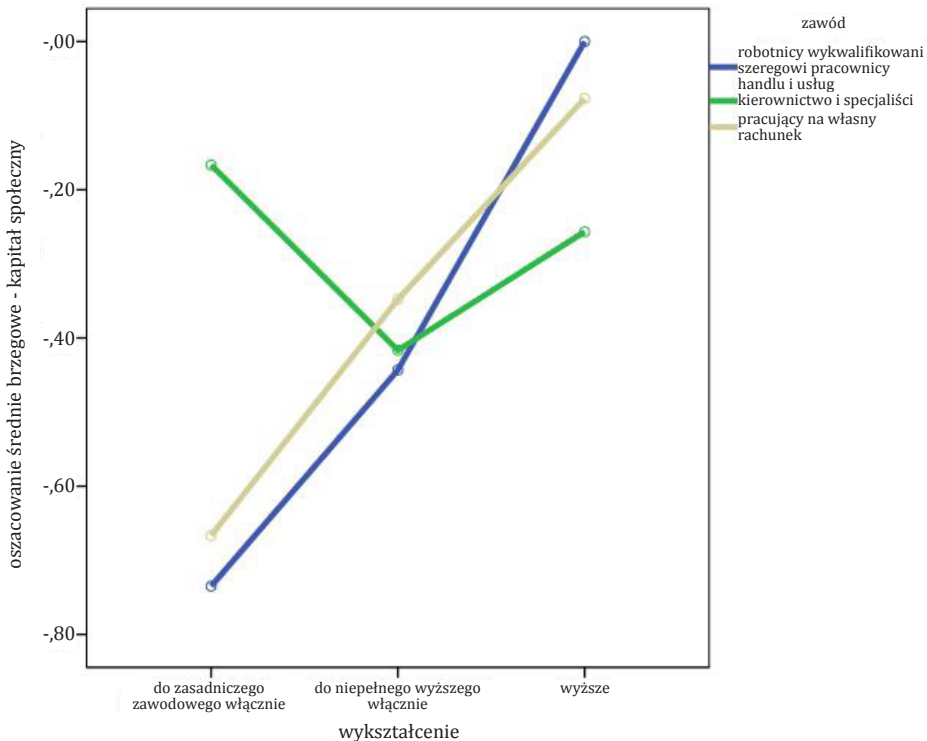
Z analizy statystyk rozkładu badanej zmiennej według cech atrybutywnych wynika, że wysokim poziomem kapitału społecznego cechują się specjaliści pracujący na własny rachunek, a także kierownictwo i wyższe kadry.

Z punktu widzenia dochodu wysoki poziom kapitału społecznego dotyczy osób zarabiających powyżej 2500 zł miesięcznie, a niski – osób, których dochód mieści się w przedziale 501–1500 zł. Wysokie wartości badanego zjawiska są typowe także dla najmłodszych badanych i tych wszystkich, którzy legitymują się wykształceniem wyższym.

Uzyskane dane znajdują odzwierciedlenie w innych wynikach badań, z których wynika, iż zmienne społeczno-demograficzne różnicują poziom kapitału społecznego w prosty i przewidywalny sposób: im wyższy status społeczny i materialny jednostki, tym wyższy poziom badanego zjawiska (CBOS 2008e; Starosta, Frykowski 2008; Walczak-Duraj 2008).

Z uwagi na to, że omawiane zmienne atrybutywne są ze sobą wzajemnie powiązane, a tym samym ich współwystępowanie może determinować ogólny poziom kapitału społecznego, zastosowano model dwuczynnikowej analizy wariancji, pozwalający na zbadanie wpływu danego czynnika przy założeniu stałego poziomu drugiego czynnika oraz – co ważne – efektu interakcji (łącznego, nierozzerwalnego wpływu obu czynników równocześnie).

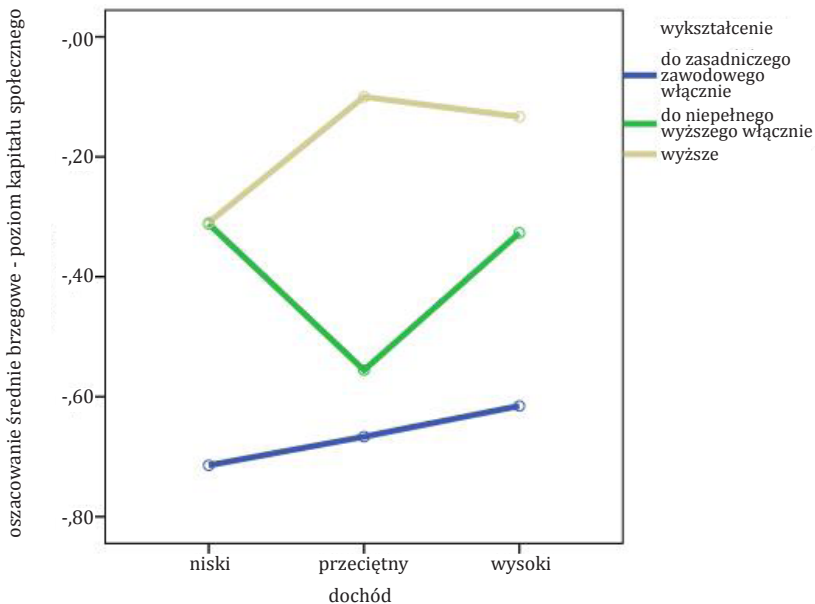
Po pierwsze, zbadano wpływ wykształcenia poprzez pryzmat zawodu (rysunek 4.10).



Rysunek 4.10. Ogólny poziom kapitału społecznego w przekroju zawodu i wykształcenia
Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzona testem F ocena wpływu poszczególnych czynników wykazała istotność jedynie poziomu wykształcenia: $p = 0,036$ (zakładając stały poziom czynnika „zawód”). Nieistotny natomiast okazał się efekt interakcji ($p = 0,341$), co oznacza, że wykształcenie w podobny sposób różnicuje kapitał społeczny w przypadku osób należących do różnych grup zawodowych. Wykres potwierdza wcześniejsze ustalenia, z których wynika, że niezależnie od wykonywanego zawodu najwyższym poziomem kapitału społecznego charakteryzują się osoby posiadające wykształcenie wyższe.

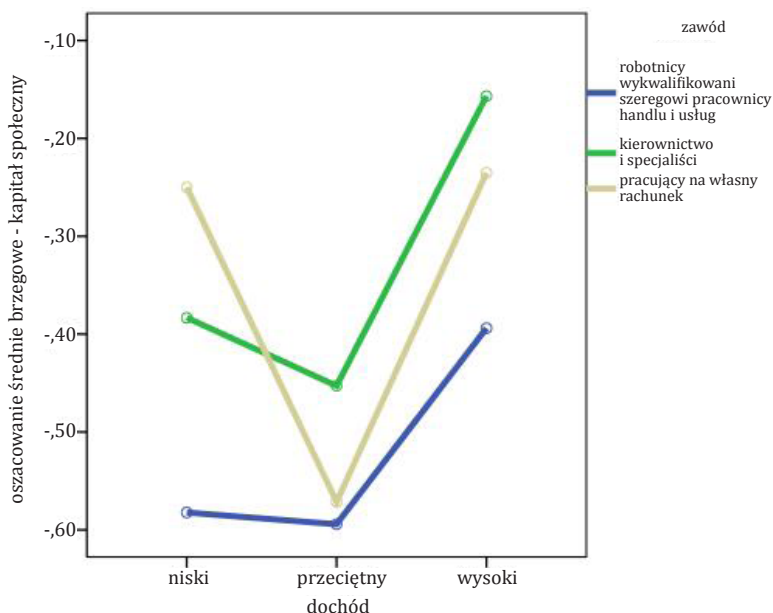
Podobna analiza, uwzględniająca obok wykształcenia poziom dochodu, wykazała istotność zarówno poziomu wykształcenia: $p = 0,000$ (zakładając stały poziom czynnika „dochód”), jak i dochodu: $p = 0,000$ (zakładając stały poziom czynnika „wykształcenie”) (rysunek 4.11).



Rysunek 4.11. Ogólny poziom kapitału społecznego w przekroju dochodu i wykształcenia
Źródło: opracowanie własne

Również w tym przypadku nieistotny okazał się efekt interakcji ($p = 0,281$), co oznacza, że dochód w analogiczny sposób różnicuje poziom kapitału społecznego w przypadku osób o różnym poziomie wykształcenia. Poziom kapitału społecznego rośnie wraz z poziomem dochodu w sposób prostoliniowy jedynie w przypadku osób posiadających wykształcenie wyższe. Warto zwrócić uwagę na przebieg zmiennej dla osób z wykształceniem średnim lub niepełnym wyższym (druga kategoria).

Kolejnym, ostatnim elementem analizy jest zbadanie wpływu takich czynników, jak zawód i dochód (rysunek 4.12).



Rysunek 4.12. Ogólny poziom kapitału społecznego w przekroju przynależności zawodowej i dochodu
Źródło: opracowanie własne

W tym przypadku wpływ pojedynczo rozpatrywanych czynników nie jest istotny statystycznie. Co więcej, obserwuje się brak znaczących różnic ($p = 0,102$) dotyczących poziomu kapitału społecznego pod wpływem dochodu w różnych grupach zawodowych.

Przeprowadzona analiza wariancji – zarówno jednoczynnikowa, jak i dwuczynnikowa – wykazała istotność wpływu podstawowych cech atrybutywnych mieszkańców Łodzi, takich jak: wiek, wykształcenie, dochód, zawód, na poziom kapitału społecznego. Współwystępowanie tych cech nie ma jednak istotnego znaczenia – w obrębie grup dochodowych czy grup wykształcenia brane pod uwagę pozostałe cechy w analogiczny sposób oddziałują na badane zjawisko. Podobnie, łączne współwystępowanie trzech czynników (dochód, wykształcenie, zawód) nie ma istotnego – w sensie statystycznym – znaczenia dla poziomu kapitału społecznego.

4.6. Typy kapitału społecznego i jego korelaty

Kolejnym elementem diagnozy kapitału społecznego mieszkańców Łodzi jest skonstruowanie typów badanego zjawiska, zgodnie z założeniem, że „złożoność konkretnej rzeczywistości przewyciężamy poprzez klasyfikację

[...] zjawisk w parę typów lub klas, uwypuklając w ten sposób ważne jej rysy” (Bertrand, Wierzbicki 1970: 152). Typologia porządkuje informacje o świecie, dając tym samym obraz uszeregowanej, transparentnej rzeczywistości. Co więcej, konstruowanie typów ułatwia poznanie obiektywnej prawdy, która jest niemożliwa do osiągnięcia na drodze czystej obserwacji empirycznej. Obserwacja bowiem zależy w dużej mierze od konceptualizacji, która poprzez tworzenie pewnych przewodnich idei, koncepcji czy też ram odniesienia uwypukla pewne sprawy, dzięki czemu wiemy, jakie fakty mamy gromadzić i badać.

Przyjęcie typologicznego punktu widzenia w pracy badawczej umożliwia skorelowanie pewnych cech osobowości, charakterystycznych postaw, z reprezentowanymi przekonaniem na dany temat (Pawłowski 1977).

Mając świadomość korzyści wynikających z tworzenia typologii, wyróżniono typy kapitału społecznego. Skonstruowanie owej typologii umożliwiła – technicznie – wykorzystywana do tego typu działań analiza skupień, empirycznie – dominujący rodzaj analizowanych komponentów kapitału społecznego (sieci, normy, zaufanie). Dokonana klasyfikacja gwarantuje niewątpliwie dokładniejszą charakterystykę badanego zjawiska. Informuje bowiem o wartościach skumulowanych zmiennych składkowych kapitału społecznego, co pozwala na odpowiednie pogrupowanie (tabela 4.10).

Tabela 4.10. Kategorie skupień komponentów kapitału społecznego (N = 452)

Nazwa i zakres wartości komponentu	Skupienia		
	1	2	3
Zaufanie (-1 do +1)	0,55	0,35	-0,74
Sieci (-1 do +1)	-0,33	0,74	-0,56
Normy społeczne (-1 do +1)	-0,25	0,58	0,55
Procent	46,2	36,5	17,3

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie analizy statystycznej wyróżniono trzy kategorie skupień różniących się zarówno strukturą, jak i łączną wartością trójwartościowych wskaźników, stanowiącą odpowiednik sumarycznego wskaźnika kapitału społecznego, obejmującego: normy, zaufanie i sieci społeczne. Analiza skupień wykazała, iż żadna z wyodrębnionych kategorii nie zawiera wszystkich wyróżnionych komponentów w maksymalnym stopniu. W badanej zbiorowości nie występuje zatem idealny typ kapitału społecznego. Jednakże w dużym stopniu do kapitału idealnego, wyrażającego się współwystępowaniem

wszystkich trzech komponentów, zbliża się typ drugi, jako jedyny zawiera dodatkowo wartości trzech analizowanych zmiennych (tabela 4.23).

Najliczniej jest reprezentowana kategoria pierwsza, która składa się z istotnie rozbudowanego, o dodatniej wartości, komponentu „zaufanie” i niskich, ujemnych wartości dwóch pozostałych komponentów kapitału społecznego, tj. sieci i norm społecznych. Najrzadziej zaś występuje trzecia kategoria, której cechą charakterystyczną jest relatywnie wysoki poziom komponentu normatywnego. Wynik ten potwierdza przekonanie o wszechobecności zaufania społecznego w życiu jednostki oraz tezy o coraz powszechniejszym relatywizmie i permissywizmie moralnym.

W celu dokonania pełnej charakterystyki kapitału społecznego mieszkańców Łodzi każdy z wyróżnionych typów kapitału został odpowiednio nazwany i zaprezentowany. Podstawowym kryterium tworzenia nazw był dominujący komponent kapitału.

Pierwszy typ charakteryzujący się dodatnią wartością zaufania i ujemnymi wartościami dwóch pozostałych komponentów kapitału społecznego, tj. sieci i norm społecznych, jawi się jako typ niespójny. Ze względu na fakt, iż dominującym komponentem staje się w tym przypadku zaufanie, typ ten określono jako „niespójny kapitał zaufania”. Osoby reprezentujące omawiany typ kapitału cechują się relatywnie wysokim poziomem zaufania, niską aprobatą norm społecznych, a także niewielkim rozmiarem sieci społecznych. Warto jednakże podkreślić, iż reprezentanci omawianego typu kapitału społecznego charakteryzują się wprawdzie relatywnie wysokim poziomem zaufania społecznego, jednakże dalecy są od respektowania norm społecznych o charakterze prospołecznym, a także utrzymywania rozległych kontaktów społecznych. Można zatem domniemać, że adresatami okazywanego przez nich zaufania jest wąski krąg osób, rodzina, krewni, sąsiedzi. Taki rodzaj zaufania, nazywany zaufaniem prywatnym, koncentruje się przede wszystkim na bliskich i intensywnych relacjach z osobami, których znamy. Przejawianie zaufania w tej sferze nie jest jednak warunkiem wystarczającym do budowania kapitału społecznego, ponieważ ogranicza ono współpracę z innymi ludźmi, a także potrzebę tworzenia sieci kontaktów społecznych.

Jeśli uwzględni się strukturę omawianego typu kapitału społecznego, to okazuje się, iż w porównaniu z pozostałymi typami charakteryzuje się on najsłabszą strukturą, a tym samym najmniejszą koincydencją jego komponentów. Uznać zatem można, że ten rodzaj kapitału przyniesie najmniejsze efekty, a jego funkcjonalność dotyczyć będzie wybranych aspektów.

Drugi z wyróżnionych typów kapitału społecznego charakteryzuje się dodatnią wartością wszystkich jego komponentów: zaufania, sieci i norm społecznych. Jest to zatem kapitał spójny. Ze względu na fakt, iż dominującym komponentami stają się w tym przypadku sieci i normy, typ ten określono jako „spójny kapitał sieciowo-normatywny”. Osoby reprezentujące ten typ

kapitału społecznego cechują się wysokim poziomem sieci i norm społecznych, a także znacznym zaufaniem społecznym. Spójny kapitał sieciowo-normatywny wydaje się najlepszym typem kapitału, ponieważ zawiera w sobie wszystkie jego elementy: sieci, normy i zaufanie. Można zatem przyjąć, że jest to „pełny kapitał społeczny”. Ze względu na znaczenie poszczególnych jego komponentów i relacji, jaka pomiędzy nimi występuje, jest oczywiste, że ten typ kapitału będzie najbardziej efektywny.

Trzeci z wyróżnionych typów kapitału społecznego charakteryzuje się dodatnią wartością jedynie jednego komponentu, tj. norm społecznych. Pozostałe dwa komponenty kapitału społecznego: zaufanie i sieci, osiągnęły stosunkowo niskie wartości. Bazując na wcześniejszych ustaleniach dotyczących komponentów analizowanej zmiennej, wyróżniony typ kapitału społecznego nazwano „niespójnym kapitałem normatywnym”. Relatywnie duża przewaga norm społecznych nad pozostałymi komponentami zwraca w tym przypadku szczególną uwagę na normatywną podstawę kapitału społecznego. Normy społeczne stanowią konstytutywny element kapitału społecznego, a ich obecność zwiększa sprawność grup społecznych, ułatwiając skoordynowane działania i współpracę. Podzielanie norm społecznych stwarza przesłanki do powstania więzi moralnej przyczyniającej się do budowania tego, co mieści się w ramach kapitału społecznego. Jednakże, aby mógł on wzrastać, potrzeba poza komponentem normatywnym także komponentu zaufania i sieci.

Dla właściwego budowania i wzmacniania kapitału społecznego ważkie znaczenie ma również wiedza na temat jego potencjalnych wyznaczników. „Na ogół panuje wśród badaczy przekonanie, że pewien zespół ludności, kultury lokalnej i organizacji komunalnej jest źródłem swoistego sposobu życia z odpowiednio skorelowanymi typami osobowości oraz charakterystycznymi układami postaw” (Bertrand, Wierzbicki 1970). Reprezentowane postawy i działania ludzi zależą od wielu czynników. O zachowaniu, wyznawanych poglądach może przesądzać np. miejsce zajmowane w hierarchii społecznej, poziom religijności czy wiek. Dlatego często uważa się, że dany typ zachowania czy sposób myślenia jest typowy dla określonych kategorii społecznych. Podobnie rzecz się ma z typami kapitału społecznego. Wśród korelatów skonstruowanych typów pojawia się: wykształcenie, dochód i płeć.

Z danych zamieszczonych w tabeli 4.11 wynika, że typ kapitału społecznego najsilniej jest różnicowany przez zmienną „wykształcenie”. W tym przypadku współczynnik zależności V Cramera jest relatywnie wysoki ($VC = 0,260$). Uzyskany wynik potwierdza znaczenie dyplomów akademickich w życiu człowieka. Jest to kolejny dowód na to, że posiadane wykształcenie to nie tylko poświadczona dokumentem wiedza zdobyta w oficjalnym systemie nauczania, ale także zasób wiedzy i umiejętności umożliwiające jednostce odpowiednie poznawanie świata, rozwój osobowości i sterowanie własnym życiem. Wykształcenie poszerza bowiem perspektywę poznawczą i ana-

lityczną jednostki, kształtuje umiejętność porównywania, wnioskowania, uogólniania (Koralewicz-Zębik 1987: 145). Co więcej, „poziom wykształcenia wpływa bezpośrednio na wartości i system orientacyjny jednostki, ponieważ wykształcenie sprzyja elastyczności intelektualnej i szerokości spojrzenia” (Kohn, Mach 1986: 17).

Tabela 4.11. Korelaty typów kapitału społecznego

Zmienne niezależne	Typy kapitału społecznego
Wiek	$\chi^2 = 0,859$; $p = 0,651$ VC = 0,044; $p = 0,651$
Dochód	$\chi^2 = 16,106$; $p = 0,013$ VC = 0,195; $p = 0,013$
Zawód	$\chi^2 = 16,775$; $p = 0,079$ VC = 0,168; $p = 0,079$
Płeć	$\chi^2 = 16,106$; $p = 0,013$ VC = 0,195; $p = 0,013$
Wykształcenie	$\chi^2 = 26,058$; $p = 0,000$ VC = 0,260; $p = 0,000$

Źródło: opracowanie własne.

Po przeanalizowaniu podstawowych cech osób w ramach poszczególnych typów kapitału społecznego należy stwierdzić, że pierwszy typ, tj. nie-spójny kapitał zaufania, jest właściwy dla badanych powyżej 65 roku życia, posiadających wykształcenie podstawowe. Ten typ reprezentują głównie osoby należące do kategorii zawodowej „robotnicy wykwalifikowani”, częściej są to mężczyźni, zaś z punktu widzenia sytuacji materialnej – osoby, których dochód mieści się w przedziale 501–1500 zł.

Typ drugi, czyli spójny kapitał sieciowo-normatywny, występuje najczęściej wśród kobiet, osób legitymujących się wykształceniem wyższym, a także wśród specjalistów. Reprezentanci tego typu kapitału społecznego mieszczą się w przedziale wiekowym 25–34, a ich miesięczny dochód wynosi minimum 2500 zł.

Kolejny, trzeci typ kapitału społecznego dotyczy, po pierwsze: mężczyzn, po drugie: osób o wykształceniu zawodowym, po trzecie: robotników wykwalifikowanych, po czwarte: badanych w wieku 35–44 lat, i po piąte: osób, których miesięczny dochód mieści się w przedziale 501–1500 zł.

Analiza wyników dotyczących struktury poszczególnych typów kapitału społecznego pokazuje, że najlepszy typ, tzn. charakteryzujący się najwyższą łączną wartością jego komponentów, jest domeną osób o wysokim statusie społeczno-ekonomicznym. Stanowi to kolejny dowód na to, że czynniki społeczno-demograficzne odgrywają ważną rolę w budowaniu i wzmacnianiu kapitału społecznego. Prawidłowość ta dotyczy zarówno struktury, jak i poziomu kapitału społecznego.

4.7. Podsumowanie

Na podstawie zaprezentowanej analizy materiału empirycznego można sformułować kilka zasadniczych konkluzji dotyczących kapitału społecznego, jego wymiarów, poziomu, typów oraz korelatów.

Należy podkreślić, iż poziom kapitału społecznego jest w przypadku Łódzian niski. Uzyskane wyniki badań dotyczące zaufania społecznego mieszkańców Łodzi wydają się potwierdzać tezę, że cechą społeczeństwa polskiego jest niski poziom zgeneralizowanego zaufania okazywanego ludziom i zaufania pionowego. Znamienne jest zatem deklarowanie postawy uogólnionej podejrzliwości i nieufności w relacjach z ludźmi oraz do instytucji władzy i klasy politycznej. Na wysokim poziomie utrzymuje się natomiast wskaźnik zaufania w sferze prywatnej. W przypadku omawianych badań zaufanie do najbliższej rodziny jest typowe prawie dla wszystkich badanych. Wyniki analiz wskazują także, iż Łódzianie nie dysponują rozbudowanymi sieciami społecznymi. W przypadku pięciu elementów składających się na ten komponent kapitału społecznego dominuje poziom niski. Na średnim poziomie utrzymuje się głównie rozległość kontaktów społecznych i kontakt telefoniczny. Co więcej, wśród badanej zbiorowości dominuje stosunkowo niski poziom aprobaty analizowanych norm społecznych stanowiących podstawę kapitału społecznego. Uzyskane rezultaty wskazują na istniejący współcześnie subiektywizm etyczny w kwestii zasad moralnych, wynikający w dużej mierze z pluralizmu życia społecznego oraz indywidualizacji i liberalizacji.

Jeśli uwzględni się założenie, że o rodzaju kapitału społecznego decyduje współwystępowanie cech uznanych za jego elementy konstytutywne, to wśród Łódzian dominuje „kapitał zaufania” składający się z dodatniej wartości zaufania i ujemnych wartości dwóch pozostałych wymiarów. Ze względu na znaczenie komponentów kapitału społecznego dla jego obecności i ewentualnych zysków, także w kontekście jakości życia, wynik ten budzi pewien niepokój. Przeprowadzone analizy potwierdziły bowiem teoretyczne założenia dotyczące istniejących zależności pomiędzy poszczególnymi wymiarami kapitału społecznego. Współwystępowanie kluczowych jego komponentów jest ważne zarówno z punktu widzenia powstawania, jak i podtrzymywania kapitału społecznego. Siła tego zasobu tkwi w jego spójności, a nie w rozproszeniu. Z punktu widzenia idei promujących tworzenie kapitału społecznego ustalenia te powinny mieć charakter nie tylko informacyjny, ale także aplikacyjny. Podejmując działania na rzecz tworzenia kapitału społecznego, należy bowiem uwzględnić oddziaływanie poszczególnych jego komponentów, tj. sieci, norm, zaufania. Świadomość owych zależności może przyczynić się do właściwego kreowania i wzmacniania kapitału społecznego, a także do zwiększania jego efektywności. Równie przydatna okazuje się wiedza na temat jego potencjalnych uwarunkowań, wśród których zdiagnozowano zmienne społeczno-demograficzne.

ROZDZIAŁ 5

JAKOŚĆ ŻYCIA – POZIOM I UWARUNKOWANIA

5.1. Wstęp

Celem rozważań prezentowanych w tym rozdziale jest diagnoza jakości życia mieszkańców Łodzi. Ponieważ pełny obraz jakości życia otrzymuje się, badając zarówno jej obiektywny, jak i subiektywny wymiar (Borys, Rogala 2008), eksploracja dotyczy obydwu wymiarów.

Z literatury przedmiotu wynika, że w przypadku subiektywnej jakości życia uwzględnia się dość szeroki wachlarz wskaźników opisujących wielowymiarowość dobrostanu, w tym: zadowolenie jednostki z poszczególnych dziedzin życia, pragnienie, tj. wolę życia, czy też ogólną ocenę życia (Campbell i in. 1967; Andrews 1976; CBOS 2008c; Bańka 1998). W stosunku do obiektywnej jakości życia stosowana metodologia odnosi się do wskaźników uwzględniających materialne warunki życia, m.in. dochód, wielkość i status mieszkania (Ostasiewicz 2004; CBOS 2008c; Czapiński 2004).

Empirycznymi wyznacznikami subiektywnej jakości życia w prezentowanych badaniach stały się pytania o ogólne zadowolenie z życia oraz o satysfakcję z poszczególnych jego dziedzin. „Zakłada się, że oceniając poziom satysfakcji z własnego życia, dana osoba bierze pod uwagę wszystkie aspekty składające się na ogólną jakość życia, które uważa za istotne. Tym samym miara ta informuje o stopniu zaspokojenia indywidualnych potrzeb i oczekiwań” (GUS 2013). Do określenia obiektywnej jakości wykorzystano natomiast wyniki przeprowadzonych analiz na temat dochodów badanych, powierzchni i statusu ich mieszkania oraz standardu materialnego, mierzonego posiadanymi dobrami materialnymi.

5.2. Obiektywny wymiar jakości życia

Przegląd badań nad jakością życia pokazuje, że jej obiektywny wymiar często utożsamia się z ogólnie pojętymi warunkami życia. W podejściu tym akcentuje się przede wszystkim warunki materialne (Ostasiewicz 2004). Innymi

słowy przyjmuje się, iż obiektywna jakość życia zbliżona jest znaczeniowo do poziomu życia, który oznacza całokształt obiektywnych warunków o charakterze infrastrukturalnym, w jakich żyje społeczeństwo (grupy społeczne, gospodarstwa domowe, jednostki) (Rogała, Borys 2008). Takie podejście nawiązuje w dużym stopniu do definicji komisji ekspertów ONZ, według której pojęcie jakości życia to „całokształt warunków życia ludzi oraz stopień materialnego i kulturalnego zaspokojenia ich potrzeb” (Piasny 1992: 74), a także do metodologii zastosowanej w ramach Europejskiego Badania Jakości Życia.

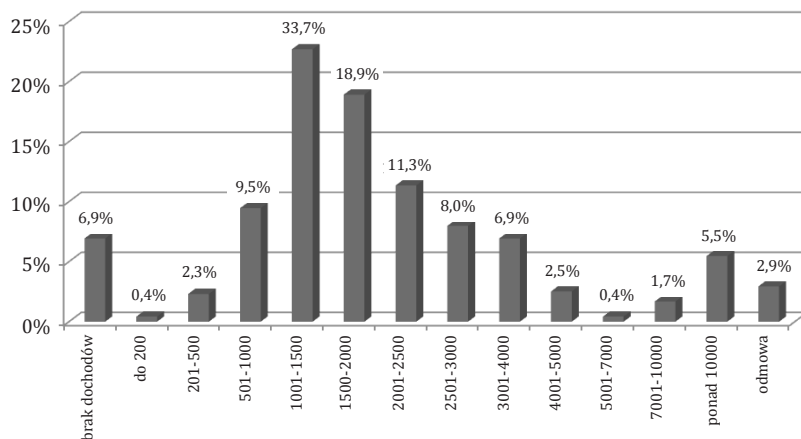
Zgodnie z tym podejściem warunki materialne i standard życia stanowią kluczowy aspekt jakości życia (EQLS 2009). Stąd też wskaźnikami obiektywnej jakości czyni się często takie wymiary poziomu życia, jak: dochód, sytuację mieszkaniową, wyposażenie gospodarstwa domowego w dobra materialne (Ostasiewicz 2004; Rogała, Borys 2008). Taka metodologia znalazła zastosowanie również w niniejszej pracy.

Pierwszym z aspektów obiektywnej jakości życia jest uzyskiwany dochód. Jak twierdzi H. Domański (2009: 117), dochody „stanowią najbardziej trafny wyznacznik położenia materialnego – jeśli ujmujemy rzecz z perspektywy jednostek”. Są także istotną determinantą w wyjaśnianiu poziomu jakości życia ludzi i społeczeństw.

Badania empiryczne pokazują dość jednoznacznie zależność między posiadanym dochodem ludzi a ich satysfakcją z życia. Wynika z nich, iż wyższe dochody w istotny sposób wpływają na życiowe zadowolenie. Prawidłowość ta nie dotyczy jednak wszystkich kategorii społecznych. Silna zależność między poziomem dochodu a poziomem zadowolenia z życia odnosi się tylko do tych grup, które nie są w stanie zaspokoić standardowych potrzeb. Potwierdzają to m.in. badania M. Seligmmana (2002), z których wynika, że najbogatsi ludzie nie są wcale szczęśliwsi od przeciętnego Amerykanina. Osoby mniej zamożne również mają powody do zadowolenia z życia. Dochód prowadzi zatem do wzrostu poczucia szczęścia jedynie do pewnego poziomu. Pokazują to także dynamiczne badania dotyczące społeczeństw. Wynika z nich, że w długim okresie tylko społeczeństwa biedniejsze stają się szczęśliwsze, bogatsze nie (Frey, Stutzer 2002). Wzrost dochodu nie jest równoznaczny ze wzrostem satysfakcji z życia, co też, jak podkreślano wcześniej, określa się mianem paradoksu Easterlina (Stevenson, Wolfers 2008).

Można zatem założyć, że dochód nie jest znaczącą determinantą subiektywnej jakości życia. Siła efektu wzrostu dochodu jest słabsza niż innych czynników (Graczyk 2007). Bez wątplenia jednak dochód ma istotne znaczenie z punktu widzenia obiektywnej jakości życia. Należy on do najważniejszych wskaźników uwzględniających ocenę i porównywanie dobrobytu materialnego ludzi. Wyższe wartości tego wskaźnika wskazują na lepszą sytuację ekonomiczną gospodarstwa, natomiast niskie wartości lub obserwowana ocena spadkowa mogą wskazywać na zagrożenie ubóstwem (Ostasiewicz 2004: 163).

Informację dotyczącą kształtowania się dochodu w badanej zbiorowości prezentuje rysunek 5.1.



Rysunek 5.1. Przeciętny miesięczny dochód badanych (N = 476)

Źródło: opracowanie własne

Z zaprezentowanych danych wynika, że poziom miesięcznych dochodów badanych jest dość zróżnicowany. Najczęściej uzyskiwany dochód kształtuje się na poziomie 1001–2000 zł, dotyczy łącznie ok. 42% mieszkańców Łodzi. Niecałe 7% badanych przyznało, że nie osiągnęło żadnego dochodu w roku poprzedzającym badanie. Z kolei najwyższy dochód – ponad 10 000 zł – dotyczy tylko ok. 5% respondentów.

Jeśli odnieść te dane do średniej płacy netto w 2010 r. (2312,98 zł), to należy stwierdzić, że większość badanych osiągnęła dochód powyżej średniej krajowej. Stworzona na potrzeby badania typologia poziomu dochodów mieszkańców Łodzi pokazuje jednak, że wśród badanej zbiorowości dominuje niski poziom dochodu, tj. poniżej minimalnej wartości płac (954,96 zł) z 2009 r. (tabela 5.1).

Tabela 5.1. Poziomy dochodu

Poziom dochodu	N	%
Niski	216	43,5
Średni	162	32,6
Wysoki	119	23,9
Ogółem	497	100,0

Źródło: opracowanie własne.

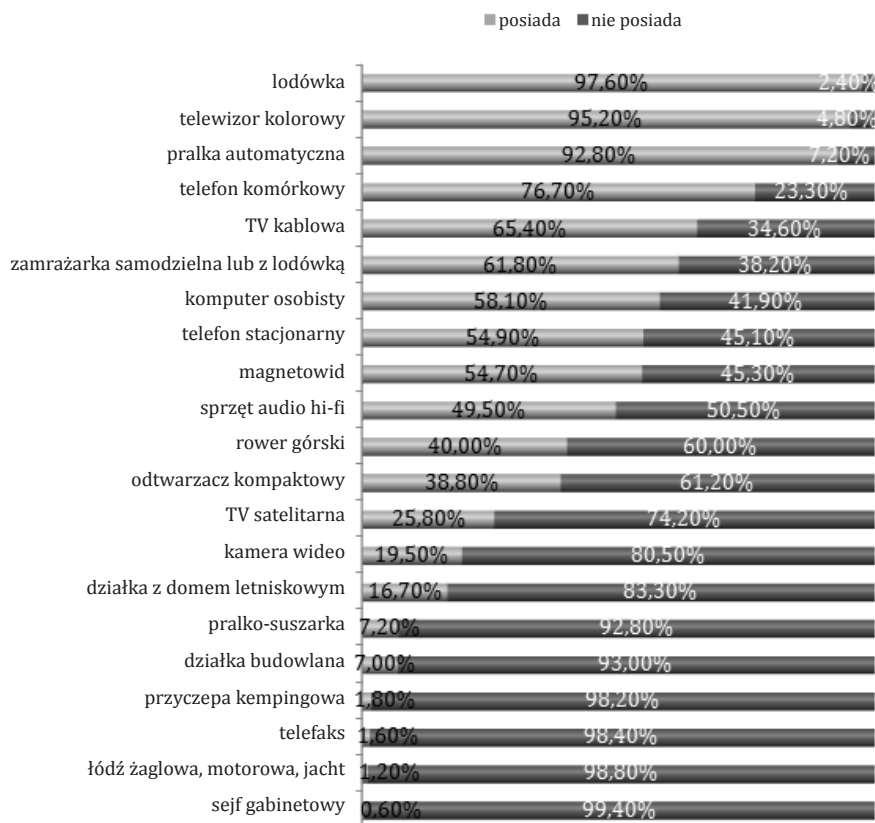
Wysoki poziom dochodu, rozumiany w tym przypadku jako dochód powyżej średniej krajowej, osiągnęła niespełna jedna czwarta badanych (23,9%). Średni poziom dotyczył natomiast ponad 30% respondentów (tabela 5.1). Z poziomem dochodów łączy się kolejny wymiar obiektywnej jakości życia, tj. standard materialny, mierzony liczbą posiadanych dóbr trwałego użytku. Powszechnie uznaje się, że dobra te świadczą o zamożności gospodarstwa domowego i zapewniają ludziom komfort życia. Zdaniem ekonomistów, „zakup dóbr traktowany jest jako nakład, który jednostka ponosi w celu osiągnięcia najlepszej z możliwych jakości życia” (Graczyk 2007: 113). Dobra trwałe mają bowiem istotne znaczenie w zaspokajaniu potrzeb jednostki, zarówno tych podstawowych, jak i wyższego rzędu. Dobra te są „zwykle stosunkowo drogie i ich zakup jest możliwy, gdy gospodarstwo domowe osiąga określony poziom dochodów, często też wymaga zgromadzenia oszczędności lub zaciągnięcia kredytu” (Hanusik i in. 2005: 52).

Przegląd badań dotyczących standardu materialnego Polaków pokazuje, że na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat poziom wyposażenia w dobra trwałego użytku sukcesywnie wzrasta (TNS OBOP 2001; CBOS 2008d, Diagnoza Społeczna 2009, 2010). Największy przełom w tym względzie nastąpił po zmianie ustroju ekonomicznego. Duże znaczenie ma także zmiana modelu konsumpcyjnego oraz funkcjonowanie w tzw. społeczeństwie konsumpcyjnym, w którym jednostka koncentruje się głównie na ciągłym pozyskiwaniu dóbr materialnych.

„Porównanie zmian wyposażenia gospodarstw domowych w czasie pozwala zauważyć istotną poprawę ilościową i unowocześnienie struktury posiadanych zasobów. [...] Szczególnie dużo nowości pojawiło się w dziedzinie teleinformatyki” (Hanusik i in. 2005: 54). Obecnie do rzadkości należą gospodarstwa, w których brakowałoby dóbr podstawowych, ułatwiających prowadzenie gospodarstwa domowego. Wzrasta również wyposażenie w dobra teleinformatyczne, co może świadczyć o unowocześnianiu wzorców konsumpcji (CBOS 2008d; Diagnoza Społeczna 2007, 2009). Zauważyć jednak należy, iż mimo poprawy poziomu i struktury wyposażenia gospodarstw domowych istnieją tzw. dobra ekskluzywne, dostępne tylko nielicznym osobom, głównie tym, którzy posiadają wysokie dochody. Badania dotyczące standardu materialnego mieszkańców Łodzi potwierdzają wyniki uzyskane na próbach ogólnopolskich.

Strukturę i poziom posiadanych dóbr trwałego użytku oszacowano za pomocą listy dwudziestu jeden dóbr, obejmującej zarówno dobra podstawowe, jak i wyższego rzędu. Na podstawie informacji o występowaniu poszczególnych dóbr uzyskano wiedzę na temat struktury standardu materialnego łodzian (rysunek 5.2). I tak, dobrem najczęściej występującym okazała się lodówka (97,6%), podobnie zresztą jak w badaniach ogólnopolskich. Na dru-

gim miejscu znalazł się telewizor kolorowy (92,8%), na trzecim – pralka automatyczna (92,8%). Większość badanych posiada także telefon komórkowy, który współcześnie jest niemalże dobrem powszechnym.



Rysunek 5.2. Standard materialny mieszkańców Łodzi (N = 497)

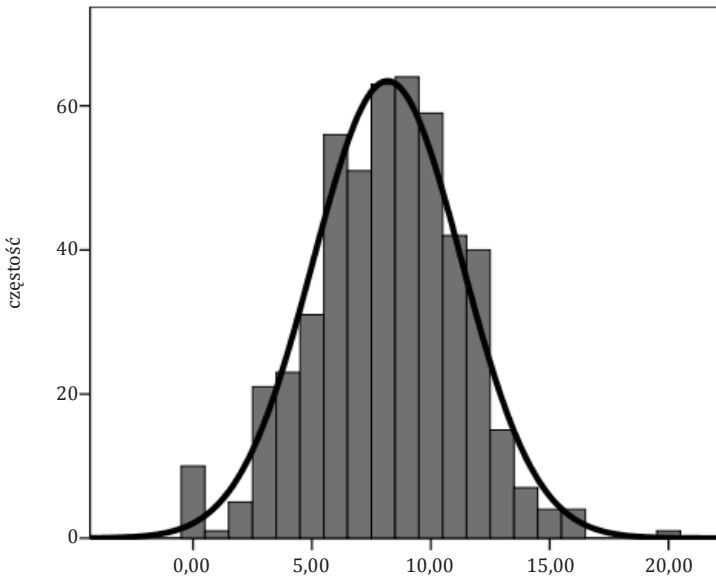
Źródło: opracowanie własne

Popularnymi dobrami są także TV kablowa, komputer, telefon stacjonarny czy sprzęt audio. Zauważyć jednak należy, iż relatywnie dużo jest dóbr, które występują rzadko, a wśród nich: TV satelitarna, kamera wideo, pralko-suszarka. Są także dobra, które posiadają tylko pojedyncze osoby, tj. działka budowlana, sejf gabinetowy, telefaks, przyczepa kempingowa, łódź żaglowa, motorowa i jacht.

Jak wspomniano wcześniej, zaprezentowane wyniki badań informują o strukturze standardu materialnego mieszkańców Łodzi. W celu syntetycznej oceny standardu materialnego skonstruowano skalę „posiadane dobra trwałe”. Powstała ona jako suma punktów dla poszczególnych itemów skali, na które

złożyła się ocena posiadania wszystkich dóbr uwzględnionych w badaniu (rysunek 5.2). Wskaźnik ten może przyjmować wartości z przedziału 0–21, przy czym im wyższa jego wartość, tym wyższy standard materialny. Rozkład analizowanej zmiennej jest niemalże symetryczny, a odchylenie standardowe wynosi 3,41. Rozproszenie wyników nie jest zbyt duże (rysunek 5.3).

Z przeprowadzonych analiz wynika, że mieszkańcy Łodzi są wyposażeni średnio w 8,67 dóbr materialnych. Liczba ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej wskazuje, że gospodarstwa domowe badanych osób mają stosunkowo niewiele dóbr. Można zatem wnioskować, że stan posiadania i standard wyposażenia materialnego tych gospodarstw jest raczej przeciętny. Na dwadzieścia jeden dóbr uwzględnionych w badaniu, posiadanie wszystkich z nich zadeklarowało zaledwie 0,2% ankietowanych. Ponad 2% z nich nie ma żadnej z wymienionych rzeczy. Największa liczba badanych (11,7%) dysponuje dziewięcioma dobrami.



Rysunek 5.3. Histogram prezentujący rozkład zmiennej „posiadane dobra trwałe” (N = 497)
Źródło: opracowanie własne

Analizę rzetelności skonstruowanej skali „dobra trwałego użytku” przeprowadzono metodą Alfa Cronbacha. Wartość statystyki Alfa wyniosła 0,787. Można zatem uznać, że skala jest zadowalającym narzędziem pomiarowym.

W celu sprawdzenia spójności skali „posiadane dobra trwałe” przeprowadzono analizę czynnikową. Na jej podstawie w obrębie skali wyodrębniło kilka podskal.

Wskazanie liczby głównych czynników przeprowadzono na podstawie wykresu osypiska. W konsekwencji ustalono, że należy wyodrębnić sześć głównych czynników (tabela 5.2).

Tabela 5.2. Macierz rotowanych składowych

Wyszczególnienie	Składowa					
	1	2	3	4	5	6
1. Komputer osobisty	0,734	0,177	-0,002	0,019	0,072	0,023
2. Rower górski	0,712	0,090	0,148	-0,162	-0,011	0,017
3. Odtwarzacz kompaktowy	0,643	0,014	0,039	0,219	0,048	-0,040
4. Sprzęt audio, hi-fi	0,623	0,060	0,006	0,280	0,048	0,081
5. Kamera wideo	0,506	-0,021	0,063	0,222	0,194	0,090
6. Telefon komórkowy	0,392	0,356	0,063	0,135	-0,036	0,143
7. Lodówka	0,052	0,839	0,010	0,040	0,036	0,003
8. Telewizor kolorowy	0,011	0,802	0,007	0,150	-0,002	0,019
9. Pralka automatyczna	0,204	0,717	0,011	0,128	0,007	0,007
10. Łódź żaglowa, motorowa, jacht	0,032	0,015	0,900	0,053	0,069	-0,010
11. Przyczepa kempingowa	0,048	0,027	0,818	0,044	0,038	-0,069
12. Sejf gabinetowy	0,057	0,012	0,541	-0,057	0,209	0,249
13. Działka z domem letniskowym	0,247	0,003	0,355	0,340	-0,227	-0,112
14. Telefon stacjonarny	0,026	0,147	0,110	0,737	0,039	-0,049
15. Zamrażarka samodzielna lub z lodówką	0,206	0,134	-0,038	0,654	0,108	0,159
16. Magnetowid	0,470	0,123	-0,063	0,516	-0,118	0,151
17. TV kablowa	0,303	0,267	0,017	0,421	0,132	-0,405
18. Pralko-suszarka	0,053	0,063	-0,051	0,022	0,735	-0,079
19. Telefax	0,062	-0,039	0,316	0,043	0,656	0,053
20. Działka budowlana	0,224	-0,016	0,138	0,072	0,452	0,449
21. TV satelitarna	0,117	0,105	0,006	0,091	-0,022	0,814

Źródło: opracowanie własne.

Pierwsza grupa czynników obejmuje dobra, które można określić mianem dóbr powszechnie dostępnych. Druga grupa dotyczy dóbr podstawowych, które znajdują się niemalże w każdym gospodarstwie domowym. Trzecia grupa obejmuje rzeczy, które w przypadku badanej zbiorowości występują relatywnie rzadko. Trzy pozostałe czynniki uwzględniają dobra, które w zdecydowanej większości można określić jako kategorię dóbr wyższego rzędu.

Dla potrzeb dalszych analiz, uwzględniając liczbę dóbr będących w posiadaniu jednostki, wyróżniono trzy poziomy standardu materialnego łodzian: niski (0–6 dóbr), średni (7–12 dóbr), wysoki (12–21). Dominującym w zbiorowości typem jest poziom średni, dotyczy on ponad 60% mieszkańców Łodzi. Na drugim miejscu znajdują się osoby o niskim standardzie materialnym (29,6%), na trzecim natomiast ci wszyscy, którzy reprezentują standard wysoki – stanowią oni zaledwie 6,2% populacji. Zauważyć należy, że podobne dane dotyczące posiadanych dóbr uzyskano w badaniach M. Frykowskiego (2007).

Kolejnym aspektem obiektywnej jakości życia w prezentowanych badaniach jest sytuacja mieszkaniowa. Zdaniem J. Albera i T. Faheya (2004), godziwe warunki mieszkaniowe są jednym z priorytetów dobrej jakości życia ludzi. Nic dziwnego, że w wielu badaniach sytuacja mieszkaniowa jest traktowana jako wyznacznik obiektywnej jakości życia.

Przedmiot analiz obejmować może jednak kilka istotnych aspektów, tj.: status i wielkość mieszkania (domu), jego wyposażenie, środowisko zewnętrzne i rodzaj dzielnicy (Domański 2009). Aspekty te często nie są ze sobą powiązane, a niekiedy wręcz się wykluczają.

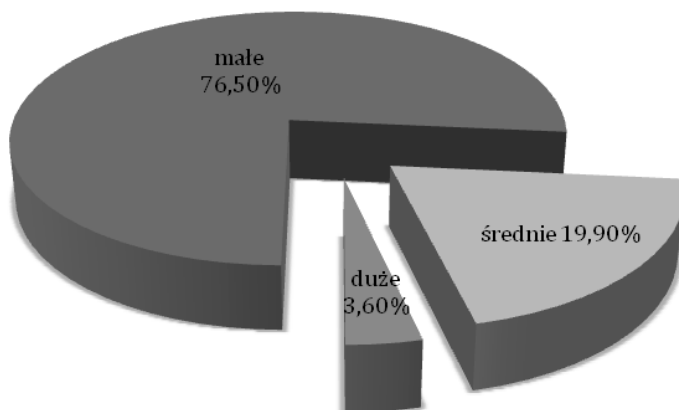
W niniejszym opracowaniu empirycznym wyznacznikiem sytuacji mieszkaniowej uczyniono dwa z wymienionych aspektów, tj. metraż mieszkania i jego status. Oczywiście jest, że powierzchnia mieszkania stanowi istotny element poziomu życia i ma wpływ na zaspokajanie ludzkich potrzeb. Większy metraż mieszkania czy też domu wiąże się najczęściej z komfortem i jest domeną ludzi zajmujących raczej wyższe niż niższe pozycje w strukturze społecznej. Innymi słowy, powierzchnia zamieszkiwanego lokum w dużej mierze odzwierciedla poziom zamożności i określony styl życia. Nie dziwi zatem fakt, że ten aspekt sytuacji mieszkaniowej jest istotnym elementem badań nad jakością życia. Został on uwzględniony m.in. w badaniach European Quality of Life Survey (EQLS). W badaniu tym zastosowano nieco odmienny sposób definiowania powierzchni mieszkalnej, co ma przełożenie na porównywalność wyników. Najczęściej stosowanym wskaźnikiem jest bowiem pytanie o liczbę metrów kwadratowych. Taki wskaźnik zastosowano także w prezentowanych wynikach badań. W przypadku EQLS wykorzystano podejście polegające na porównywaniu liczby izb na osobę (lub osób na izbę).

Zarówno z pierwszego (2003), jak i drugiego (2007) badania EQLS wynika, że ludzie mieszkający w krajach zachodnich dysponują znacznie większą powierzchnią mieszkalną niż ich sąsiedzi, w tym Polacy. „Potwierdzają

to również dane dotyczące liczby metrów kwadratowych; w rankingu tym Polska sytuowała się na ostatniej pozycji – z 22,2 m² na jednego mieszkańca” (Domański 2009: 94).

Badania krajowe niosą ze sobą bardziej optymistyczne dane. Wskazują m.in., że z roku na rok rośnie przeciętna powierzchnia nieruchomości przypadająca na mieszkańca (GUS, CBOS). Według danych CBOS-u z 2008 r., średnia powierzchnia mieszkania zajmowanego przez jedno gospodarstwo domowe to nieco ponad 70 m². Do najbardziej typowych należy zaliczyć mieszkania mające 30–49,9 m² oraz 50–69,9 m². Mieszkania o powierzchni powyżej średniej (od 70 m²) do 110 m² zajmuje ponad 35% badanych (CBOS 2008d).

Powierzchnia danego mieszkania zależy jednak od kilku czynników, w tym od wielkości miejscowości. Mieszkańcy miast zajmują najczęściej małe i średnie mieszkania, mieszkańcy wsi natomiast mieszkania duże – są to na ogół domy własne lub należące do rodziny (CBOS 1999, 2008d). Mieszkania są zatem tym mniejsze, im większa miejscowość. Jest to w głównej mierze uwarunkowane gospodarką mieszkaniową, typową dla lat pięćdziesiątych, kiedy to realizowano plan masowego uprzemysłowienia. Towarzyszące temu procesy urbanizacyjne wymagały zapewnienia mieszkań migrującej ludności w jak najszybszym tempie. Skutkowało to znacznym wzrostem inwestycji budowlanych i jednocześnie obniżeniem standardu budowanych mieszkań. Nie bez znaczenia była również gospodarka planowa, która narzucała odpowiednie normy powierzchni mieszkaniowej.



Rysunek 5.4 Wielkość mieszkania (N = 497)

Źródło: opracowanie własne

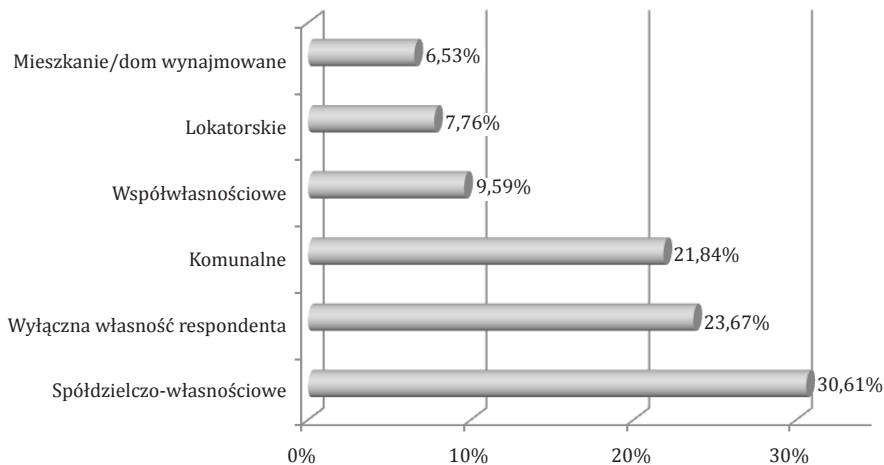
Uwzględnienie wyznaczników makrospołecznych jest konieczne do przeanalizowania sytuacji mieszkaniowej Łódzian. Zgodnie z przewidywaniami zdecydowana większość badanych, bo aż 76,5%, zajmuje mieszkania

małe, tj. do 60 m². Mieszkania o powierzchni 60–100 m², określone na użytek dalszych analiz jako średnie, są typowe dla niespełna 20% respondentów (rysunek 5.4). Najmniej badanych (3,6%) dysponuje tzw. dużymi mieszkaniami, czyli o powierzchni powyżej 100 m². Warto dodać, że w przypadku przeprowadzonych badań średnia powierzchnia mieszkania wyniosła 57 m².

Wielkość mieszkania jest warunkowana nie tylko czynnikami makrosystemowymi, ale także czynnikami społeczno-demograficznymi, na co wskazują m.in. badania CBOS-u czy też przywoływane wcześniej badania EQLS. Istotnym wyznacznikiem okazuje się wiek, dochód oraz przynależność do określonej grupy społeczno-zawodowej, o czym szerzej w następnym podrozdziale.

Drugim aspektem tzw. sytuacji mieszkaniowej jest status posiadanego mieszkania. Kluczową kwestią jest tutaj pytanie o formę użytkowania zajmowanego lokalu. Według badań CBOS-u (2008d), w przypadku społeczeństwa polskiego przeważają własnościowe prawa do lokalu (60,7%). Najbardziej spotykaną formą użytkowania jest natomiast wynajem mieszkania (4,9%).

W przypadku mieszkańców Łodzi sytuacja kształtuje się podobnie. Najmniej respondentów przyznało, że użytkowany lokal ma status wynajmowanego. Znaczna część badanych, blisko 25%, posiada mieszkanie na własność, a niecałe 10% określiła siebie jako współwłaściciela (rysunek 5.5).



Rysunek 5.5. Status posiadanego mieszkania

Źródło: opracowanie własne

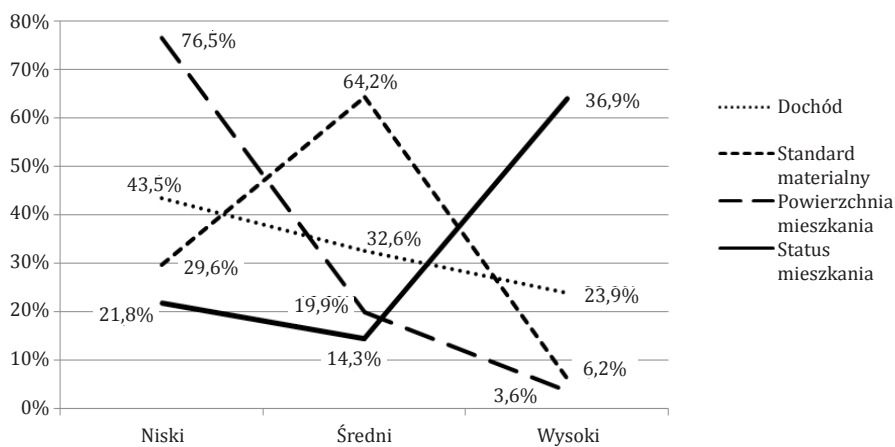
Zauważyć należy, że dość duża część mieszkańców Łodzi posiada mieszkania spółdzielczo-własnościowe (30,6%) i komunalne (21,5%). W porównaniu z danymi ogólnopolskimi (CBOS 2008d) uzyskane wyniki świadczą o niezbyt dobrej sytuacji mieszkaniowej łodzian. Po pierwsze, znacznie gorzej w porównaniu do innych miast powyżej 500 tys. wypada Łódź pod względem

własnościowego prawa do lokalu. Po drugie, niepokojący jest także wysoki wskaźnik osób zamieszkujących mieszkania komunalne. Odnosząc się jednak do sytuacji finansowej badanej zbiorowości, ten aspekt obiektywnej jakości wydaje się uzasadniony. Związek pomiędzy tymi dwoma wymiarami jest ewidentny. Dochód ma bowiem kluczowe znaczenie w kontekście zaspokajania potrzeb mieszkaniowych.

Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami obiektywna jakość życia obejmuje w niniejszym opracowaniu trzy wymiary: dochód, sytuację mieszkaniową oraz standard materialny mierzony posiadaniem określonych dóbr trwałych.

Ponieważ wskaźniki analizowanych wymiarów obiektywnej jakości życia składają się z różnej liczby itemów, konstruuąc skalę ogólnej oceny jakości życia, dokonano przekształcenia wszystkich zmiennych cząstkowych (poszczególnych, omawianych wcześniej wymiarów obiektywnej jakości życia) do postaci zmiennych o wartościach dyskretnych z przedziału od -1 do 1. Postępowanie takie zapewniło pełną porównywalność podskal: oceny dochodów, standardu materialnego, powierzchni mieszkania i jego statusu.

W wyniku przeprowadzonych analiz uzyskano informację o strukturze zbiorowości według poszczególnych wymiarów obiektywnej jakości życia. Uzyskane dane w sposób graficzny przedstawiono na rysunku 5.6.

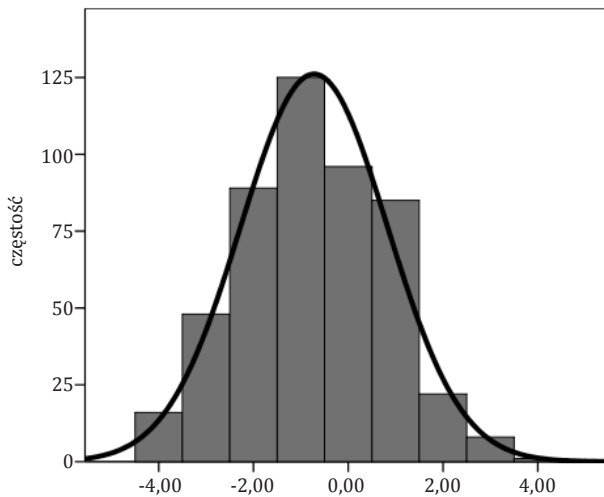


Rysunek 5.6. Wymiary obiektywnej jakości życia
Źródło: opracowanie własne

Łączne zestawienie analizowanych aspektów ułatwia ich porównanie. Zauważyć zatem można, że badana zbiorowość jest bardzo zróżnicowana pod względem dochodu, standardu materialnego i sytuacji mieszkaniowej. Po pierwsze, dominuje w niej niski poziom dochodu, tj. poniżej minimalnej wartości płac (według danych z 2010 r.). Po drugie, standard materialny mierzony liczbą posiadanych dóbr kształtuje się na poziomie średnim. Najwię-

cej badanych posiada od 7 do 12 dóbr, na 21 uwzględnionych w badaniu. Po trzecie, wśród ankietowanych przeważają mieszkania małe (do 60 m²) i spółdzielczo-własnościowe. Warto podkreślić, iż w porównaniu z innymi wymiarami obiektywnej jakości życia na wysokim poziomie kształtuje się aspekt dotyczący statusu mieszkania. Bardzo nisko z kolei, w zestawieniu z innymi, prezentuje się powierzchnia lokalu mieszkalnego.

Przekształcenie zmiennych cząstkowych (dochód, standard materialny, metraż i status mieszkania) umożliwiło nie tylko porównanie poszczególnych wymiarów, ale pozwoliło przede wszystkim na skonstruowanie skali ogólnej oceny jakości życia w wymiarze obiektywnym. Skala ta powstała jako suma wyróżnionych zmiennych cząstkowych i przyjęła wartości z przedziału od -4 do +4, przy czym im wyższa wartość wskaźnika, tym wyższy poziom obiektywnej jakości życia. Informację o uzyskanych wartościach zilustrowano na rysunku 5.7.



Rysunek 5.7. Histogram zmiennej syntetycznej „obiektywna jakość życia” (N = 497)

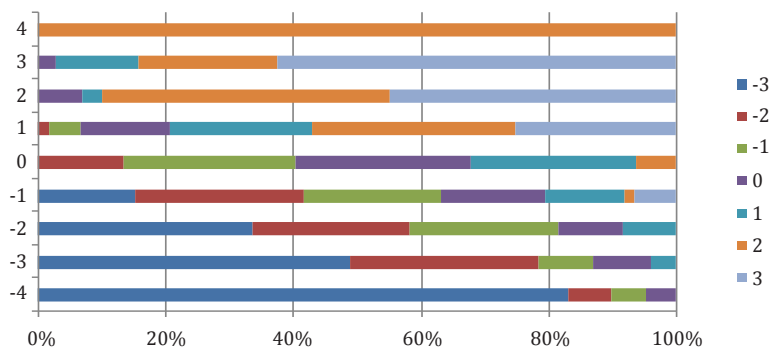
Źródło: opracowanie własne

Eksploracja wykazała, że średni poziom obiektywnej jakości życia wynosi $-0,72$, przy odchyleniu standardowym $1,54$. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej wskazuje, że mieszkańcy Łodzi mają niski poziom obiektywnej jakości życia. Relatywnie wysoki poziom analizowanego wymiaru dotyczy zaledwie 2% ogółu populacji. Istotne wydaje się zatem poznanie uwarunkowań badanego zjawiska.

Na podstawie ustaleń dotyczących korelatów poszczególnych wymiarów obiektywnej jakości życia (CBOS, Diagnoza Społeczna) można założyć, iż takie zmienne, jak: wykształcenie, dochód czy zawód, mogą determinować anali-

zowany wymiar jakości życia. Zgodnie z założeniem, że wymienione zmienne atrybutywne określają status społeczny jednostki (Frykowski 2004), do zbadania wspomnianej zależności użyto skonstruowanej na potrzeby badania, skali statusu społecznego¹. Syntetyczny wskaźnik statusu objął zmienne wykształcenia, pozycji zawodowej i dochodu sprowadzone do trzech poziomów. Syntetyczna skala statusu społecznego przyjęła zakres od -3 do 3, przy czym im wyższa wartość zmiennej, tym wyższy status społeczny. Rozkład zmiennej wykazał, że wysoki status posiada zaledwie 2% ogółu populacji. Niski status społeczny dotyczy niestety ponad połowy mieszkańców Łodzi (50,1%).

Zależność między statusem społecznym a obiektywną jakością życia zbadano za pomocą regresji liniowej. Zaproponowany model prostoliniowy okazał się relatywnie dobrze dopasowany do danych. Zmienna „status społeczny” wyjaśnia 40% wariancji zmiennej zależnej. Zależność między predyktorem a zmienną zależną jest istotna statystycznie i dodatnia ($\beta = 0,669$, $p = 0,000$) – im wyższy status społeczny, tym średnio wyższa obiektywna jakość życia. Z danych zaprezentowanych na rysunku 5.8 wynika jednoznacznie, że wysokim wartościom skali statusu społecznego towarzyszą wysokie wartości skali obiektywnej jakości życia i odwrotnie. Oznacza to, że osoby, które mają wysoki status społeczny (wartości powyżej 0), posiadają także wysoką jakość życia w wymiarze obiektywnym. Ci wszyscy, którzy cechują się niskim statusem społecznym (wartości poniżej 0), w zdecydowanej większości charakteryzują się niskim poziomem badanego zjawiska.



Rysunek 5.8. Status społeczny a obiektywna jakość życia mieszkańców Łodzi

Źródło: opracowanie własne

Uzyskane rezultaty pozostają w zgodzie z wynikami innych badaczy, o czym szerzej napisano w kolejnych akapitach. Upoważnia to zatem do kon-

¹ Podobna procedura tworzenia syntetycznej skali statusu społecznego została zastosowana przez M. Frykowskiego (2007).

statacji, iż obiektywna jakość w dużej mierze jest warunkowana wykształceniem, uzyskiwanym dochodem oraz pozycją zawodową. Obserwacja życia społecznego i gospodarczego dostarcza wiele dowodów w kontekście relacji pomiędzy sytuacją materialną a statusem społecznym. Pewnym wzmocnieniem uzyskanych wyników są rezultaty dotyczące zależności pomiędzy poszczególnymi wymiarami obiektywnej jakości życia a tzw. zmiennymi atrybutywnymi, wśród których poza płcią i wiekiem znalazły się także dochód, zawód i wykształcenie. Z uwagi na odmienny poziom pomiaru czynników wykorzystano różne metody analizy (współczynnik korelacji oraz jednoczynnikową analizę wariancji), a jej wyniki przedstawiono w tabeli 5.3.

Tabela 5.3. Cechy społeczno-demograficzne a wymiary obiektywnej jakości życia

Wymiary obiektywnej jakości życia	Metoda	Zmienne atrybutywne				
		płeć	wiek	dochód	zawód	wykształcenie
		wartość p				
Dochód	ANOVA	0,118	0,004	-	0,000	0,000
Standard materialny	Test chi-kwadrat	0,064	0,000	0,000	0,000	0,000
Własność	Test chi-kwadrat	0,078	0,000	0,002	0,001	0,000
Wielkość mieszkania	Test chi-kwadrat	0,058	0,004	0,002	0,000	0,001

Źródło: opracowanie własne.

Z zaprezentowanych danych wynika, iż jedyny czynnik, który nie jest istotnie statystycznie związany z aspektami obiektywnej jakości życia, to płeć. Wszystkie pozostałe korelują zarówno z dochodem, jak i standardem materialnym czy też sytuacją mieszkaniową.

Jak twierdzi H. Domański (2009: 30), uzyskiwane dochody skorelowane są z „zasobami” jednostek i wyznacznikami „pozycji społecznych”, wśród których należy wymienić: wykształcenie, pozycję zawodową, wiek, płeć i miejsce zamieszkania. „W analizach socjologicznych zależności te traktuje się jako charakterystyki stratyfikacji społecznej widzianej z perspektywy dystrybucyjnej. W ramach tego podejścia stratyfikacja rozpatrywana jest w postaci utrwalonych zasad rekrutacji jednostek (o określonych zasobach) do określonych pozycji zawodowych, za zajmowanie których uzyskuje się określone

nagrody” (Domański 2009: 30). Stąd też istnieją silne zależności między dochodem a wykształceniem i pozycją zawodową, co wydaje się dość oczywiste. Lepiej wykształceni pracownicy zajmują wyższe stanowiska i otrzymują na ogół wyższe wynagrodzenie za wykonywaną pracę. Potwierdzają to m.in. badania zrealizowane przez International Standard Classification of Occupations. We wszystkich przebadanych krajach wzrostowi wykształcenia sprzyja wzrost uzyskiwanych dochodów (Domański 2009).

Podobnie rzecz się ma w przypadku badanej zbiorowości. Z przeprowadzonej jednoczynnikowej analizy wariancji wynika, że wykształcenie w istotny statystycznie sposób determinuje poziom dochodów mieszkańców Łodzi (tabela 5.3). Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* ujawniły istotne różnice pomiędzy wszystkimi badanymi grupami. Najwyższy poziom dochodu osiągają jednak osoby legitymujące się wykształceniem wyższym, najniższy natomiast – badani posiadający wykształcenie podstawowe.

Kolejną zmienną, która w istotny sposób wpływa na poziom dochodu, jest zawód. Różnice w kwestii poziomu dochodu zaobserwowano między analizowanymi kategoriami zawodowymi, w szczególności zaś między kierownikami i wyższą kadrą a robotnikami wykwalifikowanymi. Przy czym, wysoki poziom badanego zjawiska dotyczy właśnie kierowników i wyższej kadry, niski natomiast – robotników wykwalifikowanych.

Różnice w odniesieniu do poziomu uzyskiwanych dochodów zdiagnozowano także w obrębie kategorii wiekowych (tabela 5.3). W tym przypadku różnice istotne statystycznie zaobserwowano między wszystkimi grupami wiekowymi. Najwyższy poziom dochodu dotyczy jednak osób w wieku 35–44 lat, najniższy natomiast jest charakterystyczny dla najmłodszych respondentów, co jest oczywiście uzasadnione. Można założyć, że większość osób w wieku 18–24 lat nie uzyskuje jeszcze stałego dochodu, stąd też tak niski wynik.

Zmienne wchodzące w skład statusu społeczno-zawodowego różnicują także standard materialny (CBOS 2008a, 2008d). Wśród korelatów tego wymiaru obiektywnej jakości życia znalazły się wszystkie cztery zmienne atrybutywne, które poddano analizie (tabela 5.3).

Uzyskane dane potwierdzają przywoływane powyżej ustalenia dotyczące potencjalnych wyznaczników standardu materialnego. Liczba posiadanych dóbr pozostaje bowiem w istotnym związku z wiekiem, wykształceniem, pozycją zawodową, a przede wszystkim z dochodem. Wyniki nie dziwią i stanowią potwierdzenie uniwersalności omawianych prawidłowości, odpowiadających również społeczności łódzkiej.

Jak twierdzą ekonomiści, podstawową determinantą poziomu i struktury konsumpcji są uzyskiwane dochody (Hanusik i in. 2005). Nie dziwi zatem, że wysoki standard materialny dominuje wśród osób osiągających dochód powyżej 2500 zł, a niski standard dotyczy tych, którzy zarabiają najmniej.

Warto jednak mieć świadomość, że brak niektórych dóbr trwałego użytku nie wynika często z braku środków finansowych umożliwiających ich zakup, ale być może z braku chęci ich posiadania (CBOS 2008d; Diagnoza Społeczna 2009, 2010). Poza tym dochód nie jest jedyną determinantą standardu materialnego. Jest on warunkowany także wykształceniem ($p = 0,000$). Najniższy poziom standardu materialnego osiągają mieszkańcy posiadający wykształcenie zasadnicze zawodowe, natomiast najwyższy ci wszyscy, którzy legitymują się wykształceniem wyższym. Średni standard materialny typowy jest natomiast dla ludzi z wykształceniem średnim. Uzasadnieniem tego stanu może być silna korelacja między posiadanym wykształceniem a uzyskiwanym dochodem. Jednakże wykształcenie to nie tylko szansa na osiągnięcie lepiej płatnej pracy, jak to wynika z badań TNS OBOP. Posiadanie wykształcenia, zdaniem Polaków, łączy się z większą zaradnością, operatywnością, sposobem myślenia, postrzeganiem świata, szerszym spojrzeniem itp. (TNS OBOP 2000). Wymienione cechy mogą zatem determinować aspiracje konsumpcyjne, w tym posiadanie dóbr trwałego użytku.

Wśród wyznaczników standardu materialnego znalazły się jeszcze dwie zmienne – wiek i pozycja zawodowa. Z dokonanej charakterystyki mieszkańców Łodzi, według standardu wyposażenia w dobra materialne (tabela 5.4), wynika, że najczęściej dóbr posiadają osoby w przedziale wiekowym 35–44 lat, a także specjaliści i pracujący na własny rachunek. Najniższy standard dotyczy natomiast robotników wykwalifikowanych i osób starszych (ale nie najstarszych).

Tabela 5.4. „Typowy” mieszkaniec Łodzi według standardu wyposażenia w dobra materialne

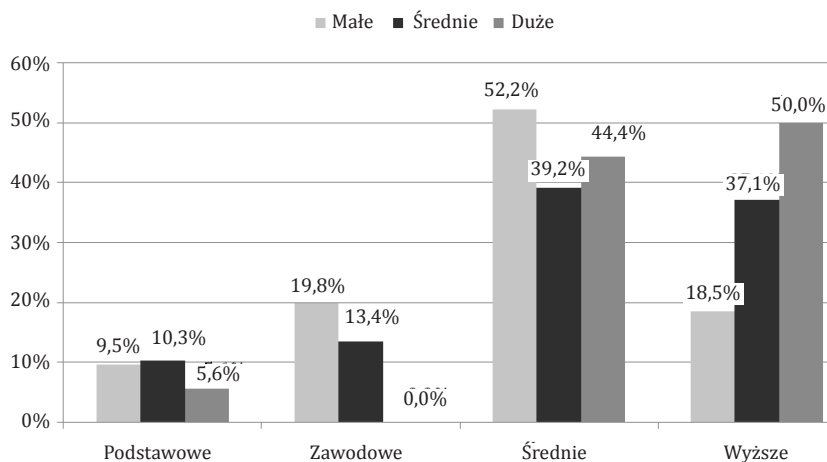
Wyszczególnienie	Niski standard materialny	Przeciętny standard materialny	Wysoki standard materialny
Wiek	45–54	55–64	35–44
Wykształcenie	Zawodowe	Średnie	Wyższe
Dochód	501–1500 zł	1501–2500 zł	Powyżej 2500 zł
Zawód	Robotnik wykwalifikowany	Pracownik umysłowy niższego szczebla	Pracujący na własny rachunek, specjaliści

Źródło: opracowanie własne.

Czynnikami różnicującymi powierzchnię mieszkalną okazały się takie zmienne, jak: wykształcenie, dochód i zawód. Przeprowadzona za pomocą testu niezależności chi-kwadrat analiza statystyczna wykazała, że istnieje

statystyczna zależność między badanym zjawiskiem a wspomnianymi wyżej zmiennymi.

Ustalono, że im wyższe wykształcenie, tym większa powierzchnia posiadanego mieszkania. Wśród osób z wyższym wykształceniem duże mieszkanie posiada 50% osób, a mieszkanie małe niespełna 18% łodzian (rysunek 5.9). Wy tłumaczeniem tego stanu rzeczy może być fakt, że osoby najlepiej wykształcone to najczęściej osoby młode, które nabywają lokale na rynku pierwotnym. Jak wiadomo, mieszkania te posiadają znacznie większy metraż niż mieszkania z rynku wtórnego, wśród których dominują lokale z poprzedniego systemu o niewielkim metrażu.

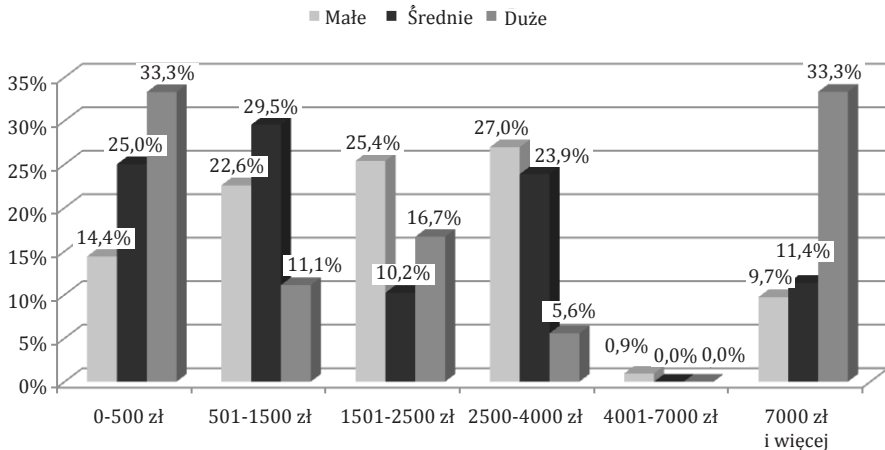


Rysunek 5.9. Wykształcenie a wielkość mieszkania (N = 497)

Źródło: opracowanie własne

Wśród osób z najniższym wykształceniem najrzadziej występują mieszkania duże, a w przypadku łodzian legitymujących się wykształceniem zawodowym tego typu lokali nie odnotowywano w ogóle. Kolejnym wyznacznikiem badanego zjawiska okazuje się dochód. Jednoznaczne określenie kierunku zależności między badanymi zmiennymi jest w tym przypadku niemożliwe. Zauważyć jednak należy, że między powierzchnią mieszkania a uzyskiwanym dochodem istnieją pewne zależności (rysunek 5.10). Wśród osób z najwyższym dochodem dominują posiadacze mieszkań dużych, podobnie zresztą jak i w przypadku osób osiągających dochody najniższe. Ma to oczywiście swoje uzasadnienie w przypadku łodzian. Osoby z najniższymi dochodami zamieszkują najczęściej mieszkania o najniższym standardzie, ale za to o dużej powierzchni, czyli w większości kamienice. W przypadku osób z najwyższymi dochodami sytuacja wygląda zdecydowanie inaczej. Osoby zamożne dysponują nie tylko dużą powierzchnią mieszkalną, ale przede wszystkim

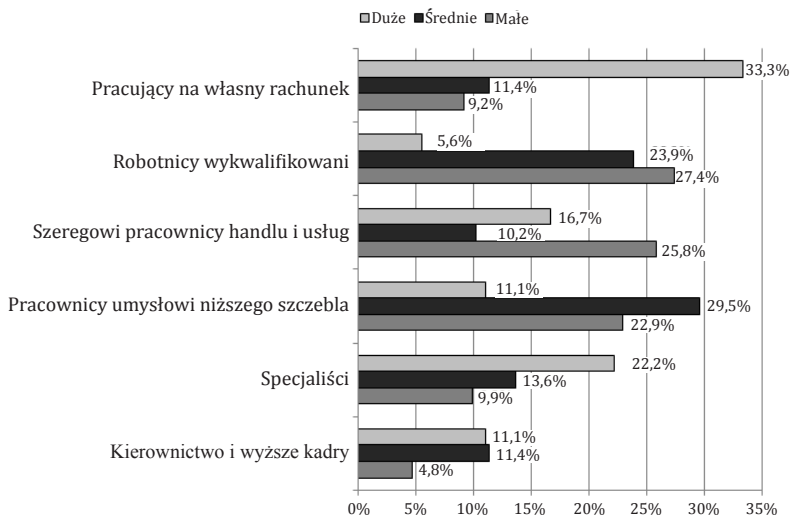
wysokim standardem tych mieszkań, w tym – w wielu przypadkach – domów jednorodzinnych. Jednostki o przeciętnych dochodach zamieszkują mieszkania o małym metrażu. W tym przypadku mieszkania duże stanowią niewielki odsetek.



Rysunek 5.10. Dochód a wielkość mieszkania

Źródło: opracowanie własne

Spośród analizowanego zestawu zmiennych ostatnią determinantą powierzchni mieszkalnej okazała się przynależność do określonej kategorii zawodowej. Zależności między powierzchnią mieszkania a zawodem przedstawiono na rysunku 5.11.



Rysunek 5.11. Kategoria społeczno-zawodowa a wielkość mieszkania/domu

Źródło: opracowanie własne

Na uwagę zasługuje znacząca przewaga mieszkań dużych w przypadku osób pracujących na własny rachunek. Jak wynika z zaprezentowanych danych, mieszkania duże posiada 33,3% osób, mieszkania średnie – 11,4%, a mieszkania małe – 9,2% respondentów reprezentujących wspomnianą kategorię zawodową. Biorąc pod uwagę zależność między wykonywanym zawodem a uzyskiwanym dochodem, powyższe wnioski wydają się dość oczywiste. Jak wiadomo, im lepsza pozycja zawodowa, tym na ogół wyższe dochody i większa jednocześnie szansa na zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych.

Wiek, pozycja zawodowa, a także sytuacja materialna są pozytywnie skorelowane ze statusem mieszkania (CBOS 2008d; EQLS 2009). I tak, osoby najmłodsze najczęściej mieszkają u rodziców albo wynajmują mieszkanie. Największe szanse na własne mieszkanie mają natomiast osoby najzamożniejsze, najmniejsze zaś osoby o najniższych dochodach (CBOS 2008d). Warto dodać, że podobne dane uzyskano w badaniach European Quality of Life Survey.

W przypadku badanej zbiorowości czynnikami różnicującymi status posiadanego mieszkania okazały się wiek, wykształcenie, dochód i zawód (tabela 5.5). Z analiz wynika, że im wyższy dochód, tym większa szansa na własne mieszkanie. Wynik ten zbieżny jest z powszechnym przekonaniem łączącym własność mieszkania lub domu z odpowiednio wysokim poziomem dochodów. Przy czym, istotne znaczenie ma tutaj także wykształcenie. Im ono jest wyższe, tym wyższy status posiadanego mieszkania. W grupie osób z wykształceniem wyższym aż 88% badanych użytkuje mieszkania posiadające status własnościowego albo spółdzielczo-własnościowego prawa do lokalu. Osoby z wykształceniem zawodowym i podstawowym zajmują najczęściej mieszkania komunalne.

Tabela 5.5. „Typowy” mieszkaniowiec Łodzi według rodzaju posiadanego mieszkania

Zmienne atrybutywne	Komunalne	Lokatorskie/ wynajmowane	Własność lub współwłasność/ spółdzielczo-własnościowe
Wiek	55–64	25–34	45–54
Wykształcenie	zawodowe	średnie	średnie i wyższe
Dochód	0–1500zł	0–1500 zł	powyżej 1500 zł
Zawód	robotnicy wykwalifikowani	robotnicy wykwalifikowani oraz szeregowi pracownicy handlu i usług	kierownictwo i wyższe kadry, osoby pracujące na własny rachunek

Źródło: opracowanie własne.

Posiadanie tego typu lokali jest najbardziej typowe dla osób w przedziale wiekowym 55–64 lat i robotników wykwalifikowanych. Mieszkania lokatorskie lub wynajmowane zajmują najczęściej osoby młode oraz szeregowi pracownicy handlu i usług, jak również wykwalifikowani robotnicy. I w końcu, prawo własności do lokalu dotyczy przede wszystkim osób w wieku 45–54, a także badanych reprezentujących kategorię „kierownictwo i wyższe kadry” oraz osób pracujących na własny rachunek (tabela 5.5).

5.3. Subiektywna jakość życia

Ważnym aspektem badania subiektywnej jakości życia jest poznanie ogólnej oceny w tym względzie. Stąd też pytanie o poziom zadowolenia z życia jest stosowane przez wiele ośrodków badawczych zajmujących się problematyką kondycji psychicznej ludzi.

Od wielu lat badania tego typu są prowadzone m.in. przez Centrum Badań Opinii Społecznej, TNS OBOP, w ramach Diagnozy Społecznej, a także przez Europejski Sondaż Społeczny. Regularność tych badań pozwala nie tylko opisywać stan obecny, ale także monitorować badane zjawisko na przestrzeni wielu lat. Wnioski z tych badań są optymistyczne. Okazuje się bowiem, że po kilkunastu latach od rozpoczęcia zmian systemowych Polakom wiedzie się znacznie lepiej niż w okresie PRL-u i co roku wzrasta satysfakcja życiowa obywateli. Z danych CBOS-u wynika, że w połowie lat dziewięćdziesiątych niewiele ponad połowa badanych odczuwała satysfakcję z życia, jedna trzecia miała odczucia ambiwalentne, a co dziesiąta osoba deklarowała niezadowolenie. Zdecydowaną poprawę odnotowano w 1999 r. Zadowolenie kształtowało się wówczas na poziomie 60% i od tego czasu zdecydowana większość Polaków deklaruje satysfakcję z życia. Najwyższy (70%) ogólny poziom satysfakcji życiowej w całym okresie objętym badaniem odnotowano w 2010 r. (CBOS 1999, 2004a, 2008c, 2011).

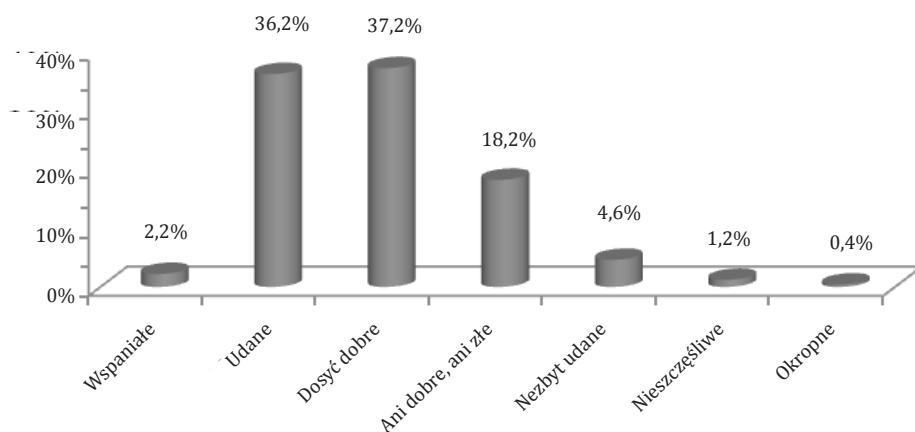
Podobnych danych dotyczących kondycji psychicznej Polaków dostarczają badania przeprowadzone przez TNS OBOP. Wynika z nich, że na początku lat dziewięćdziesiątych zadowolenie ze swojego życia deklarowało nieco ponad dwie trzecie badanych (69%). Oznacza to, że brak satysfakcji odczuwała wówczas prawie jedna trzecia ankietowanych. Korzystne zmiany w tym zakresie odnotowano 11 lat później. Przeprowadzone w 2003 r. badania porównawcze ukazały zmianę pozytywnej oceny życia na poziomie 10 pkt procentowych (TNS OBOP 2003).

Wzrost oceny całego dotychczasowego życia na przestrzeni ostatnich lat stwierdzono także w Diagnozie Społecznej. Porównanie wyników uzyskiwanych w latach 1991–2009 potwierdza przekonanie, że Polacy coraz częściej

myślą o swoim życiu w kategoriach pozytywnych. Wprawdzie tylko śladowy odsetek osób mówi o swoim życiu, że było ono wspaniałe, ale systematycznie zwiększa się udział tych, którzy określają je jako udane (Diagnoza Społeczna 2009, 2013).

Interesujących danych na temat życiowej satysfakcji dostarczają rezultaty badań ogólnopolskich zrealizowanych przez GUS (2013). Wynika z nich, że zdecydowaną większość osób w wieku 16 lat i więcej (74%) cechuje zadowolenie ze swojego życia. Jedna piąta określiła poziom zadowolenia jako średni, natomiast niezadowolenie ze swojego życia wyrażała co dwudziesta osoba. Dane te są dość optymistyczne.

Jak na tle przywołanych badań plasują się mieszkańcy Łodzi? Ogólny poziom zadowolenia z życia łodzian jest zbliżony do ogólnopolskich wyników. Wśród badanej zbiorowości przeważają osoby, które odczuwają mniejszą lub większą satysfakcję ze swojego życia (rysunek 5.12).



Rysunek 5.12. Ogólne zadowolenie z życia

Źródło: opracowanie własne

Osoby oceniające swoje dotychczasowe życie jako „dosyć dobre” (37,2%) i „udane” (36,2%) lokują się na podobnym poziomie i w sumie stanowią zdecydowaną większość. Odsetek badanych odczuwających brak satysfakcji jest nieznaczny i wynosi łącznie 6,2%.

Po zgrupowaniu poszczególnych kategorii można stwierdzić, że ponad 75% mieszkańców Łodzi ocenia swoje dotychczasowe życie pozytywnie, ponad 18% ambiwalentnie, a niecałe 7% ma odczucia negatywne.

Kolejnym empirycznym wyznacznikiem jakości życia, stosowanym w wielu badaniach, jest pytanie o zadowolenie z poszczególnych dziedzin

i aspektów życia. Zastosowanie tego wskaźnika „pozwała na dodatkowe analizy i udzielenie przynajmniej częściowej odpowiedzi na pytanie – z jakich sfer ludzie są najbardziej zadowoleni, a które z uwzględnionych aspektów stanowią źródło frustracji oraz na pytanie, czy i w jaki sposób poziom zadowolenia z poszczególnych dziedzin wpływa na ogólną satysfakcję” (GUS 2013: 11). Po raz pierwszy wskaźnik ten został zastosowany przez A. Campbella i in. (1976). Jego analizy miały dość duże znaczenie dla rozwoju metodologii badań jakości życia i odnosiły się w głównej mierze do zadowolenia z najważniejszych dziedzin życia ludności amerykańskiej. A. Campbella, jak pisze R. Derbis (2007: 13), „interesowała społeczność, nie jednostka. Chciał zastąpić pojęcia ekonomiczne (dochód narodowy, stopa zysku, produkt narodowy) pojęciami psychologicznymi (zadowolenie z różnych dziedzin życia, satysfakcja)”. W konsekwencji ocenie poddano następujące dziedziny życia: zdrowie, małżeństwo, życie rodzinne, rząd, przyjaźń, mieszkanie, pracę, miejsce zamieszkania, religię, pracę niezarobkową, sytuację finansową, organizację (Campbell i in. 1976).

Zastosowana metodologia stała się niewątpliwie inspiracją do podejmowania tego typu badań w innych państwach i ośrodkach badawczych diagnozujących jakość życia. W Polsce pierwsze badania nad percepcją jakości życia przeprowadzono w latach dziewięćdziesiątych XX w. w ramach Polskiego Generalnego Sondażu Jakości Życia (Ostasiewicz 2004). Ocena subiektywnej jakości życia podjęta została także przez Główny Urząd Statystyczny w 1995 r. Badania te dostarczyły wiedzy na temat subiektywnych wskaźników zaspokojenia ważniejszych potrzeb rodziny (GUS 1997).

Od kilku lat zadowolenie cząstkowe mierzone jest także w ramach Diagnozy Społecznej i przez Centrum Badań Opinii Społecznej. Badania te przeprowadzane są w sposób cykliczny, co umożliwia porównywanie uzyskanych wyników, a tym samym monitorowanie kondycji psychicznej Polaków. Z tych wieloletnich badań wynika, że zmiany zapoczątkowane w 1989 r. pozytywnie wpłynęły na subiektywną jakość życia społeczeństwa polskiego. Poprawie uległa nie tylko ogólna satysfakcja, ale nastąpił także wzrost zadowolenia z różnych wymiarów życia prywatnego, m.in. z sytuacji materialnej, ze stanu swojego zdrowia, z poczucia bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania etc. (CBOS 2009; Diagnoza Społeczna 2009, 2011). We wszystkich tych badaniach poziom zadowolenia z poszczególnych aspektów życia przeważa nad niezadowoleniem. Stopień zadowolenia bywa jednak różny.

Podobne dane uzyskano także w ramach analizowanych badań. W przypadku diagnozowania zadowolenia cząstkowego mieszkańców Łodzi analizie poddano dwadzieścia jeden dziedzin i aspektów życia. Informacje o poziomie odczuwanej satysfakcji w tym względzie zestawiono w tabeli 5.6.

Tabela 5.6. Zadowolenie z wybranych dziedzin życia (N = 472)

Poczucie zadowolenia z następujących dziedzin życia:	Zado-wolony	W połowie zadowolony, a w połowie nie	Niezado-wolony	Trudno po-wiedzieć
	w %			
1. Ze swoich relacji z najbliższymi w rodzinie	89,1	6,7	3,2	1,0
2. Z sytuacji finansowej własnej rodziny	55,7	25,9	17,2	1,2
3. Z relacji z kolegami (grupą przyjaciół)	83	11,8	3,4	1,8
4. Z obecnych dochodów rodziny	51,8	28,7	18,7	0,8
5. Z możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych	74,8	16,4	8,7	0
6. Ze stanu swojego zdrowia	57,5	20,9	20,2	1,4
7. Ze swoich osiągnięć życiowych	57,7	26,7	13,6	2,0
8. Z sytuacji w kraju	18,2	36,8	39,4	5,7
9. Z warunków mieszkaniowych	62,0	23,0	13,9	1,0
10. Z poziomu dostępnych dóbr i usług	67,9	21,5	8,1	2,4
11. Z perspektyw na przyszłość	41,0	30,3	18,4	10,3
12. Z życia seksualnego	55,9	17,0	9,2	17,8
13. Ze swego wykształcenia	57,3	24,5	17,2	1,0
14. Ze sposobu spędzania wolnego czasu	66,3	21,3	11,2	1,2
15. Z pracy	54,1	17,1	8,3	20,5
16. Z dzieci	68,2	7,1	2,0	22,6
17. Z małżeństwa	60,2	9,5	4,7	25,6
18. Ze stanu bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania	57,2	22,2	18,8	1,8
19. Z opieki zdrowotnej blisko miejsca zamieszkania	30,0	32,2	35,2	2,6
20. Ze swojego uczestnictwa w kulturze	35,2	30,5	25,3	9,1
21. Z elit politycznych kraju	9,7	27,5	50,2	12,6

Źródło: opracowanie własne.

Z zaprezentowanych danych wynika, że w największym stopniu Łodzianie zadowoleni są ze swoich relacji z najbliższymi (89,1%). Podobną tendencję dostrzeżono w jednych z ostatnich badań ogólnopolskich (GUS 2013). Największa satysfakcja dotyczy relacji międzyludzkich oraz rodzinnych. W przypadku Łodzian wysoko kształtuje się również poziom satysfakcji z możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych (74%), z dzieci (68,2%) oraz satysfakcja z dostępnych dóbr i usług (67,9%). Bardzo nisko mieszkańcy Łodzi ocenili natomiast zadowolenie z sytuacji w kraju (39,4%), a także „opiekę zdrowotną blisko miejsca zamieszkania” (35,2%) i stan swojego zdrowia (20,2%). W przypadku badań GUS-u najniższe oceny zadowolenia odnotowano w odniesieniu do sytuacji finansowej.

Z przeprowadzonej analizy korelacyjnej wynika, że między analizowanymi sferami życia w zdecydowanej większości występuje zależność istotna statystycznie. Warto omówić niektóre z par zmiennych, zwłaszcza dotyczące dziedzin życia, z których mieszkańcy Łodzi odczuwają największą satysfakcję.

Policzony współczynnik korelacji rang Spearmana (S) informuje, że zadowolenie z relacji z najbliższymi najsilniej koreluje ze zmiennymi wchodzącymi w skład podstawowych potrzeb człowieka (Maslow 1990) oraz potrzeb ekonomicznych. Są nimi: potrzeby żywnościowe ($S = 0,406$; $p = 0,000$), warunki mieszkaniowe ($S = 0,294$; $p = 0,000$), poziom dostępnych dóbr i usług ($S = 0,317$; $p = 0,000$), sytuacja finansowa rodziny ($S = 0,451$; $p = 0,000$), obecne dochody rodziny ($S = 0,308$; $p = 0,000$). Wyniki te nie są zaskoczeniem. Zgodnie z teorią piramidy potrzeb A. Masłowa (1990), zaspokojenie podstawowych potrzeb człowieka stanowi punkt wyjścia do prawidłowego funkcjonowania jednostki w innych sferach życia. Jednakże zaspokojenie tych potrzeb w dużej mierze jest zależne od warunków finansowych. Dlatego też często przyczyną nieporozumień w rodzinie, powodem złych relacji z najbliższymi są właśnie problemy finansowe (CBOS 1999; Kowalczyk, Cudak 2008).

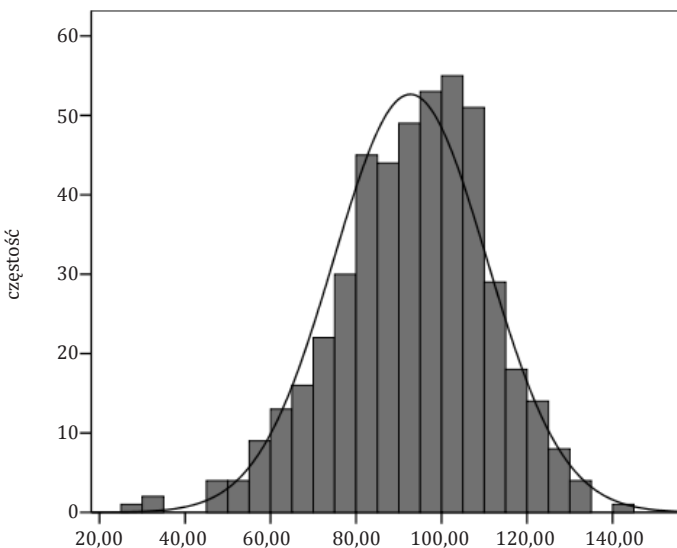
Druga wysoko oceniona dziedzina życia, tj. możliwość zaspokojenia potrzeb żywnościowych, zależy w największej mierze od obecnych dochodów rodziny ($S = 0,525$; $p = 0,000$), sytuacji finansowej rodziny ($S = 0,515$; $p = 0,000$) i poziomu dostępnych dóbr i usług ($S = 0,509$; $p = 0,000$). Zależności te są dość oczywiste i nie wymagają szczególnego uzasadnienia.

Powodów do zadowolenia dostarczają badanym również dzieci. Satysfakcja w tym względzie warunkowana jest ponadto zadowoleniem z małżeństwa ($S = 0,717$; $p = 0,000$), z relacji z najbliższymi ($S = 0,270$; $p = 0,000$), a także możliwością zaspokojenia potrzeb żywnościowych ($S = 0,203$; $p = 0,000$). Uwagę zwraca silna zależność między zadowoleniem z dzieci a satysfakcją z małżeństwa. Jak wiadomo, decyzje prokreacyjne są dość silnie powiązane z właściwymi relacjami małżeńskimi. Istotne, jak wynika z badań CBOS-u (2010), są także odpowiednie warunki materialne i finansowe.

Dziedziny życia, z których badani odczuwają szczególną satysfakcję, w istotny sposób są warunkowane kwestiami finansowymi. Jak się jednak okazuje, determinanta ta dotyczy nie tylko wyżej wymienionych sfer życia. Policzony współczynnik korelacji rang Spearmana dla zmiennej „sytuacja finansowa własnej rodziny” i pozostałych dziedzin wskazuje na wyraźną (a przy tym istotną statystycznie) korelację między analizowanymi zmiennymi. W każdym przypadku jest to korelacja dodatnia, co oznacza, że wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej. Można zatem przyjąć, że wraz z poprawą sytuacji finansowej badanych będzie wzrastać zadowolenie z uwzględnionych dziedzin życia.

W obecnej sytuacji poziom zadowolenia łodzian z różnych aspektów życia ma charakter połowiczny. Potwierdza to uzyskany wskaźnik sumaryczny, którego średni poziom wyniósł 11,6 (skala 0–21). Okazuje się, że satysfakcję ze wszystkich aspektów życia odczuwa jedynie 2% badanych. Najwięcej respondentów – zgodnie z deklaracjami – jest zadowolonych z 12 sfer życia. Są również tacy badani, którzy nie odczuwają zadowolenia z jakiegokolwiek analizowanej dziedziny, ale stanowią oni niecałe 2%.

W celu zbadania ogólnego poziomu zadowolenia z uwzględnionych w badaniu sfer życia skonstruowana została skala „zadowolenie cząstkowe”. Powstała ona jako suma poszczególnych itemów skali, które zaprezentowano w tabeli 5.6. Wskaźnik ten może przyjmować wartości z przedziału 21–141, przy czym im wyższa wartość wskaźnika, tym większe zadowolenie. Rozkład analizowanej zmiennej przedstawiono na rysunku 5.13.



Rysunek 5.13. Histogram prezentujący rozkład zmiennej „zadowolenie cząstkowe”
Źródło: opracowanie własne

Średni poziom zadowolenia z analizowanych sfer życia, które złożyły się na zadowolenie cząstkowe, wyniósł 92,7. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej (21–141) wskazuje na stosunkowo wysokie zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia mieszkańców Łodzi.

Analiza rzetelności skonstruowanej skali przeprowadzona została z wykorzystaniem współczynnika Alfa Cronbacha. Wartość statystyki Alfa wyniosła 0,848, co pozwala uznać tę skalę za rzetelne narzędzie pomiarowe. W celu określenia wewnętrznej struktury tej skali wykonana została eksploracyjna analiza czynnikowa metodą głównych składowych (tabela 5.7). Do określenia liczby głównych czynników użyto – jak poprzednio – wykresu osypiska, na podstawie którego ustalono, że należy wyodrębnić 5 czynników głównych. Wyodrębnione czynniki wyjaśniają łącznie 60% wariancji badanego zjawiska.

Po wykonaniu analizy z rotacją ortogonalną Varimax stwierdzono, że pierwszy czynnik silnie „ładuje” pytania o poziom zadowolenia z 8 analizowanych sfer życia: sposobu spędzania czasu wolnego, możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych, poziomu dostępnych dóbr i usług, warunków mieszkaniowych, osiągnięć życiowych, wykształcenia, relacji z kolegami oraz relacji z najbliższymi osobami w rodzinie. Drugi czynnik obejmuje ocenę sytuacji w kraju, elit politycznych w kraju, perspektyw na przyszłość, aktualnych dochodów rodziny i ocenę ogólnej sytuacji finansowej rodziny.

Tabela 5.7. Macierz rotowanych składowych

Dziedziny i sfery życia	Składowa				
	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
1. Sposób spędzania wolnego czasu	0,679	-0,012	0,024	-0,131	0,276
2. Możliwość zaspokojenia potrzeb żywnościowych	0,676	0,146	0,317	0,086	0,091
3. Poziom dostępnych dóbr i usług	0,666	0,140	0,032	-0,011	0,160
4. Warunki mieszkaniowe	0,630	0,327	-0,110	0,157	0,017
5. Osiągnięcia życiowe	0,600	0,397	0,202	0,007	-0,077
6. Wykształcenie	0,589	0,264	0,193	-0,037	0,036
7. Relacje z kolegami	0,584	-0,131	0,413	-0,028	0,013
8. Relacje z najbliższymi w rodzinie	0,534	-0,103	0,128	0,199	0,152

1	2	3	4	5	6
9. Sytuacja w kraju	0,061	0,781	0,089	-0,007	0,152
10. Elity polityczne w kraju	0,014	0,675	-0,003	-0,036	0,407
11. Perspektywy na przyszłość	0,200	0,611	0,480	-0,068	0,036
12. Obecne dochody w rodzinie	0,485	0,574	0,377	0,084	-0,062
13. Sytuacja finansowa w rodzinie	0,529	0,530	0,313	0,128	-0,090
14. Uczestnictwo w kulturze	0,422	0,422	0,031	-0,088	0,416
15. Praca	0,100	0,166	0,721	0,137	-0,055
16. Życie seksualne	0,147	0,103	0,707	-0,010	0,293
17. Stan zdrowia	0,460	0,182	0,472	-0,227	0,143
18. Dzieci	0,028	-0,046	-0,025	0,913	0,007
19. Małżeństwo	0,051	0,038	0,083	0,893	0,082
20. Opieka zdrowotna blisko miejsca zamieszkania	0,041	0,149	0,134	0,013	0,764
21. Bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania	0,346	0,089	0,037	0,160	0,551

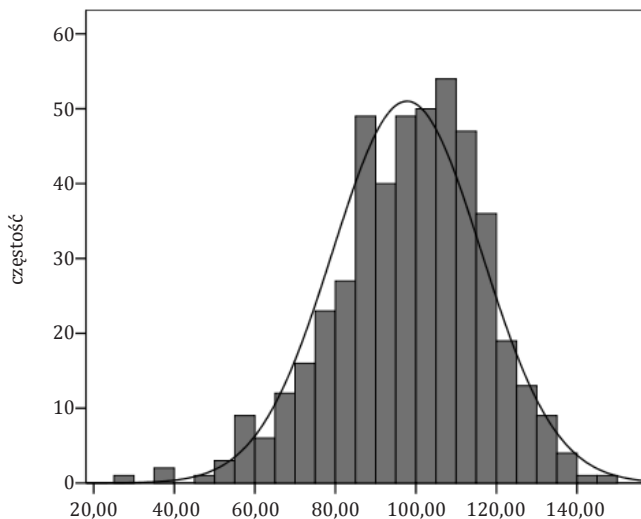
Źródło: opracowanie własne.

W skład trzeciego czynnika weszły następujące sfery życia: praca, życie seksualne, stan zdrowia. Czwarty z wyróżnionych czynników uwzględnia pytania o poziom satysfakcji w odniesieniu do takich dziedzin życia, jak dzieci i małżeństwo. Ostatni czynnik składa się po pierwsze: z „opieki zdrowotnej blisko miejsca zamieszkania” i po drugie: z „bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania”.

Interpretując wyróżnione czynniki, można stwierdzić, że wśród mieszkańców Łodzi wyróżnia się zasadniczo pięć rodzajów satysfakcji częściowej, opisującej zadowolenie z określonych dziedzin życia.

Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, subiektywna jakość życia obejmuje globalną ocenę życia oraz zadowolenie częściowe, czyli poziom satysfakcji z poszczególnych dziedzin życia. W celu zbadania poziomu analizowanego wymiaru jakości życia skonstruowany został wskaźnik syntetyczny pod nazwą „subiektywna jakość życia”. Powstał on jako suma itemów wspomnianych powyżej wskaźników. Zmienna ta przyjęła wartości z przedziału 27–146, przy czym im wyższa wartość na skali, tym lepsza subiektywna ja-

kość życia². Informacje o wartościach skonstruowanej zmiennej przedstawiono graficznie na rysunku 5.14.



Rysunek 5.14. Histogram prezentujący rozkład zmiennej „subiektywna jakość życia”
Źródło: opracowanie własne

Średni poziom zadowolenia z wymiarów subiektywnej jakości wyniósł 97,77. Wartość ta na tle potencjalnego zakresu zmiennej (27–146) wskazuje na relatywnie wysoki poziom subiektywnej jakości życia. Uzyskane wyniki prowadzą do optymistycznego wniosku, iż większość Łodzian jest zadowolona ze swojego życia, nawet jeśli pewne aspekty są źródłem dyskomfortu. Warto podkreślić, że poziom subiektywnej jakości życia mieszkańców Łodzi jest zbliżony do wyników uzyskanych w ramach badań ogólnopolskich. „Wyższa ocena satysfakcji ogólnej od ocen cząstkowych sugeruje, iż w bilansie wszystkich spraw życiowych pozytywne przeważają nad negatywami, a wystąpienie problemów w pewnych aspektach życia często nie zmienia ogólnej oceny satysfakcji” (GUS 2013: 12). Zauważyć jednak należy, iż znaczenie poszczególnych sfer życia dla subiektywnej jakości życia jest zdywersyfikowane. Jedne są bardziej, a inne mniej ważne.

Wszystkie uwzględnione w badaniu wymiary w sposób istotny statystycznie oddziałują na subiektywną jakość życia (tabela 5.8). Policzony współczynnik korelacji rang Spearmana informuje, że największe znaczenie mają takie dziedziny życia, jak: obecne dochody rodziny, sytuacja finansowa, możliwość zaspokojenia potrzeb żywnościowych, perspektywy na przyszłość, ogólna ocena życia. Warto dodać, że wyniki te nieco różnią się

² Rzetelność skonstruowanej skali „subiektywna jakość życia” jest wysoka (wartość statystyki Alfa wyniosła 0,856).

od danych pochodzących z próby ogólnopolskiej (CBOS 2009; Diagnoza Społeczna 2009), z których wynika, że warunki materialne i dochód w znacznie mniejszym stopniu warunkują zadowolenie z życia. Tymczasem w przypadku mieszkańców Łodzi warunki materialne i finansowe stanowią najważniejszy czynnik dobrostanu psychicznego. Ma to jednak swoje uzasadnienie.

Tabela 5.8. Współczynnik rang Spearmana dla zmiennej „subiektywna jakość życia”

Poziom zadowolenia badanych:	Wartość współczynnika rang Spearmana (S)	Prawdopodobieństwo testowe (p)
1. Ze swoich relacji z najbliższymi w rodzinie	0,409	0,000
2. Z sytuacji finansowej własnej rodziny	0,707	0,000
3. Z relacji z kolegami (grupą przyjaciół)	0,489	0,000
4. Z obecnych dochodów rodziny	0,723	0,000
5. Z możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych	0,681	0,000
6. Ze stanu swojego zdrowia	0,578	0,000
7. Ze swoich osiągnięć życiowych	0,643	0,000
8. Z sytuacji w kraju	0,486	0,000
9. Z warunków mieszkaniowych	0,563	0,000
10. Z poziomu dostępnych dóbr i usług	0,557	0,000
11. Z perspektyw na przyszłość	0,622	0,000
12. Z życia seksualnego	0,546	0,000
13. Ze swego wykształcenia	0,597	0,000
14. Ze sposobu spędzania wolnego czasu	0,498	0,000
15. Z pracy	0,498	0,000
16. Z dzieci	0,268	0,000
17. Z małżeństwa	0,383	0,000
18. Ze stanu bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania	0,467	0,000
19. Z opieki zdrowotnej blisko miejsca zamieszkania	0,370	0,000
20. Ze swojego uczestnictwa w kulturze	0,586	0,000
21. Z elit politycznych kraju	0,432	0,000
22. Z całego życia	0,604	0,000

Źródło: opracowanie własne.

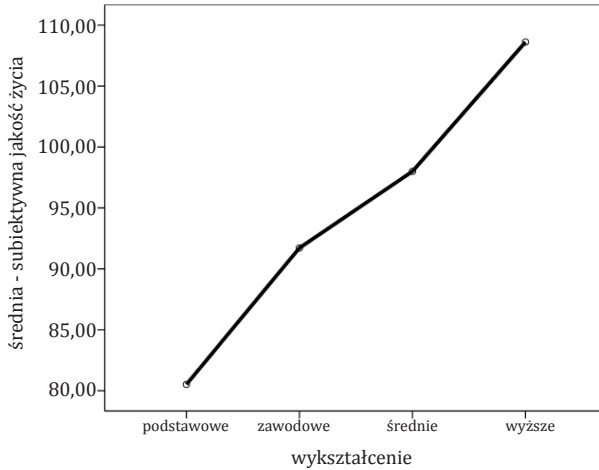
Odpowiedni poziom dochodów umożliwia zaspokojenie potrzeb niższego rzędu, które zgodnie z piramidą potrzeb A. Masłowa stanowią punkt wyjścia do koncertowania się na potrzebach wyższego rzędu. Jak twierdzą ekonomiści, w sytuacji zaspokojenia potrzeb podstawowych następuje wzrost subiektywnego dobrobytu (Graczyk 2007). Osiągnięcie zaś dochodów pozwalających zaspokoić większość potrzeb niższego rzędu umożliwia odblokowanie wrodzonego potencjału szczęścia (Czapiński 2004). „Badania dynamiczne pokazują jednak, że w długim okresie wyższe dochody nie prowadzą do wzrostu poczucia indywidualnego szczęścia” (Graczyk 2007: 114). Stąd też istnienie tzw. paradoksu dobrobytu, zwanego inaczej paradoksem Easterlina.

W zakresie wszystkich dwudziestu dwóch miar subiektywnej jakości życia można również wyodrębnić te dziedziny życia, które mają najmniejsze znaczenie dla odczuwanej satysfakcji. Wśród nich należy wymienić: dzieci, opiekę zdrowotną blisko miejsca zamieszkania, małżeństwo. Niski wpływ zadowolenia z dzieci na subiektywną jakość życia badanych może wynikać z obowiązków i trudności wychowawczych. Warto dodać, że podobny wynik w tym względzie uzyskano na próbie ogólnopolskiej (CBOS 2009). W przypadku opieki zdrowotnej uzyskany wynik również nie jest zaskoczeniem. Łodzianie dość nisko oceniają funkcjonowanie instytucji ochrony zdrowia na terenie swojego miasta, co potwierdzają przeprowadzone badania. Zdecydowana większość ankietowanych (82%) wyraża niezadowolenie w tej kwestii.

Odczuwany poziom satysfakcji życiowej jest zapewne efektem oddziaływania wielu czynników. W badaniach amerykańskich udowodniono, że lepiej sytuowane osoby odczuwają znacznie mniej problemów życiowych i są bardziej usatysfakcjonowane z życia (Andrews, Robinson 1991). Innymi słowy, satysfakcja z życia pozytywnie koreluje z dochodem gospodarstwa domowego (Easterlin 1995). Jednak jak się okazuje, subiektywna ocena jakości życia zależy także od statusu zawodowego jednostki (Campbell 1981). Poza tym badania empiryczne pokazują dość jednoznacznie zależność między wzrostem dochodów a zadowoleniem z życia. Wynika z nich, że bogatsi są przeciętnie szczęśliwsi (Graczyk 2007). Rozległe badania potwierdzają także wpływ poziomu edukacji na postrzeganie własnej egzystencji. „Z badań wykonanych w Czechach, Niemczech i Polsce wynika, że w każdym z tych krajów liczba niezadowolonych z życia wyraźnie malała wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia, a wśród ludzi o wysokich cenzusach wykształcenia odnotowano relatywnie najwięcej usatysfakcjonowanych swoim życiem” (Kaleta, Knieć 2007: 138).

Powyższe zależności potwierdzone zostały także w odniesieniu do badanej zbiorowości. W przypadku subiektywnej jakości życia mieszkańców Łodzi uzyskano istotny statystycznie efekt następujących zmiennych atrybutywnych: wykształcenie [$F(3,463) = 34,418$; $p = 0,000$], dochód [$F(3,467) = 2,452$; $p = 0,000$], zawód [$F(5,393) = 14,040$; $p = 0,000$], wiek [$F(5,459) = 3,292$; $p = 0,004$]. Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porów-

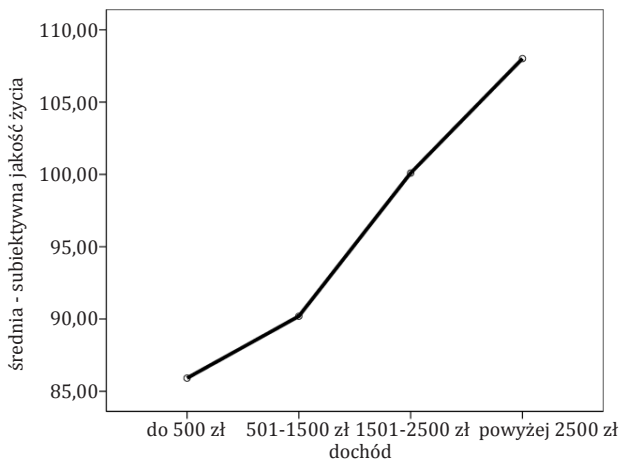
nia *post hoc* ujawniły różnice pomiędzy niektórymi z grup. I tak, z punktu widzenia poziomu wykształcenia wykazano istotne różnice między osobami posiadającymi wykształcenie najniższe i najwyższe (rysunek 5.15).



Rysunek 5.15. Wykształcenie a subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

Najwyższym poczuciem subiektywnej jakości życia cechują się osoby legitymujące się wykształceniem wyższym, a najmniejszym te, które mają wykształcenie podstawowe. Istotne różnice w kwestii badanej jakości życia dotyczą jednakże wszystkich uwzględnionych grup.

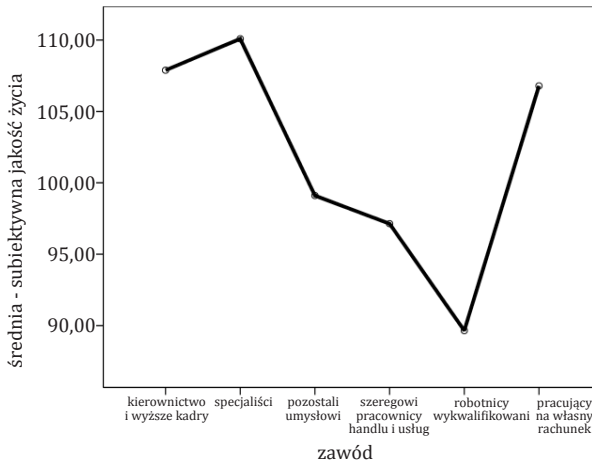
W odniesieniu do dochodu zaobserwowano istotne różnice między trzema grupami (rysunek 5.16).



Rysunek 5.16. Dochód a subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

Najwyższy poziom subiektywnej jakości życia charakterystyczny jest dla osób osiągających dochód powyżej 2500 zł miesięcznie. Drugą najbardziej zadowoloną kategorię stanowią osoby, których dochód mieści się w przedziale 1501–2500 zł. Natomiast najniższą jakość życia w tym względzie zaobserwowano u respondentów zarabiających minimum 500 zł.

Subiektywną jakością życia różnią się także przedstawiciele poszczególnych kategorii zawodowych (rysunek 5.17).



Rysunek 5.17. Zawód a subiektywna jakość życia

Źródło: opracowanie własne

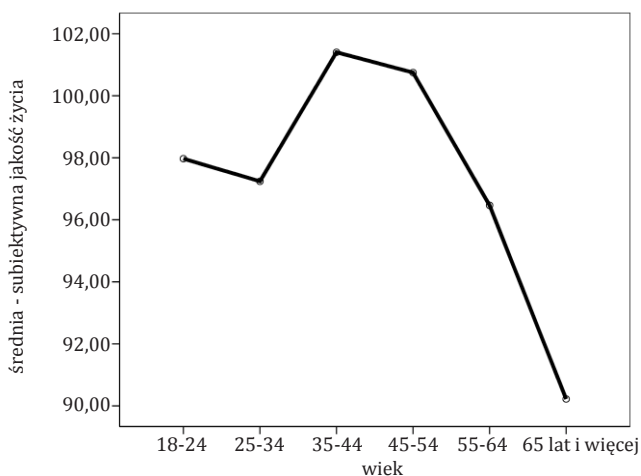
Najwyższym poczuciem subiektywnej jakości życia cechują się specjaliści, najniższym zaś robotnicy wykwalifikowani. Jednakże rozbieżność w tej kwestii występuje także pomiędzy innymi grupami. Po pierwsze, różnica dotyczy osób należących do kategorii zawodowej „kierownictwo i wyższe kadry” oraz „robotnicy wykwalifikowani”. Po drugie, w kwestii poczucia subiektywnej jakości życia różnią się także osoby pracujące na własny rachunek i szeregowi pracownicy handlu i usług. Przy czym, jak to ilustruje rysunek 5.17, wysoki poziom badanego zjawiska dotyczy właśnie kierowników i osób prowadzących własną działalność gospodarczą.

Różnice w odniesieniu do poziomu subiektywnej jakości życia zdiagnozowano także w obrębie kategorii wiekowych (rysunek 5.18).

Najwyższe poczucie subiektywnej jakości życia jest domeną osób w średnim wieku. Najmniejsze poczucie tej jakości dotyczy natomiast osób najstarszych.

Przeprowadzone analizy dotyczące uwarunkowań subiektywnej jakości życia potwierdziły poczynione na wstępie założenia o wpływie zmiennych atrybutywnych na badane zjawisko. Jak się okazuje, wiek, dochód, wykształcenie, zawód stanowią istotne determinanty nie tylko subiektywnej jakości

życia, ale także jej poszczególnych wymiarów, tj. globalnej oceny życia i zadowolenia cząstkowego (zadowolenie ze sfer życia).



Rysunek 5.18. Wiek a subiektywna jakość życia

Źródło: opracowanie własne

Wśród uwarunkowań ogólnej oceny zadowolenia z życia wymienia się, zdaniem W. Wilsona (1967), rozmaite czynniki, w tym: wiek, zdrowie, dochód, poziom wykształcenia, stan cywilny, wielkość miejscowości zamieszkania i zatrudnienie. Z badań wynika, że szczęśliwsze są te osoby, które po pierwsze: pozytywnie oceniają stan swojego zdrowia, po drugie: mają wysokie dochody, po trzecie: legitymują się wyższym wykształceniem. Na poziom zadowolenia z życia ma także wpływ posiadanie małżonka oraz religijność (Helliwell 2002).

Wiele z powyższych zależności potwierdza się m.in. w badaniach ogólnopolskich. Według badań TNS OBOP (2003), czynnikiem najsilniej różnicującym ogólną satysfakcję z życia jest sytuacja materialna badanych: im większe zadowolenie z sytuacji materialnej, tym lepsza ocena swojego życia. Potwierdzają to także badania CBOS-u. Z wieloletnich obserwacji wynika, że poziom satysfakcji z własnego życia jest wyraźnie zróżnicowany społecznie. Zależy on od położenia społeczno-ekonomicznego badanych i jest tym wyższy, im lepsze są warunki materialne, wyższe dochody na osobę w rodzinie i wykształcenie oraz pozycja zawodowa (CBOS 2009, 2010c). Dane z Diagnozy Społecznej potwierdziły natomiast wpływ wieku na dobrostan psychiczny ludzi. Czynnikiem ten okazał się najsilniejszą determinantą w tym względzie. O tym, że zadowoleniu sprzyja młody wiek, można także przeczytać w raporcie CBOS-u (2010c).

W celu zbadania determinant zadowolenia z ogólnego poziomu życia mieszkańców Łodzi uwzględniono w analizie następujące zmienne niezależne: wiek, płeć, wykształcenie, dochód i pozycję zawodową (tabele 5.9– 5.13).

Tabela 5.9. Wiek a zadowolenie z życia (%)

Zadowolenie z życia	Wiek					
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 lat i więcej
Ocena pozytywna	91,9	78,5	81,9	79,6	64,9	66,7
Ocena ambiwalentna	8,1	14,0	12,0	15,3	26,3	28,6
Ocena negatywna	0,0	7,5	6,0	5,1	8,8	4,8

Objaśnienia: $\chi^2 = 21,63$; $p = 0,000$; $VC = 0,227$; $p = 0,000$.

Źródło: opracowanie własne.

Z dokonanych analiz wynika, że pozytywna ocena życia cechuje głównie osoby młode. Im starsi badani, tym mniejsza satysfakcja z życia i znacznie częściej wyrażana opinia ambiwalentna czy też negatywna. W przypadku ludzi najmłodszych (18-24) ocena ambiwalentna dotyczy nieco ponad 8% badanych, a ocena negatywna nie pojawiła się w ogóle. Z prezentowanych badań wynika zatem, że wraz z wiekiem poziom zadowolenia z dotychczasowego życia spada, a oceny są bardziej krytyczne. Być może jest to podyktowane sumą doświadczeń, jaka różni osoby młodsze i starsze, w tym doświadczeń negatywnych, nie tylko tych osobistych, ale także społecznych. Kultura okazuje się ważnym determinantem subiektywnej jakości życia (Diener 2000).

Oceny satysfakcji z życia związane są także z wykształceniem. Potwierdza to uzyskany istotny wynik testu chi-kwadrat. Siła związku między analizowanymi zmiennymi mierzona współczynnikiem V Cramera wskazuje na istnienie stosunkowo słabej zależności między ogólnie pojętym zadowoleniem z życia a posiadanym wykształceniem (tabela 5.10).

Tabela 5.10. Wykształcenie a zadowolenie z życia (%)

Zadowolenie z życia	Wykształcenie				Ogółem
	podstawowe	zasadnicze zawodowe	średnie	wyższe	
Ocena pozytywna	54,3	60,2	78,7	89,5	75,6
Ocena ambiwalentna	28,3	29,5	16,8	7,9	18,1
Ocena negatywna	17,4	10,2	4,5	2,6	6,3

Objaśnienia: $\chi^2 = 39,31$; $p = 0,000$; $VC = 0,283$; $P = 0,000$.

Źródło: opracowanie własne.

Okazuje się, że osoby legitymujące się wykształceniem wyższym (89,5%) znacznie lepiej oceniają swoje dotychczasowe życie niż osoby z wykształceniem podstawowym (54,3%). Wyższe wykształcenie przekłada się w sposób bezpośredni na zadowolenie z życia (Wilson 1967). Niskie wykształcenie sprzyja natomiast ocenom ambiwalentnym i negatywnym, a więc ma raczej negatywny wpływ na poczucie szczęścia w tym względzie.

Jak wiadomo, wykształcenie to nie tylko sztywno określony wyznacznik rodzaju ukończonej szkoły. To również mniejszy lub większy zasób wiedzy, umiejętności, umożliwiające jednostce poznanie otaczającego świata, skuteczne w nim działanie, a także realizowanie określonych celów. Z psychologicznego punktu widzenia realizacja zakładanych celów stanowi kluczowy element dobrostanu psychicznego. Ludzie czują się lepiej, gdy skutecznie sobie radzą i oczekują, że poradzą sobie w przyszłości. Istotne w tym przypadku jest również realizowanie celów kompensacyjnych wobec głównej orientacji tożsamościowej. Prawdopodobnie fiksacja na jednym, głównym aspekcie tożsamości prowadzi do poczucia alienacji w obliczu innych, stawianych przez społeczeństwo zadań życiowych (McGregor, Little 1998). Pokrywa się to z twierdzeniem J. Czapińskiego (1994), który uważa, że ludzie angażujący się w wiele ról społecznych czują się szczęśliwsi niż ci, których aktywność jest zawężona do niewielu takich ról. Zainteresowanie sprawami wykraczającymi poza życie prywatne zależy, zdaniem P. Sztompki (1991), właśnie od wykształcenia. To ono stanowi przesłankę dla wyższych kompetencji i lepszego rozpoznawania otaczającej rzeczywistości.

Wykształcenie jest „sumaryczną charakterystyką kompetencji intelektualnych, kapitału kulturowego i przygotowania jednostek do wykonywania ról zawodowych. [...] To również najważniejszy (we współczesnych społeczeństwach) wyznacznik kariery, rzutuje ono na wielkość zarobków, zajmowanie stanowisk i inne atrybuty pozycji społecznej” (Domański 2009: 33). Nic dziwnego zatem, że między zmiennymi atrybutywnymi zachodzi korelacja istotnie statystyczna. Współczynnik V Cramera dla wykształcenia i dochodu wynosi 0,406 ($p = 0,000$), dla wykształcenia i pozycji zawodowej: 0,810 ($p = 0,000$).

Jeśli uwzględni się silny związek wykształcenia z dochodem, można założyć, że także ta zmienna będzie determinować badane zjawisko (tabela 5.11).

Uzyskane wyniki testu chi-kwadrat potwierdzają hipotezę dotyczącą zależności między dochodem a ogólną oceną zadowolenia z życia badanych. Z przeprowadzonych analiz wynika, że wraz ze wzrostem dochodu rośnie poziom satysfakcji z własnego życia. Do najbardziej zadowolonych należą respondenci posiadający dochód miesięczny powyżej 2500 zł na osobą, natomiast do najmniej zadowolonych ankietowani uzyska-

jący dochód do 500 zł. Podobne wyniki odnotowano także w badaniach CBOS-u (2009). Zależność tę potwierdzono także w badaniach zagranicznych. Jak twierdzi J.F. Helliwell (2002), między dochodem a ogólną satysfakcją z życia istnieje zależność pozytywna: im wyższe dochody, tym większe zadowolenie.

Tabela 5.11. Dochód a zadowolenie z życia (%)

Zadowolenie z życia	Dochód			
	do 500 zł	501-1500 zł	1501-2500 zł	powyżej 2500 zł
Ocena pozytywna	65,2	62,7	81,1	86,6
Ocena ambiwalentna	21,7	28,1	12,6	12,6
Ocena negatywna	13,0	9,2	6,3	0,8

Objaśnienia: $\chi^2 = 29,75$; $p = 0,000$; $VC = 0,180$; $p = 0,000$.

Źródło: opracowanie własne.

Przywołane wyniki badań zdają się potwierdzać powszechne przekonanie łączące jakość życia przede wszystkim z wysokim poziomem materialnym. Okazuje się jednak, że wysoki dochód nie gwarantuje poczucia zadowolenia z życia. Oznakom bogactwa towarzyszą niejednokrotnie apatia, depresyjność, alienacja i inne formy nieszczęścia, bo jak twierdzi M. Wallis (1993), jakość życia jest czymś innym niż poziom życia. Na ogólny poziom zadowolenia z życia ma wpływ wiele innych czynników, w tym także przynależność do określonej grupy społeczno-zawodowej.

Według badań CBOS-u (2009) do najbardziej zadowolonych należą przedstawiciele kadry kierowniczej i inteligencji. Podobny wynik uzyskano w prezentowanych badaniach. Pozytywna ocena swojego życia jest najbardziej typowa właśnie dla specjalistów (91,3%) i dla osób reprezentujących „kierownictwo i wyższe kadry” (85,2%). Wysoki poziom zadowolenia z życia towarzyszy także respondentom pracującym na własny rachunek (88,9%). Do najbardziej niezadowolonych należą natomiast robotnicy wykwalifikowani. Ponad 11% przedstawicieli tej grupy wystawiło swojemu dotychczasowemu życiu ocenę negatywną, co w porównaniu z pozostałymi wartościami stanowi wynik dość znaczący. Warto podkreślić, że wśród osób reprezentujących „kierownictwo i wyższe kadry” nie odnotowano żadnej oceny negatywnej.

Tabela 5.12. Przynależność do grupy społeczno-zawodowej a zadowolenie z życia (%)

Zadowolenie z życia	Grupa społeczno-zawodowa					
	kierownictwo i wyższe kadry	specjaliści	pracownicy umysłowi niższego szczebla	szeregowi pracownicy handlu i usług	robotnicy wykwalifikowani	pracujący na własny rachunek
Ocena pozytywna	85,2	91,3	82,8	69,9	57,4	88,9
Ocena ambiwalentna	14,8	6,5	13,1	25,8	31,5	6,7
Ocena negatywna	0,0	2,2	4,0	4,3	11,1	4,4

Objaśnienia: $\chi^2 = 38,14$; $p = 0,000$; $VC = 0,302$; $p = 0,000$.

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do zaprezentowanych danych nasuwa się tylko jeden wniosek: rodzaj wykonywanego zawodu w istotny (również w sensie statystycznym) sposób determinuje zadowolenie z życia. Siła związku między analizowanymi zmiennymi, mierzona współczynnikiem V Cramera, wskazuje na istnienie wyraźnego związku między ogólną satysfakcją z życia a przynależnością do określonej kategorii zawodowej. Szczegółowa analiza (tabela 5.12) wskazuje na to, że osoby posiadające wyższy status zawodowy należą do bardziej zadowolonych niż osoby o najniższym statusie. Wy tłumaczeniem tego stanu rzeczy może być fakt, że wykonywanie zawodów o wyższym statusie, po pierwsze: zapewnia wyższe dochody, po drugie: kształtuje odpowiednie nawyki, postawy i strategie życiowe, po trzecie: charakteryzuje się większą autonomią zawodową. Dwie pierwsze przesłanki są istotne o tyle, że znacząco determinują poziom zadowolenia z życia, co wykazano także w niniejszych badaniach. Nie bez znaczenia jest również poczucie autonomii zawodowej, czyli swoboda działania obejmująca możliwość wyboru zadań, sposobu ich realizacji i organizowania sobie czasu pracy. Innymi słowy, określone zawody dysponują swojego rodzaju wolnością, marginesem swobody, co z psychologicznego punktu widzenia ma dla większości jednostek znaczenie szczególne. Zdaniem A. Bańki i R. Derbis (1998: 39), „jeśli człowiek w kontakcie ze światem czuje się wolny, to można założyć, że jest w sytuacji sprzyjającej dodatniemu przeżywaniu codzienności. A jego ogólne poczucie jakości życia jest względnie wysokie”. Można zatem przyjąć, że jednostki reprezentujące zawody, które charakteryzują się największą autonomią, będą

odczuwać znacznie większe zadowolenie z życia niż osoby niedysponujące jakimkolwiek marginesem swobody. Pierwszą grupę zawodów tworzą m.in. naukowcy, literaci, twórcy kultury, drugą natomiast niewykwalifikowani pracownicy fizyczni (Domański 2009).

W celu poznania uwarunkowań zadowolenia z badanych aspektów życia mieszkańców Łodzi przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji. Rezultaty zaprezentowano w tabeli 5.13.

Tabela 5.13. Zmienne atrybutywne a zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia

Zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia	Zmienne atrybutywne				
	płeć	wiek	dochód	wykształcenie	zawód
Skala „zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia”	F(1,465) = 2,066 p = 0,152	F(5,459) = 3,362 p = 0,003	F(3,437) = 32,153 p = 0,000	F(4,663) = 33,315 p = 0,000	F(5,393) = 13,584 p = 0,000
I rodzaj satysfakcji częściowej	F(1,477) = 2,884 p = 0,090	F(5,471) = 2,570 p = 0,026	F(3,477) = 18,388 p = 0,000	F(3,477) = 39,915 p = 0,000	F(5,403) = 12,185 p = 0,000
II rodzaj satysfakcji częściowej	F(1,484) = 1,189 p = 0,279	F(5,479) = 4,259 p = 0,000	F(3,455) = 12,377 p = 0,000	F(3,486) = 25,138 p = 0,000	F(5,410) = 12,094 p = 0,000
III rodzaj satysfakcji częściowej	F(1,476) = 1,115 p = 0,299	F(5,471) = 23,617 p = 0,000	F(3,488) = 29,441 p = 0,000	F(3,478) = 18,844 p = 0,000	F(5,404) = 8,900 p = 0,000
IV rodzaj satysfakcji częściowej	F(1,483) = 1,468 p = 0,228	F(3,453) = 27,426 p = 0,000	F(5,408) = 2,971 p = 0,012	F(3,484) = 1,835 p = 0,140	F(5,408) = 2,971 p = 0,012
V rodzaj satysfakcji częściowej	F(1,486) = 1,623 p = 0,203	F(3,456) = 1,693 p = 0,214	F(5,411) = 1,293 p = 0,263	F(3,487) = 3,287 p = 0,022	F(5,411) = 1,293 p = 0,263

Uwaga: boldem zaznaczono różnice istotne statystycznie.

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzona analiza wykazała, że jedyną nieistotnie statystycznie zmienną jest płeć. Z analizy średnich w podgrupach wynika jednak, że nieco bardziej usatysfakcjonowane z uwzględnionych w badaniu dziedzin życia są kobiety. Mężczyźni wyrażają większe zadowolenie tylko w odniesieniu do

trzeciego rodzaju satysfakcji częściowej, opisującego zadowolenie ze sfery publicznej i sytuacji finansowej rodziny.

W przypadku ogólnej skali zadowolenia częściowego stwierdzono, że największą satysfakcję w tym względzie mają osoby osiągające dochód powyżej 2500 zł miesięcznie i legitymujące się wykształceniem wyższym. Ponadto poziom zadowolenia jest większy u osób w przedziale wiekowym 35–44 lat i specjalistów. Niezadowolenie charakterystyczne jest natomiast dla osób osiągających najniższe dochody, posiadających wykształcenie podstawowe, robotników wykwalifikowanych, a także badanych powyżej 65 roku życia.

W odniesieniu do wyodrębnionych rodzajów satysfakcji częściowej zdiagnozowano różnice między poszczególnymi grupami, tj. między osobami o różnych poziomach dochodów, o odmiennym wykształceniu, wieku i zajmowanej pozycji zawodowej. W tym przypadku największą satysfakcję odczuwają osoby z wyższym wykształceniem, uzyskujące najwyższy dochód oraz specjaliści. Najmniej powodów do zadowolenia, jak się okazuje, mają osoby o najniższym dochodzie, legitymujące się wykształceniem podstawowym i mające więcej niż 65 lat.

Uzyskane rezultaty odnoszące się do determinant zadowolenia częściowego zdają się potwierdzać teoretyczne i empiryczne ustalenia dotyczące uwarunkowań odczuwanej satysfakcji. Potwierdzono, że takie zmienne, jak: wiek, zawód, dochód, wykształcenie, pozycja zawodowa, rzutują nie tylko na ogólną ocenę zadowolenia z życia, ale także na satysfakcję z poszczególnych jego aspektów, tj. środowiska życia, rodziny, poczucia bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania, sytuacji finansowej rodziny, życia prywatnego i pracy itd.

5.4. Ogólna ocena jakości życia – ujęcie syntetyczne

Zdaniem W. Ostasiewicza (2004), w badaniach jakości życia występują dwa rodzaje interpretacji tej kategorii. Pierwszy z nich ma charakter deskryptywny (opisowy), drugi natomiast – komparatywny. „Opisowa jakość życia” staje się punktem wyjścia do sformułowania dwóch pojęć pochodnych o charakterze oceniającym – obiektywnej i subiektywnej jakości życia. „Wyznacza bowiem obszary obserwacji poprzez określenie zbioru cech oraz dziedzin (sfer, podzbiorów cech) wyznaczających globalną jakość życia (pełne pole obserwacji) i częściowe jakości życia (dziedzinowe pole obserwacji), i tworzenia na tej podstawie syntetycznych lub zdezagregowanych (subsintetycznych lub jednowymiarowych) miar jakości życia” (Ostasiewicz 2004: 58).

Przegląd badań nad jakością życia pokazuje jednak, że z racji zróżnicowanych definicji tego pojęcia przedstawiciele różnych nauk akcentują w badaniach empirycznych jej odmienne aspekty. „Problematyka jakości życia w ujęciu psychologii i socjologii krąży wokół pojęć dobrostanu psychicznego

i subiektywnej jakości życia” (Moszyński 2007: 83). Ekonomisci sprowadzają jakość życia najczęściej do dobrobytu ekonomicznego. Jednakże, ich zdaniem, jakość życia odnosi się do ogólnego indywidualnego dobrostanu w szerokim i wielowymiarowym sensie. „Opiera się na tak cenionych wartościach i celach społecznych, jak równe szanse życiowe, zapewnienie minimalnego standardu życia, zatrudnienie i dostęp do zabezpieczenia społecznego. Dlatego jakość życia dotyczy nie tylko wymiaru materialnego – dochodu, edukacji i dostępu do zasobów, ale również – społecznego: zdrowia, relacji rodzinnych i międzyludzkich. Tak obszerne ujęcie zawierać musi obok obiektywnych miar warunków życia również subiektywne oceny badanych osób” (Moszyński 2007: 84).

Konieczność uwzględniania zarówno subiektywnego, jak i obiektywnego wymiaru jakości życia wynika także ze złożonych relacji między tymi kategoriami (Ostasiewicz 2004), a głównie z twierdzenia A. Campbella (1976) o braku jednoznacznego związku między obiektywnymi warunkami życia a poziomem zadowolenia z niego. Wiele badań potwierdza, że poprawa warunków materialnych nie zawsze wpływa na odczuwaną satysfakcję z życia. Związki między jakością subiektywną i obiektywną mogą mieć niejednoznaczny charakter i niekoniecznie muszą być skorelowane dodatnio (Czapiński 1994). Tym bardziej że, jak twierdzi R. Easterlin (1995), wzrost dochodu i konsumpcji nie jest równoznaczny ze wzrostem zadowolenia z życia. Poza tym, jak dowodzą ekonomiści, dobra konsumpcyjne w różnym stopniu dostarczają ludziom satysfakcji (Oropesa 1995).

W celu sprawdzenia relacji między subiektywną i obiektywną jakością życia mieszkańców Łodzi przeprowadzono analizę korelacji. Zależność między zmiennymi okazała się dodatnia, ale słaba ($r = 0,294$; $p = 0,000$). Podobne rezultaty uzyskano w wyniku skorelowania ze sobą poszczególnych, omawianych dotąd, wymiarów ogólnej jakości życia, czyli zadowolenia częściowego, ogólnego zadowolenia z życia, standardu materialnego, statusu mieszkania, metrażu mieszkania i dochodu.

Tabela 5.14. Korelacje między poszczególnymi wymiarami ogólnej jakości życia (r Pearson)

	Zadowolenie częściowe	Ogólne zadowolenie z życia	Standard materialny	Status mieszkania	Metraż mieszkania	Dochód
1	2	3	4	5	6	7
Zadowolenie częściowe	1					
Ogólne zadowolenie z życia	0,456 0,000**	1				

1	2	3	4	5	6	7
Standard materialny	0,273 0,000**	0,300 0,000**	1			
Status mieszkania	0,193 0,000**	0,199 0,000**	0,099 0,028**	1		
Metraż mieszkania	0,087 0,059*	0,011 0,810	0,081 0,072*	0,017 0,713	1	
Dochód	0,213 0,000**	0,172 0,000**	0,134 0,003**	0,148 0,001**	0,050 0,264	1

* Zależność istotna na poziomie istotności 0,10; ** zależność istotna na poziomie istotności 0,05.

Źródło: opracowanie własne.

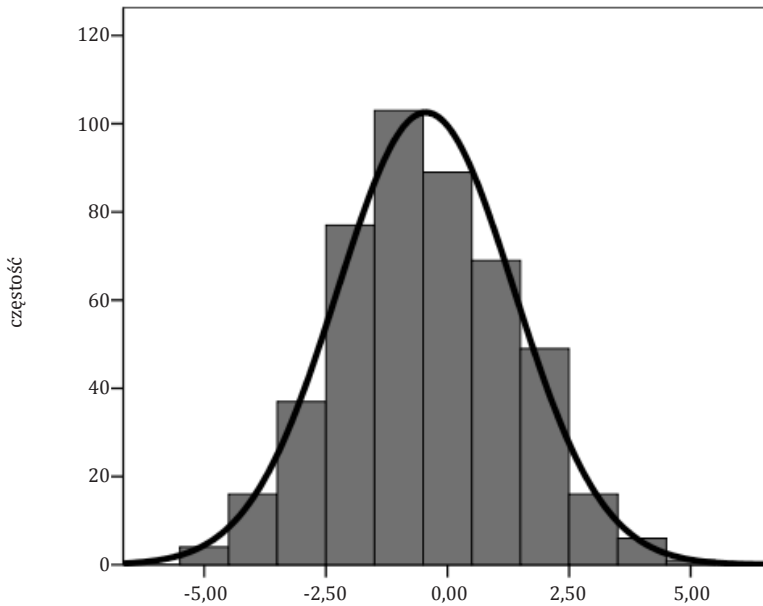
Jak wynika z przeprowadzonej analizy (tabela 5.14), między większością zmiennych istnieje korelacja istotna statystycznie. Zauważyć jednak należy, że siła tej zależności jest bardzo słaba. Umiarkowana korelacja dotyczy jedynie dwóch zmiennych, tj. ogólnego zadowolenia z życia i zadowolenia częściowego, czyli wymiarów wchodzących w skład subiektywnej jakości życia.

Zdaniem W. Ostasiewicza (2004), osłabienie lub zmiana znaku korelacji między jakością subiektywną a obiektywną może się pojawić w dwóch sytuacjach. Po pierwsze, gdy ograniczona jest kompleksowość jakości życia (np. ograniczenie do warunków materialnych). Po drugie, w sytuacji gdy występuje tzw. względne poczucie pokrzywdzenia (względna deprivacja). Pierwszy powód jest dość zrozumiały, komentarza wymaga natomiast drugi czynnik wpływający na relację między wymiarami ogólnej jakości życia.

Pojęcie względnego pokrzywdzenia dotyczyć może dwóch aspektów. Pierwszy, bardziej typowy, odnosi się do opinii jednostki, która ma poczucie, że znajduje się w gorszej sytuacji socjoekonomicznej niż inni. Poczucie pokrzywdzenia jest natomiast względne. Zależy bowiem od tego, z kim dane jednostki czy grupy się porównują. Patrząc na tych, którym powodzi się znacznie lepiej, ludzie czują się pokrzywdzeni; patrząc na tych, którym powodzi się gorzej, czują się zadowoleni. Drugi aspekt względnego poczucia pokrzywdzenia odnosi się do rozziwu pomiędzy aspiracjami jednostki a rzeczywistymi osiągnięciami (Wejnert 2001: 55). Im mniejsza dysproporcja między aspiracjami i osiągnięciami, tym większa subiektywna jakość życia, mimo niekiedy bardzo niskiego poziomu jakości życia w sensie obiektywnym (Ostasiewicz 2004).

Zgodnie z teoretycznymi założeniami i przywoływanymi ustaleniami empirycznymi, jakość życia badanej zbiorowości obejmuje wymiary zarówno subiektywnej, jak i obiektywnej jakości życia. W celu jej zbadania zbudowano

skalę ogólnej jakości życia. Skonstruowany wskaźnik może przyjmować wartości od -5 do $+5$. Informacje o wartościach skonstruowanej zmiennej zaprezentowano za pomocą histogramu (rysunek 5.19).

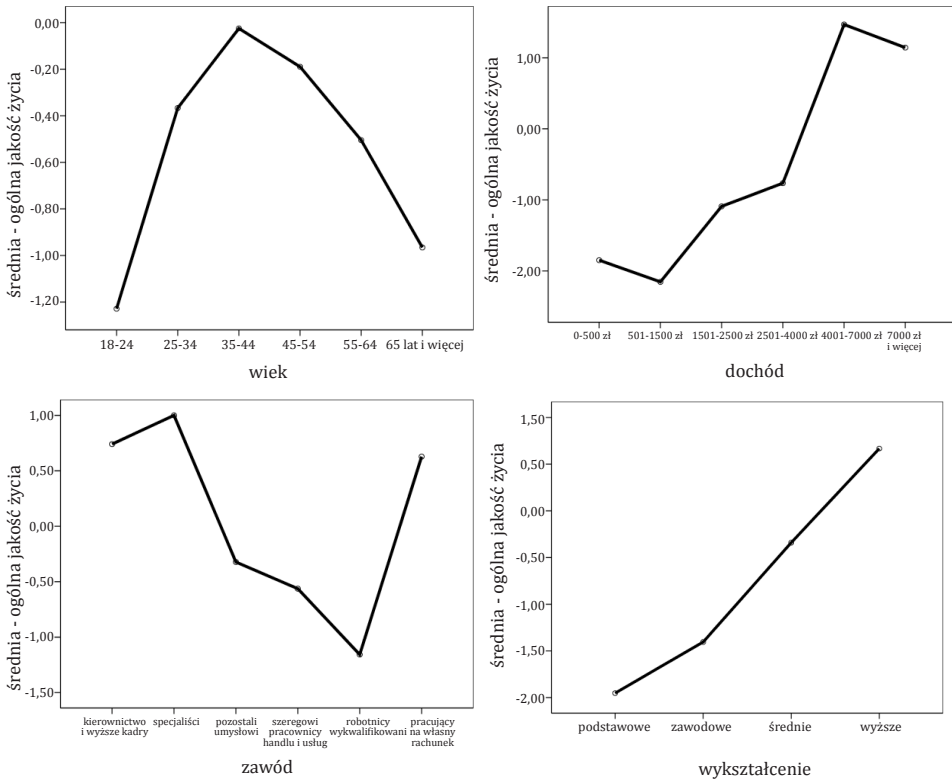


Rysunek 5.19. Histogram prezentujący rozkład zmiennej „ogólna jakość życia”
Źródło: opracowanie własne

Wartość średniej arytmetycznej dla analizowanej zmiennej wynosi 0,44, przy odchyleniu standardowym 1,81. Wynik ten na tle potencjalnego zakresu zmiennej wskazuje na bardzo niską jakość życia badanej zbiorowości. Warto zatem zobaczyć, co determinuje badane zjawisko. Udzielenie odpowiedzi na pytanie o wyznaczniki ogólnej jakości życia wydaje się dość istotne w tej sytuacji.

W odniesieniu do teoretycznych założeń i empirycznych ustaleń przyjęto, że potencjalnymi wyznacznikami jakości życia badanej zbiorowości mogą się okazać, podobnie jak w przypadku poszczególnych wymiarów tej jakości, zmienne atrybutywne (wiek, wykształcenie, dochód, status zawodowy). Weryfikację powyższej hipotezy dokonano za pomocą jednoczynnikowej analizy wariancji.

W wyniku przeprowadzonych analiz wykazano istotność związku między ogólną oceną jakości życia a zmiennymi atrybutywnymi – wykształceniem ($p = 0,000$), wiekiem ($p = 0,003$), dochodem ($p = 0,000$) i statusem zawodowym ($p = 0,000$) (rysunek 5.20).



Rysunek 5.20. Ocena ogólnej jakości życia w zależności od wybranych cech demograficzno-społecznych mieszkańców Łodzi

Źródło: opracowanie własne

Kształtowanie się ogólnej jakości życia charakteryzują następujące prawidłowości:

1) istotne różnice zdiagnozowano między osobami w wieku 35–44 lat w stosunku do osób w wieku 18–24 lat oraz 65 lat i więcej;

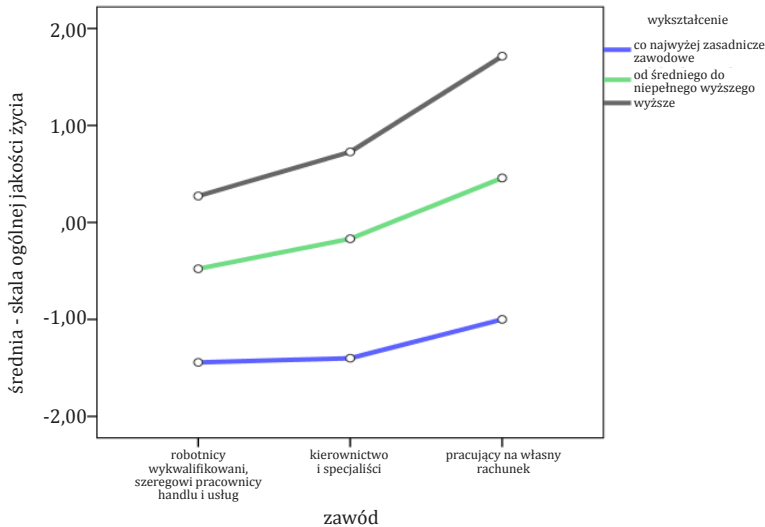
2) istotne różnice stwierdzono między wszystkimi grupami wyróżnionymi na podstawie wykształcenia, z wyjątkiem osób z wykształceniem podstawowym i zawodowym (w tym przypadku p w teście Bonferroniego wynosi 0,446);

3) biorąc pod uwagę wysokość dochodu, nie różnią się istotnie między sobą jedynie osoby z trzech najniższych grup dochodowych, a także z dwóch najwyższych.

Z uwagi na to, że omawiane czynniki są ze sobą wzajemnie powiązane, a tym samym ich współwystępowanie może determinować ogólną ocenę jakości życia, w jej analizie zastosowane zostały modele dwuczynnikowej analizy wariancji, pozwalające na zbadanie wpływu danego czynnika przy zało-

zeniu stałego poziomu drugiego czynnika oraz – co ważne – efektu interakcji (łącznego, nierozdzielalnego wpływu obu czynników równocześnie).

Po pierwsze, zbadany został wpływ wykonywanego zawodu poprzez pryzmat poziomu wykształcenia (rysunek 5.21).

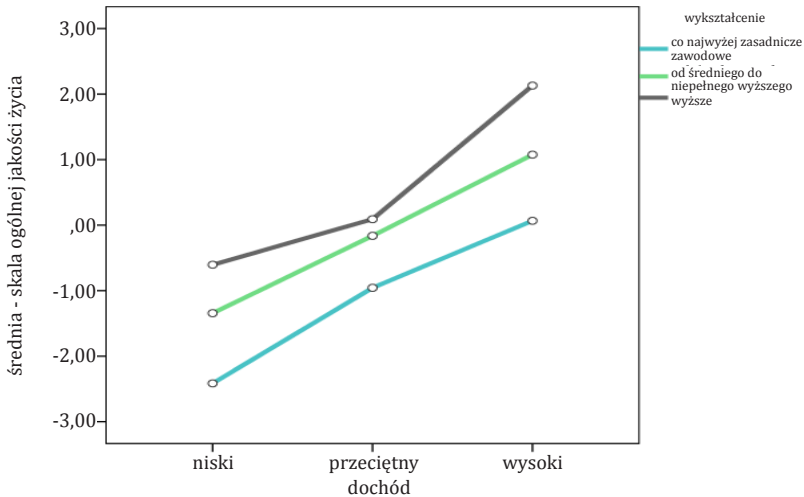


Rysunek 5.21. Ogólna ocena jakości życia w przekroju zawodu i wykształcenia
Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzona testem F ocena wpływu poszczególnych czynników wykazała istotność zarówno poziomu wykształcenia: $p = 0,000$ (po założeniu na stałym poziomie czynnika „zawód”), jak i na odwrót – wykazała istotność wpływu czynnika „zawód”: $p = 0,003$ (po założeniu na stałym poziomie czynnika „wykształcenie”). Natomiast nieistotny okazał się efekt interakcji ($p = 0,883$), co oznacza, że zawód w analogiczny sposób różnicuje ogólną ocenę jakości życia w przypadku osób o różnym poziomie wykształcenia. Wykres potwierdza ten wniosek – niezależnie od poziomu wykształcenia najniższą oceną jakości życia odznaczyli się robotnicy wykwalifikowani i szeregowi pracownicy handlu i usług (pierwsza grupa), najwyższym – pracujący na własny rachunek. Z drugiej strony, ocena jakości życia była tym lepsza, im wyższy był poziom wykształcenia mieszkańców Łodzi (rysunek 5.21).

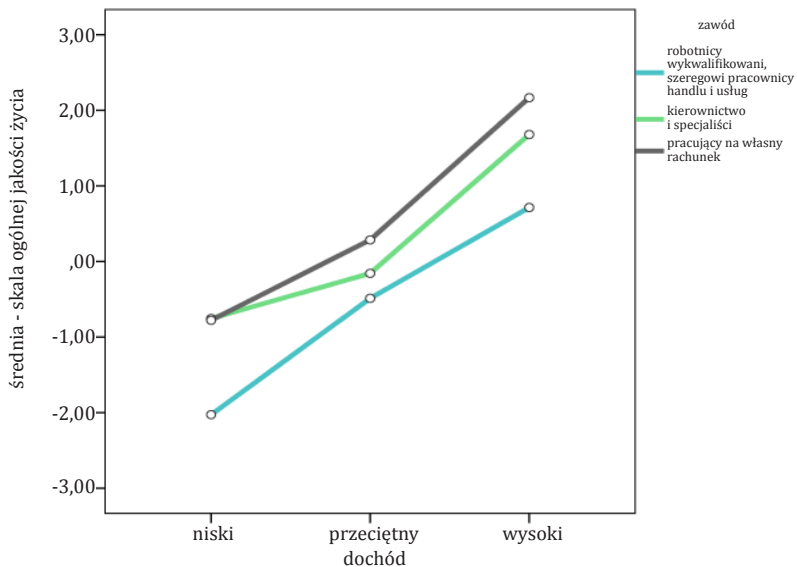
Podobna analiza, uwzględniająca obok wykształcenia poziom dochodu, wykazała istotność zarówno poziomu wykształcenia: $p = 0,000$ (po założeniu na stałym poziomie czynnika „dochód”), jak i dochodu: $p = 0,000$ (po założeniu na stałym poziomie czynnika „wykształcenie”). Również i w tym przypadku nieistotny okazał się efekt interakcji ($p = 0,195$), co oznacza, że dochód w analogiczny sposób różnicuje ogólną ocenę jakości życia w przypadku osób o różnym poziomie wykształcenia. Ocena jakości życia rośnie wraz z pozio-

mem dochodu i ma to miejsce dla osób o różnym poziomie wykształcenia. Tendencje te są bardzo podobne zwłaszcza dla osób o wykształceniu co najmniej zawodowym oraz co najmniej niepełnym wyższym (rysunek 5.22).



Rysunek 5.22. Ogólna ocena jakości życia w przekroju dochodu i wykształcenia
Źródło: opracowanie własne

Ostatnim elementem analizy jest ocena jakości życia z uwzględnieniem dwóch czynników – zawodu i osiąganego dochodu (rysunek 5.23).



Rysunek 5.23. Ogólna ocena jakości życia w przekroju zawodu i dochodu
Źródło: opracowanie własne

Można przypuszczać, że w obrębie poszczególnych grup zawodowych ocena ta jest tym lepsza, im wyższy status materialny (mierzony dochodem) mieszkańców Łodzi. Rzeczywiście ma to miejsce i dzieje się tak dla wszystkich grup zawodowych. Wpływ pojedynczo rozpatrywanych czynników jest istotny statystycznie ($p = 0,000$). Co więcej, obserwuje się wyraźne różnice ($p = 0,05$) w ocenie jakości życia pod wpływem dochodu w różnych grupach zawodowych. W przypadku dwóch pierwszych grup, tzn. robotników wykwalifikowanych i szeregowych pracowników handlu i usług oraz kierowników i specjalistów, różnice między wszystkimi grupami są istotne statystycznie, podczas gdy w przypadku pracujących na własny rachunek jedynie osoby o wysokich dochodach różnią się od pozostałych grup.

Przeprowadzona analiza wariancji – zarówno jednoczynnikowa, jak i dwuczynnikowa – wykazała istotność wpływu podstawowych cech atrybutywnych mieszkańców Łodzi, takich jak: wiek, wykształcenie, dochód, zawód, na ogólną ocenę jakości życia. Współwystępowanie tych cech nie ma jednak istotnego znaczenia – w obrębie grup dochodowych czy grup wykształcenia pozostałe uwzględniane cechy w podobny sposób oddziałują na ocenę ogólnej jakości życia. Łączne uwzględnienie trzech czynników (dochód, wykształcenie, zawód) również nie ma istotnego – w sensie statystycznym – znaczenia dla oceny jakości życia.

5.5. Podsumowanie

Głównym zamierzeniem prezentowanych rozważań było zbadanie poziomu ogólnej jakości życia mieszkańców Łodzi. W celu uzyskania rzetelnych informacji na temat badanego zjawiska analizie poddano dwa wymiary tej jakości. Po pierwsze, określając poziom dochodu, sytuację mieszkaniową i dobrobyt materialny łodzian, zbadano jakość życia w wymiarze obiektywnym. Po drugie, analizując ogólne zadowolenie z życia, a także zadowolenie badanych z poszczególnych jego dziedzin (rodzina, praca, sytuacja finansowa itp.), uzyskano informację na temat jakości życia w wymiarze subiektywnym.

W odniesieniu do analizowanych wymiarów jakości życia ustalono m.in., że łodzianie charakteryzują się relatywnie wysokim poziomem subiektywnej jakości życia. Oznacza to, że zdecydowana większość osób odczuwa satysfakcję zarówno z całego dotychczasowego życia, jak i jego poszczególnych aspektów. Znacznie gorzej wypada niestety obiektywny wymiar jakości życia. W tym przypadku odnotowano istotną przewagę wartości ujemnych nad dodatnimi. Jak się okazało, wśród badanej zbiorowości dominuje niski lub średni poziom wskaźników obiektywnej jakości życia.

Można zatem stwierdzić, że zdiagnozowano wśród badanej zbiorowości zjawisko tzw. adaptacji, która, jak twierdzi M. Rapley (2003: 31), „odnosi się

do tego, co wielu badaczy postrzega, jako problematyczną kombinację złych warunków życia i wysokiego poziomu satysfakcji, nazywanej czasami paradoksem zadowolenia czy paradoksem niemocy (*disability*)”.

W przypadku ogólnej jakości życia mieszkańców Łodzi ustalono, podobnie jak przypadku wymiaru obiektywnego, że dominują niskie wartości badanego zjawiska. Relatywnie wysoki poziom dotyczy zaledwie kilku procent łodzian. Eksploracja wykazała ponadto, że wszystkie uwzględnione w badaniu wymiary jakości życia w sposób istotny statystycznie oddziałują na przedmiot analizy. Największe znaczenie dla ogólnej jakości życia mają jednakże sytuacja mieszkaniowa i uzyskiwany dochód. Odnosząc te wyniki do piramidy potrzeb A. Masłowa (1990), ma to swoje uzasadnienie. Jedną z najważniejszych potrzeb ludzi jest zaspokojenie potrzeb pierwszego rzędu i na tym w pierwszej kolejności koncentrują swoją uwagę.

Na koniec warto jeszcze wspomnieć o determinantach jakości życia. Potencjalnych wyznaczników badanego zjawiska szukano wśród zmiennych atrybutywnych, czyli właściwościach, względnych atrybutach jednostek charakteryzujących ich pozycję w strukturze demograficznej i klasowo-warstwowej.

Ustalono, że zmienne te w istotny statystycznie sposób wpływają na jakość życia. Przeprowadzona analiza potwierdziła zarówno teoretyczne hipotezy, jak i dokonania empiryczne łączące jakość życia ze zmiennymi statusu społecznego. Jak się okazało, wykształcenie, dochód i status zawodowy w znaczący sposób wpływają na ogólną jakość życia mieszkańców Łodzi. Wykształcenie zdaje się tutaj odgrywać ważną rolę. Po pierwsze, stanowi najczęściej punkt wyjścia do osiągnięcia wysokiego statusu materialnego. Po drugie, „poziom wykształcenia wpływa bezpośrednio na wartości i system orientacyjny jednostki, ponieważ sprzyja elastyczności intelektualnej i szerokości spojrzenia” (Kohn, Mach 1986: 15). Wykształcenie poszerza także perspektywę poznawczą i analityczną jednostki, kształtuje umiejętności porównywania, wnioskowania i uogólniania (Koralewicz-Zębik 1987).

ROZDZIAŁ 6

KAPITAŁ SPOŁECZNY A JAKOŚĆ ŻYCIA

6.1. Wstęp

Na podstawie teoretycznych założeń i empirycznych ustaleń można przyjąć, że poziom kapitału społecznego i jego typy warunkują ogólną jakość życia. Zmienne te wpływają bowiem na zadowolenie z życia w różnych jego aspektach. W prezentowanym rozdziale zostanie podjęta próba sprawdzenia hipotezy dotyczącej pozytywnego oddziaływania kapitału społecznego na badane zjawisko. Analiza zależności dotyczy dwóch wymiarów jakości życia: subiektywnego i obiektywnego.

Weryfikację założeń umożliwia materiał ilościowy i jakościowy. Potencjalny związek kapitału społecznego z jakością życia jest dokumentowany w oparciu o wykonane analizy statystyczne, a także na podstawie swobodnych wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami wyróżnionych typów kapitału społecznego.

Pierwsza część rozdziału dotyczy zależności między poziomem kapitału społecznego a jakością życia. Zgodnie z dodatkowym celem badania, analiza ta ma charakter pogłębiony. Korelacji zostają poddane nie tylko ogólne wskaźniki badanych zjawisk, ale także poszczególne ich elementy. Zastosowana procedura umożliwia dokładne zdiagnozowanie relacji, jakie zachodzą między potencjałem pozostającym do dyspozycji jednostki, czyli kapitałem społecznym, a ogólnie pojętą jakością życia człowieka. W podobny sposób w drugiej części niniejszego rozdziału zostaje zbadana relacja pomiędzy komponentami kapitału społecznego a subiektywnym i obiektywnym wymiarem jakości życia.

Eksploatacja danych ma na celu zweryfikowanie nie tylko ewentualnego wpływu kapitału społecznego na jakość życia oraz jej poszczególne wymiary, ale także ukazanie znaczenia komponentów badanego kapitału, tj. norm, sieci i zaufania społecznego, dla dobrostanu psychicznego oraz dobrobytu.

6.2. Poziom kapitału społecznego a jakość życia

Przegląd literatury potwierdza obecne w świecie naukowym przekonanie, iż dzięki kapitałowi społecznemu można uzyskać znacznie więcej na różnych płaszczyznach życia. Z wielu badań wynika, iż korzystanie z zasobów kapitału społecznego pozytywnie oddziałuje na warunki życia poszczególnych osób, a także dobrostan psychiczny, poczucie szczęścia oraz zadowolenie z życia i jego aspektów.

W prezentowanych badaniach weryfikacja hipotezy dotyczącej pozytywnego oddziaływania kapitału społecznego na jakość życia obejmuje analizę związku między poziomem kapitału społecznego, jego typami a subiektywnym i obiektywnym wymiarem jakości życia. W celu syntetycznego ujęcia omawianego zjawiska zależność między poziomem kapitału społecznego a jakością życia zbadano w odniesieniu do jej elementów składowych. Zastosowana eksploracyjna analiza danych pozwala precyzyjniej zweryfikować postawioną hipotezę.

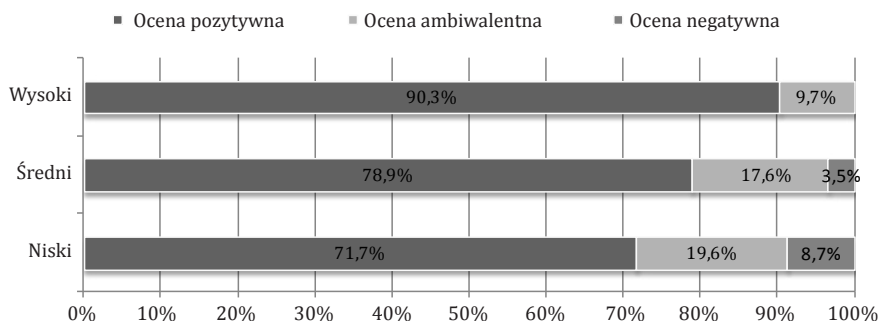
Pierwszy etap tej analizy polega na zbadaniu zależności¹ pomiędzy poziomem kapitału społecznego a subiektywną jakością życia, której wyznacznikami są ogólne zadowolenie z życia i satysfakcja z poszczególnych jego dziedzin.

Po przeprowadzeniu analiz korelacyjnych okazało się, że większość wyznaczników subiektywnej jakości życia posiada istotny statystycznie związek z kapitałem społecznym. Poniżej omówiono te, w przypadku których zaobserwowano najsilniejszy związek.

Po pierwsze, można wskazać, że kapitał społeczny istotnie (w sensie statystycznym) warunkuje zadowolenie z życia ($\chi^2 = 14,532$; $p = 0,006$), przy czym im wyższy poziom kapitału społecznego, tym lepsza ocena swojego życia (rysunek 6.1).

Z badań wynika, że osoby posiadające bogate zasoby kapitału społecznego odczuwają znacznie większe zadowolenie ze swojego życia niż jednostki o niskim poziomie owego potencjału. Dodać należy, że w grupie osób o wysokim poziomie kapitału społecznego nie odnotowano negatywnej oceny satysfakcji z życia, a oceny pozytywne dotyczą ponad 90% badanych. Można zatem wnioskować, że posiadanie rozbudowanej sieci kontaktów społecznych, przejawianie zaufania w relacjach międzyludzkich i podzielenie norm prospołecznych wpływa korzystnie na poziom zadowolenia ze swojego życia.

¹ Zależność pomiędzy zmiennymi zbadano za pomocą testu niezależności chi-kwadrat. Siłę związku między zmiennymi zmierzono współczynnikiem V Cramera.



Rysunek 6.1. Poziom kapitału społecznego a zadowolenie z życia

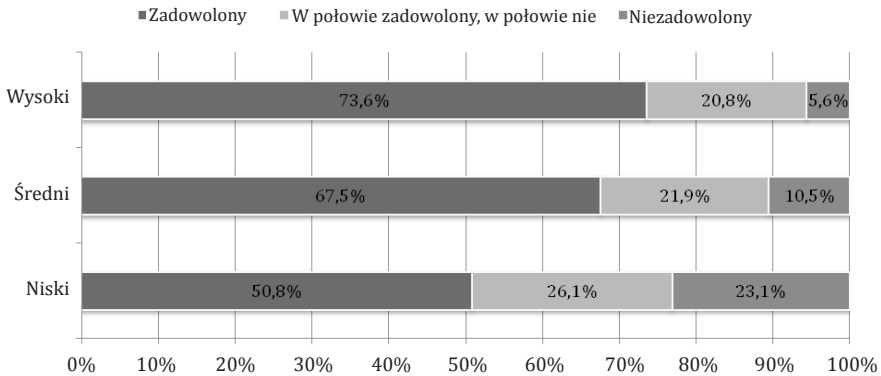
Źródło: opracowanie własne

Zdaniem psychologów, jakość relacji z innym ludźmi ma podstawowe znaczenie dla ludzkiego szczęścia (Csikszentmihalyi 1990). „Rozwinięte sieci społeczne prowadzą do szczęścia, wzrostu, satysfakcji, a także do sensownego życia” (Baker 2000: 16). Na zadowolenie z życia ma także wpływ zaufanie oraz otwartość na innych ludzi (Seligman 1995). Zaufanie jest bowiem dobrym wykładnikiem stabilności stosunków społecznych. Zadowolenie z życia zależy w dużej mierze również od ostatniego komponentu kapitału społecznego, tj. norm społecznych. Obecność owych norm daje jednostce poczucie bezpieczeństwa i komfortu psychicznego. Funkcjonowanie w ramach istniejącego systemu aksjonarmatywnego ma niewątpliwie istotne znaczenie dla poczucia życiowej satysfakcji.

Po drugie, przeprowadzone analizy wykazały, że istnieje istotny statystycznie związek między kapitałem społecznym a zadowoleniem ze swojego wykształcenia ($\chi^2 = 22,128$; $p = 0,000$). Związek między zmiennymi ilustruje rysunek 6.2.

Z danych zaprezentowanych na wykresie wynika, że najwięcej osób zadowolonych z posiadanego wykształcenia jest wśród tych, którzy charakteryzują się wysokim poziomem kapitału społecznego (73,6%). W tej grupie osób niezadowolonych ze swojego wykształcenia stanowią zaledwie 5,6%, natomiast w grupie badanych o niskim poziomie kapitału społecznego jest aż 20% niezadowolonych. Uzyskane dane pozostają w zgodzie z teoretycznymi i empirycznymi ustaleniami dotyczącymi związku, jaki istnieje między kapitałem społecznym a wykształceniem. Zdaniem W. Bakera (2000), fakt, że ludzie potrafią się ze sobą komunikować, jest świadectwem obecności relacji społecznych zawartych w ludzkiej edukacji. Umiejętność czytania i pisanie to głównie funkcja szans edukacyjnych stworzonych przez innych ludzi. Poprzez relacje społeczne jednostka osiąga kolejne stopnie edukacji, inwestując tym samym w kapitał ludzki, który jest istotnym elementem sukcesu. Te osobiste

inwestycje są możliwe dzięki kontaktom społecznym, ponieważ to właśnie kapitał społeczny ułatwia kreowanie kapitału ludzkiego (Baker 2000: 7).



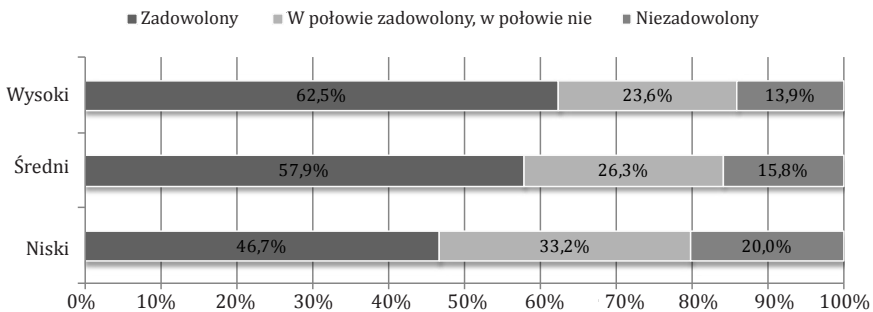
Rysunek 6.2. Poziom kapitału społecznego a zadowolenie ze swojego wykształcenia
Źródło: opracowanie własne

O znaczeniu sieci społecznych dla sukcesów edukacyjnych przekonany jest także J. Coleman (1988). W swojej publikacji dotyczącej roli kapitału społecznego w tworzeniu kapitału ludzkiego omawia znaczenie więzi mikrospołecznych dla sukcesów edukacyjnych jednostki. Rodzinny kapitał społeczny istotnie bowiem wpływa na intelektualny rozwój dzieci. Warunkuje on ich aspiracje edukacyjne, a także postawy jednostki wobec wykształcenia. Rodzinne relacje, zainteresowanie rodziców szkołą oraz uczestniczenie w jej życiu tworzą tzw. pomost w międzygeneracyjnym przekazie zasobów. Dlatego też J. Coleman podkreśla znaczenie stabilności lokalizacyjnej, ponieważ ułatwia ona tworzenie relacji społecznych między rodzicami uczniów i nauczycielami oraz rodzicami szkolnych kolegów, a także między uczniami i nauczycielami, jak również między innymi członkami społeczności (Coleman 1988: 109–115).

Kapitał społeczny jest istotnie powiązany również z pozytywną oceną perspektyw na przyszłość ($\chi^2 = 14,410$; $p = 0,021$).

Z danych zaprezentowanych na rysunku 6.3 wynika, że wysoki poziom kapitału społecznego sprzyja pozytywnym wyobrażeniom na temat swojej przyszłości. Ma to swoje uzasadnienie. Perspektywy na przyszłość zależą bowiem od poszczególnych komponentów kapitału społecznego. Ważne miejsce odgrywa tutaj zaufanie, które jest wszechobecne w życiu człowieka. Osoba charakteryzująca się wysokim poziomem zaufania społecznego jest otwarta na innych, chętniej nawiązuje kontakty społeczne, podejmuje inicjatywy i realizuje zamierzone cele. Zresztą, jak twierdzi P. Sztompka (2007: 45), „aby aktywnie

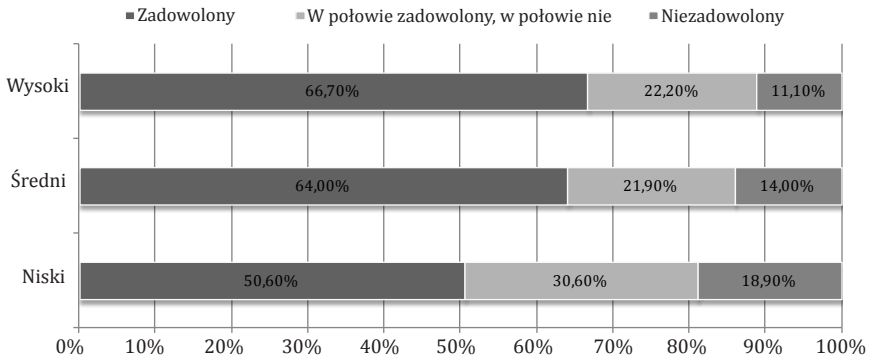
i konstruktywnie zmierzyć się z przyszłością, musimy okazywać zaufanie”. Specyfika współczesnego świata wymaga od człowieka zaufania, ponieważ staje się ono zasobem pozwalającym poradzić sobie w tak intensywnie zmieniającym się otoczeniu. Jednakże plany na przyszłość warunkowane są także posiadanymi sieciami społecznymi. Rodzina, przyjaciele i znajomi stanowią mogą potencjalne źródło wsparcia dla jednostki, szczególnie iż przyszłość kojarzy się z niepewnością, zmianami i ryzykiem. W takich sytuacjach potrzeba często wsparcia społecznego będącego konsekwencją przynależności człowieka do sieci społecznej, mającego ogromne znaczenie w procesie codziennego zmagania się ze stresem (Sęk 2005), także z tym, który wiąże się z przyszłością człowieka. I w końcu nastawienie jednostki do przyszłości zależy od systemu aksjonarmatywnego, od norm i wartości podzielanych przez członków grup społecznych, w ramach których ona funkcjonuje. System aksjonarmatywny decyduje bowiem o ludzkich zachowaniach, wyznacza kryteria określające, co się powinno robić i jak postępować w stosunkach międzyludzkich. Aprobata norm prospołecznych daje zatem poczucie komfortu psychicznego.



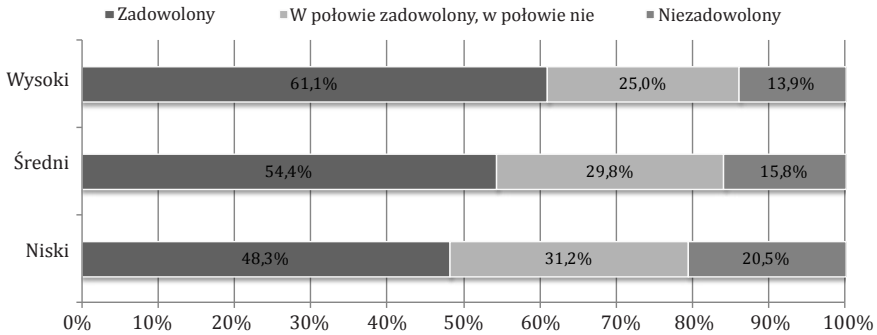
Rysunek 6.3. Poziom kapitału społecznego a zadowolenie z perspektyw na przyszłość
Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzone analizy potwierdziły także zależność między kapitałem społecznym a sferą finansową. Okazało się, że zasób ten powiązany jest istotnie statystycznie zarówno z zadowoleniem z sytuacji finansowej rodziny ($\chi^2 = 27,101$; $p = 0,000$), jak również z satysfakcją z uzyskiwanych dochodów ($\chi^2 = 21,435$; $p = 0,000$). Charakter tej zależności jest następujący: im wyższy poziom kapitału społecznego, tym większe zadowolenie badanych z aspektu materialnego. Zależność między zmiennymi ilustrują rysunki 6.4 i 6.5.

Okazuje się, że najwięcej osób zadowolonych z analizowanych sfer życia jest wśród badanych charakteryzujących się wysokim poziomem badanego zjawiska, a najmniej usatysfakcjonowanych – w grupie osób o niskich zasobach owego potencjału.



Rysunek 6.4. Poziom kapitału społecznego a zadowolenie z sytuacji finansowej rodziny
Źródło: opracowanie własne

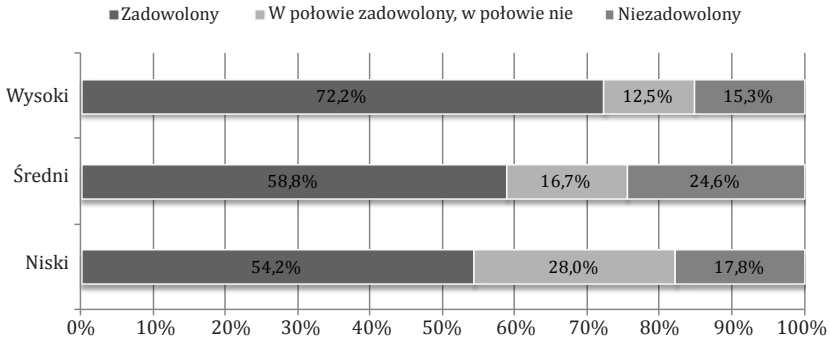


Rysunek 6.5. Poziom kapitału społecznego a zadowolenie z dochodów rodziny
Źródło: opracowanie własne

Wpływ kapitału społecznego na kapitał ekonomiczny jednostki został udokumentowany w wielu badaniach. W. Baker (2000) twierdzi, że osoby z bogatym kapitałem społecznym są lepiej opłacane i szybciej awansują. Jego zdaniem, kapitał społeczny jest powiązany z wieloma korzyściami. Jeśli jednostka wyposażona jest w kapitał społeczny, to może go użyć np. w próbach uzyskania pracy. Poza tym, ci którzy posiadają większe zasoby kapitału społecznego, będą częściej zatrudniani poprzez nieformalne kanały. I w końcu, jak piszą E. Boxmani in. (1991: 52–54), kapitał społeczny ma niezależny wpływ na dochód.

Badane zjawisko istotnie statystycznie warunkuje także zadowolenie ze zdrowia ($\chi^2 = 14,182$; $p = 0,007$). Z danych zaprezentowanych na rysunku 6.6 wynika, że najwięcej osób zadowolonych z omawianej sfery życia jest wśród osób posiadających wysoki poziom kapitału społecznego. Warto podkreślić, że

między wysokim poziomem kapitału społecznego a poziomami średnim i niskim istnieje znaczna różnica w kwestii oceny zadowolenia ze stanu swojego zdrowia. Kierunek zależności między zmiennymi jest następujący: im wyższy poziom kapitału społecznego, tym wyższa satysfakcja z własnego zdrowia.



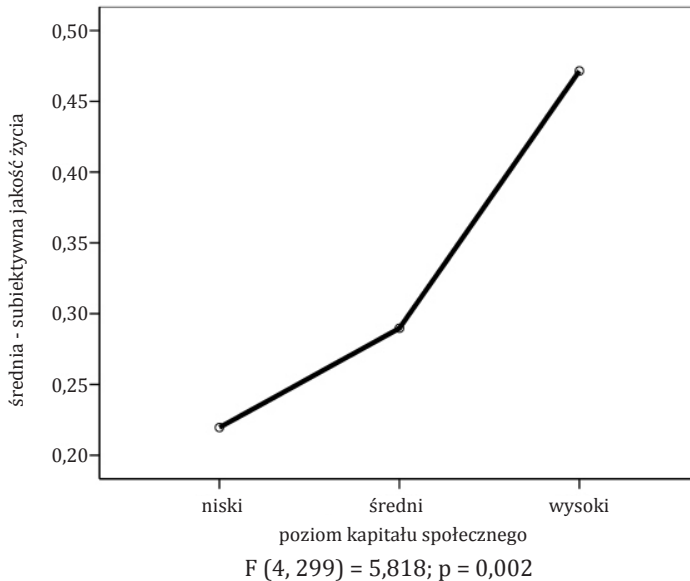
Rysunek 6.6. Poziom kapitału społecznego a zadowolenie ze stanu swojego zdrowia
Źródło: opracowanie własne

Oddziaływanie w sferze zdrowia indywidualnego i publicznego jest jedną z wielu kategorii korzyści z kapitału społecznego. W oparciu o literaturę przedmiotu wskazuje się na „trzy rodzaje związków kapitału społecznego ze zdrowiem, które wynikają po pierwsze: z roli wsparcia społecznego, po drugie: z roli zróżnicowania społeczno-ekonomicznego i po trzeciej: znaczenia ekonomii politycznej” (Theiss 2007). „Wpływ relacji społecznych na poprawę stanu zdrowia udokumentowany został w wielu przypadkach, począwszy od zmniejszenia ryzyka poważnej choroby do uwolnienia od przeziębienia” (Baker 2005: 16).

Okazuje się, że ludzie posiadający bogate zasoby kapitału społecznego cieszą się lepszym zdrowiem psychicznym i fizycznym. Najszybciej zdrowieją natomiast ci, którzy mają solidne sieci społeczne (House i in. 1988). Z innych badań wynika, że pary, które traktują siebie nawzajem z szacunkiem, rzadziej cierpią z powodu chorób zakaźnych. Nieszczęśliwe małżeństwo zwiększa z kolei ryzyko zachorowania o 35% i skraca długość życia o 4 lata (Gottman, Silver 2000). S. Szreter i M. Woolcock (2004) twierdzą, że wpływ kapitału społecznego na zdrowie sprowadza się do akcentowania roli wsparcia społecznego, którego on dostarcza. Zależność między indywidualnym kapitałem społecznym a zdrowiem jest natomiast uzasadniona poprzez wskazanie korzyści z posiadania sieci kontaktów społecznych, które mogą stanowić dla jednostki źródło psychicznego wsparcia i pomocy.

Opisane powyżej zależności pomiędzy kapitałem społecznym a poszczególnymi aspektami subiektywnej jakości życia stanowią ważny krok w kierunku pozytywnego zweryfikowania postawionej hipotezy. Kolejny etap owych zamierzeń dotyczy zbadania związku pomiędzy kapitałem społecz-

nym a skonstruowanymi skalami jakości życia: skalą subiektywną, obiektywną i ogólną. W tym celu przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji w planie dla grup niezależnych. W wyniku tych analiz wskazano na istotny statystycznie efekt zmiennej „kapitał społeczny” dla wszystkich trzech przypadków. W celu sprawdzenia różnic między poszczególnymi grupami wykonano analizę *post hoc* za pomocą testu Bonferroniego. Zależność między pierwszą parą zmiennych, tj. kapitałem społecznym, a subiektywną jakością życia zobrazowano na rysunku 6.7.



Rysunek 6.7. Kapitał społeczny a subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzone porównania *post hoc* ujawniły, że istnieją różnice między jedną parą średnich. Istotnie statystycznie różnią się od siebie jedynie osoby o wysokim i niskim poziomie kapitału społecznego (p w teście Bonferroniego wynosi 0,004). Najwyższy poziom zadowolenia z życia i jego aspektów dotyczy osób cechujących się bogatymi zasobami kapitału społecznego ($M = 0,23$; $SD = 0,76$), a najniższy tych, którzy mają niski poziom tego kapitału ($M = -0,09$; $SD = 0,74$).

Zebrane dane potwierdzają zatem hipotezę dotyczącą wpływu kapitału społecznego na subiektywną jakość życia.

Znaczenie kapitału społecznego dla zadowolenia z życia rozpatruje się przede wszystkim w kontekście wsparcia społecznego, które jest rozumiane jako „obiektywnie istniejące i dostępne sieci społeczne, które wyróżniają się tym, że poprzez fakt istnienia więzi, kontaktów społecznych, pełnią

funkcję pomocną wobec osób znajdujący się w trudnej sytuacji” (Sęk, Cieślak 2004: 14–15). Udzielane wsparcie może dotyczyć różnych aspektów. Dzięki relacjom społecznym ludzie mogą otrzymywać, po pierwsze: wsparcie emocjonalne, polegające na przekazywaniu emocji podtrzymujących, uspokajających, będących przejawem troski i pozytywnego ustosunkowania do osoby wspieranej, po drugie: wsparcie informacyjne, obejmujące wymianę i udzielanie informacji oraz dawanie rad, które sprzyjają lepszemu zrozumieniu sytuacji, własnego położenia życiowego i problemów, po trzecie: wsparcie instrumentalne, polegające na udzielaniu bezpośredniej pomocy w formie pożyczek, darów lub usług, i w końcu, po czwarte: wsparcie duchowe, dotyczące szczególnie trudnej dla jednostki sytuacji, kiedy pozostałe formy wsparcia nie stwarzają warunków do pozytywnego jej rozwiązania (Kawula 1997; Sęk, Cieślak 2004).

Opisane powyżej zależności nie wyczerpują wszystkich zysków z kapitału społecznego. Jedną z kluczowych jego funkcji jest także pozytywne oddziaływanie na ekonomiczną sferę życia zbiorowości i jednostek. Nie dziwi zatem fakt, iż z przeprowadzonych analiz wynika, że kapitał społeczny warunkuje nie tylko subiektywną, ale także obiektywną jakość życia. W badanym przypadku, podobnie jak w poprzednim, eksploracja zależności pomiędzy analizowanymi zmiennymi ma charakter syntetyczny. Wpływ kapitału społecznego zbadano zarówno w odniesieniu do poszczególnych wymiarów obiektywnej jakości życia, jak i ogólnego wskaźnika. Po przeprowadzeniu analiz zależności okazało się, że istnieje statystycznie istotny związek pomiędzy skalą kapitału społecznego a wszystkimi analizowanymi wymiarami obiektywnej jakości życia, tj. dochodem, standardem materialnym i sytuacją mieszkaniową (tabela 6.1).

Tabela 6.1. Współczynnik rang Spearmana dla zmiennej „skala kapitału społecznego”

Wymiary obiektywnej jakości życia	Wartość współczynnika rang Spearmana (S)	Prawdopodobieństwo testowe (p)
Dochód	0,283	0,000
Standard materialny	0,165	0,000
Metraż mieszkania	0,182	0,000
Status mieszkania	0,150	0,000

Źródło: opracowanie własne

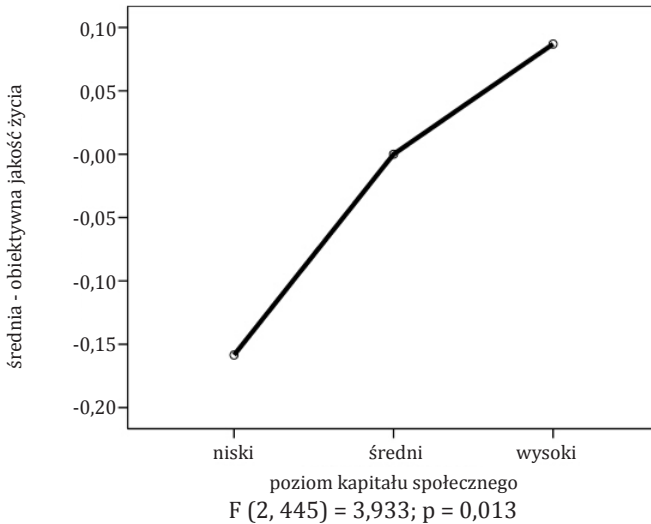
Z uzyskanych danych wynika, iż dobra o charakterze materialnym można osiągać także za pomocą kapitału społecznego. Zarówno kapitał finansowy, jak i ludzki nie są jedynymi czynnikami warunkującymi poziom życia. Często-kroć uzyskanie tych dóbr wiąże się z dodatkowymi relacjami o charakterze rodzinno-przyjacielskim. Co więcej, o sukcesie jednostki w wielu aspektach życia przesądza coraz częściej zasada „nie liczy się to, co masz, co wiesz, ale to, kogo znasz”. Mechanizm ten znajduje współcześnie odzwierciedlenie przede wszystkim w sposobach zatrudniania pracowników. Znaczenie kapitału społecznego w tym aspekcie dobrze ilustruje w swojej książce B. Sławecki (2011). Opisując mechanizm zatrudniania po znajomości, podkreśla on rolę osobistych powiązań społecznych przedsiębiorców w procesie zatrudniania nowych pracowników. Z przeprowadzonych przez niego badań wynika, iż „personalne sieci powiązań społecznych przedsiębiorców odgrywają główną rolę w powoływaniu, rozwoju i podtrzymywaniu istnienia małych organizacji” (Sławecki 2011: 233). Uzyskiwanie pracy i tym samym dochodu coraz częściej jest warunkowane wykorzystaniem istniejących układów relacji społecznych. Mechanizm ten dotyczy zarówno osób poszukujących pracowników, jak zainteresowanych znalezieniem pracy. Dowodów na poparcie owego stwierdzenia dostarczają badania naukowe i obserwacja życia społecznego.

Na słuszność przyjętych założeń dotyczących zależności pomiędzy kapitałem społecznym a poziomem życia wskazują także wyniki przeprowadzonej analizy wariancji. Istotna statystycznie wartość sprawdzianu testu F ($p = 0,013$) informuje, że wystąpiły różnice między średnimi w badanych podgrupach (przynajmniej jedna różni się od pozostałych), przy czym istotnie różnią się od siebie tylko dwie grupy, osoby o wysokim i niskim poziomie kapitału społecznego ($p = 0,002$). Uzyskane różnice ilustruje rysunek 6.8.

Najwyższy poziom obiektywnej jakości życia wystąpił w grupie badanych o bogatych zasobach kapitału społecznego ($M = 0,41$; $SD = 0,50$), a najniższy wśród tych osób, które cechują się niskim poziomem kapitału społecznego ($M = 0,21$; $SD = 0,56$). Skłania to do aprobaty hipotezy, że dysponowanie siecią powiązań i znajomości, okazywanie zaufania, akceptacja norm prospołecznych, tzn. kapitał społeczny, warunkują poziom życia jednostki. Uzyskane wyniki pozostają w zgodzie z ustaleniami innych autorów. Zdaniem Ch. Grootaerta i T. van Bastelaera (2002), traktując kapitał społeczny jako zasób, można dostrzec zależność między jego posiadaniem a zamożnością gospodarstw domowych. Związek ten jest wyjaśniany poprzez wskazywanie korzyści z otrzymywania różnorodnych informacji pochodzących od osób o odmiennym zawodzie, wykształceniu i statusie społecznym (Giza-Poleszczuk i in. 2000: 98).

Wśród ekonomicznych zysków z kapitału społecznego wymienia się także szeroko rozumiane dary i pożyczki, otrzymywane m.in. jako przepływy wewnątrzrodzinne. Prawdopodobieństwo występowania zysków z kapitału społecznego w formie owych przepływów zależy od takich czynników, jak: wiek beneficjenta, płeć, uprzednie udzielanie i otrzymywanie pomocy

wewnątrz rodziny, normatywne zobowiązania w rodzinie, status społeczny rodziny i etniczność. Rodziny utrzymujące liczne kontakty z krewnymi, mające wielu znajomych z różnych środowisk i aktywnie uczestniczące w organizacjach społecznych są zwykle bogatsze od nieposiadających kapitału społecznego. Wyjaśniane jest to transferami prywatnych zasobów (środków finansowych, dóbr, czasu przeznaczonych na wykonanie usług, posiadanej powierzchni mieszkalnej) między członkami rodziny (Szukalski 2002).



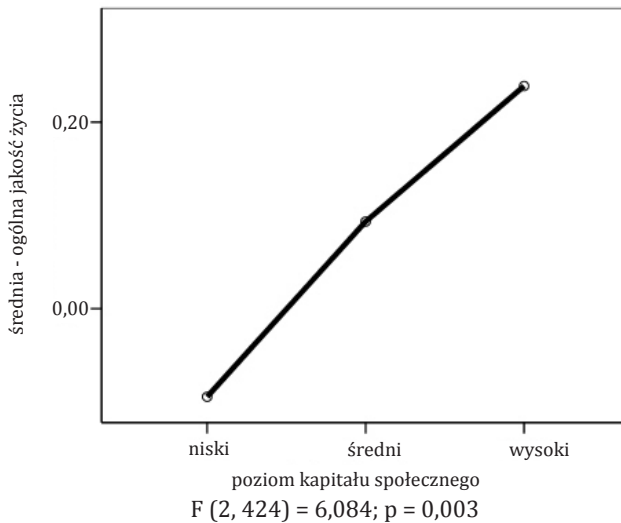
Rysunek 6.8. Kapitał społeczny a obiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

Zdaniem A. Giza-Poleszczuk i in. (2000: 124), „kapitał społeczny w postaci rodziny oznacza zakorzenioną w strukturze pokrewieństwa/powinowactwa (a więc w strukturze wzajemnych oczekiwań i obligacji) możliwość zwiększenia szans jednostki na osiągnięcie celu bądź zmniejszenie kosztów jego osiągnięcia przez posłużenie się zasobami innej osoby (jej pozycją, informacjami, do których ma dostęp, zasobami finansowymi), z którą jednostka pozostaje w relacji społecznej”.

Dysponowanie kapitałem społecznym daje jednostce wiele profitów, począwszy od uzyskania wsparcia innych osób, po dostęp do różnego rodzaju zasobów znajdujących się w dyspozycji poszczególnych członków sieci społecznych. Innymi słowy, kapitał społeczny traktowany jako dobro prywatne pozostające do dyspozycji jednostki, umożliwia jej osiąganie określonych celów. Podobnie jak inne formy kapitału, kapitał społeczny można pomnażać i czerpać z tego określone korzyści, w tym materialne. Sieć zależności i powiązań między jednostkami w dużej mierze wyznacza jednostkowe szanse swojej sytuacji życiowej (Giza-Poleszczuk i in. 2000: 28).

„Ogólnie zatem, kapitał społeczny służy wzrostowi jakości życia całego społeczeństwa zarówno w wymiarze obiektywnym (np. zamożności), jak i subiektywnym (dobrostanu psychicznego, poczucia bezpieczeństwa i identyfikacji ze wspólnotą)” (Czapiński 2007: 70). Potwierdzają to przeprowadzone badania, z których wynika, że także w przypadku ogólnej jakości życia uzyskano istotny statystycznie efekt zmiennej „kapitał społeczny” ($F(2,424) = 6,084; p = 0,003$).

Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* ujawniły różnice pomiędzy skrajnymi grupami. Najwyższym poziomem jakości życia cechują się osoby posiadające najwyższy poziom kapitału społecznego ($M = 0,23; SD = 0,76$), a najniższym – badani posiadający najmniejsze zasoby owego kapitału ($M = -0,94; SD = 0,74$). Zależności te ilustruje rysunek 6.9.



Rysunek 6.9. Kapitał społeczny a ogólny poziom jakości życia
Źródło: opracowanie własne

Ponieważ jakość życia i jej poszczególne wymiary różnicuje nie tylko kapitał społeczny, ale także zmienne atrybutywne, zbudowano model regresji, do którego włączono: kapitał społeczny, wiek, wykształcenie, dochód i zawód. Tym samym możliwa była ocena wpływu kapitału społecznego na jakość życia przy założeniu stałego poziomu zmiennych atrybutywnych². Z przeprowadzonych analiz wynika, że na tle pozostałych czynników wpływ kapitału społecznego na jakość życia jest istotny statystycznie ($p = 0,006$) (tabela 6.2).

Skonstruowany model wyjaśnia kształtowanie się jakości życia w ponad 30% ($R^2 = 0,329$); prawie 70% zmienności jakości życia wynika zatem z in-

² Zmienne atrybutywne (zmienne jakościowe) przekształcone zostały do postaci zmiennych 0-1 (traktowanych jako quasi-ilościowe). Dla każdej ze zmiennych przyjęto jako grupę odniesienia kategorię najliczniejszą, ponieważ najpełniej reprezentuje ona populację.

nych czynników. Potwierdzają to ustalenia innych badaczy – „odczuwany poziom satysfakcji życiowej jest efektem jednoczesnego oddziaływania wielu czynników [...]. Nie tylko uwarunkowania tradycyjne, takie jak: wiek, poziom wykształcenia, status na rynku pracy, zdrowie lub sytuacja dochodowa, ale również związane ze stanem psychicznym, a nawet historią życia danej osoby i jej przeszłymi doświadczeniami” (GUS 2013).

Tabela 6.2. Wyniki estymacji modelu jakości życia

Model		Współczynniki nie-standaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
		B	błąd standardowy	beta		
Stała		0,131	0,119	x	1,106	0,270
Poziom kapitału społecznego		0,137	0,050	0,134	2,774	0,006
Wykształcenie	podstawowe	-0,293	0,160	-0,093	-1,827	0,069
	zawodowe	-0,349	0,113	-0,178	-3,072	0,002
	wyższe	0,226	0,104	0,131	2,179	0,030
Dochód	do 500 zł	-0,747	0,167	-0,215	-4,458	0,000
	1501–2500 zł	-0,421	0,075	-0,266	-5,586	0,000
Wiek	18–24	0,004	0,176	0,001	0,021	0,984
	25–34	-0,025	0,112	-0,014	-0,227	0,821
	35–44	0,236	0,110	0,125	2,135	0,034
	45–54	0,138	0,108	0,075	1,275	0,203
	65 lat i więcej	-0,131	0,135	-0,052	-0,975	0,331
Przynależność zawodowa	kierownictwo i wyższe kadry	0,322	0,170	0,109	1,899	0,058
	specjaliści	0,324	0,162	0,133	1,997	0,047
	pozostali umysłowi	0,143	0,120	0,081	1,189	0,235
	szeregowi pracownicy	0,121	0,114	0,067	1,062	0,289
	pracujący na własny rachunek	0,414	0,151	0,160	2,730	0,007

Objaśnienia: B – współczynnik regresji, t – statystyka t-Studenta, p – prawdopodobieństwie w teście t istotności współczynnika regresji; $R^2 = 0,329$.

Źródło: opracowanie własne.

Według raportu GUS (2013), wśród potencjalnych czynników warunkujących jakość życia ważne miejsce zajmują te o charakterze kulturowym czy psychologicznym. Na podstawie modelu regresji logistycznej autorzy publikacji wykazali, iż na poziom satysfakcji życiowej najsilniejszy wpływ miał dotychczasowy przebieg życia oraz ocena ogólnego stanu zdrowia. Do ważnych determinant zadowolenia z życia należy zaliczyć także samopoczucie psychiczne, bycie w związku z kimś oraz intensywność kontaktów z innymi ludźmi.

Zastosowane metody statystyczne (jednoczynnikowa analiza wariancji i analiza regresji wielozmiennowej) potwierdzają, że kapitał społeczny jest zasobem, którego funkcjonalność polega na oddziaływaniu na jakość i standard życia ludzi (Theiss 2007). Wiąże się on z pozytywną postawą wobec życia, aktywnym zmaganiem się z trudnościami, satysfakcją z życia, dążeniem do realizacji ważnych celów, radością życia, podmiotowością itp. Ma istotny wpływ na dobrostan psychiczny jednostki.

Jak twierdzi W. Baker (2005), kapitał społeczny jest wyznacznikiem szczęścia i warunkuje także długość życia. Zdaniem psychologów, podstawową motywacją w życiu jest partycypacja: wzrost i rozwój powiązań z innymi ludźmi (Baker 2000; Miller, Stiver 1997). Rozbudowane sieci społeczne dają jednostce poczucie szczęścia i satysfakcji. Co więcej, ludzie z bogatymi sieciami społecznymi żyją dłużej. „Z wielu badań wynika, że więzi społeczne i relacje odgrywać mogą istotną rolę w zakresie determinowania statusu zdrowotnego” (Berkman, Syme 1979: 79). Wprawdzie, jak twierdzi W. Baker (2005), nie wszystkie mechanizmy są w pełni zrozumiałe, ale powiązanie między sieciami i długowiecznością wydaje się spowodowane zarówno przez zmiany behawioralne, jak i biologiczne. Potwierdzeniem tej tezy są m.in. badania, z których wynika, że częste uczęszczanie na nabożeństwa religijne redukuje śmiertelność nie tylko ze względu na zmiany w zachowaniu – tendencję do większej liczby kontaktów społecznych, poprawę praktyk zdrowotnych i pozostawanie w związku małżeńskim – ale także ze względu na znaczenie religii w życiu człowieka (Strawbridge i in. 1997). Podobne wnioski płyną z badań L.F. Berkman i S.L. Syme’a (1979), którzy przez 10 lat badali zależności między sieciami społecznymi, stylem życia a praktykami zdrowotnymi. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzili, że samotne osoby były trzy razy bardziej narażone na śmierć niż osoby podtrzymujące więzi społeczne. Dokumentowanie powiązań między sieciami społecznymi a długością życia wykazało ponadto, że ważny jest nie tyle specyficzny typ powiązań, co liczba relacji społecznych. Kapitał społeczny stanowi bowiem swoistego rodzaju ochronę dla jednostki (Baker 2000). Pełni również rolę zasobu osobistego, który może być wykorzystywany w niełatwych dla jednostki sytuacjach, m.in. w kontekście nowego ładu i przystosowania się do szybkiej, głębokiej zmiany społecznej (Sztompka 2002). Potwierdza to J. Czapiński (2007: 56), według

którego „ratunkiem w trudnych latach zmian okazywało się dla Polaków liczne grono przyjaciół i silne więzi społeczne. Samotni byli w gorszej kondycji od osób żyjących w związku małżeńskim”. Dzięki kapitałowi społecznemu dokonuje się bowiem integracja ludzi. Dlatego też jest on często porównywany do „społecznego kleju”, do substancji, która w dosłowny lub pośredni sposób spaja ludzi (Bartkowski 2007).

Kapitał społeczny, poza omówionym aspektem społecznym, posiada także wyraźnie zaznaczony aspekt ekonomiczny. Podobnie jak inne kapitały daje jednostce możliwość osiągania określonych celów, które mogą mieć bezpośrednio przełożenie na dobrobyt materialny. Kapitał społeczny, jak stwierdza P. Sztompka (2002: 366), stwarza jednostce lepsze możliwości uzyskiwania innych społecznie cenionych zasobów – bogactwa, władzy, prestiżu itp. Ludzie, którzy dysponują kapitałem społecznym, mogą szybciej znaleźć pracę, dowiedzieć się o jakichś nieznanym innym możliwościach inwestycyjnych, zyskać pomoc i wsparcie w kłopotach, zdobyć wpływy, a nawet podwyższyć prestiż dzięki pojawianiu się zjawiska „wzajemnej adoracji” i klikowej reklamy. Autor ilustruje ten fenomen konkretnym przypadkiem. „Indagowani w magazynie »Gazety Wyborczej« biznesmeni z pierwszej dziesiątki najbogatszych ludzi w Polsce prawie nieodmiennie wskazywali, że tajemnicą ich sukcesu jest właśnie rozbudowany kapitał społeczny: kontakty, znajomości, rodzina, koledzy ulokowani w dobrych miejscach – w polityce, bankowości, urzędach, policji” (Sztompka 2002: 366). W tym kontekście ujawniają się typowe funkcje terminu „kapitał”, który zajmuje jedno z pierwszych miejsc wśród podstawowych kategorii ekonomii. Pojęcie kapitału odnosi się bowiem do „tych zasobów, które ułatwiają bądź umożliwiają racjonalnym jednostkom osiągnięcie celów ekonomicznych. W tym ujęciu kapitał definiowany jest przez funkcję, jaką pełni w celowych działaniach ekonomicznych, czyli nakierowanych na produkcję bogactwa i zaspokojenia potrzeb” (Sławecki 2011: 21).

Ekonomiczny aspekt kapitału społecznego jest postrzegany jako czynnik warunkujący nierówności społeczne. Zdaniem T. Gardziela i P. Długosza (2004: 348), „o rozwarstwieniu, nierównościach społecznych i jakości życia w nowym ładzie decyduje przede wszystkim kapitał społeczny”. Z przeprowadzonych badań w ramach Podkarpackiego Sondażu Społecznego wynika, że osoby wyposażone w kapitał społeczny mają znacznie lepszy poziom życia, są też częściej beneficjentami wolnego rynku i deklarują wyższą jakość życia mierzoną zadowoleniem z życia. Zdaniem cytowanych autorów, przynależność do grup o wyższym statusie społecznym świadczy o dostępie do pieniędzy, władzy i prestiżu. Osoby te zawdzięczają swój sukces bogatym zasobom kapitału społecznego. Uzyskane wyniki pokazują także, że respondenci wyposażeni w kapitał społeczny znacznie lepiej przystosowują się do zachodzących przemian i zyskują na transformacji więcej niż ludzie takowego kapitału pozbawieni (Gradziel, Długosz 2004: 349).

6.3. Wymiary kapitału społecznego a jakość życia

6.3.1. Zaufanie a jakość życia

Przegląd literatury i badań empirycznych na temat zaufania społecznego utwierdza w przekonaniu, że zaufanie nie jest przestarzałym zasobem typowym tylko dla społeczeństw tradycyjnych, ale wraz z rozwojem nowoczesnych form społecznych stało się niezbędnym elementem współczesnego społeczeństwa (Sztompka 2007). I choć wydaje się, że napisano już na jego temat tak wiele, to zaufanie nadal jest interesującym przedmiotem rozważań i badań. Owo zainteresowanie wynika z wielu powodów, czego potwierdzeniem są liczne dokonania empiryczne i teoretyczne. Wśród nich można wymienić: zmiany polegające na przejściu od społeczeństw opartych na losie do społeczeństw opartych na ludzkiej podmiotowości, globalną współzależność, heterogeniczną strukturę społeczną, pojawienie się nowych zagrożeń i niebezpieczeństw, brak przewidywalności działań ludzkich, ograniczoną transparentność otoczenia społecznego, coraz powszechniejszą anonimowość ludzi, którzy mają wpływ na nasze życie itp. (Sztompka 2007). Dotykają nas zatem zmiany pokoleniowe, demograficzne, wzrost roli mediów (Hardin 2009: 19). Ich konsekwencją jest niepewność co do działań, jakie podejmą inni, zagubienie w świecie informatyki i globalizacji, obawa o negatywne konsekwencje osiągnięć cywilizacyjnych i technicznych etc. Zaufanie staje się zatem niezbędnym zasobem pozwalającym poradzić sobie ze zmiennością życia społecznego. Tym bardziej że jest ono wkomponowane w struktury polityczne, gospodarcze i społeczne.

Zaufanie ma również wymiar ekonomiczny. Dowodzi tego m.in. F. Fukuyama, który przedstawia kilka kluczowych tez dotyczących profitów z zaufania w sferze ekonomicznej. Uważa on, po pierwsze, że im wyższe zaufanie w danym społeczeństwie, tym wyższy poziom zamożności danego narodu. Po drugie, wyższemu poziomowi zaufania towarzyszy wyższy poziom ekonomicznego dobrobytu danego państwa. I po trzecie, im wyższy poziom zaufania w obrębie społeczeństwa, tym niższy jest poziom kosztów transakcji w obrębie systemu gospodarczej wymiany (Fukuyama 1995). W tym ujęciu zaufanie ma wartość pragmatyczną, ponieważ jako pewnego rodzaju nieformalna norma zmniejsza koszty ekonomicznej transakcji, czyli koszty kontroli, zawierania kontraktów, rozsądzania sporów i egzekwowania formalnych porozumień (Inglehart 1997). Potwierdza to amerykański laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, D. North, według którego źródłem zarówno historycznej stagnacji, jak i obecnego niedorozwoju krajów Trzeciego Świata jest niezdolność społeczeństw do stworzenia warunków obniżających kosz-

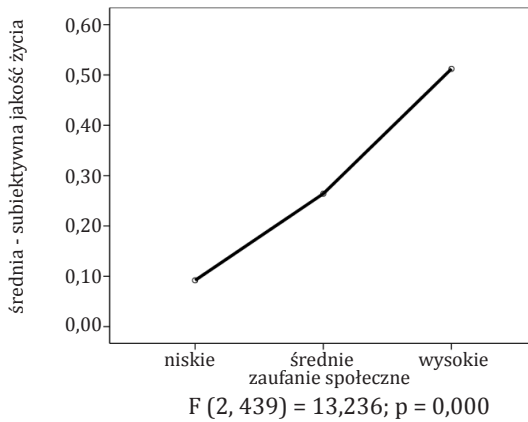
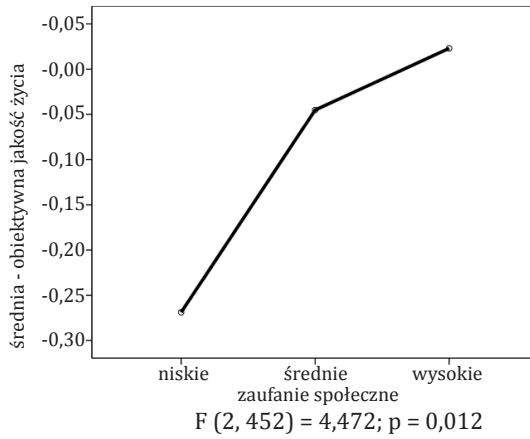
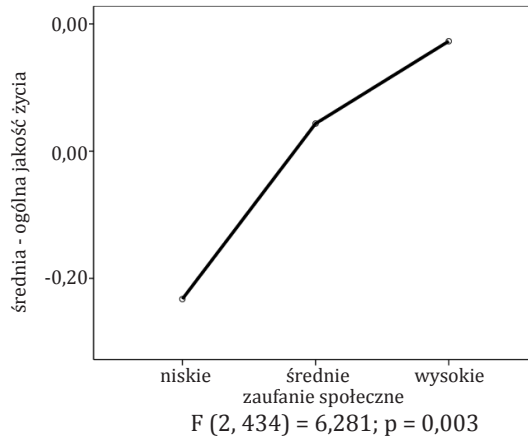
ty transakcji (Zack, Knack 2000). Obdarzanie ludzi zaufaniem pozytywnie oddziałuje bowiem na udane związki ekonomiczne, zwiększając wydajność systemu.

Zaufanie społeczne ma także ważne konsekwencje dla funkcjonowania społeczeństwa. Zdaniem K.S. Cook (2001), pełni ono rolę spoiwa, które sprawia, że kooperacja, solidarność i altruizm stają się możliwe. Ludzie, którzy nie ufają innym, są mniej skłonni do współpracy i postaw altruistycznych. Co więcej, zaufanie zbliża nas do ludzi i stanowi punkt wyjścia do nawiązywania relacji. Może być zatem budulcem społecznej solidarności. Jego nieobecność natomiast przyczyniać się może do rozłamu społecznego. Bo jak twierdzą psychologowie, im większa nieufność jednostki w stosunku do innych, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że wejdzie ona z nimi w interakcję (Yamagashi 2001). Brak zaufania sprawia, że ludzie stają się wobec siebie podejrzliwi (Kramer 1995) i przejawiają antyspołeczne zachowania (Gurtman 1992). Siła zaufania społecznego polega także na tym, że ma ono znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania jednostki, wpływa bowiem na optymizm i satysfakcję z życia (Freitag 2003).

Biorąc pod uwagę funkcjonalność zaufania i jego znacznie dla społecznych i ekonomicznych aspektów życia jednostki, zbadano jego wpływ na subiektywną i obiektywną jakość życia. W celu rzetelnego uchwycenia związku pomiędzy zmiennymi zastosowano pogłębioną analizę, a tym samym różne metody badawcze.

Do zbadania związku pomiędzy ogólnym wskaźnikiem zaufania a ogólną, subiektywną i obiektywną jakością życia zastosowano jednoczynnikową analizę wariancji. W wyniku przeprowadzonych analiz wykazano istotność różnic między zaufaniem społecznym a wszystkimi z analizowanych zmiennych. W celu sprawdzenia różnic między poszczególnymi grupami wykonano analizę *post hoc* za pomocą testu Bonferroniego (rysunek 6.10).

Przeprowadzone porównania *post hoc* ujawniły różnicę w kwestii badanych wymiarów jakości życia pomiędzy grupami o niskim, średnim i wysokim zaufaniu społecznym. We wszystkich trzech przypadkach najwyższe miejsce na skali jakości życia mają osoby o wysokim zaufaniu społecznym (rysunek 6.10). Zarówno ogólna, jak i subiektywna oraz obiektywna jakość życia zyskują najwyższe wartości wśród osób ufających innym. Najniższy poziom badanych wymiarów jakości życia odnosi się do osób cechujących się niskim poziomem zaufania społecznego. Wyniki przeprowadzonych analiz potwierdzają zatem teoretyczne założenia dotyczące znaczenia zaufania dla jakości życia. Uzyskane dane pozostają w zgodzie także z rezultatami innych badaczy (F. Fukuyama, M. Freitag, E.M. Uslaner, P. Sztompka).



Rysunek 6.10. Zaufanie społeczne a ogólna, obiektywna i subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

Po uwzględnieniu owej zgodności, a także uzyskanych danych poszerzono zakres analiz i podjęto próbę zweryfikowania związków pomiędzy poszczególnymi aspektami ogólnego zaufania społecznego a wymiarami jakości życia: subiektywnym i obiektywnym. Inspirujące poznawczo jest sprawdzenie, czy rodzaj zaufania społecznego ma wpływ na zadowolenie z życia oraz poziom materialny. Informacje pozwalające na ocenę zależności pomiędzy badanymi zmiennymi zawiera tabela 6.3.

Tabela 6.3. Rodzaje zaufania społecznego a wymiary jakości życia

Zaufanie społeczne	Wymiary jakości życia	
	subiektywny	obiektywny
Publiczne	$\chi^2 = 39,548$; p = 0,000 VC = 0,292 ; p = 0,000	$\chi^2 = 11,056$; p = 0,026 VC = 0,151 ; p = 0,000
Prywatne	$\chi^2 = 55,955$; p = 0,000 VC = 0,346 ; p = 0,000	$\chi^2 = 26,059$; p = 0,000 VC = 0,230 ; p = 0,000
Zgeneralizowane	$\chi^2 = 17,286$; p = 0,000 VC = 0,196 ; p = 0,000	$\chi^2 = 6,173$; p = 0,187 VC = 0,115; p = 0,187

* Boldem zaznaczono zależność istotną statystycznie.

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że trzy badane rodzaje zaufania, tj. publiczne, prywatne i zgeneralizowane, są powiązane (istotnie statystycznie) z subiektywną jakością życia. Okazuje się zatem, że osoby ufające swoim bliskim, przedstawicielom instytucji oraz większości ludzi oceniają swoje życie, a także jego aspekty znacznie lepiej niż ci, którzy nie ufają. Uzyskane dane są potwierdzeniem znaczenia zaufania w życiu człowieka, szczególnie we współczesnym świecie, który pełen jest niepewności, chaosu i zmienności. Można by powiedzieć za P. Sztompką (2007), że zaufanie społeczne w obecnej rzeczywistości odgrywa kluczową rolę. Świat, w którym żyjemy, cechuje anonimowość, zagrożenia, niebezpieczeństwa, ogromne zróżnicowanie, segmentacja ról, spektrum potencjalnych wyborów itp. Zaufanie nabiera w tym kontekście wyjątkowego znaczenia. Potrzeba go bowiem w każdym aspekcie życia, aby lepiej i skuteczniej radzić sobie z otaczającą nas rzeczywistością. Brak zaufania społecznego powoduje, iż ludzie wycofują się z wielu sfer życia, nie potrafią się w nim odnaleźć, są bierni w swoich działaniach, gdyż boją się

zaryzykować. Nieufność wprowadza w życie człowieka stany niepokoju i niepewności. Przekłada się to oczywiście na relacje społeczne. Osoby nieufne mają tendencję do wycofywania się z życia społecznego i zdają się głównie na siebie. Taka postawa w sposób bezpośredni i pośredni wpływa na jakość życia. Wiele badań potwierdza bowiem powszechne przekonanie o znaczeniu sieci społecznych dla dobrostanu psychicznego człowieka. Obecność innych ludzi wiąże się z wieloma korzyściami, zarówno materialnymi, jak i, a może przede wszystkim, o charakterze emocjonalnym. Taką funkcję spełnia bardzo często rodzina, dlatego też nie dziwi relatywnie silny związek pomiędzy zaufaniem prywatnym (do rodziny, bliskich) a subiektywną jakością życia (tabela 6.3). Wydaje się wręcz oczywiste, że ci, którzy ufają swoim bliskim, cieszą się zadowoleniem z życia i jego aspektów. Rodzina stanowi bowiem niezmiennie od wielu lat najważniejszą wartość dla Polaków, na co wskazują badania CBOS-u (2005, 2010c). Stanowi również pewną oazę i miejsce, gdzie człowiek może nabrać sił do życia. Dlatego też zaufanie do bliskich jest jednym z ważniejszych w kontekście życiowej satysfakcji. Dotyczy ono nie tylko aspektu subiektywnego, ale także obiektywnego. Z przeprowadzonych badań wynika, że zaufanie prywatne ma także największe znaczenie dla drugiego wymiaru jakości życia (tabela 6.3). Zaufanie do rodziny, bliskich, sąsiadów czy współpracowników przekłada się na poziom życia. Osoby należące do najbliższego kręgu jednostki dają jej bardzo często wsparcie o charakterze materialnym. Dostęp do określonych dóbr jest niejednokrotnie konsekwencją dodatkowych powiązań i związków o charakterze rodzinno-przyjacielskim. „W przypadku mieszkania jest to najczęściej wsparcie finansowe rodziny lub przejęcie lokalu na skutek darowizny lub spadku. W przypadku zarobków jest to bardzo często rekomendacja przyjaciół lub rodziny, jak również przekazywanie zainteresowanemu przez kręgi społeczne określonych informacji o możliwości pozyskania odpowiedniej pracy” (Starosta 2012: 294).

6.3.2. Sieci społeczne a jakość życia

Korzyści z posiadania sieci społecznych jest wiele. Jak twierdzą M. Foley i B. Edwards, to właśnie sieci społeczne „zapewniają dostęp zarówno do zasobów, jak i informacji. Sieci konstytuują także najważniejsze sfery interakcji, podczas których jednostki mogą postrzegać zasoby zarówno jako osiągalne, jak i cenne” (Foley i in. 2001: 27). Sieci społeczne mogą dawać jednostkom czy też grupom społecznym korzyści materialne i niematerialne. Dzięki sieciom jednostki mogą zyskać dostęp do zasobów ekonomicznych i kulturowych (Bourdieu 1990; Bourdieu, Wacquant 2001). Sieci społeczne ułatwiają bowiem przepływ informacji. Mogą one dostarczyć jednostce wiedzy na temat potencjalnych wyborów i możliwości, o których jednostka nie mogłaby

się dowiedzieć, gdyby nie kontakty społeczne. Jednakże dostęp do innych ludzi poprzez inwestowanie w relacje z nimi, zdobywanie sobie miejsca w sieci, oznacza nie tylko dostęp do posiadanych przez nich informacji, ale także dostęp do wiedzy, majątku, władzy i prestiżu (Lin 2001: 38).

Zdaniem J. Colemana (1988), więzi społeczne, jakie wpływają na jednostkę i jakie ma ona do dyspozycji, znacząco oddziałują na nabywanie przez nią dwu form kapitału ludzkiego: wykształcenia i umiejętności oraz cech indywidualnych, przydatnych do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego. W pierwszym okresie życia szczególny wpływ na jednostkę ma środowisko społeczne, w którym przebiega socjalizacja jednostki. Drugi typ środowiska mikrospołecznego, poza tym rodzinnym, to środowisko społeczne z późniejszego okresu życia, w którym większa jest rola sieci społecznych tworzonych przez jednostkę.

O znaczeniu sieci społecznych dla kapitału osobistego jednostki przekonany jest także W. Baker (2000: 4), który twierdzi, że sieci te odgrywają dużą rolę w przypadku „indywidualnych atrybutów” jednostki, tj.: „naturalnego talentu, inteligencji, edukacji, wysiłku i szczęścia”. Zdaniem W. Bakera należy mieć świadomość, że te indywidualne atrybuty zawsze połączone są z sieciami. Po pierwsze, oczywiste jest, że talent zależy od genów, ale odziedziczone zdolności tylko w części wyjaśniają osiągnięcia jednostki. Otoczenie jest równie ważne, jeśli nie ważniejsze. Według W. Bakera, talent jest wyrażany i rozwijany poprzez relacje z innymi ludźmi. Dużą rolę w jego odkrywaniu i rozwijaniu odgrywają związki z rodziną, przyjaciółmi, nauczycielami, trenerami i innymi osobami. Po drugie, od sieci społecznych zależy w pewnym stopniu także inteligencja. Z racji tego, że jest ona podatna na zmiany, można ją kształtować. Stąd też ważną rolę odgrywa tutaj środowisko społeczne, bo dzięki niemu rozwija się ludzki umysł. Po trzecie, sieci społeczne mają wpływ także na edukację jednostki. Fakt komunikowania się świadczy o tym, jak wiele relacji społecznych zaangażowanych jest w ludzką edukację. Jak pisze W. Baker (2000: 7), „my piszemy i czytamy, ponieważ inni – rodzice, krewni, nauczyciele, korepetytorzy, starsze rodzeństwo oraz przyjaciele – nauczyli nas tego”. Po czwarte, również wysiłek, jaki podejmuje jednostka, jest powiązany ze społecznym kontekstem. Jak wiadomo, niektóre miejsca pracy są motywujące, a inne demotywujące. Idąc dalej, jest bardziej prawdopodobne, że jednostka będzie pracowała intensywniej w wysoko produktywnym miejscu pracy niż w nisko produktywnym. Według W. Bakera, wiele zależy od kadry zarządzającej. Dobrzy menadżerowie wiedzą, że motywowanie pracowników jest bardzo ważne. Oni rozumieją, że środowisko społeczne w dużym stopniu wpływa na wysiłek. I w końcu, po piąte, również szczęście jest osadzone w kontekście społecznym. Niektórzy ludzie znajdują się po prostu we właściwym miejscu i o właściwym czasie. Badania pokazują, że szczęśliw-

cy zwiększają swoje szanse poprzez relacje społeczne. Poza tym kreatywność też może być zarządzana. Na przykład, kreatywne osoby zwiększają swoje szczęście, podchwytyjąc pomysły innych, ucząc się od innych, a także korzystając z pomocy innych ludzi itp. (Baker 2000: 8).

Korzyści z posiadania bogatych sieci społecznych dotyczą nie tylko sfery osobistej, ale także zawodowej. Jak przekonuje W. Baker (2000), istnieją twarde dowody potwierdzające wpływ kapitału społecznego na wydajność biznesową. Jednostki, które budują i używają kapitału społecznego, otrzymują lepszą pracę i płacę, szybciej awansują, są bardziej wpływowe i skuteczne w porównaniu z ich rówieśnikami, którzy nie chcą korzystać z sieci społecznych.

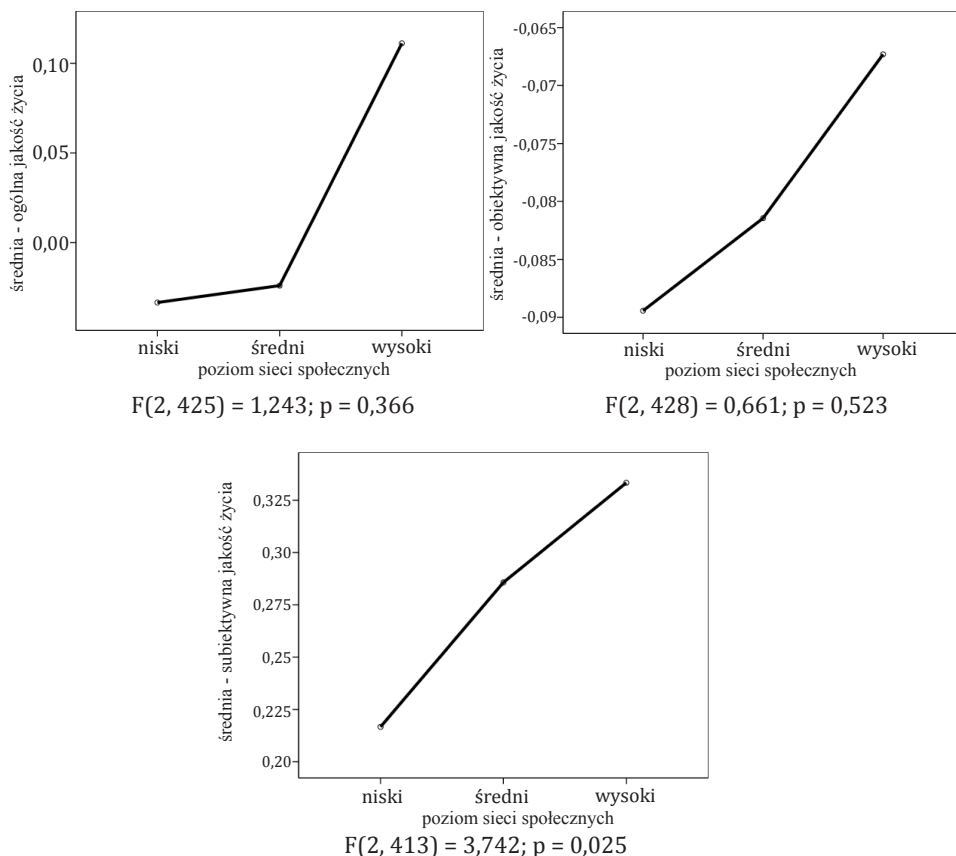
Działanie sieci na rynku pracy potwierdził w swoich badaniach także M. Granovetter (2005). Twierdził on, że z racji tego, iż wszystkie kontakty społeczne w sposób nieunikniony dostarczają informacji, szczegóły dotyczące pracodawców, pracowników oraz miejsc pracy przepływają nieprzerwanie przez sieci społeczne, które ludzie utrzymują głównie z przyczyn pozaekonomicznych. „Ponieważ jednostki wykorzystują kontakty społeczne w miejscu, w którym się znajdują i nie muszą ponosić dodatkowych inwestycji na ich wytworzenie, ich koszt jest mniejszy niż bardziej formalny sposób poszukiwania pracy. Ze względu na fakt, iż wcześniej istniejące sieci społeczne są nierównomiernie rozdzielone pomiędzy jednostki, niezależnie od procesów społecznych, które doprowadziły do ich powstania, będą one tworzyły nierówne pola gry w obrębie rynku pracy, niezależnie od tego, czy aktorzy chcieli tego czy nie” (Granovetter 2005: 36–37).

Jak się okazuje, dostęp do sieci społecznych nie tylko wywiera wpływ na zachowania jednostki na rynku pracy, ale także odzwierciedla nierówności o charakterze społeczno-ekonomicznym i różnice między ludźmi w ramach tego rynku. Znacznie mniejszą możliwość znalezienia lepszej pracy mają osoby pozostające bez pracy, ze względu na gorszy dostęp do korzystnych sieci społecznych. Pomocna może się jednak okazać, jak twierdzi M. Granovetter (1973), siła słabych więzi społecznych, ponieważ osoby, z którymi jest się słabo związanym, obracają się w zupełnie innych kręgach społecznych, co zapewnia dostęp do zupełnie innych informacji.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane rozważania dotyczące korzyści z posiadania sieci społecznych, a także ich hipotetyczny związek z jakością życia, podjęto próbę zbadania związków pomiędzy skalą sieci społecznych a subiektywnym, obiektywnym i ogólnym wymiarem jakości życia. Przeprowadzone analizy wykazały, że sieci społeczne w istotny statystycznie sposób warunkują jedynie subiektywną jakość życia.

W przypadku subiektywnej jakości życia przeprowadzone testy *post hoc* ujawniły różnice pomiędzy osobami reprezentującymi wysoki i niski poziom sieci społecznych. Osoby posiadające bogate sieci znacznie lepiej oceniają

swoje życie i jego aspekty niż osoby dysponujące niewielkimi sieciami kontaktów społecznych. Brak istotnych różnic stwierdzono natomiast w odniesieniu do pozostałych wymiarów jakości życia. Zaprezentowane wykresy średnich pokazują pewne prawidłowości w kwestii obiektywnej i ogólnej jakości życia (rysunek 6.11) – osoby charakteryzujące się rozległymi sieciami społecznymi mają najwyższą pozycję na skali zarówno w odniesieniu do poziomu materialnego, jak i ogólnej jakości życia.



Rygunek. 6.11. Sieci społeczne a ogólna, obiektywna i subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

O znaczeniu kontaktów społecznych dla dobrostanu psychicznego oraz poziomu życia przekonanych jest wielu teoretyków i badaczy (Baker 2000; Czapiński 2005; Halpren 2005; Erickson 2004). Funkcjonalność sieci społecznych ma kilka wymiarów. Po pierwsze, sieć kontaktów społecznych może przynosić korzyści w postaci wsparcia emocjonalnego. Ujawnia się tutaj bar-

dzo ważny, bo psychologiczny aspekt korzyści z posiadania sieci społecznych. Jednakże istotne znaczenie ma także wsparcie materialne. Kapitał w postaci kontaktów społecznych określa potencjalne możliwości działań i potencjalne zasoby, z których można skorzystać. W sieciach zawarte są bowiem takie zasoby, które jednostkom mogą przynosić określone profity. Zdaniem W. Bakera (2000), osoby posiadające rozległe sieci mają większe szanse na znalezienie lepszej pracy i osiąganie wyższych dochodów. Relację pomiędzy sieciami a uzyskiwanym dochodem stwierdzono również w przeprowadzonych badaniach ($VC = 0,327$; $p = 0,000$). Wynika z nich, że im bardziej rozbudowane sieci społeczne, tym wyższy dochód.

Podsumowując opisane relacje pomiędzy sieciami społecznymi a jakością życia, warto podkreślić znaczenie zasobów kontaktów społecznych dla subiektywnej jakości życia. Relacje z innymi ludźmi okazują się mieć ważne znaczenie dla satysfakcji, jaką ludzie czerpią ze swojego życia – zarówno widzianego jako całość, jak i w odniesieniu do jego poszczególnych aspektów. Pomiędzy sieciami społecznymi a tzw. zadowoleniem ogólnym ($VC = 0,283$; $p = 0,000$) i częstkowym ($VC = 0,360$; $p = 0,000$) występuje zależność istotna statycznie. Lepszą oceną obydwu aspektów jakości życia cieszą się niewątpliwie osoby o wysokim poziomie sieci społecznych. W przypadku tych o niskim poziomie występuje tendencja odwrotna. Trzeba podkreślić, iż sieci kontaktów wyraźnie różnicują życiową satysfakcję. Według W. Bakera (2000: 17), są dwie rzeczy, które przesądzają o ludzkim szczęściu: interesująca praca i jakość relacji z ludźmi. Jego zdaniem, rozbudowane sieci społeczne prowadzą do szczęścia i satysfakcji, a życiu nadają głębszy sens. Ludzie funkcjonujący w dobrych sieciach cieszą się natomiast lepszym zdrowiem psychicznym i fizycznym.

6.3.3. Normy społeczne a jakość życia

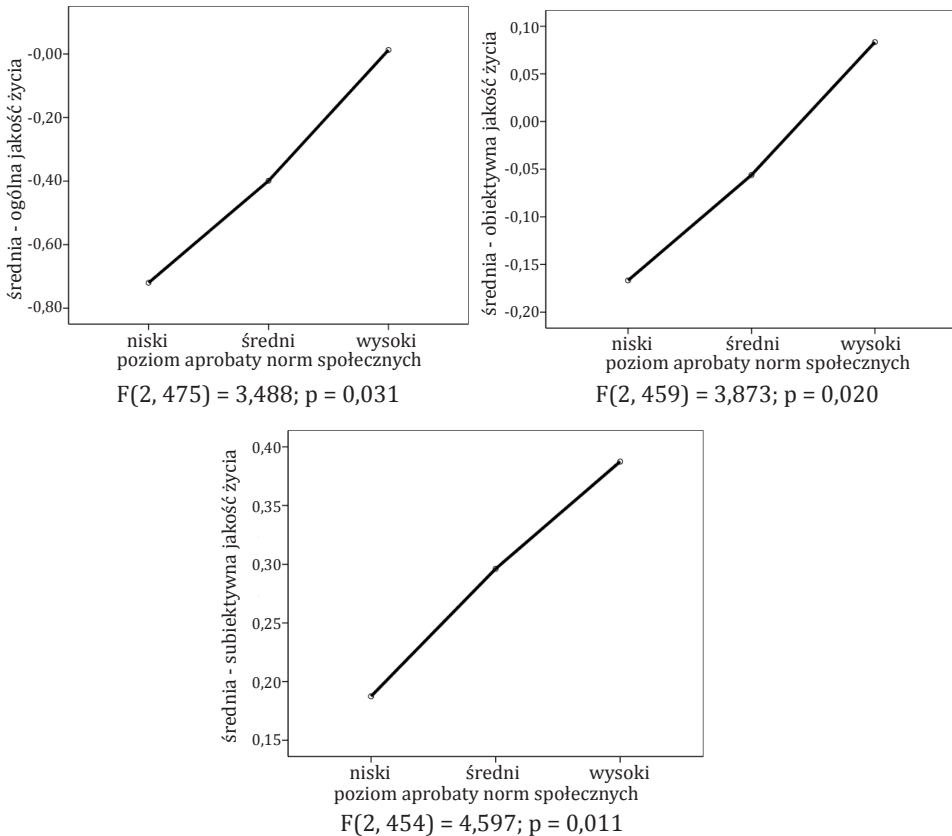
Normy społeczne w opinii wielu socjologów to ukształtowane kulturowo wzory zachowań uznawane za pożądane. Stanowią one wzór, według którego oceniane jest działanie ludzkie w związku z pełnionymi rolami społecznymi. Działania zgodne z obowiązującymi normami są na ogół aprobowane, a niezgodne – dezaprobowane. Te aprobowane przez społeczeństwo wiążą się najczęściej z nagradzaniem, te drugie z sankcjami. Jeśli zatem zachowanie ma być nagradzane, należy postępować zgodnie z obowiązującymi w danej grupie normami społecznymi.

Istnienie norm społecznych pozwala przewidywać zachodzące pomiędzy jednostkami interakcje, dzięki czemu ludzie wiedzą, czego powinni oczekiwać i co dawać w zamian, co wolno, a czego nie wolno robić. Normy społeczne formułują także odpowiednie reguły gry, dyskwalifikując nieodpowiednie środ-

ki do osiągnięcia stawianych sobie celów (Ossowska 1986). Refleksja wobec narzuconych celów i środków stanowi podstawę odpowiedzialności moralnej. Wraz z zaufaniem jest traktowana przez teoretyków osobowości i modernizacji jako cecha osobowości nowoczesnej, aktywnie działającej na rzecz realizacji stawianych przez siebie celów (Słomczyński 1999). Postawa taka ogranicza moralny relatywizm, który w ocenie wielu moralistów i etyków święci dziś triumfy, a jego rola wzrasta wraz z modernizacją. Zjawisku temu towarzyszy niski poziom aprobaty norm społecznych. W rezultacie rozprzestrzenia się kultura cynizmu, manipulacji i obojętności (Sztompka 1997). Zachowania anormatywne stanowią jednak nie tylko zagrożenie dla jednostki, ale także dla społeczeństwa. Budowanie wspólnoty, zdaniem M.S. Szczepańskiego (2000), jest możliwe tylko i wyłącznie poprzez akceptację wspólnych dla danej zbiorowości norm społecznych, które rodzą postawy prospołeczne, ustępując tym samym miejsca postawom egocentrycznym i przestępczym. Tylko normatywnie spójna grupa jest w stanie podejmować takie inicjatywy, których głównymi cechami są dobro wspólne i gotowość do rezygnacji z własnych indywidualnych korzyści. Stąd też tak ważny element stanowi moralny rygoryzm, którego wyrazem jest umiejętność odróżniania dobra od zła.

Podzielanie obowiązujących norm stwarza przesłanki dla powstania więzi moralnej, obejmującej większe zbiorowości i przyczyniającej się do budowania tego, co mieści się w ramach kapitału społecznego. Podzielane i akceptowane normy społeczne ułatwiają lub ograniczają działania ludzi na rzecz wspólnego dobra i gotowość do rezygnacji z ich bezpośrednich indywidualnych korzyści (Coleman 1990). Dzięki normom społecznym możliwe jest zatem większe skoordynowanie społeczeństwa w zakresie tego, co J. Coleman (1990) nazywa kapitałem społecznym, czyli umiejętność współpracy w grupach i organizacjach w celu realizacji wspólnych celów. Oddziaływanie norm społecznych ma zatem istotne znaczenie dla istnienia porządku społecznego, a także dla tworzenia i rozwoju dobra wspólnego, gdyż przyczynia się do przełamywania egocentryzmu społecznego. To przekłada się z pewnością na jakość życia. Funkcjonowanie w społeczeństwie o trwałym i spójnym systemie aksjonormatywnym ma dość oczywiste zalety, wpływa bowiem zarówno na dobrostan psychiczny, jak i dobrobyt. „Wytworzenie w ramach zbiorowości trwałego systemu aksjonormatywnego jest istotne nie tylko dla jednostki, bo ofiarowuje jej poczucie istnienia ładu społecznego, tym samym zwiększając u niej poczucie bezpieczeństwa, ale również przynosi obiektywne korzyści wszystkim członkom jej zbiorowości” (Michalska-Żyła 2012: 222). Przeświadczenie, że inni postępują według podobnych norm, wiąże się z racjonalną oceną przewidywalności zachowania innych i jednocześnie zwiększa tę przewidywalność, aktywizując jednostkę do współpracy z innymi i realizowania indywidualnych celów. To sprzyja z kolei zaspokajaniu potrzeb życiowych, tak ważnych z punktu widzenia jakości życia.

W celu zweryfikowania związku pomiędzy poziomem akceptacji norm społecznych a jakością życia przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji (rysunek 6.12).



Rysunek 6.12. Normy społeczne a ogólna, obiektywna i subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

W wyniku przeprowadzonych analiz wykazano istotność związku między poziomem aprobaty norm społecznych a trzema zmiennymi: ogólną, subiektywną i obiektywną jakością życia. Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* wykazały istotne różnice pomiędzy poszczególnymi grupami charakteryzującymi się różnym poziomem aprobaty norm społecznych. Istotnie różnym poziomem subiektywnej jakości życia cechują się osoby posiadające wysoki i niski poziom akceptacji badanych norm. Biorąc pod uwagę obiektywną jakość życia, stwierdzono istotną w sensie statystycznym różnicę pomiędzy wszystkimi trzema grupami. Istotne różnice stwierdzono także w przypadku ogólnej jakości życia. W tym przypadku tendencje są analogiczne, jak w odniesieniu do satysfakcji życiowej.

Na podstawie przedstawionych zależności pomiędzy badanymi zjawiskami można stwierdzić, iż normy społeczne stanowiące podstawę kapitału społecznego odgrywają znaczącą rolę w poszczególnych aspektach jakości życia. Zaprezentowane wykresy średnich dobrze ilustrują zbadane prawidłowości. Okazuje się, że osoby w największym stopniu akceptujące badane normy osiągają najwyższą pozycję na skali obiektywnej, subiektywnej i ogólnej jakości życia. Oznacza to zatem, iż normy te służą zarówno życiowej satysfakcji, tj. zadowoleniu z życia i jego aspektów, jak i poziomowi materialnemu. Ten wpływ może mieć dwojaki charakter. Zdaniem P. Starosty (2012: 169), „bezpośrednio lub pośrednio normy społeczne będące istotnym składnikiem struktury grupy wchodzi w zakres kapitału społecznego jako zbiorów zasobów, z których korzysta jednostka za przyzwoleniem grupy w celu osiągnięcia zarówno grupowych, jak i indywidualnych korzyści”. Uzyskiwanie określonych korzyści dzięki normom społecznym ma ważne znaczenie dla zaspokajania zarówno potrzeb typu egzystencjalnego („mieć”), jak i potrzeb związanych z bezpieczeństwem („być”) czy też potrzeb dotyczących kontaktu społecznego („kochać i być kochanym”), a zatem tego, co mieści się w obszarze jakości życia. Odnosząc się do uzyskanych wyników, jak i do wniosków z obserwacji społecznej rzeczywistości, można skonstatować, że normy społeczne różnie oddziałują na jakość życia. Niektóre z nich mają większe, a inne mniejsze znaczenie dla subiektywnego samopoczucia i dobrobytu materialnego.

W przypadku omawianych badań analizie poddano sześć norm stanowiących podstawę kapitału społecznego: podmiotowość, prawdomówność, wzajemność, współpracę, tolerancję i sprawiedliwość. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 6.4, zależność pomiędzy badanymi zmiennymi kształtuje się w dość zróżnicowany sposób.

Tabela 6.4. Współczynnik rang Spearmana dla wymiarów jakości życia

Analizowane normy społeczne	Wartość współczynnika rang Spearmana (S)		
	subiektywna jakość życia	obiektywna jakość życia	ogólna jakość życia
1. Podmiotowość	0,330	0,283	0,265
2. Prawdomówność	0,192	0,165	0,178
3. Wzajemność	0,234	0,157	brak zależności
4. Współpraca	0,162	0,152	0,149
5. Tolerancja	0,158	0,193	0,184
6. Sprawiedliwość	0,164	brak zależności	brak zależności

Źródło: opracowanie własne.

Dla zdecydowanej większości par omawianych zmiennych zależność jest istotna statystycznie. Biorąc pod uwagę dodatni znak współczynnika, można wskazać, że normy te w pozytywny sposób oddziałują na badane zjawisko. Policzony współczynnik korelacji rang Spearmana informuje, iż największe znaczenie dla wszystkich trzech aspektów jakości życia ma norma podmiotowości. Autodeterminizm, tzn. zdolność stanowienia o sobie i poczucie sprawstwa, zdaje się mieć ważne znaczenie zarówno dla satysfakcji życiowej, jak i dla dobrobytu materialnego.

6.4. Podsumowanie

Zgromadzone dane empiryczne dowodzą istnienia związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia jednostki. Istniejące zależności pomiędzy badanymi zjawiskami społecznymi potwierdzone zostały zarówno w wyniku ogólnego poziomu kapitału społecznego, jak i jego poszczególnych wymiarów.

Przeprowadzone korelacje potwierdzają hipotezę mówiącą o wpływie kapitału społecznego na subiektywną, obiektywną i ogólną jakość życia. Okazuje się, że im wyższy poziom kapitału społecznego, tym lepsze zadowolenie z życia oraz z jego aspektów. Innymi słowy, jednostki cechujące się wysokim kapitałem społecznym oceniają swoje dotychczasowe życie i jego poszczególne dziedziny znacznie lepiej niż te osoby, które wyróżniają się niskim poziomem tego zasobu. Znaczące jest również to, że wysoki poziom kapitału społecznego przekłada się na poziom obiektywnej jakości życia. Analizy wykazały, iż badani posiadający bogate zasoby kapitału społecznego cechują się wyższym poziomem materialnym niż osoby o niskich zasobach. Można zatem przyjąć, że ten rodzaj kapitału wpływa m.in. na dochód jednostki, a także na inne aspekty składające się na poziom życia. Kapitał społeczny ma zatem szczególne znaczenie dla ogólnej jakości życia człowieka. Czyni je znacznie lepszym i bardziej wartościowym, ponieważ korzyści z tego kapitału dotyczą wielu aspektów ludzkiego życia. Korzystanie z kapitału społecznego zwiększa możliwość realizowania celów, co przekłada się zarówno na wymiar psychiczny, jak i materialny. Dlatego też ten typ kapitału łączy się zarówno z dobrostanem, jak i dobrobytem.

Warto na koniec podkreślić, iż wszystkie wymiary kapitału społecznego mają znaczenie dla badanych aspektów jakości życia. Zarówno wysoki poziom sieci, jak i zaufania czy norm społecznych daje określone profity w kwestii zadowolenia z życia i poziomu materialnego. A zatem współwystępowanie komponentów kapitału społecznego przekłada się zapewne na jego efektywność. Spójny kapitał społeczny jest znacznie bardziej wartościowy niż kapitał rozproszony.

ROZDZIAŁ 7

TYPY KAPITAŁU SPOŁECZNEGO A JAKOŚĆ ŻYCIA

7.1. Wstęp

Zgodnie z metodologicznymi założeniami, kapitał społeczny analizowany jest w niniejszym opracowaniu z punktu widzenia jego poziomu i struktury. Poziom kapitału społecznego i jego uwarunkowania omówiono w rozdziale czwartym. Wyróżniono trzy poziomy badanego zjawiska: niski, średni i wysoki. Skonstruowano także jego typologię. Wyłoniono trzy typy kapitału: niespójny kapitał zaufania, spójny kapitał sieciowo-normatywny i niespójny kapitał normatywny (rozdział 4.5). Zastosowana metodologia ma służyć dokładnemu przeanalizowaniu związku, jaki zachodzi między kapitałem społecznym a jakością życia.

Pierwszy etap badania zależności pomiędzy wymienionymi zjawiskami społecznymi polegał na sprawdzeniu, w jakim stopniu poziom kapitału społecznego warunkuje subiektywny, obiektywny i ogólny poziom jakości życia. Inspirujące poznawczo jest także zweryfikowanie wpływu na jakość życia wyróżnionych typów kapitału społecznego. I temu zagadnieniu poświęcony jest ten rozdział.

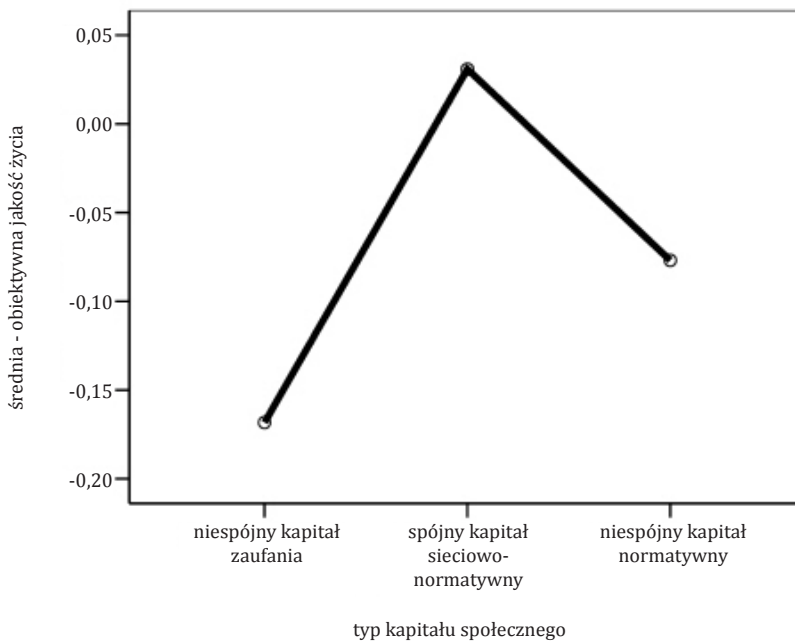
Skonstruowanie typologii kapitału społecznego nastąpiło w oparciu o dominujące wartości jego komponentów, tj. sieci, norm i zaufania. Każdy z typów charakteryzuje się zróżnicowanym udziałem wymienionych wymiarów, co z kolei przekłada się na funkcjonalność danego typu. Biorąc pod uwagę znaczenie poszczególnych komponentów, można domniemać, iż najbardziej funkcjonalny będzie ten typ kapitału, który cechuje się najwyższym udziałem sieci, norm i zaufania. Niewątpliwie znajduje to odzwierciedlenie także w kontekście jakości życia.

Weryfikacja hipotezy dotyczącej wpływu typu kapitału społecznego na poszczególne wymiary jakości życia ma charakter dwupoziomowy. Poziom pierwszy obejmuje opracowanie materiału ilościowego, natomiast poziom drugi – analizę materiału jakościowego.

7.2. Typy kapitału społecznego a subiektywna i obiektywna jakość życia

Dla pełniejszej charakterystyki relacji pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia zbadano relacje wyróżnionych typów kapitału i satysfakcji życiowej oraz dobrobytu materialnego. Celem podjętej analizy było sprawdzenie, czy istnieją istotne (w sensie statystycznym) różnice w przypadku poszczególnych typów kapitału społecznego w kwestii jakości życia i jej wymiarów. Przeprowadzono zatem jednoczynnikową analizę wariancji. W wyniku podjętych dociekań wykazano istotność związku pomiędzy badanymi zjawiskami społecznymi. Przeprowadzone za pomocą testu Bonferroniego porównania *post hoc* pokazały natomiast istotne różnice pomiędzy grupami osób o różnym typie kapitału społecznego.

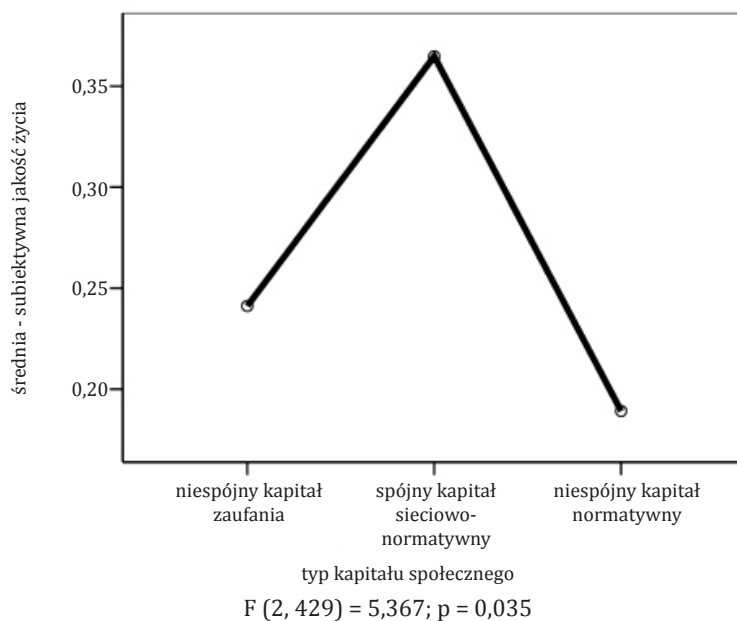
Eksploracja danych wykazała, że typ kapitału społecznego istotnie różnicuje obiektywną jakość życia (poziom życia), subiektywną jakość życia (zadowolenie z życia i jego dziedzin) oraz zmienną uwzględniającą te dwa wymiary, czyli ogólną jakość życia. Prawidłowości te ilustrują rysunki 7.1–7.3.



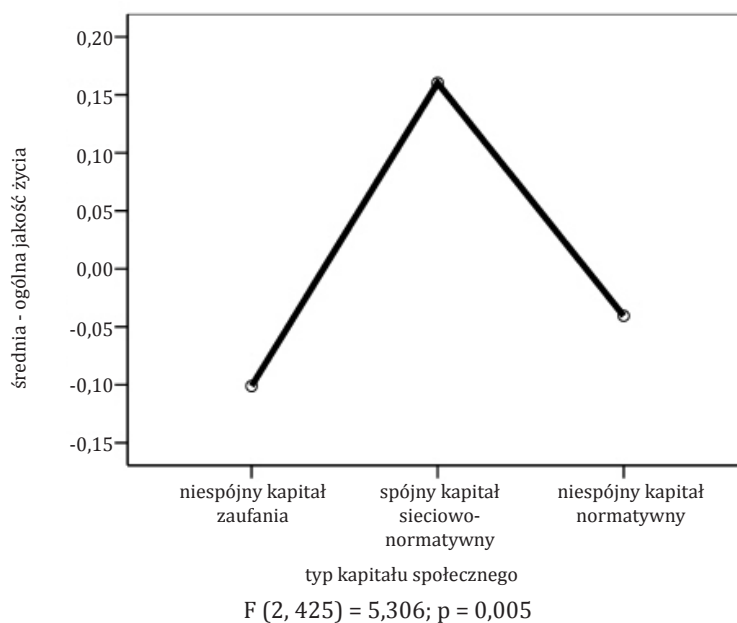
$$F(2, 445) = 3,356; p = 0,033$$

Rysunek 7.1. Typy kapitału społecznego a obiektywna jakość życia

Źródło: opracowanie własne



Rysunek 7.2. Typy kapitału społecznego a subiektywna jakość życia
Źródło: opracowanie własne



Rysunek 7.3. Typy kapitału społecznego a ogólna jakość życia
Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzona analiza pozwala na wskazanie następujących prawidłowości:

1) występują istotne różnice między jakością życia (we wszystkich wymiarach) osób reprezentujących dwa typy kapitału społecznego: niespójny kapitał zaufania i spójny kapitał sieciowo-normatywny. Oznacza to, że w kwestii subiektywnej, obiektywnej i ogólnej jakości życia istotnie różnią się między sobą osoby posiadające kapitał społeczny, w którym dominuje komponent zaufania względem tych, którzy dysponują rozbudowanymi sieciami społecznym, przejawiają zaufanie w relacjach społecznych oraz akceptują normy społeczne;

2) najwyższym poziomem obiektywnej ($M = 0,30$; $SD = 0,75$), subiektywnej ($M = 0,94$; $SD = 0,74$) i ogólnej jakości życia ($M = 0,16$; $SD = 0,76$) cechują się osoby posiadające spójny kapitał sieciowo-normatywny. Jak wiadomo z wcześniejszych analiz, ten typ kapitału społecznego jest w największym stopniu zbliżony do typu idealnego – charakteryzuje się bowiem występowalnością wszystkich trzech komponentów. Najniższy poziom obiektywnej i ogólnej jakości życia dotyczy natomiast osób posiadających kapitał społeczny zbudowany przede wszystkim na zaufaniu. Z kolei najniższy poziom subiektywnej jakości życia jest domeną badanych o niespójnym normatywnym kapitale społecznym.

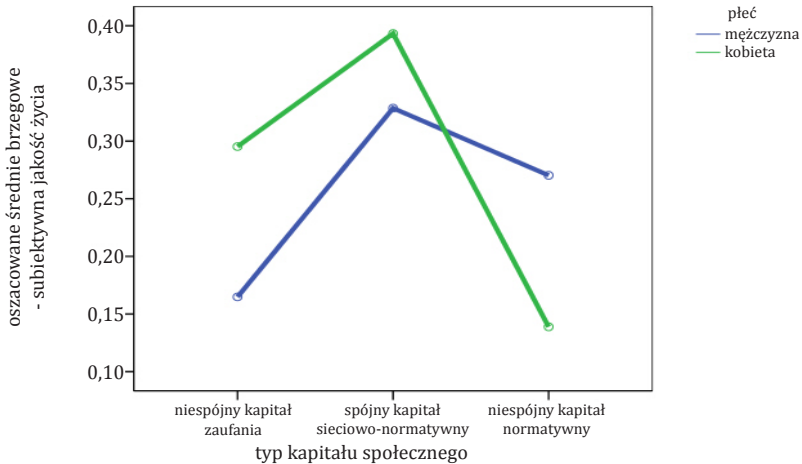
Z przeprowadzonych analiz płyną interesujące wnioski o charakterze merytorycznym. Zarówno poziom materialny, jak i zadowolenie z życia, jego aspektów, warunkowane są strukturą kapitału społecznego. Najlepszy efekt w przypadku subiektywnej, obiektywnej i ogólnej jakości życia daje kapitał społeczny charakteryzujący się współwystępowaniem jego komponentów: sieci, norm i zaufania, czyli tzw. kapitał spójny. Dzieje się tak dlatego, iż elementy składowe kapitału społecznego są ze sobą powiązane. Każdy z tych komponentów spełnia określone funkcje, z tego też powodu ich koincydencja jest *de facto* uzasadniona i niezbędna dla funkcjonalności samego kapitału społecznego. Nie jest zatem zaskoczeniem, że pozostałe dwa typy kapitału społecznego: niespójny kapitał zaufania i niespójny kapitał normatywny, wiążą się z niskim lub najniższym poziomem jakości życia. Żaden z komponentów kapitału społecznego nie będzie tak zyskowny, jak ich zbieżność. Warto także podkreślić, że spójny kapitał sieciowo-normatywny charakteryzuje się dominacją sieci społecznych. O ich znaczeniu dla jakości życia pisano we wcześniejszych fragmentach książki (rozdział 6.3), jednakże należałoby raz jeszcze podkreślić rolę komponentu sieciowego dla sukcesu w wielu dziedzinach życia, a tym samym dla ogólnie pojętej jakości życia. Ważność sieci społecznych wynika m.in. z tego, iż pozwalają one jednostce na korzystanie nie tylko z własnych zasobów, ale także z zasobów innych ludzi. W wielu sytuacjach te własne zasoby, czyli kapitał ludzki czy finansowy, są wręcz niewystarczające. Stąd też kapitał społeczny w postaci sieci stanowi cenne uzupełnienie pozostałych kapitałów,

a częstokroć zyskuje nad nimi przewagę, o czym przekonuje M. van der Gagg (2005) w swojej dysertacji doktorskiej. Jego zdaniem istnieją cztery sytuacje, w których ten typ kapitału społecznego dominuje nad kapitałem osobistym. Po pierwsze, kapitał społeczny w ujęciu sieciowym przyśpiesza i ułatwia działania ludzi, ponieważ obejmuje o wiele większą ilość zróżnicowanych zasobów, aniżeli ten, który bezpośrednio posiada jednostka. Po drugie, kapitał społeczny w postaci sieci może być źródłem zasobów, których nie da się pozyskać w żaden inny sposób. M. van der Gagg odwołuje się tutaj do takich zasobów, jak: zaufanie, bliskość, miłość, uwaga i wsparcie ze strony innych. Po trzecie, sieci społeczne mogą ułatwiać jednostkom osiągnięcie celów osobistych dzięki otrzymywanym referencjom. Chodzi zarówno o „szepnięcie o kimś dobrego słowa”, jak i o bardziej świadome rekomendacje. I w końcu po czwarte, przynależność do sieci społecznej sama w sobie może być źródłem wartości, bowiem potwierdza społeczną tożsamość jednostki, uwiarygodnia jej społeczne istnienie (van der Gagg 2005: 40).

Istotne znaczenie dla zadowolenia z życia, jego aspektów, a także poziomu życia ma również zaufanie społeczne. Jego funkcjonalność ujawnia się jednak głównie wtedy, kiedy wychodzi poza ramy wewnętrznego świata jednostki. Zaufanie prywatne, typowe dla niespójnego kapitału zaufania, koncentruje się przede wszystkim na bliskich i intensywnych relacjach z osobami, które zna jednostka. Aby w pełni móc korzystać z zasobów kapitału społecznego, potrzeba zaufania także do innych ludzi, do tych, z którymi nie łączy jednostkę pokrewieństwo czy też więzi środowiskowe i sąsiedzkie. Zaufanie spełni swoje funkcje, jeśli wykroczy poza granice grupy i przyczyni się do budowania więzi międzyludzkiej, także z osobami nieznanymi. Taki rodzaj zaufania dominuje właśnie w przypadku spójnego kapitału sieciowo-normatywnego. Ma to zapewne znaczenie w kontekście zysków z tego typu kapitału. Poczucie zasadniczej ufności, która jest przenikającym ją nastawieniem wobec siebie i świata, E. Erikson (1970: 49) uznaje za „najbardziej fundamentalną przesłankę witalności”. Ufność ta dotyczy swoistego przedrefleksyjnego zadowolenia w otoczeniu, symbiozy z ewentualnymi zagrożeniami, które nie paraliżują. Zaufanie, jak twierdzi A. Giddens (2010), jest zatem swoistego rodzaju sposobem psychologicznego radzenia sobie z ryzykiem i niepewnością. Pozwala minimalizować stany niepokoju i lęku, ułatwia jednostce funkcjonowanie w tak złożonej rzeczywistości. Ma to zapewne przełożenie na jakość życia. Jak twierdzi R. Hardin (1993: 524), „duża zdolność do zaufania stanowi produkt uboczny pomyślnych doświadczeń”, również ekonomicznych. Zaufanie traktuje się jako zasób będący w dyspozycji jednostek i umożliwiający maksymalizację zysków.

Poza zbadaniem relacji pomiędzy typem kapitału społecznego a wymiarami jakości życia, podjęto także próbę zobrazowania owych zależności na tle zmiennych atrybutywnych. Eksploracja wykazała (rozdział 4), że pomiędzy

typem kapitału a zmiennymi społeczno-demograficznymi istnieje związek, a tym samym ich współwystępowanie można warunkować jakością życia. Zastosowanie dwuczynnikowej analizy wariancji pozwala na zbadanie wpływu danego czynnika przy założeniu stałego poziomu drugiego czynnika oraz – co istotne – efektu interakcji (łącznego, nierozzerwalnego wpływu obu czynników jednocześnie).

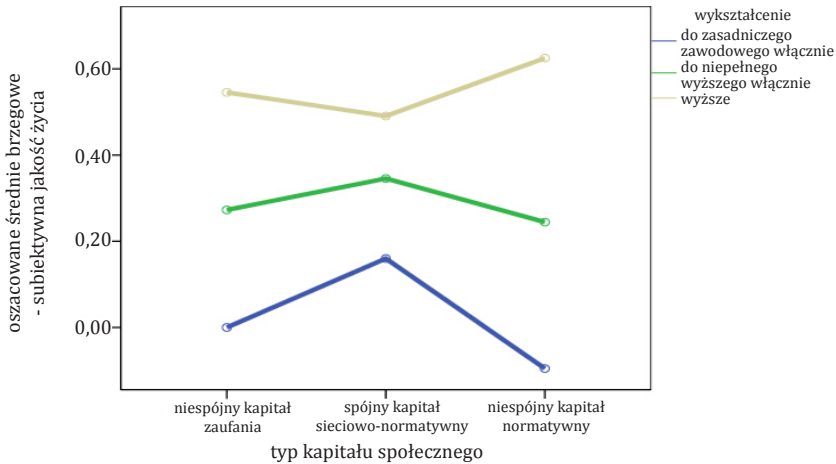


Rysunek 7.4. Subiektywna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i płci
Źródło: opracowanie własne

Biorąc po uwagę – oprócz typu posiadanego kapitału społecznego – płeć, należy wskazać na nieco inny charakter różnic między osobami reprezentującymi poszczególne typy kapitału społecznego w przypadku kobiet i mężczyzn (efekt interakcji nie jest jednak istotny statystycznie – $p = 0,221$). W przypadku obu płci najlepiej oceniają swoją jakość życia osoby o spójnym kapitale społecznym, jednak w przypadku pozostałych typów kapitału kierunek różnic między kobietami i mężczyznami jest odwrotny (rysunek 7.4). O ile w przypadku kobiet lepsza jakość życia cechuje te o niezspójnym kapitale zaufania, o tyle w przypadku mężczyzn – tych o niezspójnym kapitale normatywnym. Przy teoretycznym założeniu, że wszyscy są tej samej płci, można wskazać na istotne różnice między osobami o kapitale spójnym (sieciowo-normatywnym) i niezspójnym kapitale zaufania.

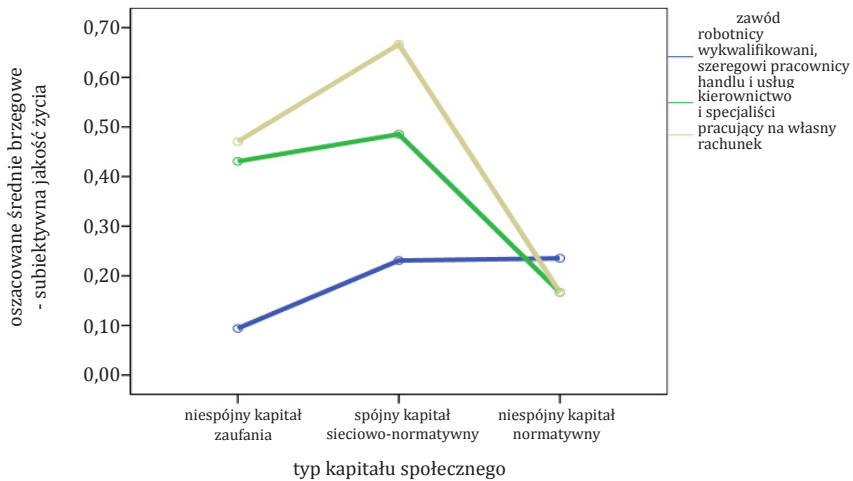
Efekt interakcji nie jest istotny przy uwzględnieniu poziomu wykształcenia ($p = 0,542$). Warto jednak zauważyć, że na tle innych grup wyróżniają się osoby z wykształceniem wyższym, w przypadku których kapitał spójny nie wiąże się – wbrew temu co ogólnie obserwujemy – z najlepszą oceną jakości życia, wręcz przeciwnie, ich subiektywna jakość życia jest najniższa na tle pozostałych typów kapitału (choć i tak wynik jest w ich przypadku wyższy niż dla jakiegokolwiek grupy osób słabiej wykształconych – rysunek 7.5).

Analizując wyniki dwuczynnikowej analizy wariacji oraz zaprezentowane na rysunku 7.5 różnice między średnimi, należy wskazać na istotne (w sensie statystycznym) znaczenie poziomu wykształcenia dla subiektywnej jakości życia. Wykształcenie jest zatem ważnym czynnikiem „modelującym” różnice między subiektywną jakością życia. O jego związkach z jakością życia napisano szerzej w rozdziale 5.3.



Rysunek 7.5. Subiektywna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i wykształcenia

Źródło: opracowanie własne

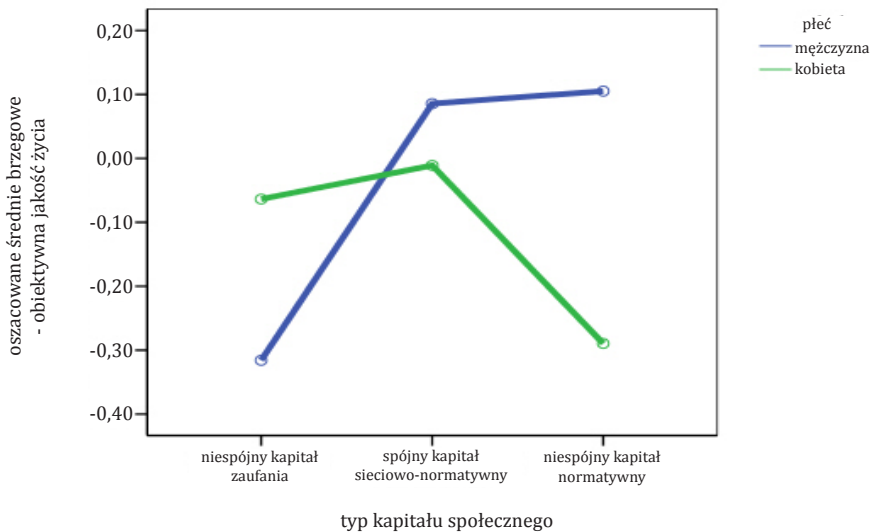


Rysunek 7.6. Subiektywna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i zawodu

Źródło: opracowanie własne

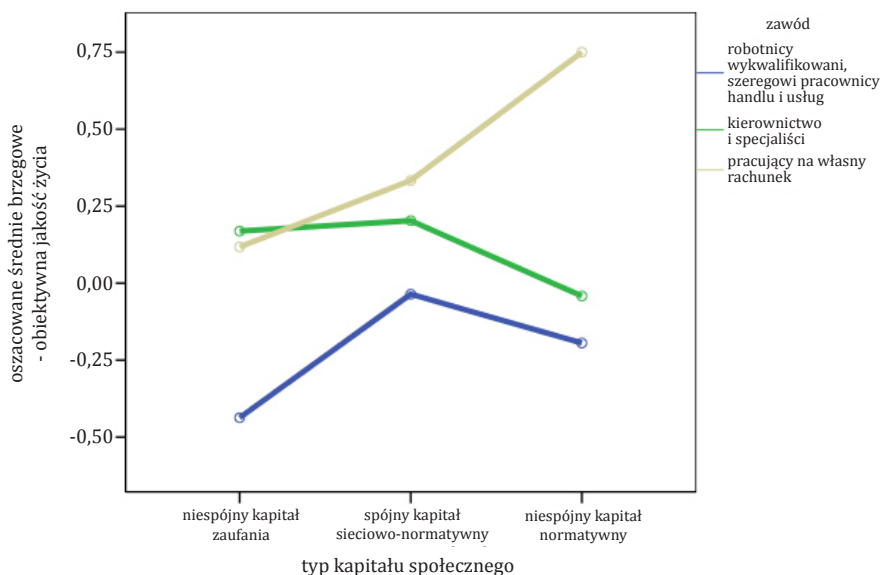
Kolejnym czynnikiem wykazującym dość wyraźną (choć nieistotną statystycznie) interakcję z kapitałem społecznym jest wykonywany zawód ($p = 0,096$). Co ciekawe, w przypadku osób o niespójnym kapitale normatywnym różnice między poszczególnymi grupami zawodów praktycznie nie istnieją. Natomiast przy kapitale spójnym i (z jeszcze większą siłą) przy niespójnym kapitale zaufania *in minus* wyróżniają się osoby zaszeregowane najniżej – robotnicy wykwalifikowani, szeregowi pracownicy handlu i usług (rysunek 7.6).

Interesująco kształtuje się także jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i płci.



Rysunek 7.7. Obiektywna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i płci
Źródło: opracowanie własne

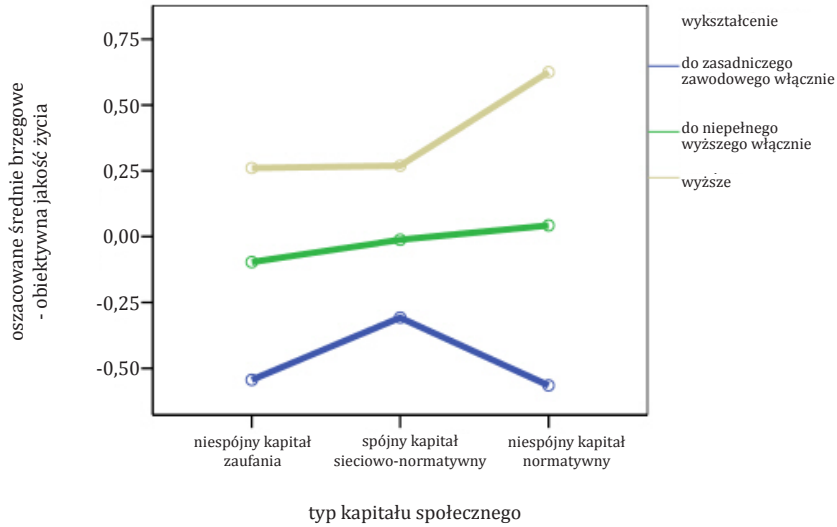
Efekt interakcji między typem kapitału społecznego i płcią jest statystycznie istotny dla kształtowania się obiektywnej jakości życia, co potwierdza analiza wykresu 7.7. O ile w przypadku mężczyzn najwyższą wartość na skali obiektywnej jakości życia osiągają ci o kapitale sieciowo-normatywnym lub niespójnym, o tyle w przypadku kobiet niespójny kapitał normatywny wiąże się z bardzo niską obiektywną jakością życia (średnia rzędu ok. $-0,3$ wobec ponad $0,1$ dla mężczyzn). Wyraźne są również różnice między obiektywną jakością życia kobiet i mężczyzn o niespójnym kapitale zaufania – odnośnie do kobiet jest ona znacznie niższa niż dla mężczyzn. Generalnie, najmniejsze różnice między kobietami i mężczyznami odnotowuje się w przypadku kobiet i mężczyzn o spójnym kapitale sieciowo-normatywnym, w stosunku do pozostałych typów kapitału społecznego kierunek różnic jest przeciwny.



Rysunek 7.8. Obiektywna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i zawodu
Źródło: opracowanie własne

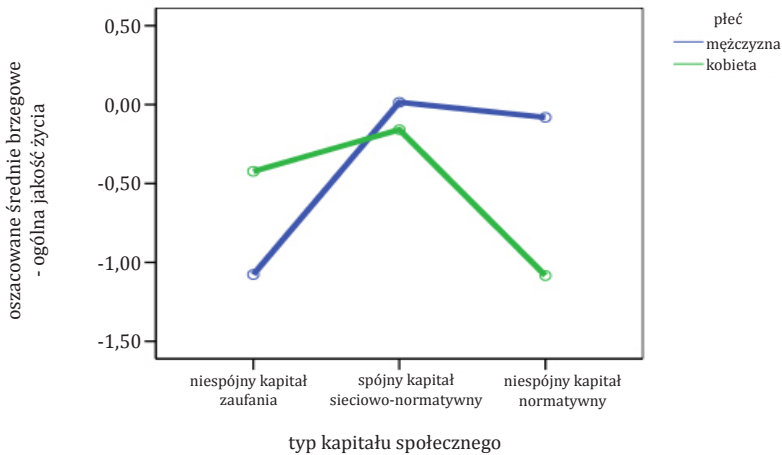
W przeciwieństwie do subiektywnej jakości życia, jakość obiektywna osób o niespójnym kapitale normatywnym jest dość silnie zróżnicowana według zawodu (rysunek 7.8) – pracujący na własny rachunek o tym typie kapitału mają wyraźnie lepszą niż pozostali jakość życia. Z kolei osoby o niespójnym kapitale zaufania różnią się w dwóch podpopulacjach – ci o najniższym zaszerogowaniu mają wyraźnie niższą obiektywną jakość życia niż osoby na stanowiskach kierowniczych, specjaliści i pracujący na własny rachunek. Znacznie mniejsze rozbieżności między obiektywną jakością życia charakteryzują osoby o spójnym kapitale sieciowo-normatywnym. Generalnie, efekt interakcji jest statystycznie istotny ($p = 0,026$).

Jeśli chodzi o wykształcenie, można wskazać na podobne relacje jak w przypadku subiektywnej jakości życia – efekt interakcji nie jest istotny statystycznie ($p = 0,425$), a efekt poziomu wykształcenia (przy założeniu stałego dla wszystkich typu kapitału społecznego) jest istotny ($p < 0,001$). Okazuje się więc, że wykształcenie stanowi ważny czynnik „modelujący” również obiektywną jakość życia. Ponownie największe różnice zaznaczają się między osobami o różnym poziomie wykształcenia w przypadku tych o niespójnym kapitale normatywnym (rysunek 7.9). Warto też podkreślić, że typ kapitału w zasadzie nie ma znaczenia dla obiektywnej jakości życia w odniesieniu do osób o wykształceniu powyżej zasadniczego zawodowego, ale niższym niż wyższe (zielona linia).



Rysunek 7.9. Obiektywna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i wykształcenia

Źródło: opracowanie własne



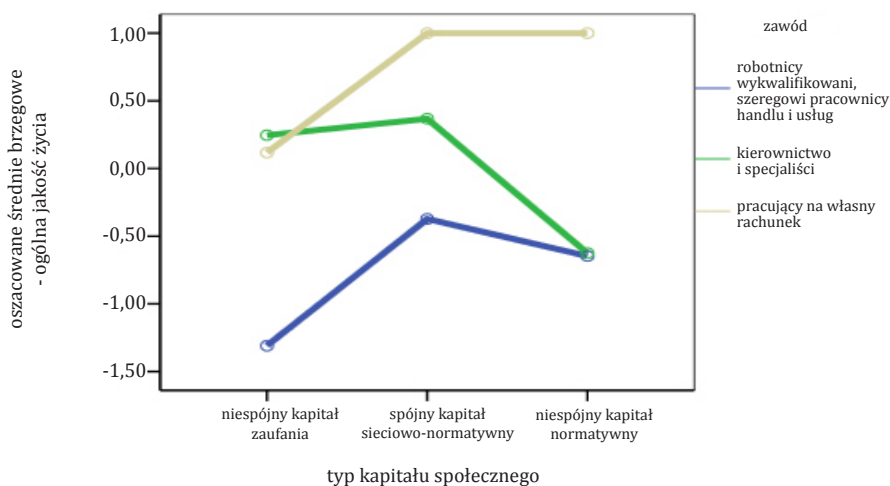
Rysunek 7.10. Ogólna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i płci

Źródło: opracowanie własne

Wyciągane dotychczas wnioski mają także swoje przełożenie na ogólną ocenę jakości życia. Kształtuje się ona w różny sposób dla osób różnej płci w ramach poszczególnych typów kapitału społecznego (i na odwrót, kształtuje się w odmienny sposób dla osób o różnym typie kapitału w obrębie podpopulacji kobiet i mężczyzn) – $p = 0,002$. Praktycznie nie ma różnic między

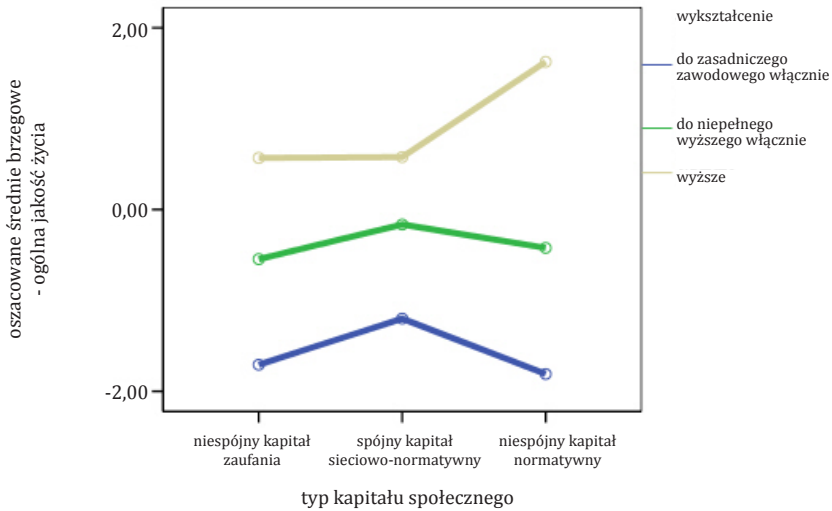
kobietami i mężczyznami o spójnym kapitale społecznym, znaczne różnice występują natomiast u osób o pozostałych dwóch typach kapitału. Tak jak podkreślano w przypadku subiektywnej i obiektywnej jakości życia, kobiety charakteryzuje niższa niż mężczyźni jakość życia, jeśli ich kapitał społeczny można określić jako niespójny kapitał normatywny, zaś gdy mowa jest o niespójnym kapitale zaufania różnice mają odwrotny kierunek.

Analiza ogólnej jakości życia wskazuje na istotność efektu interakcji między typem kapitału społecznego a wykonywanym zawodem ($p = 0,028$), jak również efektów prostych obu czynników (mierzonych przy założeniu stałego poziomu drugiego czynnika). Obserwowane różnice można scharakteryzować w następujący sposób: osoby zajmujące najniższe stanowiska (niebieska linia) – niezależnie od typu kapitału – cechuje najniższa ogólna jakość życia. Równie niską jakością życia charakteryzują się kierownicy i specjaliści o niespójnym kapitale normatywnym. Najwyższa ogólna jakość życia dotyczy pracujących na własny rachunek, przy czym jedynie tych o spójnym kapitale sieciowo-normatywnym i niespójnym kapitale normatywnym – średnia sięga 1 wobec niewiele mniej niż $-1,5$ dla robotników wykwalifikowanych, szeregowi pracownicy handlu i usług o niespójnym kapitale zaufania.



Rysunek 7.11. Ogólna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i zawodu
Źródło: opracowanie własne

Wnioski dotyczące jakości życia ocenianej z perspektywy typu kapitału społecznego i poziomu wykształcenia są analogiczne do tych, jakie wcześniej formułowano – efekt interakcji nie jest istotny statystycznie, a najlepszą jakością życia charakteryzują się osoby lepiej wykształcone (zwłaszcza o niespójnym kapitale normatywnym).



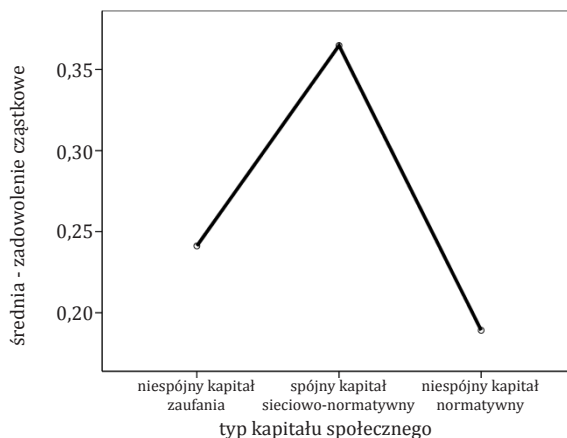
Rysunek 7.12. Ogólna jakość życia w przekroju typu kapitału społecznego i wykształcenia
Źródło: opracowanie własne

7.2.1. Niespójny kapitał zaufania a jakość życia

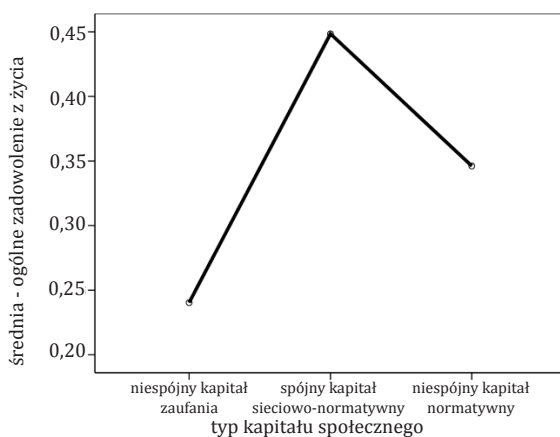
Celem prezentowanego podrozdziału jest opis jakości życia osób charakteryzujących się niespójnym kapitałem zaufania. Jak wiadomo z wcześniejszych analiz, typ ten cechuje się najniższym poziomem koincydencji komponentów kapitału społecznego. Struktura owego kapitału koncentruje się przede wszystkim na zaufaniu. Pozostałe komponenty przyjmują wartości ujemne, co oznacza, że osoby reprezentujące omawiany typ kapitału posiadają niewielkie sieci społeczne i w nieznacznym stopniu akceptują normy społeczne będące podstawą kapitału społecznego.

Przeprowadzone analizy korelacyjne wykazały, że niespójny typ kapitału społecznego wiąże się najczęściej z niskim poziomem subiektywnej, obiektywnej, a także ogólnej jakości życia (rozdział 7.2). Wnioski te potwierdzają także dokładniejsze analizy, w których zbadano związek pomiędzy typem kapitału społecznego a wymiarami subiektywnej jakości życia. Jednoczynnikowa analiza wykazała, że typ kapitału społecznego istotnie (w sensie statystycznym) różnicuje badane wymiary jakości życia. Testy *post hoc* ujawniły różnice pomiędzy skrajnymi grupami. Osoby reprezentujące omawiany typ kapitału społecznego odczuwają znacznie mniejszą satysfakcję z życia i jego poszczególnych aspektów niż osoby o spójnym kapitale sieciowo-normatywnym (rysunek 7.13). Różnica ta dotyczy zarówno ogólnego zadowolenia z życia, jak i z jego aspektów, takich jak: relacje w rodzinie, dzieci, małżeństwo, zdrowie, perspektywy na przyszłość, kwestie finansowe itd. Zauważyć nale-

ży, iż w każdym z dwóch przypadków najlepszą oceną życiowej satysfakcji charakteryzują się przedstawiciele kapitału w największym stopniu zbliżonego do typu idealnego. A zatem koincydencja wymiarów kapitału społecznego umożliwia jednostce osiągnięcie znacznie więcej w kwestii dobrostanu w szerokim i wielowymiarowym sensie.



$$F(2, 448) = 5,951; p = 0,000$$



$$F(2, 429) = 8,516; p = 0,000$$

Rysunek 7.13. Typy kapitału społecznego a ogólne zadowolenie z życia i jego aspektów
Źródło: opracowanie własne

Zaprezentowane wykresy średnich pokazują, że osoby posiadające niespójny kapitał zaufania charakteryzują się bardzo niskim poziomem ogólnego zadowolenia z życia, a także niewielką satysfakcją z jego aspektów. Wynika to zapewne z charakterystycznej dla tego typu kapitału struktury. Dominują-

cym wymiarem jest w tym przypadku zaufanie prywatne. Zarówno komponent normatywny, jak i sieciowy pojawiły się w minimalnym wymiarze. Bazując zarówno na ustaleniach teoretycznych dotyczących znaczenia systemu aksjonormatywnego, jak i sieci społecznych dla ludzkiej jakości życia, a także na zaprezentowanych we wcześniejszych fragmentach pracy wynikach badań własnych, tak niska funkcjonalność niespójnego kapitału zaufania nie jest zaskoczeniem. Tym bardziej iż dane uzyskane w oparciu o materiał ilościowy potwierdzone zostały poprzez zrealizowane badania jakościowe.

Wywiady z przedstawicielami poszczególnych typów kapitału społecznego umożliwiły pogłębienie wniosków płynących z badań surveyowych. Ich celem było uzyskanie jak najbardziej szczegółowych informacji dotyczących zarówno subiektywnej, jak i obiektywnej jakości życia jednostek reprezentujących dany typ kapitału. Analiza zebranego materiału dostarczyła wielu interesujących wniosków w kontekście oceny życia i warunków materialnych, a także relacji, jakie występują pomiędzy strukturą kapitału a tym, co współcześnie nabiera tak szczególnego znaczenia – jakością życia.

Z przeprowadzonych wywiadów dość jednoznacznie wynika, iż osoby posiadające niespójny kapitał zaufania cechują się podobną oceną jakości życia, którą można określić jako bardzo niską. Mimo iż badani różnią się płcią, wiekiem, wykształceniem i przynależnością do określonej kategorii zawodowej, to jednogłośnie uznają swoje życie za bardzo przeciętne. Żadna z osób nie deklaruje, że jest po prostu szczęśliwa. Nikt nie przyznaje również, że jest zadowolony ze swojej egzystencji. Wśród respondentów dominuje raczej pesymistyczne nastawienie do życia, zarówno do tej jego części, która już minęła, jak i do tej, która przed nimi. Owy pesymizm przejawia się nie tylko w treści wypowiedzi respondentów, ale także w sposobie ich bycia. Uwagę zwraca m.in. obniżony ton głosu badanych, który wyraża negatywne emocje. W ich opowieściach można dostrzec zarówno smutek, jak i przygnębienie czy nawet frustrację. Z tego też powodu opowiadanie o swoim życiu nie jest dla nich łatwym zadaniem.

Nastroje panujące wśród badanej grupy dobrze ilustruje następujący fragment wypowiedzi jednej z respondentek „całe życie było ciężkie. Problemy rodzinne miałam. Straszne, straszne życie miałam [...]. Jest smutno, ale finansowo nie najgorzej. Psychiczenie źle się czuję. Pozytywnego widoku na przyszłość nie ma. Może być tylko gorzej” (R. 1). Inne wypowiedzi utrzymane są w podobnym tonie, „życie nieraz dało mi w kość. Może, że tak powiem, nie tyle pod względem rodzinnym, co otoczenia, błędów młodości, tego typu spraw” (R. 9). Wszyscy pozostali rozmówcy, podobnie jak ci zacytowani, nie tylko negatywnie oceniają swoje życie, ale co istotne, nie widzą szans na poprawę. W ich wypowiedziach dominuje skłonność do dostrzegania przede wszystkim ujemnych stron życia, negatywna ocena wydarzeń, a także krytyczne nastawienie do przyszłości.

Niestety, negatywne oceny dotyczą nie tylko całego życia, ale także jego aspektów. Zdecydowana większość z nich nie przynosi badanym satysfakcji. Pozytywne oceny dotyczą przede wszystkim relacji w rodzinie, jednakże i ta sfera nie dla wszystkich jest źródłem radości. Pytanie o rodzinę wywoływało u niektórych osób przygnębienie spowodowane utratą kogoś bliskiego, rozpadem małżeństwa, problemami wychowawczymi. Badani wskazywali także na przykrości wynikające z dysfunkcyjności rodziny generacyjnej.

Pozytywne emocje dotyczą przede wszystkim dzieci, o których badani mówią w kategoriach życiowego sukcesu. Przejawem pewnej radości, a także życiowej satysfakcji jest ukończona szkoła, posiadanie pracy i zdolność zaspokajania podstawowych potrzeb. Obrazują to wypowiedzi kilku badanych. „Jestem szczęśliwy, ponieważ udało mi się skończyć szkołę, technikum, ciężko było, ale dałem radę. To podnosi na duchu”, stwierdza jeden z respondentów (R. 9). „Miałam pracę, to było najważniejsze. Nie trzeba było się martwić. Praca dawała wiele przyjemności, fajni ludzie byli i pieniądze nie najgorsze. To było, można powiedzieć, no na pewno jakieś szczęście w życiu” (R. 10), kwituje starsza kobieta. Inna respondentka stwierdza natomiast, „czy jestem szczęśliwa? No chyba jestem, bo wystarcza mi na bieżące potrzeby. Gdyby nie ta choroba, to nie byłoby najgorzej. A tak, jakie to życie, jak ja od wielu lat chora jestem” (R. 1).

Stan zdrowia to kolejna sfera, która obniża jakość życia badanych osób. Oczywiście problemy zdrowotne w największym stopniu dotyczą respondentów w starszym wieku, ale również ci młodszy nie ocenili swojego zdrowia bardzo pozytywnie. Co więcej, starsze osoby wspominają, że problemy zdrowotne zaczynały się znacznie wcześniej. Skutkowało to wycofaniem się z rynku pracy i przechodzeniem na rentę chorobową, co z kolei wiązało się z niższym wynagrodzeniem i jednocześnie gorszym poziomem materialnym.

Niestety, badani cechujący się niespójnym kapitałem zaufania posiadają nie tylko niski poziom ogólnej i subiektywnej jakości życia, ale nie są także zadowoleni z materialnych aspektów swojego życia. Finansowa sytuacja rodziny to szczególnie powód narzekań. Niemalże wszyscy respondenci podkreślają, że posiadane zasoby finansowe nie są w pełni wystarczające i stanowią główne źródło problemów, z jakimi przychodzi im się borykać. Szczególnie trudna jest sytuacja osób samotnych. Problemem staje się jednak nie tylko dochód, ale także warunki lokalowe i wyposażenie w dobra trwałego użytku. Standard mieszkaniowy respondentów jest bardzo przeciętny. Poza dwoma przypadkami, wszystkie budynki, w których zamieszkują badani, zostały określone przez ankierów jako „bardzo przeciętne” lub „zaniedbane”. Mieszkania badanych mają niewielką przestrzeń i są wyposażone w podstawowe sprzęty. Obiektywną jakość życia dobrze opisują słowa jednej z re-

spondentek, „sytuacja materialna jest ciężka. Wielu rzeczy brakuje. O wielu rzeczach marzę, ale nie podejmuję inicjatywy, bo nie ma szans na zmianę” (R. 10).

Rozmowy z reprezentantami niespójnego kapitału zaufania potwierdziły ustalenia dotyczące małej skuteczności tego typu kapitału. Dysponowanie samym zaufaniem nie daje pozytywnych rezultatów w odniesieniu do subiektywnej i obiektywnej jakości życia. Szczególnie, jeśli jest to zaufanie o charakterze prywatnym. Okazywanie zaufania społecznego jest niewątpliwie bardzo funkcjonalne i daje jednostce wiele korzyści, jednakże są one tym większe, im większy jego zakres. Ufanie jedynie swoim najbliższym sprzyja przejawianiu nieufności w relacjach z innymi ludźmi, a tym samym ogranicza budowanie rozległych sieci społecznych. Funkcjonowanie w obrębie własnej grupy uniemożliwia jednostce korzystanie z zasobów innych ludzi, tych spoza jej kręgu, którzy dysponują zapewne zupełnie innymi informacjami i bardziej zróżnicowanymi zasobami. Jednorodność sieci społecznych ma oczywiście bezpośrednie i pośrednie znaczenie dla jakości życia ludzkiego. I to zarówno, jeśli chodzi o dobrostan psychiczny, jak i poziom materialny. Bardziej wartościowe jest zatem okazywanie zaufania innym i jednocześnie wchodzenie z nimi w relacje społeczne. Korzyści z posiadanych sieci społecznych są ogromne.

7.2.2. Spójny kapitał sieciowo-normatywny a jakość życia

Przytoczone w pierwszej części niniejszego rozdziału wyniki badań ilościowych wskazują, że istnieje związek pomiędzy spójnym kapitałem sieciowo-normatywnym a jakością życia. Z uzyskanych analiz wynika ponadto, że osoby posiadające ten typ kapitału cechują się wysokim poziomem subiektywnej, obiektywnej i ogólnej jakości życia (rysunki 7.1–7.3). Jednoczynnikowa analiza wariancji, której wyniki zostały opisane w kontekście niespójnego kapitału zaufania, wskazuje także na istnienie związku pomiędzy typem kapitału a wymiarami subiektywnej jakości życia. Graficzna ilustracja danych potwierdza, iż reprezentanci typu kapitału społecznego, cechującego się największą koincydencją jego wymiarów, cieszą się najlepszym zadowoleniem z życia i jego aspektów (rysunek 7.4). Biorąc pod uwagę funkcjonalność sieci, norm i zaufania, takie rezultaty były do przewidzenia. Jest to zatem kolejne potwierdzenie tezy, iż dla zysków z kapitału społecznego ma znaczenie nie tylko jego poziom, ale i struktura. Egzemplifikacją tego twierdzenia są rozmowy przeprowadzone z przedstawicielami spójnego kapitału sieciowo-normatywnego.

Wszyscy reprezentanci omawianego typu, bez względu na cechy atrybutywne, wyrażają zdecydowane zadowolenie ze swojego życia. Podkreślają w swoich wypowiedziach, że ich życie jest udane, a oni sami czują się szczę-

śliwymi ludźmi. „Jestem naprawdę szczęśliwy – mówi jeden z respondentów, ponieważ osiągnąłem w życiu to, co chciałem. Nie wiem. Spełniły się moje marzenia. Mówię, mieszkałem w Łodzi, w bloku dużym. Marzyłem kiedyś, żeby mieć duży dom i moje marzenie się spełniło. Marzyłem, żeby mieć trójkę dzieci i mam trójkę dzieci. Nie wiem [...], marzyłem, żeby jeździć na wycieczki za granicę i jeździłem [...]. Zadowolony jestem ze swojego życia. Jest ono naprawdę udane” (R. 2). Inna kobieta, odpowiadając na pytanie o swoje życie, stwierdza: „tak, jestem szczęśliwa, bo się spełniłam w wielu dziedzinach. Jeśli na coś mnie nie stać, to trudno, nie muszę mieć wszystkiego. Zresztą rzeczy materialne nie dają takiego szczęścia, jak zdrowie, życzliwość ludzi. Cieszę się z tego, co mam. No, a moje życie jest naprawdę fajne” (R. 3).

Najwięcej satysfakcji przynosi badanym rodzina. Wiele osób stwierdza, że fakt posiadania rodziny jest źródłem szczęścia. Podkreślają także, że są zadowoleni ze swoich relacji z członkami rodziny. Jak mówi jedna z respondentek, „moje życie toczy się wokół rodziny, dzieci, znajomych. Może nie jesteśmy za bogaci, ale jestem szczęśliwa, bo mam dobre małżeństwo, dzieci. Co mi więcej do szczęścia potrzeba? Nic więcej” (R. 6).

Warto zwrócić uwagę na fakt, że żadna z badanych osób nie wspomina o rodzinnych problemach, czy to związanych z rodziną pochodzenia, czy też o kłopotach w związku lub z dziećmi. Wręcz przeciwnie. Respondenci akcentują w swoich wypowiedziach znaczenie rodziny w codziennym życiu, którą postrzegają jako bezpieczną przystań, do której się powraca w trudnych sytuacjach życiowych. „Rodzina jest dla mnie wsparciem. Na moich bliskich zawsze mogę liczyć, w każdej sytuacji” (R. 23), mówi jedna z respondentek.

Przedstawiciele spójnego kapitału sieciowo-normatywnego odczuwają zadowolenie z większości analizowanych dziedzin życia. Wiele satysfakcji daje badanym życie zawodowe i sposób spędzania wolnego czasu. Są oni także zadowoleni ze stanu swojego zdrowia, które w większości sytuacji oceniane jest dość dobrze, nawet przez osoby starsze. Wysokie zadowolenie dotyczy także perspektyw na przyszłość. Wszyscy ankietowani swoje przyszłe losy widzą w różowych barwach. Nastawienie badanych do przyszłości dobrze ilustruje wypowiedź młodego respondenta, „swoją przyszłość postrzegam bardzo pozytywnie. Uważam, że moje życie będzie bardzo interesujące i że będę mógł zrealizować swoje marzenia. Jestem optymistą, wierzę, że wszystko będzie OK” (R. 20).

Postawę pełną optymizmu, życiowej radości przejawiają wszyscy respondenci. Dostrzegają oni przede wszystkim pozytywne aspekty swojej egzystencji. Bez wątplenia, opowiadanie o swoim życiu wprowadza ich w dobry nastrój, o czym świadczyć może przejawianie pozytywnych emocji: radości, zadowolenia, zainteresowania, dumy itp. Optymistyczne nastawienie do życia dotyczy także przyszłości. Respondenci wierzą, że „[...] nigdy nie jest tak,

aby wszystko było stracone, zawsze można znaleźć wyjście z trudnej sytuacji. Grunt to optymizm!” (R. 3).

Źródłem satysfakcji jest także sytuacja materialna badanych. Obiektywną jakość życia oceniają oni jako pomyślną. Wiele osób wskazuje, że ich materialna strona życia jest dobra, a nawet bardzo dobra. „Niczego mi nie brakuje. Nie mam może jakichś wygórowanych ambicji, ale to, co potrzebuję, to mam. Stać mnie, żeby kupić to, co chcę” (R. 27), stwierdza starszy mężczyzna. Pozytywnie swoją sytuację materialną oceniają także młodzi ludzie, co potwierdza następująca wypowiedź: „Materialnie jest nieźle. Udało mi się już nawet sporo oszczędzić. Mam lokaty, fundusze. Pracuję, odkąd zaczęłam studiować, i też sporo sobie dorabiam. Chciałbym sobie kupić jakiś dobry samochód, tylko tego mi teraz brakuje, ale może mam jeszcze czas” (R. 20).

Co ciekawe, żadna z osób nie uskarża się na poziom swojego życia. Oczywiście niektórzy przyznają, że brakuje im pewnych rzeczy, ale wyrażają nadzieję, że uda im się swoje marzenie spełnić. Jak to ujmuje jedna z respondentek, „nie jest tak, że wszystko mamy. No przydałoby się trochę odłożyć i na przykład wyremontować mieszkanie, czy kupić lepszy samochód, ale to, co mamy, też nie jest najgorsze. Ludzie żyją w gorszych warunkach. A ja wierzę, że jak pójde do pracy, odchowam to najmłodsze, to wtedy jedną pensję będzie można odłożyć. Może nawet uda się wziąć jakiś kredyt i wybudować dom. Działkę już mamy” (R. 26).

Potwierdzeniem dobrej sytuacji materialnej badanych jest także pozytywna opinia ankietowanych na temat stanu mieszkań respondentów i ich wyposażenia. W przypadku wszystkich respondentów ten aspekt jakości życia został określony jako naprawdę dobry.

Zarówno wyniki badań ilościowych, jak i jakościowych prowadzą do ważnych wniosków w odniesieniu do ewentualnych korzyści z kapitału społecznego w kontekście jakości życia. Okazuje się, że subiektywny i obiektywny wymiar jakości życia jest najlepszy w sytuacji, gdy ma się do czynienia z kapitałem spójnym, a nie rozproszonym. Oznacza to, że współwystępowanie wymiarów kapitału społecznego, tj. sieci, norm i zaufania, daje w tym względzie najlepszy efekt.

7.2.3. Niespójny kapitał normatywny a jakość życia

W kontekście dokonanych ustaleń można stwierdzić, że niespójny kapitał społeczny, charakteryzujący się dodatnią wartością jedynie komponentu normatywnego, wiąże się z niską jakością życia w wymiarze subiektywnym, obiektywnym i ogólnym. Oznacza to, że osoby reprezentujące wspomniany typ kapitału odczuwają niską lub umiarkowaną satysfakcję z życia i jego aspektów oraz negatywnie oceniają swoje zasoby materialne.

Wnioski sformułowane na podstawie analizy statystycznej potwierdzają się w przypadku eksploracji jakościowej. Przeprowadzone wywiady pogłębione dostarczają szczegółowych informacji o jakości życia osób cechujących się niskim poziomem zaufania społecznego i posiadających niewielkie sieci społeczne. Niemalże jednoznacznie stwierdzić można, że życie tych osób jest bardzo przeciętne. W każdym jego aspekcie dostrzega się smutek i rozczarowanie, niespełnienie i problemy. Życie oceniane jest albo przeciętnie, albo negatywnie. Ilustrują to następujące przykłady. „Życie swoje oceniam nienajgorzej. [...] Wiele brakuje. No mogłabym być bardziej szczęśliwa, ale nie jest źle” (R. 29); „No co, życie upłynęło i tyle. Jedyne co mam, to fajne dzieci i wnuki. To tyle. Życie przez palce przeleciało. [...] Życie oceniam kiepsko, bardzo, bardzo źle” (R. 19).

Z rozmów przeprowadzonych z przedstawicielami niespójnego kapitału społecznego wyłania się obraz ludzi zniechęconych i zmęczonych życiem, ale nie zrezygnowanych. Mimo iż opowiadane historie wzbudzają negatywne emocje, respondenci ujawniają między słowami, że ich „życie nie jest takie najgorsze, że nie jest jeszcze przegrane” (R. 16). Sami rozmówcy zaś w pewnym stopniu są nawet szczęśliwi. „Zgrzeszyłbym, gdybym powiedział, że jestem nieszczęśliwy. Nie można narzekać. Żona jest, dwoje wnucząt jest. Żyjemy w dobrej komitywie. Gdyby było lepiej, to by człowiek nie pogardził, ale jest, jak jest” (R. 6).

W wypowiedziach dotyczących poczucia szczęścia pojawiają się następujące stwierdzenia: „Szczęśliwa? No chyba jestem. Zawsze są jakieś problemy, ale kto ich nie ma” (R. 30); „Jestem szczęśliwa tak pół na pół” (R. 24); „No w jakimś stopniu jestem szczęśliwa, ale do pełnego szczęścia jeszcze trochę brakuje” (R. 29); „Nie jestem za bardzo szczęśliwa, walczę ze swoją tożsamością” (R. 15).

Najwięcej satysfakcji dają badanym dzieci, a także rodzina, znajomi, praca. Posiadanie dzieci, wnucząt w kilku przypadkach stanowi podstawowy argument zadowolenia ze swojego życia. „Zadowolona jestem, bo mam dzieci, wnuki. To jest moja radość” (R. 19). Ważne jest również posiadanie pracy, ona także stanowi źródło satysfakcji. „No trochę jestem szczęśliwa, bo mam pracę. To jest bardzo ważne. Nie leżę, nie patrzę w sufit, tylko pracuję. Na coś zawsze wystarczy. No i lubię moją pracę, chociaż, no mało płatna jest” (R. 24).

Pozostałe dziedziny życia oceniane są przez respondentów negatywnie. Na szczególną uwagę zasługuje niezadowolenie z sytuacji materialnej rodziny i uzyskiwanych dochodów.

Na kwestie ekonomiczne narzekają wszystkie badane osoby. Podkreślają, że brak środków finansowych stanowi podstawowy załączek problemów, z jakimi przychodzi im się borykać w życiu codziennym. „Problemy mam głównie finansowe, no bo w naszych łódzkich warunkach te płace są bardzo niskie i nie pozwalają, żeby sobie spokojnie i godnie żyć. Mam świadomość, że pracując w budżetówce i będąc sama nie miałabym za co żyć i się utrzymać. [...] Trzeba mocno zaciskać pasa, żeby przetrwać” (R. 30), stwierdza młoda

dziewczyna. Inna respondentka mówi natomiast, „ja mam przede wszystkim problemy finansowe, bo to są małe pensje, małe zarobki, trudno się utrzymać. I to są właśnie te największe problemy” (R. 24).

Brak pieniędzy wpływa także na subiektywną jakość życia, na poczucie dobrostanu psychicznego, ponieważ uniemożliwia zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych. Wprawdzie twierdzi się, że „pieniądze szczęścia nie dają” (R. 16), niemniej jednak zapewniają człowiekowi stabilność finansową i pozwalają na godne życie. Deficyt pieniędzy ma oczywiście swoje konsekwencje w przypadku obiektywnej jakości życia, która w odniesieniu do badanych osób osiąga bardzo niski poziom. Z przeprowadzonych rozmów wynika, że respondenci nie są zadowoleni ze swojego poziomu życia i wiele im w tym względzie brakuje. „Swoją sytuację materialną oceniam bardzo źle. Na szczęście takie podstawowe rzeczy mam, ale są też rzeczy, które by się przydały” (R. 29), stwierdza jedna z badanych. Inne wypowiedzi są utrzymane w podobnym tonie.

Warto na koniec dodać, że jakość życia ludzi o niespójnym kapitale normatywnym jest podobna do jakości życia osób cechujących się niespójnym kapitałem zaufania. Różni tych ludzi jednak pewna nutka optymizmu, która tym pierwszym pozwala wierzyć, że może spotkać ich jeszcze coś dobrego w życiu, że „może się to wszystko jakoś ułożyć” (R. 7). Ten optymizm przejawia się także w sposobie bycia respondentów. Mimo trudności są oni pogodni i w miarę możliwości pozytywnie nastawieni do świata. „Najważniejsze żeby się nie załamywać i nie poddawać. Trzeba iść do przodu i próbować walczyć o swoje. Może uda się jeszcze zamieszkać osobno, no i może jeszcze jakaś miłość się pojawi. [...] Do szczęścia to przede wszystkim miłości potrzeba (*śmiech*). Może się jeszcze kogoś spotka. Taką mam nadzieję” (R. 24).

Wypowiedzi badanych reprezentujących niespójny kapitał normatywny utwierdzają w przekonaniu, iż brak spójności w ramach kapitału społecznego w znacznym stopniu przekłada się zarówno na subiektywny, jak i obiektywny wymiar jakości życia. Taką prawidłowość dostrzeżono już w przypadku niespójnego kapitału zaufania. W jednym i drugim przypadku zadowolenie z życia, jego aspektów, a także poziom materialny oceniane są przez badanych znacznie gorzej, niż wtedy, gdy występuje spójny kapitał społeczny.

7.3. Podsumowanie

Zgromadzone dane empiryczne dowodzą istnienia związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia jednostki. Występujące zależności pomiędzy badanymi zjawiskami społecznymi potwierdzone zostały zarówno w wyniku analizy danych ilościowych, jak i jakościowych.

Przeprowadzone korelacje potwierdzają hipotezę mówiącą o wpływie kapitału społecznego na subiektywną, obiektywną i ogólną jakość życia. Okazuje się, że im wyższy poziom kapitału społecznego, tym lepsze zadowolenie z życia oraz z jego aspektów. Innymi słowy, jednostki cechujące się wysokim kapitałem społecznym oceniają swoje dotychczasowe życie i jego poszczególne dziedziny znacznie lepiej niż te osoby, które wyróżniają się niskim poziomem tego zasobu. Znaczące jest również to, że wysoki poziom kapitału społecznego przekłada się na wysoki poziom obiektywnej jakości życia. Analizy wykazały, iż badani posiadający bogate zasoby kapitału społecznego cechują się wyższym poziomem materialnym niż osoby o niskich zasobach. Skłania to zatem do konstatacji, iż ten rodzaj kapitału może wpływać m.in. na dochód jednostki, a także na inne aspekty składające się na poziom życia.

W oparciu o uzyskane wyniki można stwierdzić, iż najszczęśliwsi i najlepiej sytuowani są ci, którzy podzielają prospołeczne normy, ufają innym ludziom i mają rozległe sieci społeczne. Jakość życia warunkowana jest zatem nie tylko przez poziom kapitału społecznego, ale także przez jego typ. Im jest on bliższy typowi idealnemu, tym większe szanse na lepszy poziom życia i wysoki poziom dobrostanu psychicznego.

Wnioski płynące z badań ilościowych w pełni zostały potwierdzone w przeprowadzonych wywiadach z przedstawicielami wyróżnionych typów kapitału społecznego. Analiza wypowiedzi potwierdziła jednocześnie, że na jakość życia, jej poszczególne wymiary, wpływa nie tylko poziom kapitału społecznego, ale także jego typ. Najbardziej pozytywnie wypowiadały się o swoim życiu osoby posiadające tzw. spójny kapitał sieciowo-normatywny, który wyróżnia się koincydencją wymiarów kapitału społecznego: sieci, norm i zaufania społecznego. Pozytywne oceny dotyczyły zarówno subiektywnej, jak i obiektywnej jakości życia. Najgorzej swoje życia, jego aspekty, a także poziom materialny oceniali respondenci reprezentujący niespójny typ kapitału społecznego, który w największym stopniu odbiega od typu idealnego.

Wniosek jest zatem następujący, jakość życia jednostki determinowana jest poziomem kapitału społecznego, jak również jego typem. Im wyższy poziom tego jednostkowego zasobu i im większa koincydencja jego wymiarów, tym większe zadowolenie z życia i tym lepszy poziom materialny jednostki. Świadomość omówionych zależności może mieć istotne znaczenie dla tych, którzy poszukują odpowiedzi o sposób na podwyższenie jakości własnego życia. Zwiększenie aktywności w poszerzaniu sieci społecznych może przynieść oczekiwany rezultat. Należy jednak mieć świadomość, że nie jest to warunek wystarczający do pełnego korzystania z kapitału społecznego. Aby podnieść jakość życia we wszystkich trzech badanych wymiarach (subiektywnym, obiektywnym, ogólnym), powinno się uwzględnić założenie o funkcjonalności spójnego kapitału społecznego.

ZAKOŃCZENIE

Główną intencją autorki był głos w dyskusji nad bardzo ważnym tematem, jakim jest jakość życia. Jak zaznaczono we wstępie, kategoria jakości życia jest wszechobecna w naukach społecznych, medycznych, a także w dziedzinach obejmujących swym zasięgiem ludzką egzystencję. Powodów, dla których zajmuje ona tak poczesne miejsce w badaniach, rozważaniach i dyskusjach, jest zapewne sporo. Jeden z podstawowych to niewątpliwie fakt, jak przekonuje J. Czapiński (1991), że stanowi ona główną przesłankę celowej aktywności człowieka. Ponadto pojęcie jakości życia z racji odnoszenia się do bardzo wielu aspektów życia jednostki jest głęboko zakorzenione w jej świadomości.

Mimo dużego zainteresowania jakością życia zarówno na polu naukowym, jak i praktycznym, termin ten postrzega się jako pojęcie wciąż ewoluujące, które w dodatku staje się coraz bardziej zróżnicowane (Andre, Bitondo 2001). Jest to jednak zrozumiałe, jeśli uzmysłowi się sobie, jak złożone są pojęcia klucze – „jakość” i „życie” – i jak nieokreślone są powiązane z tym konstrukty, takie jak dobrostan i szczęście. Równie niejednoznaczne okazują się czynniki warunkujące jakość życia. Jak dotąd nikomu nie udało się wynaleźć recepty na szczęśliwe życie, chociaż zarówno teoretycy, jak i praktycy podejmują nieustające działania w celu udzielenia odpowiedzi na pytanie o to, co decyduje o dobrym życiu.

Dla wielu ludzi jakość życia wiąże się ściśle z warunkami materialnymi. I choć już od dawna wiadomo, przede wszystkim w oparciu o badania naukowe, iż zdobycie określonych dóbr nie jest głównym predykatorem szczęścia i wysokiej jakości życia, to obserwacja życia społecznego pokazuje, że takie myślenie nadal funkcjonuje. Na szczęście w rozważaniach nad jakością życia przyjmuje się holistyczne ujęcie człowieka uwzględniające oprócz sfery fizycznej obecność wymiaru psychicznego i duchowego, jako konstytuujących każdą integralną jednostkę (Wnuk, Marcinkowski 2012). Ma to oczywiście swoje uzasadnienie. Zdaniem E. Kasprzaka i R. Derbisa (1999), czynniki obiektywne w sposób bezpośredni nie stanowią o zadowoleniu z życia, ale

wyznaczając percepcję tej rzeczywistości, wpływają na poziom zadowolenia. Z badań wynika ponadto, iż subiektywna wysoka jakość życia jednostki nie koresponduje z obiektywnie istniejącymi warunkami, w których ta jednostka funkcjonuje i którym podlega (Sęk 1993). Dlatego też w przypadku badań nad jakością życia analizuje się zarówno aspekt materialny, jak i subiektywne oceny badanych osób. Takie podejście zastosowano także w omawianym projekcie badawczym.

Odpowiadając na potrzeby dotyczące poszukiwania potencjalnych determinant jakości życia, uwzględniono w badaniu koncepcje kapitału społecznego, który traktuje się współcześnie jako zasób dający określone korzyści w wielu aspektach życia i na różnych jego poziomach, tj. mikro, mezo i makrospołecznym (W. Baker, R.D. Putnam, F. Fukuyama, D. Cohen, L. Prusak, Productivity Commission, OECD). W przypadku prezentowanych rezultatów badawczych skoncentrowano się na aspekcie jednostkowym.

Podstawowym celem podjętych badań było wniesienie wkładu w rozwój zrozumienia teoretycznych i praktycznych powiązań pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia. Tym bardziej iż obie te koncepcje cieszyły się w ostatnim dziesięcioleciu znacznym zainteresowaniem ze strony naukowców i praktyków (Naess 1999; Baker 2000; Putnam 2000; Woolcock 2001; Bjornskov 2003), jako kluczowe z punktu widzenia odkrywania czynników, które mogą prowadzić do polepszania jakości życia zarówno w aspekcie obiektywnym, jak i subiektywnym.

Po dokonaniu przeglądu istniejących koncepcji kapitału społecznego zdecydowano się na wielowymiarowe ujęcie badanego zjawiska. W analizach empirycznych uwzględniono trzy komponenty kapitału społecznego: sieci, normy i zaufanie społeczne. Za D. Halpernem (2005) przyjęto, że termin ten oznacza zbiór zasobów wytworzonych w procesie interakcji, jakimi dysponuje jednostka w określonej sytuacji społecznej.

W celu rzetelnego zbadania związków pomiędzy kapitałem społecznym a jakością życia zastosowano dwie różne metody badawcze (ilościową i jakościową), a eksploracja dotyczyła zarówno poziomu, jak i struktury kapitału społecznego. Dzięki temu możliwe było udzielenie odpowiedzi na trzy ważne pytania szczegółowe. Po pierwsze, o wpływ poziomu badanego zjawiska na jakość życia, po drugie o to, który typ kapitału społecznego wykazuje najsilniejszy związek z jakością życia, i po trzecie, które elementy kapitału najbardziej determinują poziom jakości życia.

W wyniku analizy materiału empirycznego wskazano na znaczenie kapitału społecznego, jego typów i komponentów dla funkcjonowania jednostki w mierzalnych, uchwytnych dziedzinach życia. Potwierdzono przyczynowo-skutkowe związki między zasobami indywidualnymi i rodzinnymi badanych a ich poziomem materialnego dobrobytu i psychicznego dobrostanu. Eksploracja wykazała, że poziom kapitału społecznego istotnie wpływa na jakość

życia, i to zarówno na wymiar subiektywny, jak i obiektywny. Przeprowadzone korelacje ujawniły, że kapitał w postaci sieci, norm i zaufania pozytywnie oddziałuje na zadowolenie z życia, jego aspektów, a także na poziom życia jednostki.

Ustalono, iż osoby posiadające wysoki poziom kapitału społecznego cechują się większą satysfakcją niż osoby o niewielkich zasobach tego kapitału. Wyniki te pozostają w zgodzie w przywoływanymi we wcześniejszych fragmentach pracy ustaleniami zachodnich badaczy, z których wynika, że relacje z innymi ludźmi są źródłem szczęścia, radości oraz wsparcia. Stanowią one także ważny element zasobów adaptacyjnych jednostki (Czapiński 2007), ponieważ umożliwiają lepsze konfrontowanie się z rzeczywistością oraz ułatwiają zmaganie się ze światem. Posiadanie rozległych sieci społecznych wiąże się także z tzw. poczuciem przynależności i zwiększa tym samym samoocenę jednostki, co przekłada się z pewnością na jej funkcjonowanie w życiu (Productivity Commission 2003). Kapitał społeczny ma zatem szczególne znaczenie dla dobrostanu psychicznego jednostki, determinuje bowiem jednocześnie wiele aspektów życia: zdrowie, wykształcenie, perspektywy na przyszłość, sytuację ekonomiczną itd.

Wpływ kapitału społecznego dotyczy także obiektywnej jakości życia. W badaniach wykazano, że osoby o wysokich zasobach tego kapitału mają znacznie lepszy poziom życia niż ci, którzy charakteryzują się niskim poziomem badanego zjawiska. Potwierdza to zatem przekonanie, iż kapitał społeczny ułatwia osiągnięcie sukcesu nie tylko w życiu prywatnym, ale także zawodowym. Szczególne znaczenie ma w tym przypadku zysk z kapitału społecznego dotyczący sfery pracy i zatrudnienia. Im większe zaufanie do ludzi, tym większa szansa na powiększanie sieci społecznych, a tym samym większa liczba potencjalnych kontaktów, większy dostęp do ważnych, lukratywnych informacji, które jednostka może wykorzystać w celu zrealizowania własnych korzyści. Dlatego też uważa się, że sieci społeczne silnie oddziałują także jako czynnik pomagający wyjaśnić indywidualne zróżnicowanie dochodów (Halpern 2005). Z wielu badań wynika, iż korzystanie z kapitału społecznego wiąże się z wyższymi dochodami (W. Baker, M. Woolcock, Productivity Commission, Abdul-Hakim). To z kolei przekłada się na zaspokajanie potrzeb życiowych, co ma istotne znaczenie z punktu widzenia jakości życia. Warto jednakże podkreślić, iż relacje pomiędzy kapitałem społecznym a innymi aspektami obiektywnego wymiaru jakości życia mają nie tylko charakter pośredni, ale także bezpośredni, co też wykazano w omawianych badaniach.

Dla obiektywnej, subiektywnej, a tym samym ogólnej jakości życia ma jednak znaczenie nie tylko poziom kapitału społecznego, ale także jego struktura. Dla badanych zjawisk najistotniejszy jest typ kapitału zbliżony do idealnego, czyli tzw. typ spójny, który charakteryzuje się najwyższą koncentracją jego komponentów: sieci, zaufania i norm. Ten typ kapitału oka-

zuje się znacznie bardziej efektywny niż dwa pozostałe, tj. niespójny kapitał zaufania i niespójny kapitał normatywny. Ustalono to zarówno w oparciu o badania ilościowe, jak i jakościowe. Osoby reprezentujące spójny kapitał sieciowo-normatywny cechuje życiowa satysfakcja i wysoki poziom dobrobytu. Zupełnie odmienne prawidłowości dostrzeżono w odniesieniu do osób o niespójnych typach kapitału. W tym przypadku zarówno subiektywny, jak i obiektywny aspekt jakości życia wypadały znacznie gorzej. Reprezentanci tych typów byli zdecydowanie mniej szczęśliwi i zadowoleni z życia, a ich sytuacja materialna pozostawiała wiele do życzenia. Uzyskane wyniki potwierdzają zatem znaczenie wymiarów kapitału społecznego i ich funkcjonalność. Aby czerpać korzyści z kapitału społecznego, potrzeba zaufania, sieci i norm społecznych. Owa koincydencja ma znaczenie w kontekście subiektywnej i obiektywnej jakości życia. W badaniu wykazano jednakże, iż największe znaczenie dla tych dwóch aspektów, a także dla ogólnej jakości życia mają sieci społeczne. O korzyściach z sieciowego kapitału społecznego pisze się bardzo dużo, podkreślając, że relacje z innymi ludźmi są ściśle powiązane z materialnymi i niematerialnymi aspektami ludzkiego życia. Uznaje się, iż sieci społeczne wiążą się z większą szansą „na dobre warunki mieszkaniowe, zdrowie, pracę i szczęście” (Woolcock 2001:12). A zatem ogólne przesłanie jest oczywiste, „sieci społeczne mają wpływ na jakość życia” (McClean, Page 2005:5). Generalnie, dzięki korzystaniu z sieci społecznych można osiągnąć znacznie więcej na wielu płaszczyznach życia. Z przeprowadzonych badań, porównanych z rezultatami innych uczonych, płynie zatem bardzo istotny wniosek o charakterze aplikacyjnym. Aby podnosić jakość życia, należy wzmacniać kapitał społeczny zarówno na poziomie jednostkowym, jak i grupowym, ponieważ relacje pomiędzy badanymi zjawiskami mają charakter bezpośredni i pośredni.

Zaprezentowane wyniki mogą być inspirujące zarówno dla przedstawicieli świata nauki, jak i praktyków życia społecznego, a nade wszystko dla tych, którzy pragną podnosić jakość swojego życia. Omówione rezultaty stanowią punkt wyjścia do kolejnych badań i dyskusji nad relacjami pomiędzy tak użytecznym współcześnie zasobem, jakim jest kapitał społeczny, a jakością życia. Tym bardziej że zależności pomiędzy nim a poziomem życia i dobrostanem psychicznym są złożone.

Ważne zadanie stoi zatem przed kreatorami życia społecznego, a także przedstawicielami instytucji, którzy stwarzając odpowiednie warunki do wyzwolenia potencjału, jakim jest kapitał społeczny, mogą doprowadzić do znalezienia skutecznych rozwiązań problemów dotyczących wielu sfer życia społecznego i przyczynić się do wzrostu jakości życia. Jednakże aby zwiększyć skuteczność podejmowanych działań, należy uwzględnić fakt, iż poziom jakości życia we wszystkich trzech wymiarach jest najwyższy wówczas, gdy ma się do czynienia z kapitałem spójnym, a nie rozproszonym. Ta konsta-

tacja jest istotna z punktu widzenia działań podejmowanych na różnych poziomach instytucjonalnych przez odpowiednie podmioty i w ramach różnych polityk lokalnych i krajowych.

Prezentowane wyniki mają także znaczenie dla każdego, kto pyta o sposób na udane życie. Nie znajdzie się tutaj gotowej odpowiedzi, bo oczywiście taka nie istnieje, ale wnioski płynące z przeprowadzonych badań mogą być użyteczne w kontekście poszukiwania wskazówek umożliwiających osiągnięcie wysokiej jakości życia. Przecież, jak twierdzi J. Czapiński (2004), jednym z najważniejszych, o ile nie najważniejszym, korelatem szczęścia wydają się dobre relacje społeczne.

BIBLIOGRAFIA

- Abłażewicz-Górnicka U. (2008), *Kapitał społeczny a zróżnicowanie społeczne w wymiarze lokalnym na przykładzie miasta Białegostoku*, [w:] Szczepański M.S., Bierwiazczonek K., Nawrocki T. (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- ABS (2002), *Social Capital and Social Wellbeing*, Discussion Paper, <http://www.abs.gov.au/> (20.12.2013).
- Adam F., Roncevic B. (2003), *Social Capital: Recent Debates and Research Trends*, „Social Science Information”, Vol. 42 (2).
- Adamiec M., Popiołek K. (1993), *Jakość życia – między wolnością a mistyfikacją*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 55 (2).
- Adamski F. (2002), *Kondycja społeczno-moralna rodziny*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Adler P.S., Kwon S. (2002), *Social Capital: Prospects for a New Concept*, „The Academy of Management Review”, Vol. 27 (1).
- Ajdukiewicz K. (1939), *O sprawiedliwości*, „Kultura i Wychowanie”, nr 2.
- Alber J., Fahey T. (2004), *Perceptions of Living Conditions in an Enlarged Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Eurofound, Luxembourg.
- Allport G.W. (1937), *Personality: A Psychological Interpretation*, Holt, New York.
- Ambrosewicz-Jacobs J. (2004), *Tolerancja. Jak uczyć siebie i innych*, Wydawnictwo Leyko, Kraków.
- Andrews F.M. (1976), *Research on the Quality of Life*, University of Michigan, Michigan.
- Andre P., Bitondo D. (2001), *Development of a Conceptual and Methodological Framework for the Integrated Assessment of the Impacts of Linear Infrastructure Projects on Quality of Life*, C. E. A. Agency, CEEA.
- Andrews F.M., Robinson J.P. (1991), *Measures of Subjective Well-Being*, [w:] Robinson J.P., Shaver P.R., Wrightsman L.S. (eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*, Vol. 1, Academic Press, San Diego.
- Andrews F., Withey S. (1976), *Social Indicators of Well-Being*, Plenum, New York.
- Argyle M. (1987), *The Psychology of Happiness*, Methuen, London.
- Aronson E., Wilson T., Akert R. (1997), *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Wydawnictwo Zysk i S-ka., Poznań.
- Arrow K.J. (1999, 2000), *Observations on Social Capital*, [w:] Dasgupta P., Serageldin I., Washington D.C. (eds.), *Social Capital*, The World Bank, Washington.
- Arystoteles (1964a), *Etyka nikomachejska*, PWN, Warszawa.
- Arystoteles (1964b), *Polityka*, PWN, Warszawa.

- Baker W. (1990), *Market Networks and Corporate Behaviour*, „American Journal of Sociology”, Vol. 96.
- Baker W. (2000), *Achieving Success Through Social Capital: Tapping the Hidden Resources in Your Personal and Business Networks*, Jossey-Bass, San Francisco.
- Baker W. (2005), *America's Crisis of Values: Reality and Perception*, Princeton University Press, New Jersey.
- Bandura A. (1981), *Self-Referent Thought: A Developmental Analysis of Self-Efficacy*, [w:] Flavell J.H., Ross L. (eds.), *Social Cognitive Development: Frontiers and Possible Futures*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bandura A. (1986), *Fearful Expectations and Avoidant Actions as Confects of Perceived Self-Inefficacy*, „American Psychologist”, Vol. 41.
- Bandura A. (1992), *Social Cognitive Theory*, [w:] Vasta R. (ed.), *Six Theories of Child Development: Revised Formulations and Current Issues*, Kingsley Publishers, London.
- Bandura A. (2000), *Teoria społecznego uczenia się*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bańka A. (2000), *Psychologia pracy*, [w:] Strelau J. (red.), *Psychologia*, t. 3, GWP, Gdańsk.
- Bańka A., Derbis R. (1994), *Psychologiczne i pedagogiczne wymiary jakości życia*, Wydawnictwo Gemini, Poznań.
- Bańka A., Derbis R. (1998), *Poczucie jakości życia a swoboda działania i odpowiedzialność*, Stowarzyszenie Psychologia i Architektura, Poznań.
- Bartkowski J. (2007), *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym*, [w:] Herbst M. (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Bratnicki M., Strużyna J. (2001), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwa Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego, Katowice.
- Bartosz B., Klebaniuk J. (2006), *Wokół jakości życia. Studia psychologiczne*, Wydawnictwo Jakopol, Wrocław.
- Bauman Z. (2000), *Ponowoczesność jako źródło cierpień*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Belliveau M.A., O'Reilly C., Wade J.B. (1996), *Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation*, „Academy of Management Journal”, Vol. 39.
- Ben-Porath Y. (1980), *The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange*, „Population and Development Review”, Vol. 6 (1).
- Berkman L.F. (1995), *The Role of Social Relations in Health Promotion*, „Psychosom Med”, Vol. 57 (3).
- Berkman L.F., Syme S.L. (1979), *Social Networks, Host Resistance, and Mortality: A Nine-Year Follow-up Study of Alameda County Residents*, „American Journal Epidemiology”, Vol. 109 (2).
- Bertrand A.L., Wierzbicki Z.T. (1970), *Socjologia wsi w Stanach Zjednoczonych. Stan i tendencje rozwojowe*, Biblioteka Narodowa im. Ossolińskich, Warszawa.
- Bird B.J. (1989), *Entrepreneurial Behavior*, Scott, Foresman, London.
- Bjornskov C. (2003), *The Happy Few: Cross-Country Evidence on Social Capital and Life Satisfaction*, „Kyklos”, Vol. 56 (1).
- Blau P.M. (1975), *Wymiana społeczna*, [w:] *Elementy teorii socjologicznych*, PWN, Warszawa.
- Błąd D., Klepacka D. (2005), *Wzmacnianie kapitału społecznego jako źródło rozwoju obszarów wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3.
- Boguszewski R. (2005), *Wartości i normy w życiu Polaków*, CBOS, Warszawa.
- Bokajło W., Dziubka K. (2001), *Spółeczeństwo obywatelskie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Borkowski J. (2003), *Podstawy psychologii społecznej*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa.
- Borkowski R. (2002), *Tolerancja wczoraj i dziś*, [w:] *Tolerancja.pl. Materiały dla nauczycieli*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

- Borys T. (2001), *Jakość życia jako kategoria badawcza i cel nadrzędny*, [w:] Wachowiak A. (red.), *Jak żyć*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Borys T., Rogala P. (2008), *Jakość życia na poziomie lokalnym – ujęcie wskaźnikowe*, UNDP, Warszawa.
- Bourdieu P. (1986a, 2001), *The Forms of Capital*, [w:] Halsey A.H., Lauder H., Brown P., Wells A.S. (eds.), *Education, Economy and Society*, Oxford University Press, Oxford.
- Bourdieu P. (1986b), *The Forms of Capital*, [w:] Richardson J.G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
- Bourdieu P. (1990), *Structures, Habitus, Practices*, [w:] *The Logic of Practice*, Polity, Cambridge.
- Bourdieu P., Passeron J.C. (1980), *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, PWN, Warszawa.
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago.
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (2001), *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Bowling A., Brazier J.E. (1995), *Quality of Life*, „Social Science and Medicine”, Vol. 41 (10).
- Boxman E.A.W., De Grant P.M., Flap H.D. (1991), *The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers*, „Social Networks”, Vol. 13.
- Breczko A., Banasiuk J. (2003), *Tolerancja w czasach globalizacji*, [w:] Szyszkowska M., Kozłowski T. (red.), *Tolerancja*, Spółdzielnia Wydawnicza „Anagram”, Warszawa.
- Breczko A., Banasiuk J. (2004), *Moralność jako wotum nieufności dla prawa*, [w:] Szyszkowska M. (red.), *Filozofia prawa w życiu i nauczaniu*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok.
- Brehm J., Rahn W. (1997), *Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital*, „American Journal of Political Science”, Vol. 41.
- Brzezińska A., Stolarska M., Zielińska J. (2001), *Poczucie jakości życia w okresie wczesnej, średniej i późnej dorosłości*, [w:] Appelt K., Wojciechowska J. (red.), *Zadania i role społeczne w okresie dorosłości*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Brzeziński J. (1994), *Metodologiczny i etyczny kontekst badań nad jakością życia*, [w:] Bańka A., Derbis R. (red.), *Psychologiczne i pedagogiczne wymiary jakości życia*, Wydawnictwo Gemini, Poznań–Częstochowa.
- Brzeziński J., Maruszewski T. (1978), *Metoda sędziów kompetentnych i jej zastosowanie w badaniach pedagogicznych*, „Kwartalnik Pedagogiczny”, nr 1.
- Budrewicz I. (1979), Środowiskowe uwarunkowania zachowań przestępczych nieletnich dziewcząt, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej, Bydgoszcz.
- Burgess E. (1967), *The Growth of the City. An Introduction to a Research Project*, [w:] Park R.E., Burgess E., McKenzie R.D., *The City*, Chicago University Press, Chicago.
- Burt R. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Burt R.S. (1997), *The Contingent Value of Social Capital*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 42.
- Burt R.S. (1999), *The Social Capital of Opinion Leaders*, „Annals”, Vol. 566.
- Burt R.S. (2000a), *Structural Holes versus Network Closure and Social Capital*, [w:] Lin N., Cook K.S., Burt R.S. (eds.), *Social Capital: Theory and Research*, de Gruyter, New York.
- Burt R.S. (2000b), *The Network Structure of Social Capital*, [w:] Sutton R.I., Staw B.M. (eds.), *Research in Organizational Behavior*, Vol. 22, CT, JAI Press, Greenwich.
- Burt R.S. (2005), *Brokerage & Closure. An Introduction to Social Capital*, Oxford University Press, Oxford.
- Burt R.S., Hogarth R.M., Michaud C. (2000), *The Social Capital of French and American Managers*, „Organization Science”, Vol. 11 (2).

- Campbell A. (1981), *The Sense of Well-Being in America. Recent Patterns and Trends*, McCraw-Hill, New York.
- Campbell A., Converse P., Rodgers W. (1976), *The Quality of American Life: Perceptions, Evaluations, and Satisfaction*, Russel Sage Foundation, New York.
- Cantor N., Norem J., Lanston Ch., Zirkel S., Fleeson W., Cook-Flannagan C. (1991), *Life Task and Daily Life Experience*, „Journal of Personality”, Vol. 59.
- Castells M. (2003), *Galaktyka Internetu. Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań.
- Castells M. (2007), *Społeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- CBOS (1999), *Zadowolenie z życia*, Warszawa.
- CBOS (2002), *Jacy jesteśmy? Zaufanie Polaków do ludzi i instytucji publicznych oraz gotowość do współpracy*, Warszawa.
- CBOS (2004a), *Samopoczucie Polaków*, Warszawa.
- CBOS (2004b), *Społeczeństwo obywatelskie 1998–2004*, Warszawa.
- CBOS (2005), *Wartości i normy w życiu jednostki*, Warszawa.
- CBOS (2006a), *Gotowość Polaków do współpracy*, Warszawa.
- CBOS (2006b), *Zaufanie w sferze prywatnej i publicznej a społeczeństwo obywatelskie*, Warszawa.
- CBOS (2007), *Czy można ufać ludziom?*, Warszawa.
- CBOS (2008a), *Dobra trwałego użytku w gospodarstwach domowych*, Warszawa.
- CBOS (2008b), *Gotowość Polaków do współpracy*, Warszawa.
- CBOS (2008c), *Polacy o swoim zadowoleniu z życia, szczęściu i pechu w latach 1998–2007*, Warszawa.
- CBOS (2008d), *Sytuacja mieszkaniowa gospodarstw domowych*, Warszawa.
- CBOS (2008e), *Zaufanie społeczne w latach 2002–2008*, Warszawa.
- CBOS (2009), *Polacy o swoim zadowoleniu z życia. Opinie z lat 1994–2008*, Warszawa.
- CBOS (2010a), *Gotowość Polaków do współpracy*, Warszawa.
- CBOS (2010b), *Opinie o poczuciu bezpieczeństwa i zagrożeniu przestępczością*, Warszawa.
- CBOS (2010c), *Polacy o swoim zadowoleniu z życia*, Warszawa.
- CBOS (2010d), *Zaufanie społeczne*, Warszawa.
- CBOS (2011), *Polacy o swoim szczęściu i pechu oraz zadowoleniu z życia*, Warszawa.
- CBOS (2012), *Społeczeństwo obywatelskie w Polsce A.D. 2012*, Warszawa.
- Chodkiewicz J (2011), *Zmagając się ze światem. Znaczenie zasobów osobistych*, www: <http://www.psychologia.net.pl/arttykul.php?level=136> (10.10.2011).
- Chudzicka A. (1995), *Subiektywny obraz świata i obraz siebie jako kategorie pomiaru jakości życia osób bezrobotnych oraz ich oczekiwania wobec Klubu Pracy*, [w:] Bańka A., Derbis R. (red.), *Pomiar i poczucie jakości życia u aktywnych zawodowo oraz bezrobotnych*, Środkowo-europejskie Centrum Ekonomii Działania Społecznego, Poznań–Lublin.
- Cialdini R. (2007), *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Cichomski B., Kozek W., Morawski P., Morawski W. (2001), *Sprawiedliwość społeczna*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Claupain W. (1994), *Möglichkeiten und Grenzen der Extensivierung im Ackerbau*, Triade Verlag, Göttingen.
- Cohen D., Prusack L. (2001), *In Good Company: How Social Capital Makes Organisations Work*, Harvard Business School Press, Boston.
- Coleman J.S. (1987), *Norm as Social Capital*, [w:] Radnitzky G., Bernholz P. (eds.), *Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*, Paragon House Publishers, New York.

- Coleman J.S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, Vol. 86.
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Cook K.S. (2001), *Trust in Society*, Russell Sage Foundation, New York.
- Costa P.T., McCrae R.R. (1992), *NEO PI-R. Professional Manual*, FL: Psychological Assessment Resources, Odessa.
- Cross R., Parker A. (2004), *The Hidden Power of Social Networks*, Harvard Business School Press, Boston.
- Csikszentmihalyi M. (1990), *Flow: The Psychology of Optimal Experience*, Harper Collins, New York.
- Cycero M.T. (1960), *Pisma filozoficzne*, t. 2, ks. 1, par. 10, PWN, Warszawa.
- Czapiński J. (1994), *Psychologia szczęścia*, PTP, Warszawa.
- Czapiński J. (2001), *Szczęście – złudzenie czy konieczność? Cebulowa teoria szczęścia w świetle nowych danych empirycznych*, [w:] Kofta M., Szustrowa T. (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Czapiński J. (2002a), *Makropsychologia, czyli psychologia zmiany społecznej. Szkic osobisty*, [w:] Grzelak J., *Jednostka i społeczeństwo*, GWP, Gdańsk.
- Czapiński J. (2002b), *Szczęśliwy człowiek w szczęśliwym społeczeństwie?, Zrównoważony rozwój, jakość życia i złudzenie postępu*, „Psychologia Jakości Życia”, nr 1.
- Czapiński J. (2003), *Diagnoza społeczna 2003*, <http://www.diagnoza.com> (9.10.2012).
- Czapiński J. (2004), *Ekonomiczne przesłanki i efekty dobrostanu psychicznego*, [w:] Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk.
- Czapiński J. (2005), *Diagnoza społeczna 2005*, <http://www.diagnoza.com> (9.10.2012).
- Czapiński J. (2006, 2007), *Indywidualna jakość życia*, [w:] *Diagnoza społeczna*, Wydawnictwo VizjaPress@IT, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T. (2005), *Diagnoza społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa.
- Czeżowski T. (1996), *Etyka a prakseologia*, [w:] *Moralność i społeczeństwo. Księga jubileuszowa dla Marii Ossowskiej*, PWN, Warszawa.
- Daszykowska J. (2007), *Jakość życia w perspektywie pedagogicznej*, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków.
- Day R.E. (2002), *Social Capital, Value, and Measure: Antonio Negri's Challenge to Capitalism*, „Journal of the American Society for Information Science and Technology”, Vol. 53.
- Dolfsma W., Dannreuther Ch. (2003), *Subjects and Boundaries: Contesting Social Capital-Based Policies*, „Journal of Economic Issues”, Vol. 37.
- Delhey J., Newton K. (2005), *Predicting Cross-National Levels of Social Trust. Global Pattern of Nordic Exceptionalism*, „European Sociological Review”, Vol. 21 (4).
- Denek K. (2006), *Pedagogiczne aspekty czasu wolnego*, „Lider”, nr 12.
- Derbis R. (2007), *Poczucie jakości życia a zjawiska afektywne*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz.
- Derbis R., Bańka A. (1998), *Poczucie jakości życia a swoboda działania i odpowiedzialność*, Wydawnictwo Naukowe SPA, Poznań.
- Deth J.W. van (2003), *Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies*, „International Journal of Social Research Methodology”, Vol. 6 (1).
- Diagnoza Społeczna (2003, 2007, 2009, 2010), www.diagnoza.com.pl (9.10.2012).
- Diagnoza Społeczna (2011), *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*. Raport, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Diagnoza Społeczna (2013), *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*. Raport, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.

- Diener E. (1984), *Subjective Well-Being*, „Psychological Bulletin”, Vol. 95.
- Diener E. (1994), *Assessing Subjective Well-Being: Progress and Opportunities*, „Social Indicators Research”, Vol. 31 (2).
- Diener E. (2000), *Subjective Well-Being: The Since of Happiness and a Proposal for a National Index*, „American Psychologist”, Vol. 55 (1).
- Diener E., Emmons R.A. (1984), *The Independence of Positive and Negative Affect*, „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 47.
- Diener E., Suh E. (1997), *Measuring Quality of Life: Economic, Social, and Subjective Indicators*, „Social Indicators Research”, Vol. 40.
- Doh S., Zolnik E. (2011), *Social Capital and Entrepreneurship: An Exploratory Analysis*, „African Journal of Business Management” Vol. 5 (12).
- Domański H. (1991), *Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu*, PAN, Warszawa.
- Domański H. (2000), *Hierarchie i bariery społeczne w Polsce w latach 90.*, Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa.
- Domański H. (2002), *Polska klasa średnia*, PAN, Wrocław.
- Domański H. (2004), *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Domański H. (2009), *Spółeczeństwo europejskie. Stratyfikacja i systemy wartości*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Domański H., Ostrowska A., Rychard A. (2000), *Jak żyją Polacy?*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Domański R. (2000), *Miasto innowacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dowgiałło Z., Zadworny W. (2005), *Rola menedżera w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Wybrane problemy, praktyczne zasady, techniki*, Wydawnictwo Znicz, Szczecin.
- Durkheim E. (1968), *Zasady metody socjologicznej*, PWN, Warszawa.
- Działek J. (2011), *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Dziurawicz-Kozłowska A. (2002), *Wokół pojęcia jakości życia*, „Psychologia Jakości Życia”, nr 1.
- Easterlin R. (1995), *Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, Vol. 27.
- Edukacja. Jest w niej ukryty skarb. Raport dla UNESCO Międzynarodowej Komisji do spraw Edukacji dla XXI wieku pod przewodnictwem Jacques'a Delorsa* (1998), Stowarzyszenie Oświatowców Polskich, Wydawnictwo UNESCO, Warszawa.
- Ehrlich S. (1994), *Dynamika norm*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Eiser C., Molkenboer A.S., Stride C., Grimer R. (2001), *Quality of Life Implications as a Consequence of Surgery: Limb Salvage, Primary and Secondary Amputation*, „Sarcoma”, Vol. 5.
- Eiser C., Morse R. (2001), *Can Parents Rate Their Child's Health Related Quality of Life? Results of a Systematic Review*, „Quality of Life Research”, Vol. 10.
- Encyklopedia socjologii* (2002), Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Erikson E.H. (1970), *Reflections on the Dissent of Contemporary Youth*, „International Journal of Psychoanalysis”, Vol. 51.
- Erikson E. (1997), *Dzieciństwo i społeczeństwo*, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań.
- Erikson E. (2004), *Tożsamość a cykl życia*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- European Quality of Life Survey (EQLS), (2009).
- European Social Survey (ESS), (2006/2007).
- Fabiś A. (2005), *Aktywność kulturalno-oświatowa osób starszych*, [w:] Fabiś A. (red.), *Seniorzy w rodzinie, instytucji i społeczeństwie. Wybrane zagadnienia współczesnej gerontologii*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu, Sosnowiec.
- Farr J. (2004), *Social Capital. A Conceptual History*, „Political Theory”, Vol. 32 (1).
- Fedyszak-Radziejowska B. (2006), *Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy?*, [w:] Szafraniec K. (red.), *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*, IRWiR PAN, Warszawa.

- Feld S.L. (1997), *Structural Embeddedness and Stability of Interpersonal*, „Social Networks”, Vol. 19.
- Field J. (2003), *Social Capital*, Rutledge, London.
- First European Quality of Life Survey (2009), *Key Findings from a Policy Perspective*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Fisher C.S. (1982), *To Dwell among Friends*, University of Chicago Press, Chicago.
- Flap H. (2002), *No Man Is an Island: The Research Programme of Social Capital Theory*, [w:] Lazega E., Favereau O., (eds.), *Conventions and Structures*, Oxford University Press, Oxford.
- Flap H.D., Snijders T.A.B., Völker B., van der Gaag M.P.J. (2003), *Measurement Instruments for Social Capital of Individuals*, Report, Social Survey on the Networks of the Dutch.
- Flat O. (1853), *Opis miasta Łodzi pod względem historycznym, statystycznym i przemysłowym*, Drukarnia „Gazety Codziennej”, Warszawa.
- Florida R. (2003), *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, A Member of the Persens Books Group, New York.
- Florida R. (2010), *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Foley M.W. (1997), *Escape from Politics? Social Theory and the Social Capital Debate*, „American Behavioral Scientist”, Vol. 40.
- Foley M.W., Edwards B. (1997), *Escape from Politics? Social Theory and the Social Capital Debate*, „American Behavioral Scientist”, Vol. 40.
- Foley M.W., Edwards B., Diani M. (2001), *Social Capital Reconsidered*, [w:] Edwards B., Foley M.W., Diani M. (eds.), *Beyond Tocqueville. Civil Society and the Social Capital Debate in Comparative Perspective*, University Press of New England, Hanover.
- Frąckiewicz L., Rączaszke A. (2004), *Kapitał społeczny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego, Katowice.
- Freitag M. (2003), *Beyond Tocqueville: The Origins of Social Capital in Switzerland*, „European Sociological Review”, Vol. 19 (2).
- Frese M., de Kruijff M. (2000), *Psychological Success Factors of Entrepreneurship in Africa: A Selective Literature Review*, [w:] Frese M. (ed.), *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach*, Quorum Books, London.
- Frey B.S., Stutzer A. (2002), *What Can Economists Learn from Happiness Research?*, „Journal of Economic Literature”, Vol. 40.
- Frykowski M. (2001), *Mieszkańcy miasta wobec środowiska lokalnego. Łódź jako przedmiot rezydentury*, [w:] Jażdżewska I. (red.), *Miasto postsocjalistyczne – organizacja przestrzeni miejskiej i jej przemiany*, cz. II, IV Konserwatorium Wiedzy o Mieście, ŁTN, Łódź.
- Frykowski M. (2007), *Zaufanie mieszkańców Łodzi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław.
- Fukuyama F. (1999), *Social Capital and Civil Society*, Institute of Public Policy, George Mason University, October 1.
- Fukuyama F. (2000), *Wielki wstrząs*, Wydawnictwo Politeja, Warszawa.
- Fukuyama F. (2001), *Social Capital, Civil Society and Development*, „Third World Quarterly”, Vol. 22 (1).
- Fukuyama F. (2002), *Social Capital and Development. The Coming Agenda*, „SAIS Review”, Vol. 22 (1).
- Fukuyama F. (2003), *Kapitał społeczny*, [w:] Harrison L.E., Huntington S.P. (red.), *Kultura ma znaczenie*, Wydawnictwo Zyski S-ka, Poznań.
- Gagg M.P.J. van der (2005), *The Measurement of Individual Social Capital*, Ph.D dissertation, Groningen.

- Gaag M.P.J. van der, Snijders T.A.B. (2003), *A Comparison of Measures for Individual Social Capital*, Paper presented at the conference *Creation and Returns of Social Capital*, October 30–31, Amsterdam.
- Gagg M.P.J. van der, Snijders T.A.B. (2005), *The Resource Generator: Measurement of Individual Social Capital with Concrete Items*, „Social Networks”, Vol. 27.
- Gałkowski J. (2003), *Internet dzieli klasy i osoby*, „Edukacja i Dialog”, nr 6.
- Gardziel T., Długosz P. (2004), *Kapitał społeczny a powstawanie nierówności na Podkarpaciu*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 5”.
- Gerstmann S. (1985), *Rozmowa i wywiad w psychologii*, PWN, Warszawa.
- Giddens A. (2004), *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Giddens A. (2008), *Konsekwencje nowoczesności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Giddens A. (2010), *Nowoczesność i tożsamość. Ja i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gilejko L. (2002), *Społeczeństwo a gospodarka. Socjologia ekonomiczna*, SGH, Warszawa.
- Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A. (2000), *Strategie i system*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- GUS (1997), *Statystyczny opis jakości życia*, Warszawa.
- GUS (2013), *Jakość życia. Kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*, Warszawa.
- Gorlach K., Seręga Z. (1989), *Socjologiczna koncepcja podmiotowości – zarys problemów badawczych*, „Studia – Młodzież i Wieś”.
- Gottman J.M., Silver N. (2000), *The Seven Principles for Making Marriage Work*, Crown, New York.
- Gouldner A.W. (1992), *Norma wzajemności. Preliminaria*, [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, PWN, Warszawa.
- Górecki W. (1998), *Łódź przeżyła katharsis*, Biblioteka „Tygla Kultury”, Łódź.
- Graczyk A. (2007), *Dochód i konsumpcja jako determinanty jakości życia*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz.
- Granovetter M.S. (1973), *The Strength of Weak Ties*, „The American Journal of Sociology”, Vol. 78 (6).
- Granovetter M.S. (1985), *Economic Action, Social Structure and Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, Vol. 91.
- Granovetter M.S. (2005), *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*, „Journal of Economic Perspective”, Vol. 19 (1).
- Griffin R.W. (2002), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grootaert Ch. (1998), *Social Capital: The Missing Link?*, „The World Bank Social Capital Initiative Working Paper”, Vol. 3.
- Grootaert Ch., van Bastelaer T. (2002), *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practicioners*, The World Bank, Washington.
- Grootaert Ch., Narayan D. (2003), *Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital*, The World Bank, Washington.
- Grotowska-Leder J. (1998), *Łódzkie enklawy biedy*, [w:] Warzywoda-Kruszyńska W. (red.), *Życie i pracować w enklawach biedy. Klimaty łódzkie*, Instytut Socjologii UŁ, Łódź.
- Growiec K. (2009), *Związek między sieciami społecznymi a zaufaniem społecznym – mechanizm wzajemnego wzmacniania?*, „Psychologia Społeczna”, t. 4, nr 1–2 (10).
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2008), *Social Capital as Good Culture*, „Journal of the European Economic Association”, Vol. 6 (2–3).

- Gurtman M.B. (1992), *Trust, Distrust, and Interpersonal Problems: A Circumplex Analysis*, „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 62.
- Gwiazda A. (2002), *Koncepcja kapitału społecznego*, „Polityka Społeczna”, nr 10.
- Halamska M. (2008), *Kapitał społeczny wsi: próba rekonstrukcji*, „Przegląd Socjologiczny”, t. 57 (1).
- Hallowell E. (2001), *Connect: 12 Vital Ties Open Your Heart, Lengthen Your Life, and Deepen Your Soul*, Simon & Schuster, New York.
- Halpern D. (2005), *Social Capital*, Polity Press, Cambridge.
- Hamilton M., Hirszowicz M. (1995), *Klasy i nierówności społeczne*, PAN, Warszawa.
- Hanusik K., Łangowska-Szcześniak U., Sokołowska S. (2005), *Przemiany społeczne, ekonomiczne i organizacyjne we współczesnej gospodarce polskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Hardin R. (1991), *Trusting Persons, Trusting Institutions*, [w:] Zeckhauser R. (ed.), *Strategy and Choice*, MIT Press, Cambridge.
- Hardin R. (1993), *The Street-Level Epistemology of Trust*, „Politics and Society”, Vol. 21 (4).
- Hardin R. (2001), *Conceptions and Explanations of Trust*, [w:] Cook K.S. (ed.), *Trust in Society*, Russel Sage Foundation, New York.
- Hardin R. (2002), *Trust and Trustworthiness*, Russell Sage Foundation, New York.
- Hardin R. (2009), *Zaufanie*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Hausner J. (1999), *Komunikacja i partycypacja społeczna. Poradnik*, Wydawnictwo Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Hearn F. (1997), *Moral Order and Social Disorder: The American Search for Civil Society*, de Gruyter, New York.
- Helliwell J.F. (2002), *Social Capital, the Economy and Well-Being*, „The Review of Economic Performance and Social Progress”.
- Herbst M. (1997), *Kapitał ludzki i społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Hirschman A. (1995), *A Propensity to Self-Subversion*, Harvard University Press, Cambridge.
- Homans G.C. (1950), *Human Group*, Harcourt, Brace, New York.
- House J.S., Landis K.R., Umberson D. (1988), *Social Relationship and Health*, „Science”, Vol. 241.
- Inglehart R. (1997), *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton.
- Inglehart R. (1999), *Trust, Well-Being and Democracy*, [w:] Warren M. (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge University Press, New York–Cambridge.
- Jacobs J. (1961), *The Death and Life of Great American Cities*, Random House, New York.
- Jakubowska-Branicka I. (2010), *O tolerancji we współczesnej demokracji liberalnej*, Wydawnictwo Trio, Warszawa.
- Janowski A. (1998), *Słownik ekonomiczny*, Wydawnictwo Instytutu GSMiE, Kraków.
- Januszek H. (2005a), *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Januszek H. (2005b), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Jarmuż S. (1994), *Metodologiczne problemy z weryfikacją modelu „Wielkiej Piątki”*, „Przegląd Psychologiczny”, t. 37 (1–2).
- Jarmuż S. (1995), *Badania weryfikujące Model Wielkiej Piątki*, [w:] Brzeziński J. (red.), *Z zagadnień diagnostyki psychologicznej (11–39)*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Juroszek L. (2008), *Partycypacja lokalna w gminie Isdebnia i możliwość jej wykorzystania w zrównoważonym rozwoju gminy*, [w:] Podedworna H., Ruszkowski P. (red.), *Społeczne aspekty zrównoważonego rozwoju wsi w Polsce. Partycypacja lokalna i kapitał społeczny*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.

- Kadushin C. (2002), *The Motivation Foundation of Social Network*, „Social Networks”, Vol. 2.
- Kadushin C. (2004), *Too Much Invested in Social Capital?*, „Social Networks”, Vol. 26.
- Kahneman D., Diener E., Schwarz N. (2003), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Russell Sage Foundation, New York.
- Kaleta A. (1998), *Obszar wiejski i koncepcje jego rozwoju*, [w:] Kaleta A. (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w perspektywie integracji z Unią Europejską*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Kaleta A., Knieć W. (2007), *Jakość życia i edukacja*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz.
- Kasprzak E., Derbis R. (1999), *Miejsce zamieszkania a poczucie jakości życia osób bezrobotnych*, „Polskie Forum Psychologiczne”, nr 1, S. 45–49.
- Karwat M. (1980), *Podmiotowość polityczna: humanistyczna interpretacja polityki w marksizmie*, PWN, Warszawa.
- Kawula S. (1997), *Spirala życzliwości: od wsparcia do samodzielności*, „Auxilium Sociale – Wsparcie Społeczne”, nr 1.
- Kaźmierczak T. (2007), *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny*, [w:] Kaźmierczak T., Rymśza M. (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spaw Publicznych, Warszawa.
- Kempa A., Szukalak M. (2004), *Żydzi dawnej Łodzi. Słownik biograficzny*, t. 4, Oficyna Bibliofilów, Łódź.
- Kiciński K. (1984), *Socjologia moralności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Kiersztyn A. (2005), *Kapitał społeczny – ideologiczne konteksty pojęcia*, [w:] Januszek H. (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, nr 58, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Kim P.H., Aldrich H.E. (2005), *Social Capital and Entrepreneurship*, „Foundations and Trends in Entrepreneurship”, Vol. 1 (2).
- Klimczak B. (2005), *Kapitał społeczny a dobrobyt indywidualny i społeczny*, [w:] Januszek H. (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Klonowicz T. (2002), *Ucieczka do przeszłości: bezrobocie i satysfakcja z życia*, „Psychologia Jakości Życia”, nr 1.
- Knack S., Keefer P. (1997), *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 112 (4).
- Knoke D. (1999), *Organizational Networks and Corporate Social Capital*, [w:] Gabbay S.M. (ed.), *Corporate Social Capital and Liability*, Kluwer, Boston.
- Kocik L. (2002), *Anomia moralno-obyczajowa wsi polskiej*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Kofta M. (1989), *Orientacja podmiotowa: zarys modelu*, [w:] Kofta M., *Wychowanek jako podmiot działań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Kohn M.L., Mach B.W. (1986), *Wprowadzenie*, [w:] Kohn M.L., Schooler C. (red.), *Praca a osobowość. Studium współzależności*, PWN, Warszawa.
- Kohn M.L., Schooler C. (1986), *Praca a osobowość. Studium współzależności*, PWN, Warszawa.
- Kojder A. (1987), *Co to jest teoria naznaczania społecznego?*, „Studia Socjologiczne”, nr 3.
- Kojder A. (1998), *Destrukcyjność normatywności: jej współczesne przejawy i skutki społeczne*, [w:] *Zmieniające się społeczeństwo w perspektywie lokalnej i globalnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Kojder A. (2002), *Korupcja i poczucie moralne Polaków*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Kolipiński J. (1978), *Człowiek – gospodarka – środowisko – przestrzeń*, PWN, PAN, KPZK, Warszawa.

- Kolman R. (2002), *Jakość życia na co dzień. O umiejętności kształtowania jakości swojego życia*, OPO Sp. z o.o., Bydgoszcz.
- Komunikat CBOS (2000), *Spółeczeństwo obywatelskie? Między aktywnością społeczną a biernością*.
- Komunikat CBOS (2004a), *Poczucie wpływu na sprawy publiczne*.
- Komunikat CBOS (2004b), *Spółeczeństwo obywatelskie 1998–2004*.
- Komunikat CBOS (2007), *Czy zwykły człowiek ma poczucie wpływu na sprawy publiczne*.
- Komunikat CBOS (2008a), *Spółeczeństwo obywatelskie 1998–2008*.
- Komunikat CBOS (2008b), *Stowarzyszeniowo-obywatelski kapitał społeczny*.
- Komunikat CBOS (2010a), *Aktywność Polaków w organizacjach obywatelskich w latach 1998–2010*.
- Komunikat CBOS (2010b), *Bilans aktywności ekonomicznej, społecznej i kulturalnej Polaków a także doświadczeń osobistych w roku 2009*.
- Komunikat CBOS (2010c), *Działalność społeczna Polaków*.
- Koralewicz-Zębik J. (1987), *Autorytaryzm, lęk, konformizm. Analiza spółeczeństwa polskiego końca lat siedemdziesiątych*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Korpysa J. (2007), *Uwarunkowania przedsiębiorczości studentów rezultaty badań*, [w:] Kopycińska D. (red.), *Wykorzystanie zasobów pracy we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Korzeniowski K. (1989), *Uwarunkowania zmienności i stabilności w czasie poczucia podmiotowości – alienacja polityczna*, „Studia – Młodzież i Wieś”, Poznań.
- Kostro K. (2005), *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, t. 7.
- Koter M., Liszewski S., Suliborski A. (2000), *Łódź i region Polski Środkowej, ŁTN, Łódź*.
- Kotowska I.E. (2002), *Zmiany modelu rodziny. Polska – kraje europejskie*, „Polityka Społeczna”, nr 4.
- Kowalczyk M., Cudak S. (2008), *Problemy współczesnej rodziny polskiej*, Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy im J. Kochanowskiego, Kielce.
- Kowalik S. (1993a), *Pomiar jakości życia – kontrowersje teoretyczne*, [w:] Bańska A., Derbis R. (red.), *Mysł psychologiczna w Polsce odrodzone*, Wydawnictwo Gemini, Poznań.
- Kowalik S. (1993b), *Psychologiczne wymiary jakości życia*, [w:] Bańska A., Derbis R. (red.), *Mysł psychologiczna w Polsce odrodzonej*, Wydawnictwo Gemini, Poznań.
- Kowalik S. (red.), (2007), *Spółeczne konteksty jakości życia*, Abedik, Bydgoszcz.
- Kowalik T. (red.), (2002), *Nierówni i równiejsi*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Kozek W. (1994), *Mentalność ekonomiczna Polaków. Jej obraz i konsekwencje*, [w:] Morawski W. (red.), *Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- Kozielecki J. (1976), *Koncepcje psychologiczne człowieka*, PIW, Warszawa.
- Kozyr-Kowalski S. (1999), *Socjologia. Spółeczeństwo obywatelskie i państwo*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Adama Mickiewicza, Poznań.
- Kramer R.M. (1999), *Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions*, „Annual Review of Psychology”, Vol. 50.
- Krishna A., Uphoff N. (2001), *Mapping and Measuring Social Capital through Assessment of Collective Action to Conserve and Develop Watersheds in Rajasthan, India*, [w:] Bastelaer T. van (ed.), *The Role of Social Capital in Development*, Cambridge University Press, Melbourne.
- Krokowski M., Rydzewski P. (2004), *Inteligencja emocjonalna*, Wydawnictwo Imperia S.C., Łódź.
- Krueger A., Schkade D. (2007), *The Reliability of Subjective Well-Being Measures*, „NBER Working Paper”, No. 13027.
- Krzemiński I. (1992), *Co się dzieje między ludźmi*, Instytut Socjologii UW, Warszawa.

- Krzyminiewska G. (2003), *Znaczenie zaufania w tworzeniu kapitału społecznego. Ekonomiczny i społeczny wymiar zjawiska*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2.
- Krzyszowski J. (2004), *Kapitał społeczny a pomoc społeczna*, [w:] Frąckiewicz L., Rączaszek A. (red.), *Kapitał społeczny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego, Katowice.
- Krzysztofek K. (2009, 2010), *Tolerancja i nietolerancja: kilka pytań i hipotez badawczych*, [w:] Jakubowska-Branicka I. (red.), *O tolerancji we współczesnej demokracji liberalnej*, Wydawnictwo Trio, Warszawa.
- Kubacka-Jasiecka D. (2002), *Psychologia wobec problematyki zmiany*, [w:] Kubacka-Jasiecka D. (red.), *Człowiek wobec zmiany. Rozważania psychologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Kwiatkowski M. (2005a), *Aksjonormatywne aspekty kapitału społecznego*, [w:] Januszek H. (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Kwiatkowski M. (2005b), *Kapitał społeczny*, [w:] *Encyklopedia socjologii. Suplement*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lane R. (1959), *Political Life: Why People Get Involved in Politics*, The Free Press, Glencoe.
- Lazarsfeld P.F., Merton R.K. (1954), *Friendship as a Social Process: A Substantive and Methodological Analysis*, [w:] Berger M., Abel T., Page C.H. (eds.), *Freedom and Control in Modern Society*, Van Nostrand, New York.
- Lewin K. (1935), *A Dynamic Theory of Personality*, McGraw-Hill, New York.
- Lin N. (1999a), *Building a Network Theory of Social Capital*, „Connections”, Vol. 22 (1).
- Lin N. (1999b), *Social Networks and Status Attainment*, „Annual Review of Sociology”, Vol. 25.
- Lin N. (2001, 2003), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lin N., Dumin M. (1986), *Access to Occupations Through Social Ties*, „Social Networks”, Vol. 8.
- Lin N., Ensel W.M., Vaughn J.C. (1981), *Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment*, „American Sociological Review”, Vol. 46 (4).
- Liszewski S. (1997), *Functional and Spatial Changes in the Industrial Districts in the City of Łódź*, [w:] *A Comparative Study of Łódź and Manchester*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Lochner K., Kawachi I., Kennedy B. P. (1999), *Social Capital: A Guide to Its Measurement*, „Health and Place”, Vol. 5.
- Lonkila M., Piiipponen M. (2002), *Social Networks and Civic Culture in Estonia and North-Western Russia*, Raport of Karelian Institute, No 3, University of Joensuu, Joensuu.
- Loury G.C. (1981), *Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings*, „Econometrica”, Vol. 49.
- Loury G.C. (1992), *The Economics of Discrimination: Getting to the Core of the Problem*, „Harvard Journal for African American Public Policy”, Vol. 1.
- Luhmann N. (1979), *Trust and Power*, Pitman, London.
- Łobocki M. (2003), *Metody i techniki badań pedagogicznych*, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków.
- Mach B., Wesołowski W. (1982), *Ruchliwość a teoria struktury społecznej*, PWN, Warszawa.
- Majkut R. (2007), *Przedsiębiorczość a jakość życia mieszkańców wielkiego miasta na przykładzie zbiorowości wrocławian*, [w:] Borowik I., Sztalta K. (red.), *Współczesna socjologia miasta*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Mariański J. (1993), *Jakość życia*, [w:] Piwowarski W. (red.), *Słownik katolickiej nauki społecznej*, Warszawa.
- Mariański J. (2002), *Religia i moralność w społeczeństwie polskim: współzależność czy autonomia?*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.

- Marody M. (1976), *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy*, PAN, Warszawa.
- Marsden P.V., Campbell K.E. (1984), *Measuring Tie Strength*, „Social Forces”, Vol. 63 (2).
- Maslow A. (1990), *Motywacja i osobowość*, PAX, Warszawa.
- Matysiak A. (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław.
- Mądrzycki T. (1977), *Psychologiczne prawidłowości kształtowania się postaw*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Mądrzycki T. (1996), *Osobowość a plany życiowe*, „Przegląd Psychologiczny”, t. 39.
- McClelland D.C. (1961), *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton.
- Mclean J., Page M. (2005), *Social Capital and Quality of Life*, 7th Australian Conference on Quality of Life.
- McGregor I., Little B. (1998), *Personal Projects, Happiness and Meaning: On Doing Well and Being Yourself*, „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 74 (2).
- Mellor D., Cummins R., Loquet T. (2012), *Life Quality and Wealth: A Qualitative and Quantitative Comparison of Affluent and Poor People*, „Journal of Social Research and Policy”, Vol. 3 (2).
- Merton R.K. (1982), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa.
- Michael E., Larsen R. (2008), *The Science of Subjective Well-Being*, Guilford Press, New York.
- Michalos A. (1986), *Job Satisfaction, Marital Satisfaction, and the Quality of Life: Review and a Preview*, [w:] Andrews F.M. (ed.), *Research on the Quality of Life*, University of Michigan, Ann Arbor.
- Michalska-Żyła A. (2010), *Psychospołeczne więzi mieszkańców z miastem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Mika S. (1981), *Psychologia społeczna*, PWN, Warszawa.
- Miller J.B., Stiver I.P. (1997), *The Healing Connection: How Women form Relationships in Therapy and in Life*, Beacon Press, Boston.
- Miszalska A. (1991), *Subiektywna przestrzeń społeczna młodszego i starszego pokolenia*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica”.
- Miszalska A. (1996), *Reakcje społeczne na przemiany ustrojowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Miszalska A. (2002), *Moralność a demokracja. Uwagi o stylu moralnym współczesnego społeczeństwa polskiego*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Miszalska A., Kubiak A. (2004), *Czy nowa próżnia społeczna, czyli o stanie więzi społecznej w III Rzeczypospolitej*, „Kultura i Społeczeństwo”, t. 48, nr 2.
- Misztal B. (1996), *Trust in Modern Societies*, Polity, Cambridge.
- Moszyński M. (2007), *Dochód i konsumpcja jako determinanty jakości życia*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz.
- Mularska-Kucharek M. (2012a), *Kapitał społeczny a jakość życia*, „Polityka Społeczna” (w druku).
- Mularska-Kucharek M. (2012b), *Postawa przedsiębiorcza a jakość życia*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” (w druku).
- Murphy J. (2007), *Potęga podświadomości*, Świat Książki, Warszawa.
- Naess S. (1999), *Subjective Approach to Quality of Life*, „Feminist Economist”, Vol. 5 (2).
- Nahapie J., Ghoshal S. (1998), *Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage*, „Academy of Management Review”, Vol. 23.
- Nee V., Sanders J. (2001), *Trust in Ethnic Ties: Social Capital and Immigrants*, [w:] Cook K.S. (ed.), *Trust in Society*, Vol. 2, Russell Sage Foundation, New York.
- Nęcka E. (2003), *Inteligencja: geneza – struktura – funkcje*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

- Nęcki Z. (1990), *Wzajemna atrakcyjność*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Nosal Cz. (1997), *Psychologia decyzji kadrowych*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
- Nowak S. (1973), *Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach*, [w:] Nowak S. (red.), *Teorie postaw*, PWN, Warszawa.
- Nowak S. (1980), *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa.
- Obraniak P. (1995), *Zmiany w społeczno-przestrzennej strukturze Łodzi w drugiej połowie XX wieku*, Instytut Socjologii UŁ, Łódź.
- O'Brien K.M., Quimby J.L. (2006), *Predictors of Well-Being among Non-Traditional Female Students with Children*, „Journal of Counseling and Development”, Vol. 84.
- OECD (2001), *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital, Education and Skills*, OECD Centre for Educational Research and Innovation, Paris.
- Oleś P. (1994), *Wielka Piątka – w badaniach polskich?*, „Psychologia Matematyczna”, nr 6.
- Oleś P. (2000), *Kontrowersje wokół „Wielkiej Piątki”*, „Czasopismo Psychologiczne”, t. 6 (1–2).
- Opalek K., Wróblewski J. (1969), *Zagadnienia teorii prawa*, PWN, Warszawa.
- Oropesa S.R. (1995), *Consumer Possessions, Consumer Passions, and Subjective Well-Being*, „Sociological Forum”, Vol. 10.
- Ossowska M. (1958), *Motywy postępowania*, KiW, Warszawa.
- Ossowska M. (1963), *Normy moralne. Próba systematyzacji*, PWN, Warszawa.
- Ossowska M. (1986), *Socjologia moralności. Zarys zagadnień*, PWN, Warszawa.
- Ostasiewicz W. (2004), *Ocena i analiza jakości życia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław.
- Ostasiewicz W. (2009), *Quality of Life Improvement Through Social Cohesion*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław.
- Ostrowska A. (1997), *Prozdrowotne style życia*, [w:] Domański H., Rychard A. (red.), *Elementy nowego ładu*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Ostrowska A. (1999), *Styl życia a zdrowie*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Pahl R., Pevalin D.J. (2005), *Between Family and Friends: A Longitudinal Study of Friendship Choices*, „The British Journal of Sociology”, Vol. 56 (3).
- Pankowska D. (2005), *Wychowanie a role płciowe*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Papiór E. (2004), *Akceptacja norm społecznych. Badania podłużne młodzieży ślubickiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
- Parsons T. (1972), *Szkice z teorii socjologicznej*, PWN, Warszawa.
- Pawłowski T. (1977), *Pojęcia i metody współczesnej humanistyki*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Paxton P. (1999), *Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment*, „American Journal of Sociology”, Vol. 105 (1).
- Pennar K. (1997), *The Tie that Leads to Prosperity: The Economic Value of Social Bonds Is Only Beginning to Be Measured*, „Business Weekly”.
- Perelman Ch. (1959), *O sprawiedliwości*, PWN, Warszawa.
- Perepeczko B. (2003), *Historyczne przyczyny słabości kapitału społecznego współczesnych rolników polskich*, „Zeszyty Wiejskie”, nr 7.
- Pervin L.A. (2002), *Psychologia osobowości*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Pew Research Center (PRC), (2006), *Americans and Social Trust. Who, Where and Why?*, Washington.
- Piasny J. (1992), *Problem jakości życia ludności oraz źródła i mierniki ich określenia*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2.

- Piech M. (1998), *Przemiany przestrzenne i funkcjonalne terenów przemysłowych w Łodzi w latach 1988–1996*, XI Konwersatorium Wiedzy o Mieście, ŁTN, Łódź.
- Pietrasiniński Z. (1996), *Przedsiębiorczość a mądrość*, [w:] Witkowski S. (red.), *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Piotrkowski W. (1966), *Społeczno-przestrzenna struktura m. Łodzi. Studium ekologiczne*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Pizkozub A. (1987), *Dziedzictwo polskiej przestrzeni. Geograficzno-historyczne podstawy struktur przestrzennych ziem polskich*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Podolec B., Ulman P., Wałęga A. (2008), *Aktywność ekonomiczna a sytuacja materialna gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.
- Poleszczuk G. (2002), *Rodzina i system społeczny*, [w:] Marody M. (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Pomykało W. (1995), *Encyklopedia biznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Portes A. (1998), *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology”, Vol. 24.
- Portes A. (2000), *The Two Meanings of Social Capital*, „Sociological Forum”, Vol. 15 (1).
- Portes A., Sensenbrenner J. (1993), *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*, „American Journal of Sociology” 98.
- Powell W.W. (1990), *Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, „Research in Organizational Behavior”, Vol. 12.
- Productivity Commission (2003), *Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications*, Canberra.
- Przybysz J., Sauś J. (2004), *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Przygodzki Z. (2004), *Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju*, [w:] *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Putnam R.D. (1993), *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life*, „The American Prospect”, Vol. 13.
- Putnam R.D. (1995), *Demokracja w działaniu*, Wydawnictwo Znak, Fundacja im. S. Batorego, Kraków–Warszawa.
- Putnam R.D. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Survival of American Community*, Touchstone, New York.
- Putnam R.D. (2008), *Samotna gra w kręgle: upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Rabczuk W. (1998), *Dostosowanie systemu edukacji do potrzeb rynku pracy w krajach Unii Europejskiej*, [w:] Kwiatkowski S.M. (red.), *Nowe uwarunkowania edukacji szkolnej*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa.
- Rabenda-Bajkowska L. (1979), *Jakość w życiu w koncepcjach teoretycznych i badaniach*, „Studia Socjologiczne”, t. 3 (74).
- Rapley M. (2003), *Quality of Life Research*, Sage, London.
- Ratajczak Z. (1993), *W pogoni za jakością życia. O psychologicznych kosztach radzenia sobie w sytuacjach kryzysu ekonomicznego*, „Koloqwia Psychologiczne”, nr 2.
- Rawls J. (1971), *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa.
- Regulski J. (2002), *Samorząd i demokracja lokalna. Osiągnięcia, zagrożenia, dylematy*, Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Warszawa.
- Reykowski J. (1989), *Podmiotowość – szkic problematyki*, „Studia – Młodzież i Wieś”.
- Robison L.J., Schmid A.A., Siles M.E. (2002), *Is Social Capital Really Capital?*, „Review of Social Economy”, Vol. 60.

- Rogaczewska M. (2005), *O kulturze nieufności i polityce zaufania*, [w:] Trutkowski C., Mandes S. (red.), *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Rogała P., Borys T. (2008), *Jakość życia na poziomie lokalnym – ujęcie wskaźnikowe*, Wydawnictwo UNDP, Warszawa.
- Rosin R. (1970), *Rozwój terytorialno-administracyjny województwa i historycznych ziem wchodzących w jego skład*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Roslan A. H., Russayani I., Nor Azam A. R. (2010), *The Impact of Social Capital on Quality of Life: Evidence from Malaysia*, „European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences”, Vol. 22.
- Rotter J. (1980), *Interpersonal Trust, Trustworthiness and Gullibility*, „American Psychologist”, Vol. 35.
- Rymsza A. (2007), *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, [w:] Kaźmierczak T., Rymsza M. (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spaw Publicznych, Warszawa.
- Sadowski A. (2006), *Białystok. Kapitał społeczny mieszkańców miasta*, Wydawnictwo Szkoły Ekonomicznej, Białystok.
- Safin K. (2003), *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
- Sander Th.H. (2002), *Social Capital and New Urbanism: Leading a Civic Horse to Water*, „National Civic Review”, Vol. 91.
- Schiff M. (1992), *Social Capital, Labour Mobility, and Welfare: The Impact of Uniting States*, „Rationality and Society”, Vol. 4.
- Scott J. (1991), *The Social Network Analysis. A Handbook*, Sage, London.
- Second European Quality of Life Survey (2009), *Key Findings from a Policy Perspective*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Sekula-Kwaśniewicz H. (2000), *Płeć*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Seligman A. (1997), *The Problem of Trust*, Princeton University Press, Princeton.
- Seligman M. (1995), *Optymizmu można się nauczyć*, Media Rodzina, Poznań.
- Seligman M.E.P. (2002), *Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*, Free Press, New York.
- Senge P.M. (2000), *Piąta dyscyplina*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Sęk H. (1991), *Psychologiczna prewencja jako obszar badań i zastosowań*, [w:] Sęk H. (red.), *Zagadnienia psychologii prewencji*, Uniwersytet Adama Mickiewicza, Poznań.
- Sęk H. (1993), *Jakość życia a zdrowie*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2.
- Sęk H. (1997), *Psychologia wobec promocji zdrowia*, [w:] Heszen-Niejodek I, Sęk H. (red.), *Psychologia zdrowia*, Warszawa.
- Sęk H., Cieślak R. (2005), *Wsparcie społeczne – sposoby definiowania, rodzaje i źródła wsparcia, wybrane koncepcje teoretyczne*, [w:] Sęk H., Cieślak R. (red.), *Wsparcie społeczne, stres i zdrowie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Siciński A., Strzelecki J. (1976), *Styl życia a jakość życia: przyczynek do problemów polityki społecznej*, [w:] Siciński A. (red.), *Styl życia. Przemiany we współczesnej Polsce*, PWN, Warszawa.
- Siemaszko A. (1993), *Granice tolerancji*, PWN, Warszawa.
- Sierzputowska E. (1989), *Jakość życia*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 7.
- Siisiäinen M. (2000), *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam*, University of Jyväskylä, Finland.
- Sik E., Wellman B. (1999), *Network Capital in Capitalist, Communist and Post-Communist Countries*, [w:] Wellman B. (ed.), *Networks in the Global Village*, Westview Press, Boulder.
- Sławecki B. (2011), *Zatrudnianie po znajomości. Kapitał społeczny na rynku pracy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

- Słomczyński K.M. (1999), *Struktura społeczna a osobowość w warunkach zmiany społecznej*, [w:] *Zmiana społeczna. Teorie i doświadczenia polskie*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Słownik języka polskiego* (2002), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Snijders T.A.B. (1999), *Prologue to the Measurement of Social Capital*, „La Revue Tocqueville”, No. 20.
- Sowa K. (2002), *Uwagi o przejawach i przyczynach kryzysu moralnego w życiu publicznym współczesnej Polski*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Starosta P. (1995), *Poza Metropolią. Wiejskie i małomiasteczkowe zbiorowości lokalne a wzory porządku makrospołecznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Starosta P. (2002), *Społeczność lokalna*, [w:] *Encyklopedia socjologiczna*, t. 4: S-Ż, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Starosta P. (2003), *Identyfikacja lokalna*, [w:] Starosta P., Rokicka E. (red.), *Postawy wobec środowiska naturalnego mieszkańców gmin polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Starosta P. (2012), *Zróźnicowanie zasobów kapitału ludzkiego i społecznego w regionie łódzkim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Starosta P., Frykowski M. (2008), *Typy kapitału społecznego i wzory partycypacji obywatelskiej w wiejskich gminach centralnej Polski*, [w:] Szczepański M.S., Bierwiazzonek K., Nawrocki T. (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Statystyka Łodzi* (2000), oprac. S. Kaniewicz, A. Jaeschke, S. Konczak, W. Obraniak, ZWS, Łódź.
- Stevenson B., Wolfers J. (2008), *Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox*, „Brooking Papers on Economic Activity”.
- Stolle D. (2001), *Clubs and Congregations: The Benefits of Joining an Association*, [w:] Cook K.S. (ed.), *Trust in Society*, Vol. 2, Russell Sage Foundation Series on Trust, Russell Sage Foundation, New York.
- Stone W. (2001), *Measuring Social Capital. Towards Theoretically Informed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and Community Life*, „Australian Institute of Family Studies Research Paper”, No. 24.
- Stone W., Hughes J. (2002), *Social Capital: Empirical Meaning and Measurement Validity*, Research Paper, No. 27, Australian Institute of Family Studies, Melbourne.
- Strawbridge W.J., Cohen R.D., Shema S.J., Kaplan G.A. (1997), *Frequent Attendance at Religious Services and Mortality: A 28-Year Follow-up*, „American Journal of Public Health”, Vol. 87.
- Strelau J. (1998), *Psychologia temperamentu*, PWN, Warszawa.
- Suchodolski B. (1979), *Kształt życia*, PWN, Warszawa.
- Suchodolski B. (1989), *Wychowanie i strategia życia*, WSIP, Warszawa.
- Suchodolski B. (1990), *Filozofia i pedagogika*, [w:] Suchodolski B. (red.), *Wychowanie mimo wszystko*, WSIP, Warszawa.
- Suh E., Diener, E., Oishi, S., Triandis H. (1998), *The Shifting Basis of Life Satisfaction Judgments Across Cultures: Emotions Versus Norms*, „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 74 (2).
- Sułek A. (2009), *Doświadczenie i kompetencje obywatelskie Polaków*, [w:] Czapiński J., Sztompka P. (red.), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Szacka B. (2003), *Wprowadzenie do socjologii*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Szafranec K. (2002), *Anomia okresu transformacji a orientacje normatywne młodzieży. Perspektywa międzygeneracyjna*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.

- Szczepański J. (1963), *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa.
- Szczepański M.S. (2000), *Kapitał społeczno-kulturowy a rozwój lokalny i regionalny*, Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Tychy.
- Szreter S., Woolcock M. (2004), *Health by Association? Social Capital, Social Theory, and the Political Economy of Public Health*, „Journal of Epidemiology”, Vol. 33.
- Sztompka P. (1989), *Socjologiczna teoria podmiotowości*, „Studia – Młodzież i Wieś”.
- Sztompka P. (1991), *Society in Action. The Theory of Social Becoming*, Polity Press, University of Chicago Press, Cambridge-Chicago.
- Sztompka P. (1997), *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność*, „Studia Socjologiczne”, t. 4.
- Sztompka P. (1998), *Zaufanie: podstawa relacji społecznych*, „Krytyczna Teoria Organizacji”, z. 3.
- Sztompka P. (1999), *Imponderabilia wielkiej zmiany*, PWN, Warszawa-Kraków.
- Sztompka P. (2000), *Trauma kulturowa. Druga strona zmiany społecznej*, „Przegląd Socjologiczny”, nr 1.
- Sztompka P. (2002a), *Integracja europejska jako szansa kulturowa. O moralności, tożsamości, zaufaniu*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Sztompka P. (2002b), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Szukalski P. (2002), *Przepływy międzypokoleniowe i ich kontekst demograficzny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szyszkowska M., Kozłowski T. (2003), *Tolerancja*, Spółdzielnia Wydawnicza „Anagram”, Warszawa.
- Świda-Ziemba H. (1995), *Wartości egzystencjalne młodzieży lat dziewięćdziesiątych*, Zakład Moralności i Aksjologii Ogólnej, Instytut Nauk Społecznych UW, Warszawa.
- Świda-Ziemba H. (1998), *Człowiek wewnątrznie zniewolony*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Świda-Ziemba H. (2002), *Permisywizm moralny a postawy polskiej młodzieży*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Tatarkiewicz W. (1983), *Historia filozofii*, t. 1, PWN, Warszawa
- Taylor P., Funk C., Clark A. (2007), *Americans and Social Trust: Who, Where and Why*, Pew Research Center, <http://pewresearch.org/assets/social/pdf/SocialTrust.pdf> (28.11.2013).
- Tchorzewski A. de, Wołoszyn-Spirka W. (2000), *Tolerancja jako wartość i problem edukacyjny*, Wydawnictwo Wers, Bydgoszcz.
- Theiss M. (2007), *Krewni – znajomi – obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń.
- Thomas C.Y. (1996), *Capital Markets, Financial Markets and Social Capital*, „Social and Economic Studies”, Vol. 45.
- TNS OBOP (2000), *Wykształcenie, szansa na sukces czy przeżytek?*, Warszawa.
- TNS OBOP (2001), *Czy Polacy są szczęśliwi*, Warszawa.
- TNS OBOP (2003), *Czy jesteśmy zadowolenie ze swojego życia?*, Warszawa.
- TNS OBOP (2008), *Tempo życia i zmian*, Warszawa.
- Tokarski S. (1998), *Kierowanie ludźmi*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Humanistycznej, Koszalin.
- Tomaszewski T. (1984), *Ślady i wzorce*, PWN, Warszawa.
- Trembaczowski Ł. (2008), *Zaufanie i ryzyko w doświadczeniu przedsiębiorców. Studium socjologiczne*, Uniwersytet Śląski, Katowice.

- Trigilia C. (2001), *Social Capital and Local Development*, „European Journal of Social Theory”, Vol. 4.
- Trutkowski C., Mandel S. (2005), *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Trzebińska E., Łuszczynska A. (2002), *Psychologia jakości życia*, „Psychologia Jakości Życia”, nr 1.
- Turner J.H. (1998), *Socjologia. Koncepcje i ich zastosowanie*, Wydawnictwo Zysk, Poznań.
- Turner J.H. (2004), *Struktura teorii socjologicznej. Wydanie nowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Turowski J. (1989), *Dychotomia prywatnej i publicznej sfery życia*, „Studia Socjologiczne”, nr 3.
- Tyszka T. (1997), *Psychologia zachowań ekonomicznych*, PWN, Warszawa.
- Uslaner E.M. (2001), *Volunteering and Social Capital: How Trust and Religion Shape Civic Participation in the United States*, [w:] Uslaner E.M. (ed.), *Social Capital and Participation in Everyday Life*, Routledge, London.
- Uslaner E.M. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Veenhoven R. (1991), *Questions on Happiness: Classical Topics, Modern Answers, Blind Spots*, [w:] Strack F., Argyle M., Schwarz N. (eds.), *Subjective Well-Being. An Interdisciplinary Perspective*, Pergamon Press, Oxford.
- Veenhoven R. (1994), *Is Happiness a Trait?*, „Social Indicators Research”, Vol. 33.
- Volken T. (2002), *Elements of Trust: The Cultural Dimension of Internet Diffusion Revisited*, „Electronic Journal of Sociology”.
- Walczak-Duraj D. (2008), *Potencjał i specyfika kapitału społecznego kobiet funkcjonujących w środowisku wiejskim*, „Przegląd Socjologiczny” t. 57 (1).
- Walden-Gałuszko K. de, Majkowicz M. (1994), *Jakość życia w chorobie nowotworowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Wallis A. (1993), *Jakość życia – problemy i propozycje*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 55.
- Wasilewski J. (2002), *Moralność elit politycznych*, [w:] Mariański J. (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, Kraków.
- Wciórka B. (2002), *Jacy jesteśmy? Zaufanie Polaków do ludzi i instytucji publicznych oraz gotowość do współpracy*, CBOS, Warszawa.
- Wciórka B. (2004a), *Spółeczeństwo obywatelskie 1998–2004*, CBOS, Warszawa.
- Wciórka B. (2004b), *Wzrost aspiracji edukacyjnych Polaków w latach 1993–2004*, CBOS, Warszawa.
- Wciórka B. (2006), *Więzi społeczne i współpraca z innymi ludźmi*, CBOS, Warszawa.
- Wejland A., Lutyńska K. (1983), *Wywiad kwestionariuszowy. Analiza teoretyczna i badania empiryczne. Wybór tekstów*, Zakład Narodowy im. Ossolineum, Wrocław.
- Wejnert B. (2001), *Problematyka subiektywnej i obiektywnej oceny jakości życia w badaniach amerykańskich*, [w:] Wachowiak A. (red.), *Jak żyć*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Welch M., Rivera R., Conway B., Yonkoski J., Lupton M., Giancola R. (2005), *Determinants and Consequences of Social Trust*, „Sociological Inquire”, Vol. 75.
- Whitley P.F. (2000), *Economic Growth and Social Capital*, „Political Studies”, Vol. 48 (3).
- Wicker A. (1969), *Attitudes versus Actions: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects*, „Journal of Social Issues”, Vol. 25.
- Wielecki K. (1989), *Podmiotowość społeczna i jej makrostrukturalne uwarunkowania*, [w:] Buczkowski P. (red.), *Podmiotowość: możliwość, rzeczywistość, konieczność*, Wydawnictwo Ośrodka Analiz Społecznych ZMW, Poznań.
- Wieruszewska M. (2002), *Samoorganizacja w społecznościach wiejskich*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.

- Wiliński K. (1998), *Pluralizm i tolerancja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Williamson O.E. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa.
- Wilson J. (1993), *The Moral Sense*, Free Press, New York.
- Wilson W. (1967), *Correlates of Avowed Happiness*, „Psychological Bulletin”, Vol. 67.
- Wnuk M., Marcinkowski J.T. (2012), *Jakość życia jako pojęcie pluralistyczne o charakterze interdyscyplinarnym*, „Probl. Higieny i Epidemiologii”, t. 93 (1).
- Wołowicka L. (2001), Przegląd badań nad jakością życia chorych po intensywnej terapii dorosłych, [w:] Wołowicka L., (red.), *Jakość życia w naukach medycznych*, Wydawnictwo Akademii Medycznej, Poznań.
- Woolcock M. (1998), *Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Society”, Vol. 27.
- Woolcock M. (2001), *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, „Canadian Journal of Policy Research”, Vol. 2 (1).
- Woolcock M., Narayan D. (2000), *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy*, „World Bank Research Observer”, Vol. 15 (2).
- Wódz J. (1990), *Problemy realizacji podmiotowości zbiorowości lokalnych w świetle empirycznych badań nad ładem społecznym i normami społecznymi*, Śląski Instytut Naukowy, Katowice.
- Wrzesień W. (2001), *Jakość życia a pokoleniem*, [w:] Wachowiak A. (red.), *Jak żyć, wybrane problemy jakości życia*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Yamagashi T. (2001), *Trust as a Form of Social Intelligence*, [w:] Cook K.S. (ed.), *Trust in Society*, Vol. 2, Russell Sage Foundation, New York.
- Zack P.J., Knack S. (2000), *Trust and Growth*, „The Economic Journal”, Vol. 111 (470).
- Zalewska A. (2002), *Dwa światy. Emocjonalne i poznawcze oceny jakości życia i ich uwarunkowania u osób o wysokiej i niskiej reaktywności*, Wydawnictwo Academica, Warszawa.
- Zandecki A. (1999), *Wykształcenie a jakość życia*, Wydawnictwo Edytor, Toruń.
- Zawadzki B., Strelau J., Szczepaniak P., Śliwińska M. (2007), *Inwentarz osobowości NEO-FFI Costy i McCrae*, PTP, Warszawa.
- Zeller P. (2005), *Rola uczelni w procesie kreowania i rozwoju kapitału społecznego*, [w:] Januszek H. (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Zhan L. (1992), *Quality of Life: Conceptual and Measurement Issues*, „Journal of Advanced Nursing”, Vol. 7.
- Ziemiński Z. (1981), *Podstawy nauki o moralności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Adama Mickiewicza, Poznań.
- Zimbardo Ph.G. (1999), *Psychologia i życie*, PWN, Warszawa.
- Znaniński F. (1988), *Wstęp do socjologii*, PWN, Warszawa.
- Znaniński F. (2001), *Ludzie terazniejsi a cywilizacja przyszłości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zucker L.G. (1986), *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920*, „Research in Organizational Behavior”, Vol. 8.
- Żuk P., Pluta J. (2006), *My wrocławianie. Społeczna przestrzeń miasta*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.