

# Czy studia ekonomiczne obniżają kapitał społeczny? — polemika

**Andrzej S. Bartelski**, mgr; absolwent WNE UW, student IV roku Instytutu Socjologii na Wydziale Filozofii i Socjologii UW

Tomasz Kopczewski w swym artykule, zatytułowanym *Czy studia ekonomiczne obniżają kapitał społeczny? Podejście eksperymentalne pomiaru norm i preferencji społecznych* [„Ekonomia” 2003 nr 11], twierdzi, że studia ekonomiczne obniżają poziom kapitału społecznego wśród studentów uczelni ekonomicznych. Z tezą tą nie do końca mogę się zgodzić.

Przyczyny, dla których pozwalam sobie nie zgadzać się z autorem, są dwójakiej natury — zarówno metodologicznej, jak i teoretycznej. Wpierw przedstawię uwagi natury teoretycznej, które dadzą nam odpowiednie podstawy do przedstawionej później krytycznej analizy metodologicznej. W tej polemice postaram się wykazać, iż takie stwierdzenie jest zbyt daleko posuniętym uogólnieniem, i by uzyskać rzeczową odpowiedź na postawione przez autora pytanie, należy przeprowadzić szersze badania na ten temat.

Uważam, że studia ekonomiczne nie pomniejszają zasobów kapitału społecznego, lecz tylko utrzymują *status quo*, nie starając się wykształcić w przyszłych ekonomistach nawyków współpracy i kooperacji. Niemniej jednak stan ten jest niepożądany i należy starać się go zmienić.

## 1. Teoria kapitału społecznego

Jednym z istotnych elementów współczesnej gospodarki, koniecznym do właściwego funkcjonowania, jest kapitał społeczny. Stworzono wiele definicji kapitału społecznego, jednakże odnoszą się one zazwyczaj do objawów istnienia tego kapitału, a nie do niego samego. Podążając za Kopczewskim, będę swoje rozważania teoretyczne opierał na definicji znanego amerykańskiego politologa Francisa Fukuyamy. Jednakże nie należy zapominać o innych, niezwykle cenionych przez socjologów definicjach stworzonych przez amerykańskiego socjologa Jamesa S. Colemana [1988]<sup>1</sup> oraz znanego z badań nad kapi-

---

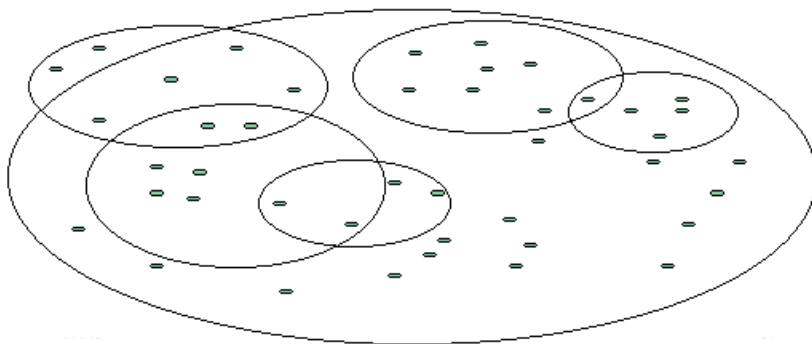
<sup>1</sup> Coleman definiuje kapitał społeczny jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów, zob.: [Coleman, 1988].

tałem społecznym we Włoszech Roberta D. Putnama [1995a]<sup>2</sup>. Fukuyama [1997], tak definiuje kapitał społeczny:

**Kapitał społeczny — to zespół nieformalnych wartości i norm, które uznają członkowie danej grupy i umożliwiają im współpracę.**

Zatem, tylko ucieleśnienie zasad prowadzących do współpracy pozwala na zwiększenie zasobu kapitału społecznego w społeczeństwie. Wynika z tego, że normy te muszą się odnosić do tradycyjnych wartości, takich jak uczciwość, dotrzymywanie zobowiązań, uczciwe wypełnianie obowiązków czy wzajemność [Fukuyama, 2000]. Tworzenie kapitału społecznego pociąga za sobą zarówno pozytywne, jak i negatywne efekty zewnętrzne [Dasgupta, 1999]. Przykładem tych pierwszych były opisywane już przez Maxa Webera praktyki purytańskie (traktuj wszystkich moralnie), przykładem tych drugich może być działalność mafii sycylijskiej czy też Ku-Klux-Klanu.

Fukuyama [2000] w swej pracy rozwija ideę promienia zaufania<sup>3</sup>. Dla każdej z grup ucieleśniających tę ideę istnieje pewien krąg osób, pośród których realizowana jest zasada współpracy. Krąg ten może być większy niż zbiór ściśle współpracujących ze sobą osób, jeżeli grupa utrzymuje pozytywne relacje z innymi członkami społeczeństwa, jak ma to miejsce w przypadku wspólnot religijnych. Możliwy jest również efekt odwrotny — gdy grupa jest zbyt duża (np. w wielkich korporacjach), zaufanie ogranicza się do najbliższego grona współpracowników, co sprawia, że promień zaufania jest mniejszy niż grupa.



## Rysunek 1.

Sieci obywatelskiego zaangażowania oraz promienie zaufania

Źródło: Fukuyama [2000].

<sup>2</sup> Według Putnama kapitał społeczny odnosi się do cech społecznego zaangażowania, takich jak sieci, normy i społeczne zaufanie, ułatwiające ku obopólnej korzyści koordynację i współpracę — więcej w [Putnam, 1995].

<sup>3</sup> *Radius of trust* — pierwszy raz ten termin zastosował Lawrence Harrison w 1985 r. w *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin America Case*, University Press of America.

Tak zdefiniowany kapitał społeczny pełni w nowoczesnej gospodarce ściśle określoną funkcję. Otóż, jego rolą jest redukować koszty transakcyjne związane z formalnymi mechanizmami koordynacji takimi jak kontrakty, hierarchia oraz biurokratyczne zasady. Oczywiście możliwe jest koordynowanie działań grupy ludzi bez istnienia pomiędzy nimi kapitału społecznego, ale wymagałoby to ponoszenia ogromnych kosztów transakcyjnych w postaci kosztów kontroli, negocjacji, postępowań sądowych i nakłaniania do wykonania formalnych porozumień. Należy pamiętać, że żaden kontrakt nie określa dokładnie wszystkich okoliczności, jakie mogą zaistnieć w trakcie jego realizacji, a gdyby nawet stworzyć taką umowę, będzie ona bardzo nieelastyczna i kosztowna w realizacji. Dlatego też, zawierając umowy, zazwyczaj zakłada się pewną dozę dobrej woli obu stron, zapobiegającą wykorzystywaniu nieprzewidzianych luk umowy przeciw kontrahentowi.

Jeśli zdefiniujemy kapitał społeczny jako uprzedmiotowione, nieformalne normy, prowadzące do współpracy, wówczas można przyjąć, iż kapitał społeczny powstaje spontanicznie jako produkt iterowanego „dylematu więźnia”. Pojedyncza gra prowadzi do powstania równowagi Nasha, natomiast wielokrotnie powtórzona strategia „wet za wet”<sup>4</sup> daje w efekcie wynik w postaci współpracy. Posługując się przykładem, jeśli jednostki kierujące się jedynie własnym interesem oddziałują na siebie w długim okresie, stworzą one określony zasób kapitału społecznego, opierając się na uczciwości i rzetelności.

Wydaje się więc zasadne stwierdzenie, że decydujące znaczenie dla pojęcia kapitału społecznego ma promień zaufania. Proces budowania kapitału społecznego nie jest prosty i nie przebiega szybko z wielu powodów. Jednym z nich jest fakt, iż zaufaniem możemy darzyć tylko ograniczony krąg osób, co ma niezwykle szerokie implikacje. Współpracować będziemy chętniej z tymi, którzy są w zasięgu naszego promienia zaufania, z tymi pozostającymi na zewnątrz zdecydowanie mniej chętnie. Skoro tak, nie powinniśmy się dziwić, że młodzi ludzie, przeszczepieni na czas studiów na nowy grunt, nie wykazują zaufania. Większe społeczności nie sprzyjają kształtowaniu kapitału społecznego. Przykładami są choćby kraje, w których notuje się wysoki poziom kapitału społecznego — Szwajcaria, Dania czy Holandia, gdzie tradycyjnie mamy do czynienia z silnie zintegrowanymi małymi społecznościami lokalnymi. Zatem bardzo duża liczba studentów na ekonomii nie sprzyja rozszerzaniu promienia zaufania u tych młodych ludzi. Większość z nich pozostanie poza kręgiem zaufania pozostałych członków wydziałowej społeczności.

Duży zasób kapitału społecznego jest prawdopodobnie głównym czynnikiem warunkującym powstanie społeczeństwa obywatelskiego, co z kolei jest konieczne do istnienia współczesnej liberalnej demokracji. W przeciwnym wypadku — gdy zasób kapitału społecznego jest zbyt niski — występuje wiele

---

<sup>4</sup> Strategia ta zakłada „współpraca za współpracę” i „oszustwo za oszustwo”. Więcej na ten temat: [Świsłak, Bendor, 1997].

dysfunkcji politycznych państwa. Pojawia się nadmierna korupcja, a zaufanie ogranicza się jedynie do członków własnej rodziny. W takich przypadkach niejednokrotnie władza państwowa jest zmuszona do ingerencji, aby uporządkować społeczeństwo. W efekcie nadmierny indywidualizm może doprowadzić nie do wolności, ale do nadmiernej centralizacji, a w skrajnych przypadkach do tyranii i totalitaryzmu.

Moim zdaniem, w tym momencie należałoby wprowadzić kolejny czynnik, mający decydujące znaczenie dla postrzegania przez nas pojęcia kapitału społecznego, czyli wymiary kulturowe.

## 2. Wymiary kulturowe a kapitał społeczny

W swej książce *Kultury i organizacje, zaprogramowanie umysłu* holenderski psycholog międzykulturowy Geert Hofstede przedstawił wyniki swoich badań, przeprowadzonych na pracownikach IBM (53 oddziały krajowe firmy, ponad 160 000 respondentów) w latach 1967–1973. W latach późniejszych badania powtarzano, a ostatnie pochodzi z 2001 roku. Hofstede zaprezentował w nich niezwykle ciekawy model, zawierający jego zdaniem cztery podstawowe wymiary kulturowe — dystans władzy [*PDI*], indywidualizm i kolektywizm [*IDV*], kobiecość i męskość [*MAS*] oraz unikanie niepewności [*UAI*]. W późniejszych badaniach dodano piąty wymiar — długookresową orientację [*LTO*]. Dla pojęcia kapitału społecznego decydujące znaczenie mają dwa z wymienionych wymiarów kulturowych — *IDV*, czyli indywidualizm i kolektywizm, oraz *MAS*, czyli kobiecość i męskość.

Indywidualizm jest charakterystyczny dla kultur, w których indywidualne cele jej członków są tak samo ważne, a nawet bardziej, niż cele grupowe, a związki pomiędzy ludźmi nie są obciążone obowiązkiem współdziałania. Kultury zespołowe — przeciwnie, charakteryzują się tym, że przeważają w nich cele grupowe nad indywidualnymi, a ludzie są od początku zainteresowani stworzeniem zwartych grup i zespołów.

Hofstede definiuje indywidualizm jako właściwość społeczeństw, w których więzy między jednostkami są luźne i każdy ma na uwadze głównie siebie i swoją najbliższą rodzinę. Kolektywizm z kolei jest właściwy społeczeństwom, w których ludzie od momentu narodzin należą do silnych, spójnych grup. Grupy te przez całe życie zapewniają im opiekę i ochronę, za co ich członkowie odwzajemniają się niekwestionowaną lojalnością. Podstawowe różnice między społeczeństwami indywidualistycznymi i kolektywistycznymi wyrażają się w innym źródle identyfikacji (społeczeństwo kolektywistyczne — przynależność do sieci powiązań społecznych, indywidualistyczne — jednostka), hierarchii wartości (społeczeństwo kolektywistyczne — relacje międzyludzkie są ważniejsze od osiągnięcia celu, indywidualistyczne — osiągnięcie celu jest ważniejsze od relacji międzyludzkich) oraz roli państwa w gospodarce (społeczeństwo kolektywistyczne — dominująca rola państwa w gospodarce, indywidualistyczne — rola państwa w gospodarce jest ograniczona).

Do wyznaczenia wskaźnika indywidualizmu Hofstede posłużył się następującą metodą obliczeniową:

$$IDV = 25 \cdot \left( \frac{\sum_{i=1}^N o_i}{N} - 1 \right) \quad (1)$$

gdzie  $o_i$  to wartość odpowiedzi  $i$ -tego respondenta, rozmieszczona w przedziale od 1 do 5, a  $N$  to ogólna liczba ankietowanych. Tak więc, indeks miał odpowiedniki w skali od 0 (dla krajów najbardziej kolektywnych) do 100 punktów (dla krajów najbardziej indywidualistycznych).

Kobiecość i męskość, to trzeci wymiar u Hofstede'a i brak jest dla niego ścisłej definicji. Autor uważa, że zaprogramowanie kulturowe pozwala nam intuicyjnie opowiadać się albo za bardziej twardym, konkurencyjnym podejściem do świata, albo wręcz odwrotnie, za bardziej humanitarnym, opiekuńczym, wyrozumiałym. Stwierdza, że męskość to cecha społeczeństw, w których role społeczne związane z płcią są klarownie określone, to znaczy od mężczyzn oczekuje się asertywności, twardości i nakierowania na sukces materialny, natomiast od kobiet czułości, skromności i troskliwości o jakość życia. Społeczeństwa kobiece to te, w których role społeczne obu płci wzajemnie się przenikają.

Dla społeczeństw kobiecych podstawową wartością jest troska o innych, ważne są przyjazne relacje międzyludzkie, i, co istotne, konflikty są rozwiązywane przez negocjację i kompromis. Odwrotnie w społeczeństwach męskich, cenione są sukcesy materialne i postęp, ważne są pieniądze i dobra materialne, nadrzędną rolę odgrywa współzawodnictwo, a konflikty rozwiązuje się przez konfrontację.

Do wyznaczania wskaźnika męskości Hofstede posłużył się tymi samymi metodami obliczeniowymi jak w przypadku wskaźnika indywidualizmu.

$$MAS = 25 \cdot \left( \frac{\sum_{i=1}^N o_i}{N} - 1 \right) \quad (2)$$

gdzie  $o_i$  to wartość odpowiedzi  $i$ -tego respondenta, rozmieszczona w przedziale od 1 do 5, a  $N$  to ogólna liczba ankietowanych. Tak więc, indeks miał odpowiedniki w skali od 0 (dla krajów najbardziej kobiecych) do 100 punktów (dla krajów najbardziej męskich).

Opierając się na badaniach Hofstede'a, możemy oczekiwać, że poziom kapitału społecznego powinien być wysoki w tych społeczeństwach, gdzie kultura jest nastawiona na działanie zespołowe, a ludzie są od początku zainteresowani stworzeniem zwartych grup i zespołów, oraz tam, gdzie podstawową wartością są przyjazne relacje międzyludzkie, a konflikt rozwiązuje się przez negocjacje i kompromisy, czyli w tych kulturach, gdzie powstają odpowiednie

normy i postawy wspierające powstawanie postawy prospołecznej. Zatem wysoki poziom kapitału społecznego powinien być skorelowany z niskim poziomem indeksów *IDV* i *MAS*, natomiast dla krajów, gdzie indeksy te osiągają wysokie wartości, zasób kapitału społecznego powinien być niewielki.

Wyniki dla wybranych państw Unii Europejskiej (wraz z trzema nowymi członkami — Czechami, Polską i Węgrami) oraz Chin, Japonii, Rosji i Stanów Zjednoczonych zostały zaprezentowane w tabeli 1.

**Tabela 1.**

Wymiary kulturowe

| Kraj              | <i>IDV</i> — Indywidualizm | <i>MAS</i> — Męskość |
|-------------------|----------------------------|----------------------|
| Austria           | 55                         | 79                   |
| Belgia            | 75                         | 54                   |
| Chiny             | 15                         | 55                   |
| Czechy            | 60                         | 45                   |
| Dania             | 74                         | 16                   |
| Finlandia         | 63                         | 26                   |
| Francja           | 71                         | 43                   |
| Grecja            | 35                         | 57                   |
| Hiszpania         | 51                         | 42                   |
| Holandia          | 80                         | 14                   |
| Irlandia          | 70                         | 68                   |
| Japonia           | 46                         | 95                   |
| Niemcy            | 67                         | 66                   |
| <i>Polska</i>     | 60                         | 65                   |
| Portugalia        | 27                         | 31                   |
| Rosja             | 55                         | 70                   |
| Stany Zjednoczone | 91                         | 62                   |
| Szwecja           | 71                         | 5                    |
| Węgry             | 55                         | 79                   |
| Wielka Brytania   | 89                         | 66                   |
| Włochy            | 76                         | 70                   |
| Średnia UE        | 63,47                      | 48,59                |
| Średnia światowa  | 44,12*                     | 50,44*               |

\* średnia wyliczona z wszystkich 54 krajów i 3 regionów

Źródło: [Hofstede, 2000], [Hunt & Levie, 2003].

Jak widać, wynik Polski plasuje ją wyraźnie powyżej średniej dla krajów członkowskich Unii Europejskiej, czyniąc z nas kraj bardziej męski niż ko-



biecy w sensie wymiaru kulturowego Hofstede'a oraz niewiele poniżej średniej, jeśli chodzi o wymiar indywidualizmu. Opierając się na tych wynikach, możemy powiedzieć, że istnieją poważne przesłanki, na których podstawie możemy twierdzić, iż zasób kapitału społecznego w Polsce jest stosunkowo niski.

Ma to szerokie implikacje, albowiem wynika z tego, iż studenci nie mają przekazywanych w trakcie socjalizacji pierwotnej i wtórnej odpowiednich wzorców postaw. Brak odpowiednich instytucji społeczeństwa obywatelskiego i słaby sektor Non Governmental Organizations<sup>5</sup> oraz niedostatek postaw i odpowiadających norm społecznych — implikuje, iż studenci przybywający na Uniwersytet Warszawski nie mają odpowiednich fundamentów, na których można by budować zaufanie i współpracę. Wydaje się zatem, że problem nie leży w tym, iż studia ekonomiczne obniżają stopień zaufania i współpracy, lecz w tym, że wartości takie jak uczciwość, zaufanie, uczciwe wypełnianie obowiązków czy wzajemność nie są internalizowane przez studentów w procesie socjalizacji. Błędem wydziału nie jest fakt obniżania tego kapitału, lecz niepodjęcie próby budowania go od podstaw.

### 3. Metodologia badania

W tej części artykułu chciałbym przedstawić moje wątpliwości w zakresie metodologicznym. Przede wszystkim kwestia kapitału społecznego jest bardzo złożona. Trudno badać dwie różne społeczności i porównywać ich poziom kapitału społecznego. Jest to o tyle trudne, iż liczebność każdej z nich jest inna, inna jest struktura społeczno-ekonomiczna czy też demograficzna. Różny jest zasób posiadanego przez nie zarówno kapitału fizycznego, jak i ludzkiego. Te wszystkie czynniki wpływają na poziom kapitału społecznego.

Kopczewski [2003] pisze:

**Aby porównać wyniki, część udanych eksperymentów powtórzono na studentach innych uczelni nieekonomicznych.**

I w tym miejscu pojawiają się pierwsze wątpliwości. Jak już pisałem wcześniej, poziom kapitału społecznego w dużej mierze zależy od stopnia integracji społecznej. Tak więc będzie on, przy założeniu pozostałych czynników stałych dla obu badanych grup, wyższy w grupie mniejszej i niższy w grupie liczniejszej. Zatem, po pierwsze — grupa kontrolna i grupa badana (tu studenci uczelni ekonomicznych i nieekonomicznych) powinny mieć zbliżoną jeśli nie tę samą liczebność. Po drugie — kolejnym czynnikiem jest podział demograficzny, czyli liczba kobiet w próbie (pamiętajmy o indeksie MAS Hofstede'a) powinna być podobna. Tak samo istotne będzie to, czy w badanych grupach jest taka sama liczba osób pochodzących z dużych miast, małych

<sup>5</sup> Sektor organizacji pozarządowych tradycyjnie promujący wszelką działalność stowarzyszeń i zrzeszeń obywatelskich.

miasteczek czy też ze wsi (nie zapominajmy o promieniach zaufania). O tych czynnikach w artykule Kopczewski nie wspomina, zatem nie wiemy, czy są one spełnione.

Inną istotną sprawą jest brak szeregu czasowego. Nie wiemy, jaki zasób kapitału społecznego wnieśli na wydział nasi studenci. Na podstawie przedstawionych przeze mnie badań, możemy przypuszczać, że niski, ale wynik ten może być obciążony dużym błędem, dlatego też należałoby to dokładniej zbadać, przeprowadzając na studentach szeroko zakrojone badania, poczynając od pierwszego roku studiów, na piątym roku kończąc.

Wydaje się, iż Kopczewski popełnia pewien błąd dedukcyjny, utożsamiając wartość kapitału społecznego z poziomem kooperacji. Wiemy, iż wysoki zasób kapitału społecznego sprzyja współpracy. Natomiast niski poziom współpracy nie oznacza automatycznie niskiego poziomu kapitału społecznego! Może on być warunkowany przez niski poziom kapitału społecznego, ale równie dobrze może on wynikać z innych przyczyn zewnętrznych, jak rachunek ekonomiczny czy czysto losowa fluktuacja w procesie decyzyjnym.

Na koniec chciałbym jeszcze pokrótce omówić przedstawione przez Kopczewskiego przykłady ilustrujące, jego zdaniem, niski poziom współpracy studenckiej.

#### **4. Eksperymenty klasowe**

Kopczewski w swym artykule przytoczył cztery przykłady eksperymentów klasowych, potwierdzających prawdziwość jego tezy. Przyjrzyjmy się po kolei każdemu z nich i spróbujmy stwierdzić, czy faktycznie są one odpowiednimi przykładami potwierdzającymi tezę.

##### **Papierowa rzeka**

W tym przykładzie występuje dwóch graczy. Jeden ma za zadanie rozwiązywać za pomocą kartki papieru i ołówka skomplikowane zadania matematyczne, za które otrzymuje określone wynagrodzenie, drugi z czystych kartek papieru (których liczba jest ograniczona) produkuje samolociki, które później sprzedaje na rynku, przy czym cena usług gracza drugiego jest znacznie wyższa niż tego pierwszego.

W zasadzie gra sprowadza się do bardzo prostego schematu teoriogrowego, w którym każdy z graczy ma dwie strategie — kooperację bądź taką, gdzie znane są wszystkie wypłaty, z wyjątkiem tej, jakiej ma dokonać producent samolocików „matematykowi” w zamian za zaprzestanie produkcji obliczeń. Wartość, dla której kooperacja staje się opłacalna, łatwo jest wyliczyć. Niestety, wydaje mi się, że w tym punkcie zawiodły zdolności matematyczne, czy też może raczej dostrzeganie problemów z zakresu teorii gier w sytuacjach rzeczywistych, a nie niski poziom kapitału społecznego. Wystarczyła tylko czysta kartka papieru, myśląca głowa i ołówek...



### Podwójny monopol

W tej grze gracze podzieleni na dwie grupy — detalistów oraz hurtowników — mieli za zadanie zawrzeć transakcję korzystną dla obu stron (w sensie zysku ekonomicznego). W grze powstała sytuacja, w której utworzyły się lobby hurtowników oraz detalistów. Ci pierwsi starali się zastraszyć detalistów wysokimi cenami, ci drudzy konsekwentnie rezygnowali z transakcji, wymuszając tym samym obniżkę cen. Sam autor zauważa, że:

Taki wynik oznacza dążenie do siłowych rozwiązań w gospodarce, raczej poszukiwanie grup nacisku niż współpracę [Kopczewski, 2003],

uznając za przyczynę braku kooperacji niski poziom kapitału społecznego. Otóż, moim zdaniem, miał on rację tylko częściowo. Słusznie zauważa, że wynik ten w dużej mierze jest zależy od grup nacisku i stosowanych przez nie rozwiązań siłowych. W teorii socjologii problem ten jest znany pod nazwą *gru p i n t e r e s u* i po raz pierwszy został zbadany przez Mancura Olsona już w 1965 roku. Olson [1971] zastosował model *homo oeconomicusa* do sformułowania implikacji mówiącej o destrukcyjnym wpływie grup interesu na rozwój gospodarczy. Wnioskowanie Olsona było następujące: jeżeli interesowne osoby, podejmujące działania na podstawie kalkulacji indywidualnych kosztów i korzyści, zrzeszają się w gospodarce rynkowej, której ramy instytucjonalne tworzy państwo, to ich celem jest osiągnięcie prywatnych korzyści za pomocą rozluźnienia tych ram lub wykorzystywania powstałych luk. Źródłem korzyści z działań zbiorowych jest zatem renta słabszej strony rynku, która pozostaje niezrzeszona lub zrzeszenie jej jest słabe, czy też słabsze od stopnia zrzeszenia członków grup interesu, ponieważ koszty działań zbiorowych przewyższają jej możliwości, co też dokładnie miało miejsce w przedstawionym eksperymencie. Tak więc za niepowodzenie we współpracy należałoby prędzej obarczać powstawanie lobby i grup interesu niż niski zasób kapitału społecznego.

### Model Hotellinga

Eksperyment polegał na wyborze lokalizacji fabryki przez dwie konkurencyjne firmy, które w zależności od położenia maksymalizowały swoje zyski. Zaprezentowany wynik dowodzi jedyne słuszności prezentowanego poglądu, iż studenci WNE UW potrafią znajdować równowagę ekonomiczną, lecz pojawiają się problemy ze społecznymi aspektami gry, które są traktowane przypuszczalnie przez studentów jako nieekonomiczne, nieprzynoszące zysku, a zatem jako takie powinny zostać usunięte i zminimalizowane. Niestety, niesłuszne odejście od społecznego podejścia w ekonomii w stronę matematyzacji ma, jak widać, swoje ujemne strony. Stan taki z pewnością jest niekorzystny i należałoby go jak najszybciej zmienić. Dobrą metodą na zmianę zaistniałej sytuacji byłoby rozszerzenie programu socjologii i zamiana istniejącego programu, poprzez zastąpienie semestralnego wykładu „Socjologii ekono-

micznej” na dwusemestralny wykład z „Historii myśli socjologicznej”, co dałoby lepsze podstawy studentom WNE UW do przyswojenia problematyki społecznej, a co za tym idzie — pozwoliłoby na lepsze perspektywy do budowy kapitału społecznego w przyszłości.

### **Rent seeking**

W tym eksperymencie cztery konkurujące ze sobą grupy walczyły o przyznanie koncesji, każda z grup mogła składać dowolną liczbę aplikacji, lecz każda z nich kosztowała określoną sumę pieniędzy.

Wydaje mi się, iż problem ten jest podobny do przedstawionego już poprzednio problemu w grze w „podwójny monopol”. Podobnie jak w tamtym eksperymencie, mamy do czynienia z grupami nacisku, i poszukiwaczami renty słabszej części rynku, co studenci próbowali uczynić poprzez oszukanie swoich przeciwników. Niemniej jednak eksperyment ten pozostanie jaskrawym przykładem braku zdrowego rozsądku w podejmowaniu przez młodych adeptów ekonomii decyzji, nie tylko społecznie nieefektywnych, ale również prywatnie niewłaściwych. Zaprezentowany powyżej przykład nie najlepiej świadczy o umiejętnościach studentów.

### **Wnioski**

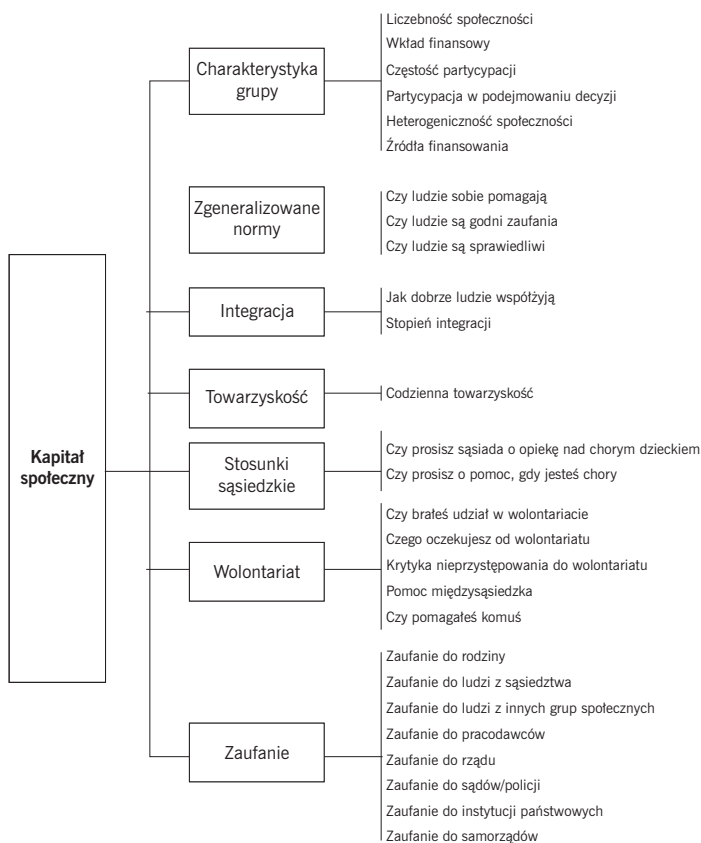
Nim przejdę do propozycji badania kapitału społecznego studentów WNE UW, chciałbym przedstawić wnioski. Możemy teraz podsumować dokonane przeze mnie spostrzeżenia:

- Kapitał społeczny zależy od promieni zaufania, co implikuje obniżanie wartości kapitału w dużych, słabo zintegrowanych społecznościach, z czym mamy do czynienia na naszym wydziale.
- Niski poziom świadomości współpracy i zaufania towarzyszy naszym studentom już od narodzin, a właściwe wzorce i normy nie są przez nich internalizowane w trakcie socjalizacji pierwotnej.
- Studia ekonomiczne przypuszczalnie nie obniżają poziomu kapitału społecznego. Niski poziom współpracy i kooperacji może wynikać z innych podanych powyżej przyczyn zewnętrznych.
- Należy się zgodzić z Kopczewskim, jeśli chodzi o problemy studentów ze wskazaniem społecznych implikacji teoretycznych wyborów. Zdolność do wyliczania ekonomicznej równowagi nie pociąga za sobą zdolności do zrozumienia rzeczywistych konsekwencji takiego zachowania. Wysoki poziom zmatematyzowania studiów pozbawia studentów ekonomii zmysłu społecznego, tak przecież potrzebnego w naukach społecznych, do których przecież ekonomia należy. Krokiem w tym kierunku byłoby wprowadzenie obowiązkowego dwusemestralnego wykładu z socjologii na dwóch pierwszych latach; podczas kursu studenci zapoznaliby się z teorią socjologii i oswoił z tą tematyką. Na własnym przykładzie mogę zaświadczyć, iż nabycie tej wiedzy w znacznym stopniu zmienia widzenie samego przedmiotu ekonomii.

## 5. Badania nad kapitałem społecznym

Na koniec chciałbym zaproponować badanie, które być może przybliżyło by nas do bardziej precyzyjnej odpowiedzi na tytułowe pytanie. Po pierwsze, badanie to powinno być realizowane na jednym roczniku studentów przez pięć lat ich studiów. Począwszy od pierwszego roku do piątego mielibyśmy szansę na prześledzenie czasowych, faktycznych zmian zachodzących w poziomie kapitału społecznego. Coroczne badanie byłoby przeprowadzane na reprezentatywnej i losowej próbie respondentów. Reprezentatywnej w tym sensie, iż w próbie zachowana byłaby stała liczebność, proporcja płciowa badanych czy też odsetek osób spoza Warszawy, losowa o tyle, iż za każdym razem badana byłaby inna grupa studentów (stosowany byłby system rotacyjny, taki jak w badaniach BAEL).

Badanie powinno być na tyle wszechstronne i tak skonstruowane, by obejmować wszystkie lub przynajmniej większość z wymiarów kapitału społecznego zaprezentowanych poniżej (rys. 2.).



### Rysunek 2.

#### Wymiary kapitału społecznego

Źródło: [Naarayan, 2001].

## Bibliografia

- Coleman J. S., 1988, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” nr 94, Supplement, s. 95–120.
- Coleman J. S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Dasgupta P., 1999, *Economic progress and the idea of social capital*, w: Dasgupta P. i Senarageldin I. (wyd.), *Social Capital: A Multifaceted Approach*, World Bank, Washington DC.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN Warszawa.
- Fukuyama F., 2000, *Social Capital and Civil Society*, IMF Working Paper.
- Hofstede G., 2000, *Kultury i organizacje, zaprogramowanie umysłu*, PWE Warszawa.
- Hunt S., Levie J., 2003, *Culture as a predictor of entrepreneurial activity*, mimeo.
- Kopczewski T., 2003, *Czy studia ekonomiczne obniżają kapitał społeczny?*, „Ekonomia” nr 11, s. 172–183.
- Naarayan D., Cassidy M. F., 2001, *A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory*, „Current Sociology” nr 49 (2), s. 59–102.
- Olson M., 1971, *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge.
- Putnam R. D., 1995a, *Bowling alone: Americans’ declining social capital*, „Journal of Democracy” nr 6, s. 65–78.
- Putnam R. D., 1995b, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak Warszawa.
- Świstak P., Bendor J., 1997, *The Evolutionary Stability of Cooperations*, „American Political Science Review” nr 91 (2).