



Polski
Instytut
Ekonomiczny

LISTOPAD 2024

WARSZAWA

ISBN 978-83-67575-96-6

Kapitał społeczny w Polsce



Cytowanie: Baszczak, Ł., Kiełczewska, A., Rozbicka, I., Wincewicz-Price, A., Zyzik, R. (2024), *Kapitał społeczny w Polsce*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Warszawa, listopad 2024 r.

Autorzy: Łukasz Baszczak, Aneta Kiełczewska, Iga Rozbicka, Agnieszka Wincewicz-Price,
Radostaw Zyzik

Konsultacja: Beata Łopaciuk-Gonczaryk

Redakcja merytoryczna: Andrzej Kubisiak

Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska

Projekt graficzny: Anna Olczak

Skład i łamanie: Tomasz Gałązka

Polski Instytut Ekonomiczny

Al. Jerozolimskie 87

02-001 Warszawa

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-67575-96-6

Spis treści

Kluczowe liczby	4
Kluczowe wnioski	6
Wprowadzenie	8
1. Charakterystyka kapitału społecznego Polaków	11
1.1. Kapitał społeczny w Polsce – perspektywa badań krajowych i międzynarodowych	11
1.2. Kapitał społeczny w Polsce – wyniki badania PIE.	14
2. Poziom kapitału społecznego w Polsce	30
2.1. Cztery poziomy kapitału społecznego	30
2.2. Czynniki społeczno-demograficzne różnicujące poziom kapitału społecznego	32
2.3. Zróżnicowanie przestrzenne kapitału społecznego.	36
3. Kapitał społeczny w wymiarze powiązań indywidualnych i instytucjonalnych	41
3.1. Charakterystyka sieci społecznych	41
3.2. Powiązania instytucjonalne	44
4. Konsekwencje wysokiego kapitału społecznego	48
4.1. Zachowania prospołeczne a poziom kapitału społecznego.	48
4.2. Działalność w organizacjach.	50
4.3. Pomoc i wsparcie	51
4.4. Kapitał społeczny a subiektywne poczucie dobrobytu	53
4.5. Kapitał społeczny a gospodarka.	55
5. Dyskusja – kapitał społeczny a wyzwania społeczno-gospodarcze	62
Bibliografia	66
Aneks	69
Spis map, schematów, tabel i wykresów	80

Kluczowe liczby

Komponenty kapitału społecznego Polaków

Zaufanie

47

odsetek osób, które zgadzają się (zdecydowanie lub raczej) ze stwierdzeniem, że **większości ludzi można ufać**

Odsetek osób, które mają zaufanie (zdecydowanie lub raczej) do:		Odsetek osób, które mogą zaufać wszystkim lub większości osób z kategorii	
wojska	74	najbliższa rodzina	71
WOŚP	71	przyjaciele	68
Google	61	dalsi krewni	42
banków	60	znajomi	38
policii	57	sąsiedzi	33
UE	52		
Kościła katolickiego	36		
polityków	12		

Stosunek do norm i tolerancja

Odsetek osób, które uważają za niedopuszczalne (bezwzględnie lub raczej)	
przyjęcie łapówki	86
niezadeklarowanie urzędowi skarbowemu wszystkich dochodów, żeby zapłacić mniejszy podatek	72
korzystanie z transportu publicznego bez biletu	71
nieposortowanie śmieci zgodnie z obowiązującymi zasadami	70
przechodzenie przez ulicę w niedozwolonym miejscu	52

Odsetek osób, które zgadzają się (zdecydowanie lub raczej) ze stwierdzeniem

cudzoziemcy w Polsce powinni mieć swobodę życia zgodnie z własnymi zwyczajami, o ile nie naruszają obowiązujących norm i przepisów	73
osoby, które mają odmienne poglądy polityczne, szanuję na równi z tymi, z którymi się zgadzam	81
nie mam problemu z akceptowaniem osób, których styl życia całkowicie odbiega od mojego	83
nie miałbym nic przeciwko, gdyby partia, na którą głosuję, wystawiła na 1. pozycji osobę innego wyznania niż ja	80

Sieci społeczne

Średnia liczba osób w sieci społecznej		Odsetek osób, które utrzymują regularne kontakty ze wszystkimi lub większością osób z danej grupy	
najbliższa rodzina	9	najbliższa rodzina	69
dalsi krewni	13	dalsi krewni	26
przyjaciele	5	przyjaciele	65
znajomi	21	znajomi	43
sąsiedzi, których się kojarzy	10	sąsiedzi, których się kojarzy	35

Kluczowe wnioski

- Wobec sukcesywnego bogacenia się polskiego społeczeństwa w ostatnich dekadach i jednoczesnego wzrostu nierówności dochodowych, **podtrzymanie dalszego rozwoju gospodarczego wymaga nie tylko inwestycji w kapitał ludzki, ale także w kapitał społeczny**. Ten drugi od lat uchodzi w Polsce za niewystarczający, o czym świadczą ma niski w porównaniu z wieloma krajami regionu i całej Europy poziom zaufania Polaków do innych.
- W naszym badaniu definicja kapitału społecznego przekracza ramy ograniczonej perspektywy uogólnionego zaufania. W jego analizie uwzględniliśmy także zaufanie do bliskich, znajomych, przyjaciół i sąsiadów, zaufanie do instytucji, sieci społeczne oraz normy wynikające z przepisów i kultury społeczeństwa. **Chociaż nasza analiza potwierdziła wniosek dotyczący uogólnionego zaufania, który płynie z innych badań – ponad połowa (53 proc.) Polaków nie zgadza się ze stwierdzeniem, że większości ludzi można ufać – nie oznacza to, że ponad połowa społeczeństwa charakteryzuje się niskim poziomem kapitału społecznego.**
- Przyjęta metoda pozwoliła nam wyodrębnić cztery klastry określające relatywne proporcje dorosłych Polaków charakteryzujących się wysokim, średnim, mieszanym i niskim poziomem kapitału społecznego. Z przeprowadzonej analizy wynika, że **22 proc. dorosłych Polaków charakteryzują niskie wyniki we wszystkich trzech badanych komponentach kapitału społecznego (zaufanie, normy i sieci społeczne), a w odniesieniu do 32 proc. zanotowaliśmy wysokie wyniki we wszystkich badanych kategoriach. Obie grupy znacznie odstają od średniej, która charakteryzuje 29 proc. osób.** 17 proc. dorosłych Polaków nie kwalifikuje się jednoznacznie do żadnej z wymienionych kategorii, ponieważ z jednej strony są to osoby o stosunkowo dobrych wynikach w zakresie wielkości i jakości sieci społecznych, ale jednocześnie bywają mało tolerancyjne i dają większe przyzwolenie dla nieprzestrzegania norm.
- **Najwyższy poziom kapitału społecznego dominuje w starszych grupach wiekowych**, co może wskazywać na niekorzystną zmianę pokoleniową, ale także potwierdza tezę o tym, że zasoby kapitału społecznego rosną wraz z wiekiem.
- **Najniższy poziom kapitału społecznego charakteryzuje przede wszystkim osoby najmniej zarabiające** – można podejrzewać, że zależność jest dwukierunkowa. Oznacza to, że osoby ubogie, wykluczone potrzebują szczególnego wsparcia umożliwiającego im włączenie się w sieci wzajemnego zaufania i współdziałania dla dobra wszystkich.

- **Wyższy kapitał społeczny współwystępuje z większym zakresem pomocy udzielanej rodzinie i znajomym, z większym zaangażowaniem w działalność organizacji lub ruchów społecznych, większym zainteresowaniem polityką i większym udziałem w wyborach** – wszystkie te zachowania są wyraźnie częstsze w grupie osób o wyższym kapitale niż w grupie charakteryzującej się niższym kapitałem. Jednocześnie potwierdził się po raz kolejny fakt stosunkowo niskiego zaangażowania Polaków w formalną działalność organizacji. Za to większość Polaków pomaga rodzinie i znajomym. Frekwencja wyborcza też jest stosunkowo duża i ostatnio wzrosła. Z jednej strony wysoki kapitał społeczny w pewnym stopniu zdaje się współwystępować z każdym z tych zachowań, z drugiej zaangażowanie Polaków ma swoją specyfikę – chętniej robimy to w sposób nieformalny.
- **Kapitał społeczny zajmuje ważne miejsce wśród czynników wpływających zarówno na subiektywny dobrostan, jak i na dochody, co dowodzi jego pozytywnego znaczenia dla kształtowania rozwoju gospodarczego.** Jednocześnie niedostatki kapitału społecznego wśród przedsiębiorców (zwłaszcza w wymiarze zaufania), przejawiające się w obawie przed nawiązywaniem współpracy z innymi podmiotami, stanowią ważną barierę rozwojową.

Wprowadzenie

Koncepcja kapitału społecznego uzupełnia lukę w wyjaśnianiu zjawisk gospodarczych przez klasyczną teorię ekonomii. Standardowe czynniki produkcji – technologia, kapitał fizyczny i kapitał ludzki – stanowią zwykle bazę w wyjaśnianiu różnic we wzroście gospodarczym. Jednak do pełnego zrozumienia zjawisk gospodarczych niezbędne jest uwzględnienie innych, pozaekonomicznych czynników.

ile swoistym efektem zewnętrznym (Ostrom, 2000), czynnikiem umożliwiającym jednostkom dostęp do zasobów sieci społecznych, ułatwiającym angażowanie się w działania prospołeczne i dbanie o dobro wspólne. Trzej czołowi teoretycy kapitału społecznego zgodnie uznają go za dobro publiczne (Coleman, 1990; Putnam, 1993; Fukuyama, 1995). Jednocześnie w swoich analizach zwracają uwagę na nieco inne przejawy czy elementy tego dobra. Poniższe fragmenty ich słynnych publikacji obrazują różnorodność i interdyscyplinarność² koncepcji kapitału społecznego, a także wskazują na charakterystyczną prawidłowość, mianowicie definiowanie kapitału społecznego przez jego funkcje.

W najszerszym ujęciu, stosowanym między innymi przez Bank Światowy, pojęcie kapitału społecznego odnosi się do norm i relacji opartych na zaufaniu i wzajemności, które umożliwiają współpracę i zbiorowe współdziałanie. Koncepcja tak podatna na wielość interpretacji jest znacznie trudniejsza do zdefiniowania niż pojęcia ekonomii klasycznej¹. W konsekwencji o wiele trudniejszym wyzwaniem jest też próba zmierzenia kapitału społecznego. Niemniej, w dobie gospodarki opartej na wiedzy, zyskał na znaczeniu obok innych instytucjonalnych czynników wzrostu, stąd rosnąca potrzeba jego szczegółowej analizy, a przez to wzrost popularności wśród tematów badanych przez naukowców.

W przeciwieństwie do kapitału ludzkiego, kapitał społeczny jest nie tyle zasobem własnym czy wynikiem działań jednostek,

¹ Pierwsze użycie tej koncepcji w kontekście ekonomicznym przypisuje się amerykańskiemu reformatorowi edukacji, L.J. Hanifanowi (1916). Współczesne próby zdefiniowania kapitału społecznego podejmowane są w literaturze ekonomicznej od lat 80. XX w.

² W socjologii zwraca się uwagę na charakter strukturalny kapitału społecznego i traktuje się go jako zmienną kulturową; w psychologii opisuje się go na poziomie postaw i predyspozycji jednostek; w ekonomii mamy zwykle do czynienia z łąčeniem obu tych perspektyw.

Wybrane definicje kapitału społecznego:

„Kapitał społeczny jest definiowany przez jego funkcję. Nie jest to pojedynczy element, ale wiele różnych elementów, które mają dwa wspólne aspekty: wszystkie składają się z pewnego aspektu struktur społecznych i ułatwiają pewne działania podmiotów – czy to osób, czy podmiotów korporacyjnych – w ramach struktury. Podobnie jak inne formy kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwiając osiągnięcie pewnych celów, które w przypadku jego braku nie byłyby możliwe. Podobnie jak kapitał fizyczny i kapitał ludzki, kapitał społeczny nie jest całkowicie zamienny, ale może być specyficzny dla pewnych działań” (Coleman, 1988).

„Kapitał społeczny to zbiór cech różnych organizacji społecznych, takich jak sieci, normy i zaufanie społeczne, które ułatwiają koordynację i współpracę dla obopólnych korzyści” (Putnam, 1995).

„Aby posiadać kapitał społeczny, jednostka musi pozostawać w relacjach z innymi, i to właśnie owi inni, a nie sama jednostka, są rzeczywistym źródłem korzyści” (Portes, 1998).

„Kapitał społeczny to zdolność jednostki do pozyskania cennych dóbr materialnych lub symbolicznych dzięki relacjom społecznym lub członkostwu w grupie, a także zdolność zbiorowości do podjęcia działań kolektywnych, dzięki dobrowolnemu uczestnictwu, zaufaniu do instytucji i kierowaniu się uznanymi standardami postępowania” (Ritzer, 2005).

„Kapitał społeczny jest nieformalną normą, która promuje współpracę między jednostkami. W sferze ekonomicznej zmniejsza koszty transakcyjne, a w sferze politycznej promuje rodzaj życia stowarzyszeniowego, które jest niezbędne dla powodzenia ograniczonego rządu i nowoczesnej demokracji” (Fukuyama, 2001).

Wielowymiarowość kapitału społecznego przejawia się także w różnorodności wskaźników stosowanych do jego analizy i pomiaru.

Większość badań mierzących wpływ kapitału społecznego na wzrost gospodarczy ogranicza się do uproszczonej definicji kapitału społecznego jako uogólnionego zaufania. Bardziej pogłębione analizy uwzględniają dodatkowo kategorię zaufania interpersonalnego czy funkcjonowania norm społecznych, a często także szereg wskaźników, które zdaniem niektórych badaczy stanowią nie tyle składowe kapitału społecznego, ile jego konsekwencje (Portes, 1998), np. udział w nieprzymusowych zebraniach, udział w wyborach parlamentarnych lub samorządowych, dobrowolne działania na rzecz społeczności lokalnej czy dobrowolną przynależność do organizacji. Poszczególne składowe zaś najczęściej omawiane są w dwóch perspektywach: jednostkowej i grupowej.

Kapitał społeczny generuje efekty istotne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego państwa, ale jego znaczenie ma zasięg ogólnospołeczny.

Do pozytywnych konsekwencji wysokiego poziomu kapitału społecznego zalicza się zwykle obniżenie kosztów transakcyjnych, pozytywny wpływ na procesy inwestycyjne (m.in. dzięki zmniejszeniu skłonności do zaskarżania decyzji organów władzy publicznej i zmniejszeniu częstotliwości zachowań o charakterze korupcyjnym), jakość życia i zdrowie obywateli, zwiększony

poziom ucziwości konsumentów czy rozwój trzeciego sektora (Czapiński, Panek, 2015 za: Coleman, 1990; Halpern, 2005; Glaeser, Laibson, Sacerdote, 2002; Knack, Keefer, 1997; La Porta i in., 1997; Putnam, 2003; Field, 2003, Sztompka, 2007; Łopaciuk-Gonczaryk, 2008).

Potrzeba aktualizacji i pogłębienia dotychczasowych badań kapitału społecznego w Polsce wynika z dynamicznych zmian społeczno-gospodarczych, skutkujących sukcesywnym bogaceniem się polskiego społeczeństwa w ostatnich latach, ale także rosnącymi nierównościami dochodowymi (Bukowski i in., 2023). Jak zauważył jeden z autorów Diagnozy Społecznej, **po przekroczeniu pewnego progu zamożności, dla podtrzymania rozwoju większego znaczenia nabierają inwestycje w kapitał społeczny niż kapitał ludzki** (Czapiński, Panek, 2015). Do pełnego zrozumienia uwarunkowań i możliwości pobudzania tego zasobu w obrębie społeczności danego kraju nie wystarczy jednak sprowadzenie pomiaru kapitału społecznego do pytania o uogólnione zaufanie (nawet jeśli do pewnego stopnia uproszczenie to sprawdza się na potrzeby porównań międzynarodowych). Z perspektywy decydentów kształtujących strategię dalszego rozwoju kraju, w analizie kapitału społecznego potrzebne jest uwzględnienie szerszego spektrum jego elementów składowych. W niniejszym raporcie przedstawiamy wyniki badania opartego na autorskiej metodologii (szczegółowo opisanej w aneksie). Kapitał społeczny analizujemy w trzech wymiarach: zaufania, norm i sieci społecznych. Podstawą analizy są dane zebrane w badaniu sondażowym metodą CAWI na próbie 2597 dorosłych Polaków w czerwcu 2024 r.

1. Charakterystyka kapitału społecznego Polaków

Zdaniem wielu ekspertów jakość kapitału społecznego w Polsce pozostawia wiele do życzenia. W najczęściej cytowanych naukowych analizach kapitału społecznego w Polsce Sztompka (2007) zwraca uwagę na historyczne uwarunkowania niskiego poziomu zaufania Polaków do siebie nawzajem i do instytucji administracji centralnej. Wpływ spuścizny komunizmu na słabość struktur społecznych w całej Europie Wschodniej opisywał też Putnam (1993). Najbardziej obszerne analizy empiryczne przeprowadzono zaś w ostatnich latach w ramach Diagnozy Społecznej (ostatnie opublikowano w 2015 r.) oraz cyklicznego badania GUS *Jakość życia i kapitał społeczny w Polsce* (ostatnie dane pochodzą z 2018 r.). Wśród ważnych wyznaczników kapitału społecznego autorzy tych badań zwracają szczególną uwagę na silne więzi rodzinne Polaków, niski poziom zaufania do nieznanym i bardzo małe zainteresowanie działalnością w organizacjach. Poniżej zestawiamy pokrótce wnioski z badań międzynarodowych i krajowych dotyczące kapitału społecznego w wymiarze dość powierzchownie ujmowanego zaufania. W kolejnym podrozdziale przedstawiamy wstępne wyniki naszego badania, w którym pojęcie kapitału społecznego zostało rozszerzone o kilka istotnych komponentów.

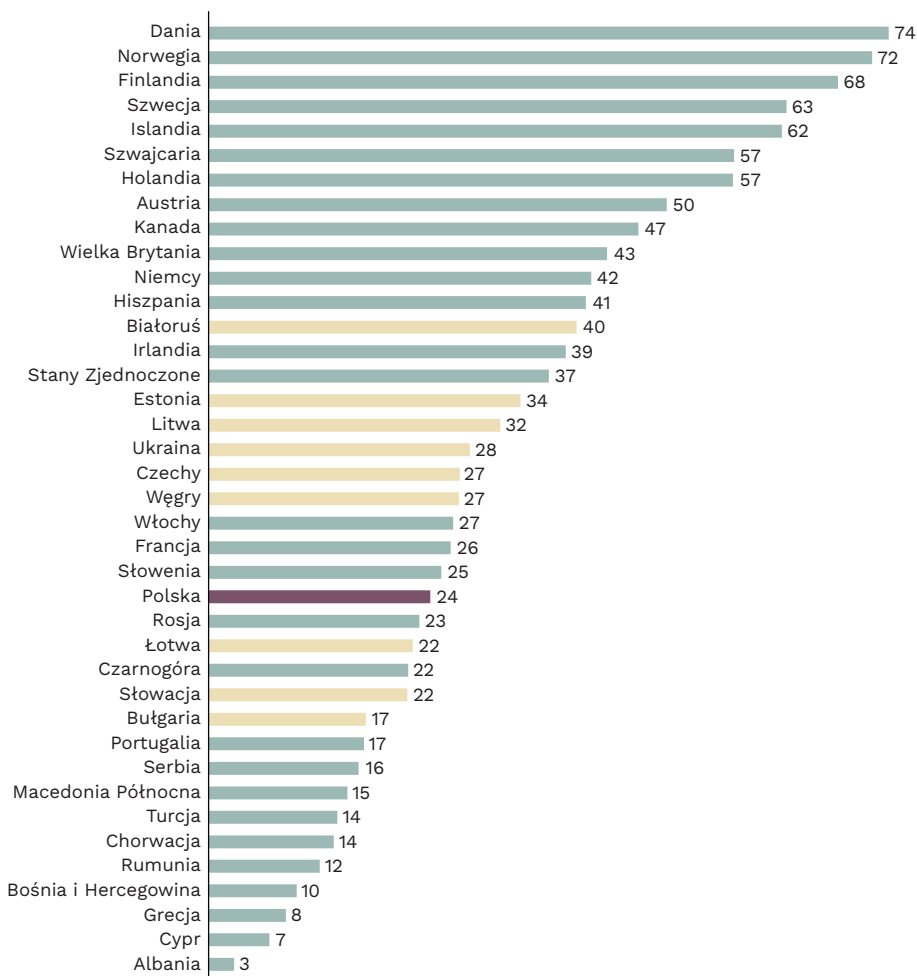
1.1. Kapitał społeczny w Polsce – perspektywa badań krajowych i międzynarodowych

Wobec wskazanej powyżej wielości definicji samej koncepcji kapitału społecznego, jak i różnorodności miar stosowanych do jego szacowania, trudno jest jednoznacznie wskazać miejsce Polski w międzynarodowym rankingu kapitału społecznego. Tego rodzaju porównania i zestawienia opracowywane są przez rozmaite instytucje i badacze według różnych metodologii. W większości międzynarodowych badań porównawczych przyjęto uproszczoną miarę kapitału społecznego, jaką jest tzw. uogólnione zaufanie.

Poziom ogólnego zaufania w Polsce jest dość niski w porównaniu z innymi krajami. Z badania World Values Survey Wave 7 (2017-2022) wynika, że Polska w rankingu ogólnego poziomu zaufania znajduje się w drugiej połowie

zestawienia (24 proc. respondentów zgadza się, że większości ludzi na ogół można ufać, wykres 1). **W zakresie ogólnego zaufania występują znaczące różnice w poziomie zaufania społecznego w różnych częściach Europy.** Najwyższy odsetek osób, które uważają, że „większości ludzi można ufać”, odnotowano w krajach skandynawskich, w Danii, Norwegii i Finlandii, tam ta wartość wynosi ok. 70 proc. Na kolejnych miejscach znajdują się: Szwecja, Islandia i Szwajcaria, co wskazuje na wysoki poziom zaufania w Europie Północnej i Zachodniej. Z kolei na Bałkanach występuje raczej niski poziom ogólnego zaufania, które zwykle nie przekracza 10 proc. W Albanii tylko 3 proc. osób zgadza się ze stwierdzeniem, że ludziom można ufać, na Cyprze 7 proc., w Grecji 8 proc., a w Bośni i Hercegowinie – 10 proc. (Haerpfer i in., 2022).

Wykres 1. Odsetek osób zgadzających się ze stwierdzeniem, że większości ludzi można ufać

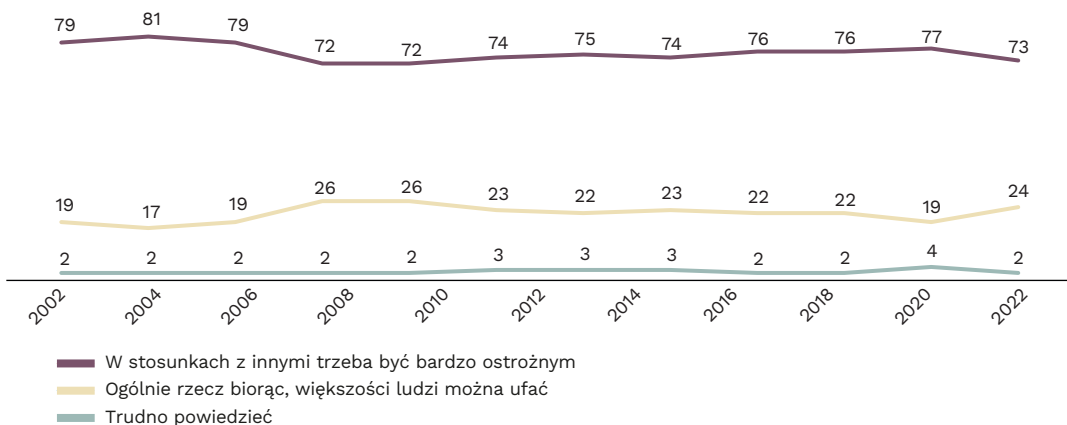


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: WVS Wave 7 (2017-2022).

Pod względem poziomu zaufania Polska również plasuje się poniżej średniej w regionie. Średnia dla państw z Europy Centralnej i Wschodniej to 26 proc. Wyższy odsetek respondentów deklarujących zaufanie do ludzi jest na Białorusi (40 proc.), w Estonii (34 proc.), Litwie (32 proc.), Ukrainie (28 proc.), Czechach (27 proc.) i Węgrzech (27 proc.). Niższy jedynie na Łotwie (22 proc.), Słowacji (22 proc.), Bułgarii (17 proc.) i Rumunii (12 proc.) (Haerper i in., 2022).

Mimo pewnych wzrostów w poziomie zaufania w ostatnich latach społeczeństwo polskie częściej wyraża nieufność niż prezentuje postawy oparte na otwartości i zaufaniu. Badania krajowe pozwalają na prześledzenie, jak zaufanie do innych zmieniało się w Polsce na przestrzeni lat. Trzeba jednak zastrzec, że ze względu na różnice metodologiczne (m.in. w doborze próby, przyjęte definicje i sposób formułowania pytań) nie ma możliwości bezpośredniego porównania danych między badaniami różnych instytucji krajowych i międzynarodowych. I tak na przykład z badań GUS wynika, że w 2018 r. 79,4 proc. respondentów deklarowało ogólne zaufanie do ludzi (wzrost o 1 pkt proc. od 2015 r.). W przypadku zaufania do nieznanym, odsetek deklarujących zaufanie spadł w 2018 r. do 34,3 proc. (z 39,1 proc. w 2015 r.), a niemal 46 proc. deklarowało brak zaufania. Diagnoza Społeczna 2015 podaje, że w Polsce z opinią „większości ludzi można ufać” zgadzało się 10,5 proc. respondentów w latach 2003 i 2005, 11,5 proc. w 2007 r., 13,4 proc. w latach 2009 i 2011, 12,2 proc. w 2013 r., a w 2015 r. odsetek ten urósł do 15,2 proc. Z kolei badania CBOS prowadzone w latach 2002-2024 ujawniają dominującą postawę ostrożności w relacjach z innymi ludźmi (wykres 2). W ostatnich 22 latach odsetek osób, które uważają, że „w stosunkach z innymi trzeba być ostrożnym” wyniósł od 72 proc. do 81 proc. W 2024 r. takiej odpowiedzi udzieliło 73 proc. badanych. Zaufanie do ludzi pozostaje na niskim poziomie, choć wzrosło z 19 proc. w 2002 r. do 24 proc. w 2024 r.

Wykres 2. Odsetki osób w zależności od odpowiedzi na pytanie o poziom ogólnego zaufania

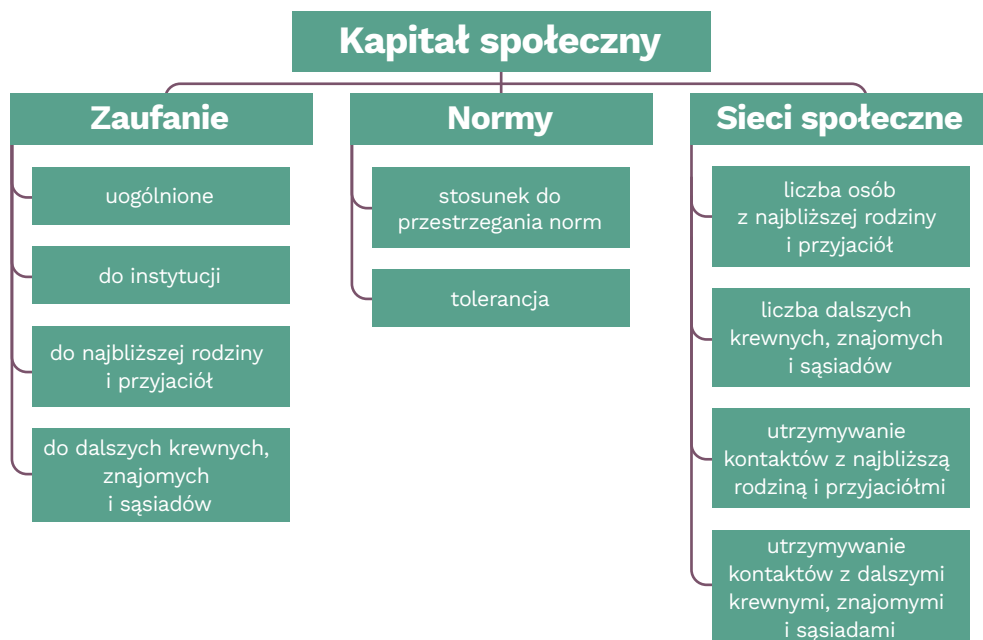


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych CBOS.

1.2. Kapitał społeczny w Polsce – wyniki badania PIE

W toku doskonalenia teorii kapitału społecznego wyróżniono kilkanaście kategorii porządkujących analizy, w tym podział na kapitał społeczny subiektywny – odnoszący się do zaufania i norm oraz obiektywny – odzwierciedlający sieci społeczne, czyli strukturę kapitału społecznego. Inny popularny w analizach podział wyróżnia kategorię kapitału wiążącego, odnoszącego się do wewnątrzgrupowych relacji z bliskimi czy niespokrewnionymi członkami jakiejś grupy nastawionej na osiągnięcie wspólnego celu oraz kategorię kapitału pomostowego, który charakteryzuje powiązania w ramach sieci formalnych i stosunek do obcych podmiotów, zarówno osób, jak i instytucji (Putnam, 2001). Niekiedy, zwłaszcza w naukach politycznych, wprowadza się również trzeci typ, który dotyczy relacji między warstwami społecznymi w hierarchicznych strukturach władzy, w tym ze sferą instytucji. Ten rodzaj, podkreślający rolę pozycji władzy w kształtowaniu kapitału społecznego, określa się jako łączący (Woolcock, 2001).

Schemat 1. Kluczowe komponenty kapitału społecznego



Źródło: opracowanie własne PIE.

Nasze ujęcie kapitału społecznego stanowi syntezę najważniejszych elementów tych typologii – nie opiera się na jednym wybranym wymiarze kapitału społecznego, ale charakteryzuje polskie społeczeństwo pod kątem różnych wymiarów kapitału społecznego łącznie. Ich kluczowe komponenty ilustruje schemat 1. Obejmują one poziom zaufania (uogólnionego, do poszczególnych instytucji oraz do osób z bliższego i dalszego otoczenia), stosunek do przestrzegania norm i tolerancję oraz wielkość sieci społecznych i intensywność kontaktów. Koncentrujemy się więc przede wszystkim na czynnikach, które charakteryzują kapitał społeczny na poziomie indywidualnym.

Mimo braku teorii jednoznacznie wskazującej związku przyczynowo-skutkowe między elementami składowymi kapitału społecznego a jego konsekwencjami, zgodnie z sugestią Portesa (1998) czy koncepcją przyjętą przez Paxton (1999), traktujemy kapitał społeczny jako potencjał wytwarzany w relacjach międzyludzkich dzięki określonym postawom i grupowej przynależności, co zwiększa szanse społecznego współdziałania oraz aktywności w sferze publicznej. Dlatego zaangażowanie społeczne i obywatelskie zaliczamy do efektów, a nie komponentów definiujących czy charakteryzujących kapitał społeczny. Osobno traktujemy też czynniki odzwierciedlające jakość kapitału społecznego, które wykraczają poza indywidualne preferencje jednostki, takie jak charakterystyka jej sieci społecznej czy wspomniany wyżej kapitał łączący, a więc kapitał, jakim dysponuje jednostka z racji jej bezpośrednich powiązań z osobami zajmującymi ważne pozycje, w tym w strukturach władzy.

Poniżej analizujemy poszczególne elementy kapitału społecznego, a w kolejnym kroku wyodrębnimy na ich podstawie grupy Polaków charakteryzujące się różnymi poziomami kapitału społecznego i oszacujemy ich proporcje.

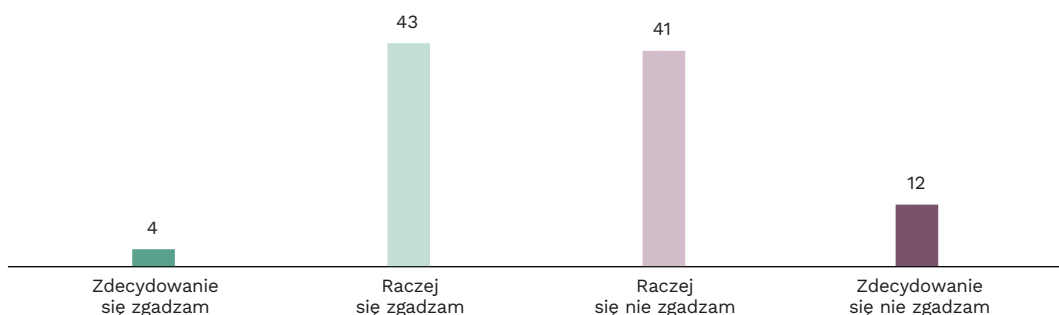
1.2.1. Zaufanie

Zaufanie jest często traktowane jako podstawowa miara kapitału społecznego, ponieważ na nim opierają się wszelkie więzi społeczne i, jak pisał Coleman (1988), „grupa, w której szeroko występuje wiarygodność i zaufanie, zdolna jest do daleko większych osiągnięć niż porównywalna grupa pozbawiona wiarygodności i zaufania”. Zaufanie bywa też dobrym predyktorem współdziałania na rzecz wspólnego dobra, aktywności w dobrowolnych stowarzyszeniach (Coleman, 1988; Putnam, 1995; 2000; 2003); przejawia związku z uczciwością (Rotter, 1980; Fukuyama, 1997) i skłonnością do współpracy (Grzelak, 2005), a nawet z kreatywnością (Ratajczak, 1983; Rotter, 1980; Yamagishi, Yamagishi, 1994). Tak zwane uogólnione zaufanie określa zasadnicze postawy – otwartości lub ostrożności – w stosunku do innych ludzi. Oddzielną kategorię zaufania w odniesieniu do kapitału społecznego stanowi zaufanie do instytucji, obrazujące bardziej sformalizowane więzi z innymi, ale w dużej mierze obcymi ludźmi. Wreszcie zaufanie interpersonalne odnosi się do relacji ze znanymi nam osobami, z którymi mamy do czynienia w naszym codziennym funkcjonowaniu: rodziną, bliższymi i dalszymi znajomymi, sąsiadami.

Uogólnione zaufanie społeczne

Zdaniem Rottera (1980) i Fukuyamy (1997) osoby charakteryzujące się wysokim zaufaniem do ludzi są bardziej skłonne do podejmowania ryzyka, mają bowiem silniejsze poczucie kontroli wewnętrznej niż osoby o niskim zaufaniu, a ewentualna porażka wydaje się im mniej bolesna, ponieważ oczekują raczej wsparcia społecznego niż lekceważenia. Uogólnione zaufanie zbadaliśmy za pomocą pytania o to, czy respondenci sądzą, że większości ludzi można ufać. Okazuje się, że **Polacy są raczej nieufni w stosunku do innych ludzi**. Łącznie 47 proc. Polaków, uważa, że większości osób można ufać: 4 proc. zdecydowanie zgadza się z tym stwierdzeniem, a 43 proc. – raczej się zgadza (wykres 3). Ponad połowa (53 proc.) Polaków uważa jednak, że nie może zaufać większości ludzi – 41 proc. raczej nie zgadza się ze stwierdzeniem, że ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać, a 12 proc. zdecydowanie się z nim nie zgadza. Na pierwszy rzut oka proporcje osób darzących innych zaufaniem i nieufnych są raczej wyrównane, trzeba jednak podkreślić, że odsetek zdecydowanych odpowiedzi jest wyższy wśród tych osób, które na zadane pytanie odpowiedziały przecząco (12 proc. wobec 4 proc.). Uzyskane wyniki różnią się od innych badań w zakresie uogólnionego zaufania, zarówno polskich, jak i międzynarodowych, ze względu na sposób sformułowania pytania. W badaniu PIE pytamy tylko o stosunek respondentów do stwierdzenia, że ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać. W innych analogicznych badaniach często zadaje się dodatkowe pytanie badające stosunek respondentów do przeciwnego stwierdzenia (np. CBOS pyta ankietowanych czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „w stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym”). Brak alternatywnego pytania w badaniu PIE może zatem zawyżać uzyskane wyniki w porównaniu z innymi badaniami.

Wykres 3. Odpowiedzi na pytanie dotyczące uogólnionego zaufania do innych osób (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

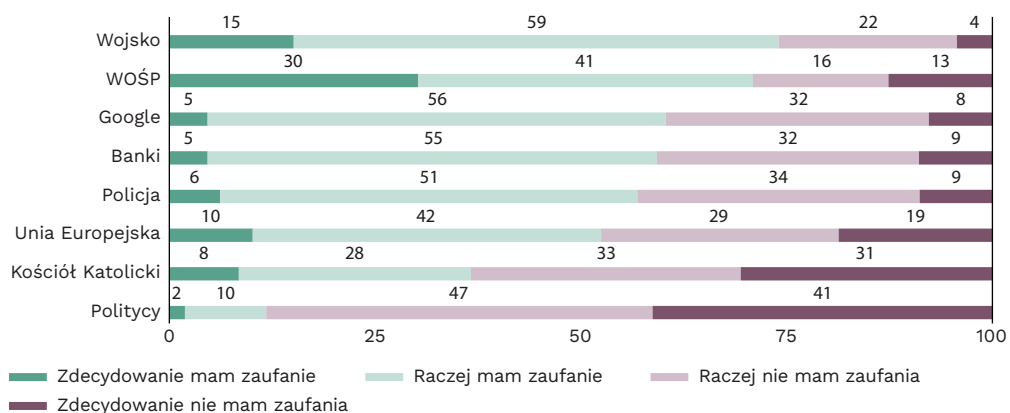
Analizę zaufania uzupełniliśmy natomiast pytaniem o ocenę uczciwości osób z najbliższej okolicy. Wyniki rysują się na poziomie podobnym do uogólnionego zaufania, chociaż ankietowani skłaniają się tym razem nieco bardziej ku wierze w dobre intencje innych. Ponad połowa Polaków (53 proc.) uważa, że gdyby ich portfel został znaleziony przez nieznaną osobę mieszkającą w okolicy, to otrzymaliby swoją własność z powrotem (wykres B1 w aneksie). Najbardziej zdecydowane osoby, które pozytywnie oceniają swoje szanse na odzyskanie portfela, stanowią 5 proc., a te, które raczej zgadzają się, że własność zostanie im zwrócona to 48 proc. Osób, które nie ufają w uczciwość nieznanym jest łącznie 46 proc. – 39 proc. uważa, że portfel raczej nie zostanie im zwrócony, a zdecydowanie pewnych swojego zdania jest 7 proc.

Zaufanie do instytucji

Zaufanie do instytucji stanowi istotny filar kapitału społecznego, ponieważ wpływa na legitymizację organizacji oraz sprzyja aktywizacji i integracji społecznej. Wysoki poziom zaufania do służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo oznacza, że obywatele wierzą w ich skuteczność i sprawiedliwość. Zaufanie do instytucji finansowych i gospodarczych sprzyja inwestycjom, a zaufanie do organizacji charytatywnych i religijnych to wiara w ich uczciwość i troska o ich cele lub przekonania. Zaufanie do instytucji międzynarodowych, takich jak Unia Europejska, świadczy z kolei o poparciu dla międzynarodowej współpracy i integracji. Wysokie zaufanie do banków może świadczyć o postrzeganej stabilności i wiarygodności sektora finansowego. Istotne jest także ogólnie rozumiane zaufanie do polityków – obywatele, którzy ufają swoim reprezentantom, będą prawdopodobnie bardziej skłonni angażować się w procesy demokratyczne. **Poziom zaufania do różnych instytucji i osób na poziomie indywidualnym odzwierciedla, na ile osoba czuje się bezpieczna, sprawiedliwie traktowana i zaangażowana w życie publiczne.**

W naszym badaniu zapytaliśmy o zaufanie do instytucji różnych kategorii: państwowych (wojsko, policja, politycy), prywatnych (banki, Google), pozarządowych (Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy) i religijnych (Kościół katolicki). Wśród wymienionych instytucji publicznych pozytywnie wyróżnia się wojsko – ufa mu prawie ¾ społeczeństwa (74 proc.). Znacznie mniej, bo tylko 57 proc. Polaków ma zaufanie do policji, a najniższym poziomem zaufania społecznego spośród wszystkich wymienionych podmiotów charakteryzują się politycy, którym nie ufa aż 88 proc. Polaków. Zaufanie do podmiotów bankowych i bodaj najbardziej rozpoznawalnej korporacji Google kształtuje się na zbliżonym poziomie: odpowiednio 60 proc. i 61 proc. Bardzo wysoko w tym zestawieniu plasuje się Wielka Orkiestra Świątecznej pomocy – ufa jej aż 71 proc. Polaków (30 proc. zdecydowanie., a 41 proc. raczej jej ufa). Postępująca laicyzacja polskiego społeczeństwa znajduje odzwierciedlenie w bardzo niskim poziomie zaufania do Kościoła katolickiego (36 proc.). Unia Europejska z kolei cieszy się zaufaniem niewiele ponad połowy dorosłych Polaków (52 proc.), a zdecydowanie nie ufa jej 19 proc.

Wykres 4. Rozkład odpowiedzi na pytanie o zaufanie do wybranych instytucji i organizacji (w proc.)

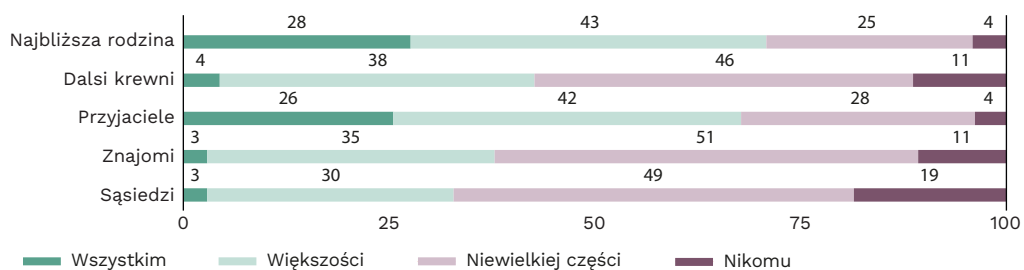


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Zaufanie interpersonalne: do bliskich, dalszych krewnych, sąsiadów, znajomych

Zaufanie interpersonalne dotyczy konkretnych relacji z osobami z bliższego lub dalszego otoczenia i jest z jednym z ważniejszych mierników siły i jakości tych więzi. **Polacy zaskakująco nisko oceniają swoje zaufanie do znajomych, dalszych krewnych i sąsiadów.** Ponad połowa respondentów wskazuje, że może zaufać tylko niewielkiej części swoich znajomych, a ponad 10 proc. – że nie może zaufać żadnemu z nich.

Wykres 5. Odpowiedzi na pytanie o zaufanie do osób z własnej sieci społecznej (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Podobnie jest oceniana grupa dalszych krewnych. Jeszcze niższe zaufanie budzą u Polaków ich sąsiedzi – niemal 70 proc. respondentów wskazuje, że ufa tylko niewielkiej części lub zupełnie nikomu spośród swoich sąsiadów. **Wśród kontaktów osobistych Polacy najbardziej ufają najbliższej rodzinie i przyjaciołom:** odpowiednio 28 proc. i 26 proc. ufa wszystkim kontaktom w tych kategoriach, a 43 proc. i 42 proc. – większości.

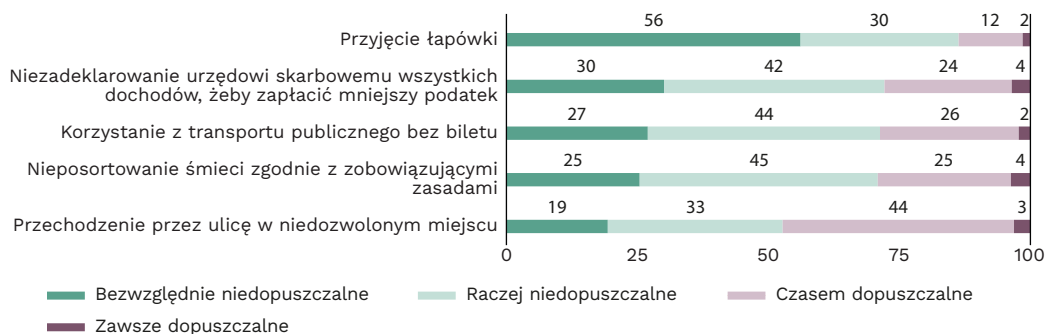
1.2.2. Normy

Na jakość więzi społecznych i możliwości ich wykorzystania dla wspólnego dobra niewątpliwym wpływ ma też przestrzeganie norm i przekonanie o ich słuszności. Tworzą one ramy zachowań, które kształtują tzw. kulturę niematerialną. Stosowanie się do zasad i norm wyrażonych w obowiązujących przepisach w oczywisty sposób zmniejsza konieczność stosowania przymusu prawnego i koszty egzekwowania określonych regulacji prawnych.

Stosunek do norm prawnych

Polacy w większości przypadków prezentują postawę legalistyczną w stosunku do norm prawnych. Najwięcej, bo aż 86 proc. ankietowanych deklaruje, że przyjęcie łapówki jest bezwzględnie (56 proc.) lub raczej (30 proc.) niedopuszczalne (wykres 6). Nieakceptowane przez większość Polaków jest także łamanie norm prawnych przez niezadeklarowanie urzędowi skarbowemu wszystkich dochodów, żeby zapłacić mniejszy podatek: łącznie 72 proc. uznaje taką sytuację za niedopuszczalną, z czego 30 proc. ocenia, że bezwzględnie nie należy łamać norm prawnych w tym zakresie. Korzystanie z transportu publicznego bez biletu jest nieakceptowane dla 71 proc. Polaków, w tym dla 27 proc. bez żadnych wyjątków. W Polsce funkcjonuje także niski poziom akceptacji dla niesortowania śmieci zgodnie z obowiązującymi zasadami – 70 proc. osób nie akceptuje takiego zachowania, w tym 25 proc. uznaje je za bezsprzecznie niedopuszczalne. Przechodzenie przez ulicę w niedozwolonym miejscu jest najbardziej akceptowalnym przez Polaków wykroczeniem spośród wymienionych – 44 proc. uważa, że jest to zachowanie niekiedy dopuszczalne, a 3 proc. twierdzi, że jest zawsze dopuszczalne. Nadal jednak osób przeciwnych jest nieco więcej – łącznie 52 proc. twierdzi, że jest to zachowanie nieakceptowalne. Warto jednak zaznaczyć, że niski poziom akceptacji dla łamania określonych norm prawnych jest tylko deklaracją świadczącą o zgodzie na określone zasady współżycia społecznego i nie zawsze implikuje przestrzeganie ich w równie wysokim stopniu.

Wykres 6. Deklarowany poziom akceptacji łamania określonych norm prawnych (w proc.)

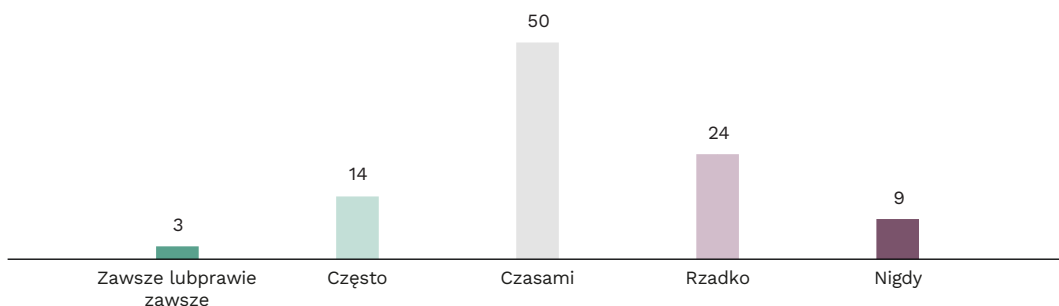


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Gotowość do ograniczenia indywidualnego komfortu

Polacy deklarują, że są gotowi ograniczyć swój komfort dla dobra społeczności, chociaż nie w każdym przypadku. Gotowość do ograniczenia indywidualnego komfortu może wskazywać na altruistyczne i wspólnotowe podejście do relacji z innymi. Świadczy także o odpowiedzialności, jaką jednostki czują wobec reszty grupy. Społeczności, których członkowie są gotowi dopasować swoje indywidualne interesy do wspólnych celów, będą bardziej skłonne do współpracy w rozwiązywaniu problemów, troszczenia się o dobro wspólne oraz przestrzegania norm społecznych. Połowa Polaków twierdzi, że czasem jest w stanie poświęcić się dla dobra wspólnego (50 proc.). Często taką gotowość wyraża 14 proc. osób, a jedynie 3 proc. potwierdza skłonność do ograniczenia swojego komfortu zawsze lub prawie zawsze. Trzykrotnie więcej (9 proc.) twierdzi natomiast, że nigdy nie zrezygnuje z własnej wygody. Co czwarty Polak dopuszcza taką możliwość, ale rzadko (24 proc.).

Wykres 7. Deklarowana gotowość respondentów do ograniczenia indywidualnego komfortu dla dobra społeczności (w proc.)



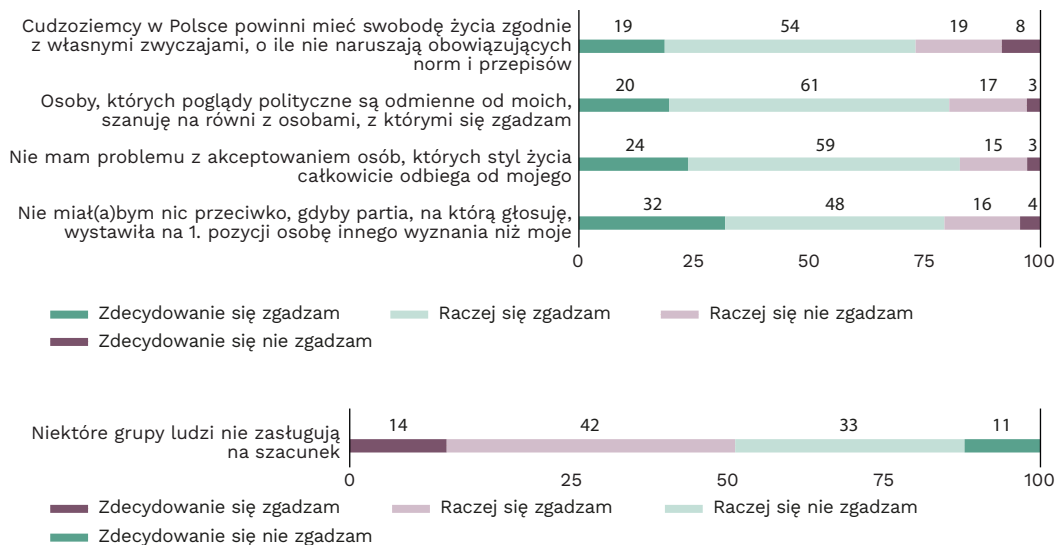
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tolerancja

Pod względem tolerancji, na poziomie szczegółowym wydaje się, że Polacy są raczej otwarci. Istnieje jednak liczna grupa osób, które uważają, że niektóre grupy ludzi nie zasługują na szacunek.

Tolerancję analizowaliśmy w kilku wymiarach – pod względem ogólnym, aby zbadać czy respondenci odczuwają w stosunku do kogoś szczególną niechęć, a także w stosunku do cudzoziemców, osób o innych poglądach religijnych, politycznych i stylu życia. Polacy wypadają najgorzej w pytaniu o ogólną tolerancję – mniej niż połowa (44 proc.) uważa, że szacunek należy się wszystkim (zdecydowanie i raczej), a 56 proc., że niektóre grupy ludzi na niego nie zasługują (wykres 7). W pytaniach szczegółowych, dotyczących akceptacji cudzoziemców, osób o odmiennym stylu życia, różnych poglądach politycznych lub religijnych, deklarowany przez respondentów poziom tolerancji jest jednak znacznie wyższy. Większość Polaków zgadza się, że cudzoziemcy powinni mieć swobodę życia w Polsce zgodnie z własnymi zwyczajami, o ile nie naruszają obowiązujących norm i przepisów – 19 proc. deklaruje, że zdecydowanie zgadza się z tym stwierdzeniem, a 54 proc., że raczej się zgadza. Polacy deklarują też, że jednakowo szanują osoby o zbieżnych i odmiennych poglądach politycznych. W tym przypadku 20 proc. zdecydowanie zgadza się z tym twierdzeniem, a 61 proc. – raczej się zgadza. Respondenci twierdzą też, że nie mają problemu z akceptowaniem osób o odmiennym stylu życia. Co czwarty Polak (24 proc.) zdecydowanie zgadza się z tym twierdzeniem, a ponad połowa (59 proc.) raczej się z nim zgadza.

Wykres 8. Odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące tolerancji



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Dość wysoki wydaje się też poziom tolerancji dla innych poglądów religijnych. Prawie co trzeci Polak (32 proc.) deklaruje, że zdecydowanie nie miałby nic przeciwko, gdyby partia, na którą głosuje wystawiła na pierwszej pozycji w wyborach osobę innego wyznania, a 48 proc. raczej zgadza się z tym stwierdzeniem. Oceniana w ten sposób tolerancja – podobnie jak wyżej omawiane normy – jest jedynie deklaracją respondentów, co oznacza, że może występować rozbieżność między ich wypowiedziami a rzeczywistymi zachowaniami i postawami.

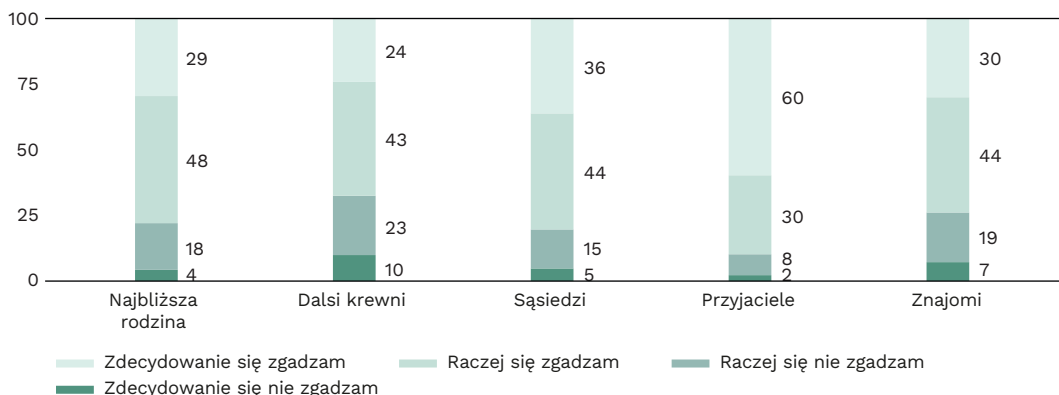
1.2.3. Sieci społeczne

Sieci i relacje społeczne są obok zaufania podstawowym elementem teorii kapitału społecznego. Umożliwiają przepływ informacji, kontrolę społeczną, ocenę wiarygodności. Na poziom i jakość kapitału społecznego wpływa zarówno rozległość powiązań, jak też ich siła, oceniana subiektywnie lub obiektywnie. To od nich w dużej mierze zależy zdolność i efektywność współpracy podmiotów prywatnych i państwowych oraz możliwości nieformalnej optymalizacji działań.

Wielkość sieci

Większość Polaków postrzega liczebność swojej sieci społecznej – rozumianej jako osoby, z którymi utrzymują choćby niezobowiązujące kontakty – jako przeciętną. Polacy najczęściej deklarują, że mają przeciętną liczbę członków bliskiej rodziny, dalszej rodziny, sąsiadów i znajomych. Wyjątkiem są przyjaciele – tutaj 60 proc. ankietowanych wskazuje, że ich zbiór przyjaciół jest nieliczny. W subiektywnej ocenie średnio najliczniejsza wydaje się Polakom dalsza rodzina – co trzecia osoba (33 proc.) uznaje swoją dalszą rodzinę za liczną lub bardzo liczną.

Wykres 9. Subiektywna ocena liczebności poszczególnych grup ludzi składających się na sieć społeczną respondentów (w proc.)

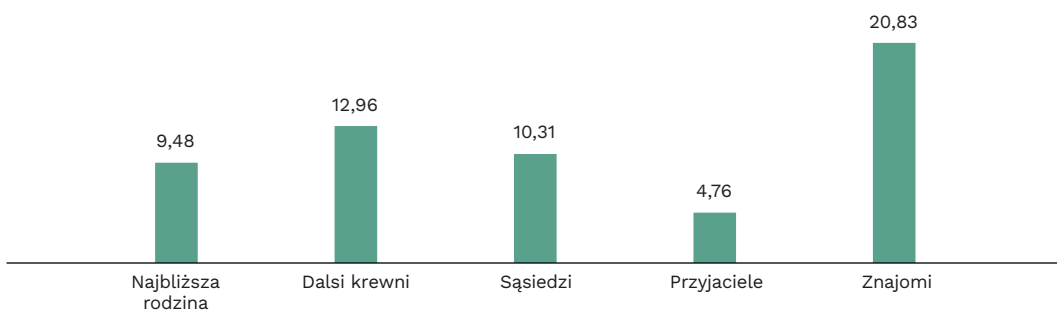


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Co piąty Polak ma liczną lub bardzo liczną bliską rodzinę (22 proc.) oraz zbiór sąsiadów kojarzonych przynajmniej z imienia (20 proc.), co czwarty uznaje zbiór swoich znajomych (26 proc.) za liczny lub bardzo liczny, ale już tylko co dziesiąty (10 proc.) uznaje zbiór przyjaciół za liczny lub bardzo liczny.

Kwestionariusz badania zawierał także pytanie o konkretną liczbę tych kontaktów. Na wykresie 10 przedstawiamy średnie liczebności każdej z kategorii sieci społecznej uczestników naszego badania. Choć nie mamy możliwości porównania odpowiedzi na to pytanie z innymi badaniami z poprzednich lat, to wydaje się, że Polacy posiadają dość rozbudowane (pod względem liczebności) sieci społeczne – zarówno w uogólnionej subiektywnej ocenie, jak i na poziomie szacowanych liczebności. Szczególnie pozytywnym zaskoczeniem może być relatywnie spora liczba przyjaciół i znajomych – a zatem kontaktów raczej nieprzypadkowych i dobrowolnych³.

Wykres 10. Średnia liczebność każdej z grup ludzi składających się na sieć społeczną respondentów



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Ile samotnych osób jest w Polsce?

Ludzi całkowicie samotnych – czyli takich, którzy liczbę osób w całej swojej sieci społecznej (w każdej kategorii) oceniają na zero – jest mniej niż 1 proc. Podobnie niewielu jest respondentów, którzy są w stanie wskazać osoby, z którymi mają kontakt w zaledwie jednej kategorii w sieci społecznej. Zdecydowana większość (ponad 80 proc.) deklaruje kontakty w każdej z pięciu wymienionych kategorii (wykres 11).

³ Należy zaznaczyć, że odpowiedzi respondentów są obarczone błędami ze względu na trudność poznawczą tych pytań i subiektywną interpretację tego, kto zalicza się do danej kategorii. Część respondentów oszacowała liczebność swoich kontaktów na zupełnie nierealistycznym poziomie (np. 500 przyjaciół czy 2000 znajomych), dlatego byliśmy zmuszeni pominąć ich odpowiedzi na pytania o szacowaną liczbę przyjaciół, rodziny itd. Podjęte tu analizy sieci społecznych pomijają więc 176 respondentów, którzy mogli nie zrozumieć pytań lub nie podjęli minimalnego wysiłku oszacowania realnej liczby kontaktów w danej kategorii. Liczba obserwacji „odstających” nie jest jednak duża i ich usunięcie nie zaburza analiz.

Najczęściej całkowity brak kontaktów dotyczy kategorii sąsiadów i przyjaciół, rzadziej dalszej rodziny, natomiast prawie nie ma osób, które nie mają żadnej bliskiej rodziny (wykres 12). Niestety, w przypadku przyjaciół odsetek respondentów deklarujących brak takich osób w swojej sieci społecznej jest relatywnie wysoki (9 proc.). Ponadto, 1 na 20 Polaków deklaruje brak znajomych.

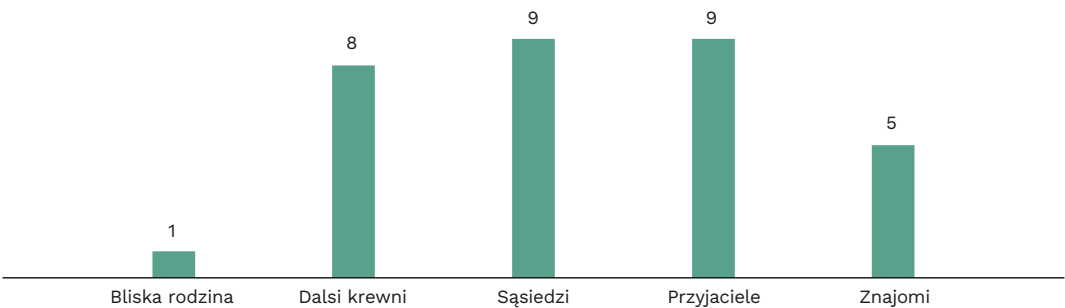
Wykres 11. Deklaracje respondentów dotyczące liczby kategorii osób w sieci społecznej, w których mają jakiekolwiek kontakty (w proc.)



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki, zawyżone przez część respondentów. W badaniu wyróżniono pięć kategorii: najbliższa rodzina, dalsi krewni, sąsiedzi, przyjaciele, znajomi, zatem ktoś szacujący na zero liczbę kontaktów w pięciu kategoriach to osoba, która nie ma zupełnie nikogo w swojej sieci społecznej.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wykres 12. Respondenci, którzy liczebność danej kategorii kontaktów w swojej sieci społecznej szacowali na zero (w proc.)



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Liczebności poszczególnych kategorii kontaktów w sieci społecznej są ze sobą skorelowane. Respondenci charakteryzujący się liczbą znajomych większą niż średnia w naszym badaniu, mają też większą niż średnia dla naszej próby liczbę przyjaciół czy sąsiadów, a także bliskiej i dalszej rodziny. Podobnie jest u badanych z ponadprzeciętnie liczną dalszą rodziną oraz ponadprzeciętnie dużą liczbą sąsiadów i przyjaciół.

Niski odsetek respondentów deklarujących całkowity lub niemal całkowity brak osób w swojej sieci społecznej nie musi oznaczać, że sam problem samotności jest równie rzadki. Obiektywna miara (liczba kontaktów w sieci społecznej) nie musi bowiem oddawać siły subiektywnego poczucia samotności, które dużo bardziej bezpośrednio może przekładać się na dobrostan czy szczęście. W naszym badaniu okazało się, że szacunki dotyczące liczby osób w sieci społecznej są tylko w umiarkowanym stopniu powiązane z subiektywnym poczuciem samotności (tabela 1). Wyraźnie w otoczeniu respondentów, którzy doświadczają bardzo intensywnie samotności (w ostatnim miesiącu) liczba osób jest według ich szacunków faktycznie mniejsza niż w pozostałych grupach. Natomiast niewielkie różnice występują w średniej szacowanej liczebności osób w sieci społecznej przy innych odpowiedziach na pytanie o poczucie samotności. Respondenci, którzy rzadko doświadczali samotności w ostatnim miesiącu i ci, którzy twierdzą, że doświadczali samotności często, nie różnią się od siebie zbyt wiele pod względem raportowanej liczby osób w ich otoczeniu. Pozytywne jest to, że ponad połowa respondentów w ogóle nie czuła się samotna (w ciągu ostatniego miesiąca) lub rzadko odczuwała samotność, a tylko u 3,4 proc. ankietowanych poczucie samotności było stanem ciągłym.

Tabela 1. Średnie szacowane liczebności poszczególnych grup osób w sieci społecznej respondentów w podziale na odpowiedzi udzielane w pytaniu o poczucie samotności oraz rozkład odpowiedzi na to pytanie

Odpowiedź na pytanie: Jak często w ciągu ostatniego miesiąca czułeś/aś się samotny/a?	Odsetek respondentów, którzy wybrali daną odpowiedź	Średnia liczba osób bliskich w sieci społecznej (bliska rodzina, przyjaciele)	Średnia liczba dalszych osób w sieci społecznej (dalsi krewni, znajomi, sąsiedzi)
Nigdy	26,7	16,2	53,7
Rzadko	29,7	15,1	46,2
Czasami	28,1	13,2	38,5
Często	11,9	12,3	36,2
Zawsze	3,6	7,9	26,6

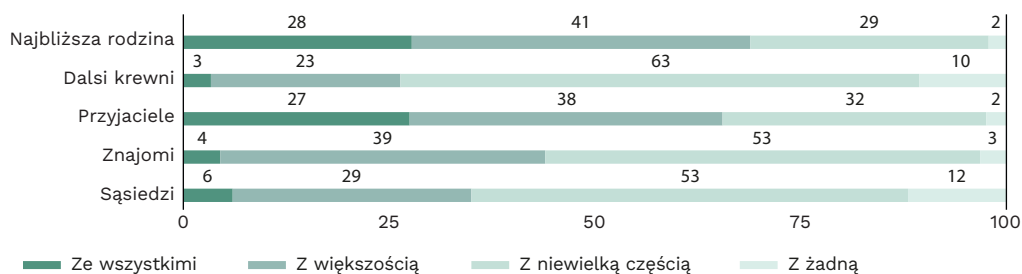
Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Siła powiązań w ramach sieci

Od liczby kontaktów ważniejsza jest ich jakość, czyli z kim nawiązujemy relacje, jak silne są to więzi i jak często utrzymujemy kontakt z osobami w ramach sieci społecznej. W naszym badaniu zapytaliśmy, z jaką częścią osób w danej kategorii sieci kontaktów respondenci utrzymują stały kontakt. Przez stały kontakt rozumiemy wszelkie formy rozmów i spotkań (również wirtualnych). Naturalnie stały kontakt utrzymujemy przede wszystkim z członkami najbliższej rodziny i przyjaciółmi (odpowiednio 28 proc. i 27 proc. zadeklarowało pozostawanie w stałym kontakcie ze wszystkimi osobami z tych kategorii sieci). Dość luźny kontakt utrzymujemy z dalszymi krewnymi (tylko 26 proc. ma stały kontakt ze wszystkimi lub większością z nich). Nieco lepiej wypadają kontakty z sąsiadami i znajomymi. Odpowiednio 35 proc. i 43 proc. badanych stwierdza, że utrzymuje kontakt ze wszystkimi lub z większością z nich (wykres 13).

Wykres 13. Odpowiedzi na pytanie o to, z jaką częścią osób z danej grupy swojej sieci społecznej respondent utrzymuje stały kontakt (w proc.)



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Polacy tworzą sieci społeczne o rozbudowanych rozmiarach, a osób, u których te sieci są niewielkie lub nie istnieją, jest bardzo mało. Ponadto subiektywne poczucie samotności także nie było raportowane jako częste. Oczywiście, takie pomiary są obarczone błędami, które wynikają m.in. z różnic w interpretacji zadawanych respondentom pytań, a także obiektywnych trudności w dotarciu do osób starszych i chorych, dla których samotność jest szczególnie dotkliwa. Nie należy także lekceważyć wymiernych zdrowotnych i innych negatywnych skutków samotności, nawet jeśli grupa dotknięta tym problemem jest relatywnie niewielka.

Inne charakterystyki sieci

Wielkość sieci społecznej generalnie nie zależy od wielkości miejscowości, w której mieszka respondent. Mamy podobną liczbę członków rodziny, przyjaciół czy sąsiadów, niezależnie od tego czy mieszkamy na wsi, czy w największych miastach.

Wielkość sieci nie wpływa też na częstość utrzymywania kontaktów. Jeśli porównamy respondentów o ponadprzeciętnie licznej grupie osób bliskich (bliska rodzina i przyjaciele) z respondentami, którzy liczebność tej grupy mają poniżej przeciętnej dla naszej próby, to nie zobaczymy większych różnic w utrzymywaniu stałego kontaktu. Badani o mniejszej niż średnia liczbie bliskiej rodziny i przyjaciół wyraźnie lepiej radzą sobie z utrzymywaniem regularnego kontaktu jedynie ze swoimi sąsiadami, w mniejszym stopniu z dalszą rodziną i znajomymi (w porównaniu z respondentami o ponadprzeciętnie rozbudowanej grupie osób bliskich). Ale różnice te nie są duże. Porównanie pod kątem większej lub mniejszej niż średnia liczebności osób z dalszego otoczenia (dalszej rodziny, znajomych, sąsiadów) ukazuje nieco większe dysproporcje. Respondenci o mniejszej niż średnia liczebności osób dalszych w swojej sieci społecznej wykazują wyraźnie częstsze utrzymywanie stałego kontaktu z bliską i daleką rodziną oraz z przyjaciółmi, ale to ankietowani o większej niż przeciętna liczebności osób dalszych w swojej sieci częściej utrzymują stały kontakt z sąsiadami.

Osoby o ponadprzeciętnie rozbudowanej sieci społecznej nie charakteryzują się większym zaufaniem do ludzi w swoich kontaktach. To raczej respondenci charakteryzujący się nieco mniejszą niż średnia liczebnością poszczególnych kategorii (zarówno bliskich, jak i dalszych osób w swojej sieci) cechowali się istotnie wyższym średnim poziomem zaufania do swoich kontaktów z każdej kategorii. Wynika to być może z mniejszej powierzchowności relacji w przypadku mniejszej liczby osób, z którymi utrzymuje się kontakt. Różnice te są jednak niewielkie.

1.2.4. Zaufanie uogólnione a inne komponenty kapitału społecznego

Ze względu na szczególną rolę zaufania w kształtowaniu kapitału społecznego z jednej strony i jego uwarunkowanie wieloma wzajemnie oddziałującymi czynnikami z drugiej, dokonaliśmy pogłębionej analizy zaufania uogólnionego, aby zweryfikować na ile jest ono skorelowane z innymi, bardziej szczegółowymi elementami kapitału społecznego, które uwzględniliśmy w naszym badaniu. W naszej ankiecie pytanie o zaufanie uogólnione brzmiało „Oceń, na ile zgadzasz się z następującym stwierdzeniem: Ogólnie rzecz biorąc, więszości ludzi można ufać”. Możliwe odpowiedzi mieściły się na 5-stopniowej skali, od „Zdecydowanie się zgadzam” do „Zdecydowanie się nie zgadzam”.

Zaufanie uogólnione jest skorelowane ze znaczną częścią wskaźników bardziej szczegółowego zaufania (do konkretnych instytucji lub grup osób), norm i tolerancji. Zależności te nie są jednak duże – współczynniki korelacji rzadko przekraczają wartość 0,2 (są jednak istotne statystycznie). **Zaufanie**

uogólnione w największym stopniu koreluje z zaufaniem do Unii Europejskiej, polityków i policji, a wśród osób w otoczeniu respondenta najsilniej koreluje z zaufaniem do sąsiadów i znajomych. Pozytywny kierunek korelacji obserwujemy w zaufaniu do każdej kategorii kontaktów w sieci społecznej, natomiast nieistotna jest sama liczba osób, które respondent posiada w każdej z tych kategorii. Stosunkowo niewielkie wartości współczynników korelacji występują również w obszarze norm społecznych oraz tolerancji – choć zachowują one istotność statystyczną. Nie występuje natomiast żadna istotna korelacja między uogólnionym zaufaniem a wykształceniem, wielkością miejscowości zamieszkania czy dochodami. Istnieje za to pewna korelacja między subiektywnymi ocenami: ogólnego dobrostanu i sytuacji materialnej respondenta.

Tabela 2. Współczynniki korelacji Pearsona zmiennej symbolizującej uogólnione zaufanie z innymi wybranymi zmiennymi

Zmienna korelowana z poniższymi zmiennymi: odpowiedź na pytanie „Ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać”, w 5-stopniowej skali, od „Zdecydowanie się zgadzam” do „Zdecydowanie się nie zgadzam”	
Edukacja	0,02
Płeć (porównanie mężczyzn do kobiet)	-0,08***
Wiek	0,17 ***
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	0,02
Gotowość ograniczenia własnego komfortu dla dobra ogółu	0,18 ***
Zaufanie do poszczególnych organizacji/institucji:	
- wojsko,	0,21 ***
- policja,	0,24 ***
- politycy,	0,24 ***
- Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy,	0,17 ***
- Kościół katolicki,	0,15 ***
- Unia Europejska,	0,25 ***
- firma Google,	0,21 ***
- banki	0,17 ***
Normy społeczne – postrzeganie następujących działań jako dopuszczalnych:	
- niezadeklarowanie urzędowi skarbowemu wszystkich dochodów, żeby zapłacić mniejszy podatek,	0,10 ***
- nieposortowanie śmieci zgodnie z obowiązującymi zasadami,	0,12 ***
- przechodzenie przez ulicę w niedozwolonym miejscu,	0,05**
- przyjęcie łapówki,	0,04
- korzystanie z transportu publicznego bez biletu	0,10 ***
Tolerancja wobec następujących grup:	
- cudzoziemcy,	0,16 ***
- osoby o innych poglądach politycznych,	0,10 ***
- osoby o odmiennym stylu życia,	0,10 ***
- osoby o innym wyznaniu	0,12 ***
Zainteresowanie polityką	0,08 ***

Liczba kontaktów w poszczególnych grupach w sieci społecznej respondenta:	
- bliska rodzina,	0,01
- dalsi krewni,	0,03
- sąsiedzi,	0,01
- przyjaciele,	0,07 **
- znajomi	0,01
Zaufanie do następujących grup kontaktów w sieci społecznej respondenta:	
- bliska rodzina,	0,24 ***
- dalsi krewni,	0,26 ***
- sąsiedzi,	0,31 ***
- przyjaciele,	0,17 ***
- znajomi	0,27 ***
Subiektywna ocena sytuacji materialnej	0,07 ***
Dochody	0,01
Ogólny dobrostan	0,18 ***

Uwaga: gwiazdki oznaczają statystyczną istotność oszacowań odpowiednio na poziomie: *** <0,01, ** <0,05, * <0,1.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

2. Poziom kapitału społecznego w Polsce

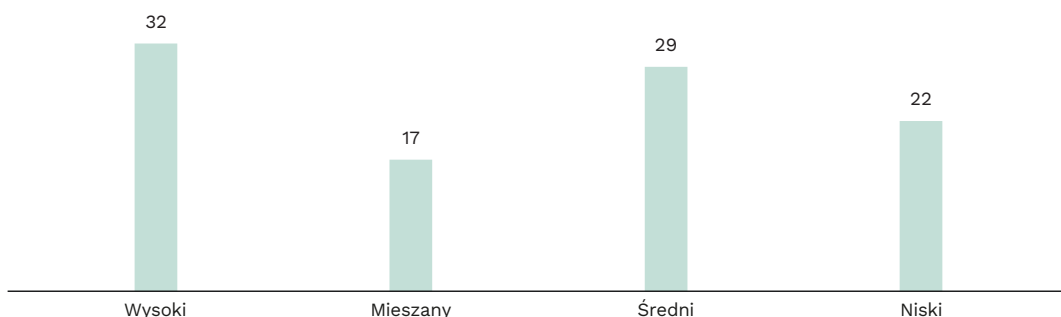
Przyjęta metoda pozwoliła nam wyodrębnić cztery klastry określające relatywne proporcje przedstawicieli wysokiego, średniego, mieszanego i niskiego kapitału społecznego wśród dorosłych Polaków. Opis zastosowanej metody zamieściliśmy w aneksie.

W kolejnym kroku dokonaliśmy pogłębionej analizy czynników kształtujących kapitał społeczny w poszczególnych wymiarach. Jej wyniki prezentujemy w drugiej części tego rozdziału. Pokazujemy także rozkład geograficzny kapitału społecznego w podziale na województwa, który może sugerować lokalne i historyczne uwarunkowania wpływające na poziom poszczególnych wymiarów kapitału społecznego w danym regionie.

2.1. Cztery poziomy kapitału społecznego

Z przeprowadzonej analizy wynika, że najbardziej liczna grupa osób o wysokim poziomie kapitału społecznego w Polsce stanowi 32 proc. społeczeństwa. Średnim poziomem charakteryzuje się 29 proc. osób, mieszanym 17 proc., a niskim 22 proc. Poniżej wyjaśniamy, co dokładnie różnicuje poszczególne grupy.

Wykres 14. Polacy w podziale na poziom kapitału społecznego (w proc.)



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Grupa Polaków o najwyższym poziomie kapitału społecznego to osoby, które osiągnęły relatywnie wysoki poziom w każdym z analizowanych wymiarów. Polaków o niskim poziomie kapitału społecznego – analogicznie – charakteryzuje niski poziom we wszystkich badanych wymiarach.

W grupie Polaków, którzy charakteryzują się średnim poziomem kapitału społecznego, poszczególne średnie analizowanych filarów plasują się w okolicach średniej dla całej badanej grupy. Osoby w tej grupie deklarują zaufanie na poziomie średniej dla całej badanej grupy respondentów. Z drugiej jednak strony mają dość wysokie zaufanie do instytucji, są też raczej tolerancyjne, uważają, że należy przestrzegać norm prawnych. Ich sieci są jednak mniejsze niż średnia dla populacji, podobnie jak intensywność utrzymywania kontaktów, co zdaje się sugerować mniejsze zaangażowanie społeczne w porównaniu z grupą o wyższym kapitale społecznym.

W grupie o mieszanym kapitale społecznym odnotowaliśmy zróżnicowane poziomy w poszczególnych wymiarach. Ogólne zaufanie jest niższe niż średnia, podobnie jak zaufanie do instytucji, co sugeruje raczej dominującą postawę ostrożności. Zaufanie do bliskich i do dalszych osób jest z kolei wyższe niż średnia dla całej populacji. Akceptacja dla norm społecznych i tolerancja są najniższe ze wszystkich badanych grup, niższe nawet od grupy o niskim poziomie kapitału społecznego. Natomiast deklarowana wielkość sieci składających się tak z bliskich, jak i dalszych znajomych, jest wysoka, co sugeruje rozbudowane sieci społeczne. Deklarowany poziom utrzymywania kontaktu z osobami bliskimi i dalszymi także jest wyraźnie powyżej średniej.

W grupie o mieszanym kapitale społecznym mamy do czynienia z interesującą dychotomią: silne więzi interpersonalne kontrastują z niskim zaufaniem do instytucji i norm społecznych. Może to sugerować, że grupa ta działa w przestrzeni zaufania relacyjnego i preferuje nieformalne struktury wsparcia i kontaktów nad formalnymi mechanizmami społecznymi. Taka postawa może prowadzić do tworzenia alternatywnych form współpracy i samopomocy, a jednocześnie ograniczać zaangażowanie w szeroko rozumiane życie społeczne.

Cechy charakteryzujące grupę o najwyższym poziomie kapitału społecznego dowodzą, że zaufanie do instytucji i silne więzi społeczne mogą iść w parze oraz tworzyć podłoże dla stabilnych i innowacyjnych społeczności. Taka konfiguracja może prowadzić do wzajemnego wzmacniania się relacji społecznych i zaufania instytucjonalnego, co sprzyja większej spójności społecznej i gotowości do angażowania się w życie publiczne. Jednak równie ciekawe jest, że grupa o mieszanym kapitale społecznym, mimo niskiego zaufania do instytucji, potrafi budować silne relacje interpersonalne, co może wskazywać na adaptacyjność i elastyczność w obliczu zmieniających się warunków społecznych. **To oznacza, że kapitał społeczny może przybierać różne formy, które są skuteczne w zależności od kontekstu, w jakim działa dana grupa.**

Tabela 3. Klasyfikacja poziomów kapitału społecznego na podstawie średnich odpowiedzi w wybranych wymiarach

Wymiar kapitału społecznego	Przedział wartości, jaki przyjmuje dany wymiar	Średnia wartość kapitału społecznego w poszczególnych grupach				
		wysoki	mieszany	średni	niski	ogółem
Ogólne zaufanie	0-1	0,6	0,4	0,5	0,2	0,5
Zaufanie do instytucji	0-8	5,3	2,8	5,1	2,5	4,2
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	0-6	5,0	4,2	3,2	1,8	3,6
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	0-9	5,0	3,8	3,2	1,5	3,5
Normy	0-7	5,3	3,0	4,7	3,6	4,4
Tolerancja	0-5	4,2	2,9	3,8	3,0	3,6
Wielkość sieci – bliskie osoby	0-50	16,8	15,6	15,0	8,4	14,3
Wielkość sieci – dalsze osoby	0-390	59,6	51,9	40,6	20,0	44,1
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi	0-6	4,9	4,3	3,1	2,0	3,6
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami	0-9	4,8	4,0	3,3	2,1	3,6
Wielkość grupy (udział w całości)		32 proc.	17 proc.	3,6 proc.	29 proc.	

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów.

Oznaczenia użyte w tabeli: na zielono oznaczono średnie wartości komponentów powyżej średniej dla całej grupy, a na fioletowo średnie wartości komponentów poniżej średniej dla całej grupy.

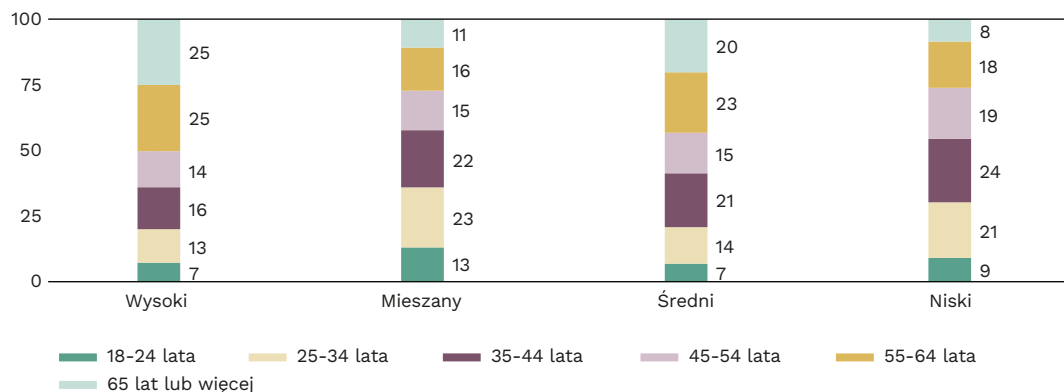
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

2.2. Czynniki społeczno-demograficzne różnicujące poziom kapitału społecznego

Wśród analizowanych czynników społeczno-gospodarczych różnicujących poziom kapitału społecznego w Polsce największe znaczenie mają wiek, poziom wykształcenia, sytuacja materialna oraz status zawodowy. Na wykresach poniżej przedstawiono rozkłady cech demograficznych w poszczególnych klastrach kapitału społecznego. W aneksie przedstawiono rozkłady poziomów kapitału społecznego w zależności od cech demograficznych.

W grupie o wysokim kapitale społecznym najwięcej jest osób w wieku 55-64 lata oraz 65 lat lub więcej (łącznie 50 proc.). W grupach o mieszanym i średnim kapitalem społecznym występuje większa różnorodność wiekowa, z raczej zbliżoną reprezentacją osób w wieku 25-64 lata. Natomiast w grupie o niskim kapitale społecznym wyraźnie widać większy odsetek osób w wieku 25-34 lata (21 proc.) i w grupach 35-54 lata (łącznie 44 proc.). W tej grupie jest też najniższy odsetek osób w wieku 65 lat i więcej (8 proc.).

Wykres 15. Rozkład wiekowy w poszczególnych klastrach kapitału społecznego



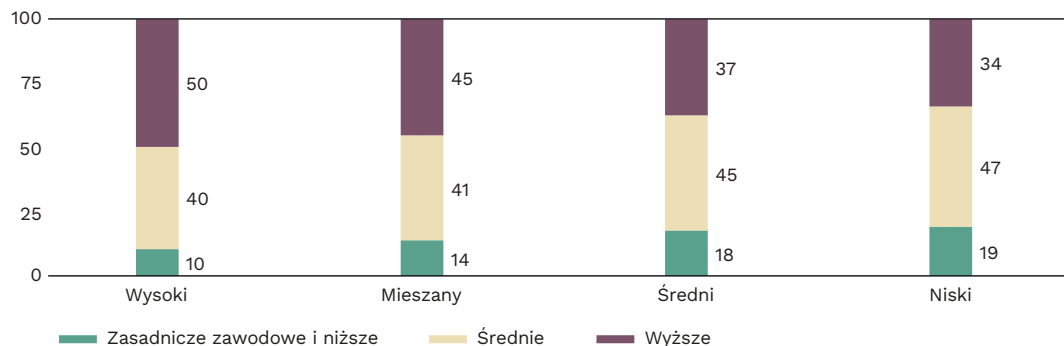
Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

W grupie osób o wysokim kapitale społecznym najwyższy odsetek respondentów ma wykształcenie wyższe (50 proc.), co wyraźnie wskazuje, że inwestycja w edukację koreluje z wysokim poziomem kapitału społecznego.

Wśród osób o mieszanym kapitale społecznym zidentyfikowano podobne poziomy osób z wykształceniem średnim (41 proc.) i wyższym (45 proc.). W grupie o średnim poziomie kapitału przeważają osoby z wykształceniem średnim (45 proc.). Wreszcie, wśród osób o niskim poziomie kapitału społecznego również dominuje wykształcenie średnie (47 proc.), ale zauważalny jest także udział osób z wykształceniem wyższym (34 proc.), co może sugerować, że sam poziom edukacji nie zawsze jest wystarczającym czynnikiem budowania kapitału społecznego. W tej grupie badanych zaobserwowano także najwyższy odsetek osób z zawodowym lub niższym poziomem wykształcenia (19 proc.).

Wykres 16. Poziom wykształcenia w poszczególnych klastrach kapitału społecznego (w proc.)

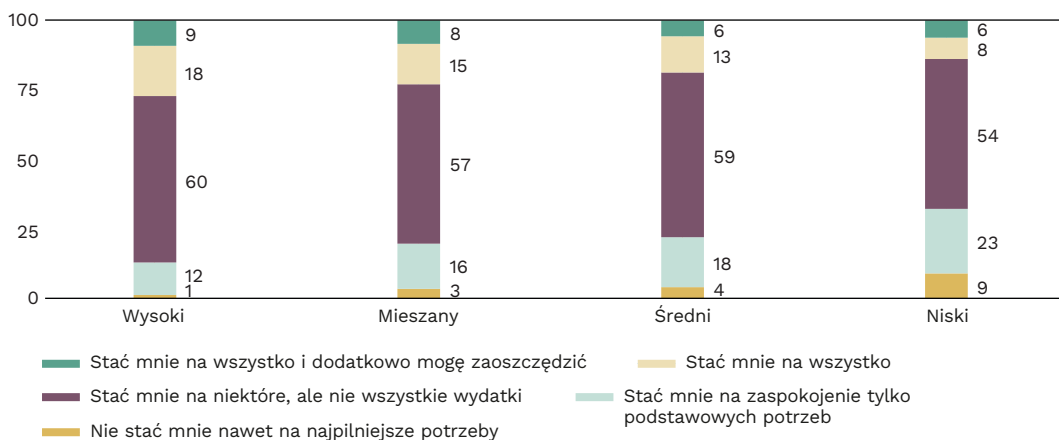


Uwaga: ze względu na brak danych dotyczących wykształcenia i nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów, próba ograniczona do 2374 obserwacji.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

W grupie o wysokim kapitale społecznym widoczny jest relatywnie niski odsetek osób, które deklarują problemy ekonomiczne. W grupie tej dominuje ocena sytuacji materialnej w kategoriach stabilnej (60 proc. odpowiedzi „stać mnie na niektóre, ale nie na wszystkie wydatki”), z mniejszym udziałem osób, które borykają się z najpilniejszymi potrzebami finansowymi lub stać je tylko na zaspokojenie podstawowych potrzeb (12 proc. odpowiedzi). Jednocześnie istnieje grupa osób, które oceniają swoją sytuację finansową jako bardzo dobrą, ale mimo to należą do grupy z niskim kapitałem społecznym (łącznie 14 proc.). To oznacza, że wśród osób z niskim kapitałem społecznym są również takie, które deklarują brak problemów finansowych, co jest interesującym zjawiskiem w kontekście analizy kapitału społecznego.

Wykres 17. Ocena sytuacji materialnej w poszczególnych klastrach kapitału społecznego (w proc.)

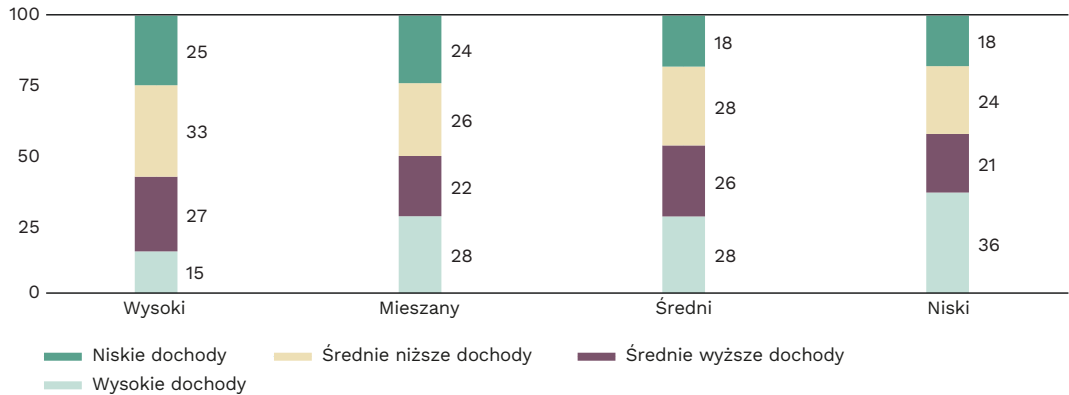


Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wręcz ze spadkiem poziomu kapitału społecznego odsetek osób o najniższych dochodach rośnie i osiąga najwyższy poziom w grupie z niskim kapitałem społecznym (36 proc.). W grupie osób o wysokim kapitale społecznym najmniej jest osób (15 proc.) pochodzących z najniższego kwartyłu dochodowego. Jest to odwrotnie proporcjonalne do udziału osób najbardziej zamożnych (kwartył 4). Najwyższy odsetek osób o najlepszej sytuacji finansowej jest w grupie charakteryzującej się wysokim kapitałem społecznym (25 proc.), a ich odsetek maleje w miarę przechodzenia do grup o niższym kapitale społecznym (18 proc.).

Wykres 18. Odsetek osób w poszczególnych grupach kapitału społecznego w zależności od poziomu dochodów (w proc.)



Uwaga: podziału pod względem dochodów dokonaliśmy według kwartyli dochodów netto gospodarstwa domowego w przeliczeniu na osobę. Z powodu odmowy odpowiedzi na pytanie o dochód przez część respondentów i nierealistyczne, zawyżone szacunki w pytaniach o wielkość sieci, próba jest ograniczona do 1885 obserwacji.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

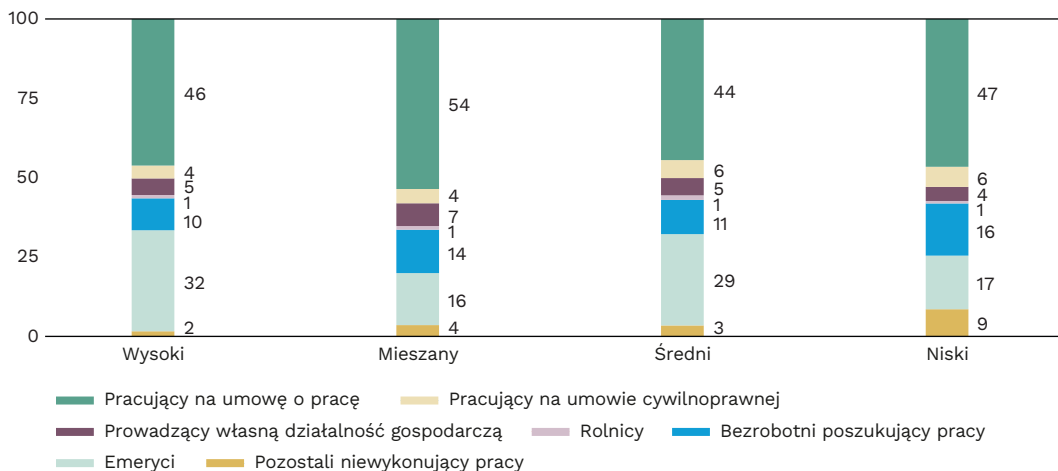
Indywidualny poziom kapitału społecznego jest powiązany ze statusem zawodowym.

Osób niepracujących i nieposzukujących pracy jest tylko 2 proc. wśród osób z wysokim kapitałem społecznym oraz 3 proc. w grupie o średnim i 4 proc. w grupie o mieszanym poziomie kapitału społecznego. Najwięcej niepracujących i nieposzukujących pracy (ze względu na studia, stan zdrowia lub obowiązki opiekuńcze), jest wśród osób o niskim poziomie kapitału społecznego – ponad 9 proc. Podobna zależność występuje dla bezrobotnych poszukujących pracy. Odsetek tych osób jest najniższy w grupie z wysokim kapitałem społecznym (10 proc.) i najwyższy w grupie o najniższym poziomie kapitału społecznego (16 proc.). Z jednej strony osoby z wyższym kapitałem społecznym mają lepsze możliwości znalezienia pracy, z drugiej zaś długotrwałe pozostawanie bez zatrudnienia może prowadzić do wykluczenia społecznego, co z czasem ostabia więzi i zasoby społeczne oraz utrudnia poszukiwanie pracy.

Co więcej, wydaje się, że brak stabilności zatrudnienia jest powiązany z niższym poziomem kapitału społecznego.

Osób wykonujących umowy cywilnoprawne jest 4 proc. w grupie o wysokim kapitale społecznym, 6 proc. w grupie średniej, 4 proc. w mieszanej oraz 6 proc. wśród osób o najniższym poziomie kapitału społecznego. Naturalnie, ze względu na różnice w poziomie kapitału społecznego pomiędzy grupami wiekowymi, emeryci pozytywnie wyróżniają się w omawianym zestawieniu – stanowią aż 32 proc. w grupie o wysokim kapitale społecznym i prawie dwa razy mniej w grupie o najniższym kapitale społecznym (17 proc.). Odsetki przedsiębiorców w każdej z grup wydają się wyrównane. Pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę jest najwięcej w grupie mieszanej, w której stanowią ponad połowę (54 proc.).

Wykres 19. Odsetek osób w poszczególnych grupach kapitału społecznego w zależności od statusu zatrudnienia (w proc.)



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów.

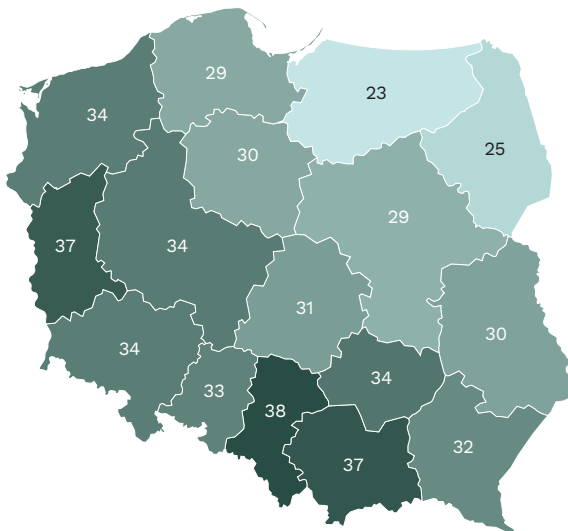
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

2.3. Zróżnicowanie przestrzenne kapitału społecznego

Geograficzny rozkład kapitału społecznego, zobrazowany poprzez zmapowanie odsetka osób z wysokim poziomem kapitału, zaprezentowaliśmy na mapie 1. Dwa wschodnie województwa: podlaskie i warmińsko-mazurskie, odstają ze względu na najniższy odsetek osób z wysokim kapitałem społecznym wśród respondentów z tych regionów. W województwie warmińsko-mazurskim ten odsetek wynosi 23 proc., a podlaskim – 25 proc. Pozytywnie zaś wyróżnia się przede wszystkim województwo śląskie, a w szerszym ujęciu – zachodnia i południowa część Polski. Z uwagi na wielość czynników kształtujących kapitał społeczny, jednoznaczne wyjaśnienie przyczyn takiego rozkładu geograficznego nie jest możliwe. Co więcej, jak wynika z badań szacujących zróżnicowanie kapitału społecznego w polskich regionach (Bednarek-Szczepańska, 2013), różne metody definicji i pomiaru sprawiają, że każdą próbę należy traktować jako jedną z wielu możliwości i każda podlega innej interpretacji (i jest na swój sposób niedoskonała). Należy przy tym zauważyć, że nieuwzględnienie w naszym pomiarze poziomu kapitału społecznego udziału w organizacjach (który uznajemy za swoistą konsekwencję wykorzystywania tego zasobu, a nie definiujący go element), sprawia że nie możemy wprost porównywać naszych wyników z analogicznymi badaniami, które z racji na inną konceptualizację kapitału społecznego mogą dawać przeciwne wyniki. Opracowana przez nas mapa zróżnicowania kapitału społecznego województw ogranicza się do pokazania skali tego zasobu przez pryzmat poziomu zaufania, braku akceptacji dla nieprzestrzegania wybranych

norm oraz wielkości i siły relacji w ramach sieci społecznych. Idąc tropem prekursorów teorii kapitału społecznego wyjaśnić takiego zróżnicowania można dopatrywać się w uwarunkowaniach historycznych, lokalnych tradycji i kompozycji demograficznej (bardziej jednorodna wiąże się np. z większym poziomem wzajemnego zaufania i przez to z większym usieciowieniem). Jednak wzajemne oddziaływanie różnych elementów budujących zasoby kapitału społecznego sprawia, że wykazanie dokładnych przyczyn takiego czy innego zróżnicowania przestrzennego w tym zakresie wymaga pogłębionych badań na poziomie lokalnym – powiatów i gmin.

Mapa 1. Osoby o wysokim poziomie kapitału społecznego w ogóle badanych z każdego województwa (w proc.)



Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów.

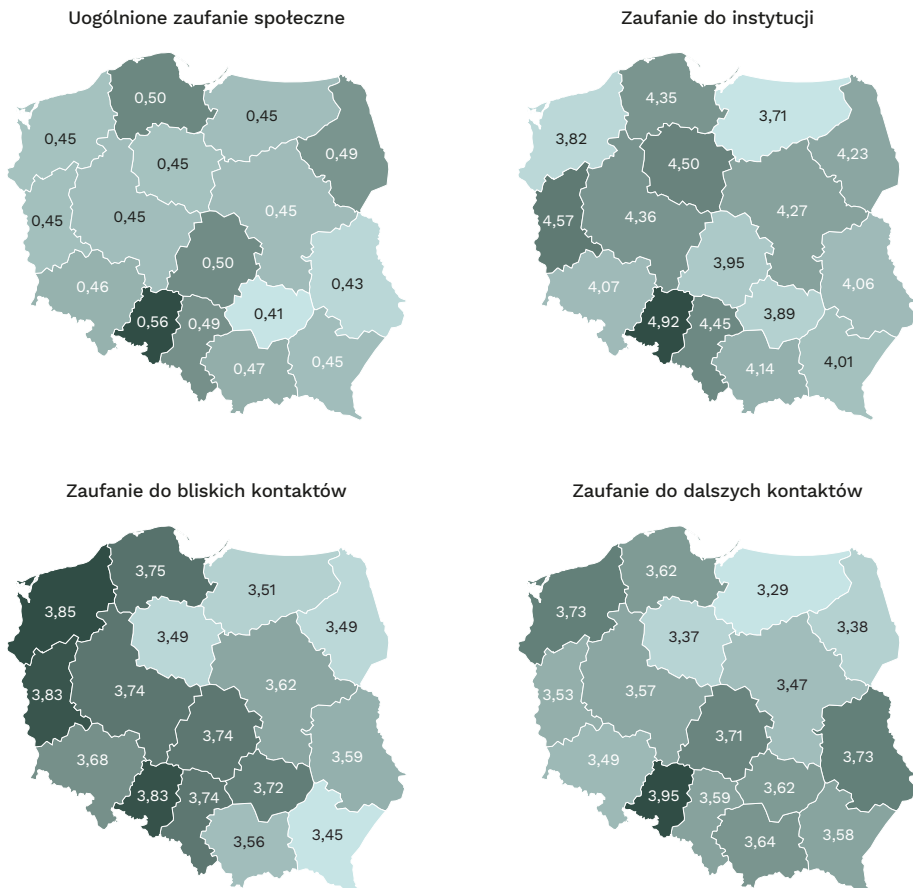
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Geograficzny rozkład komponentów kapitału społecznego zobrazowaliśmy za pomocą średniej wartości w poszczególnych wymiarach. Wymiary zostały określone na podstawie klasyfikacji z tabeli 3 z podrozdziału 2.1. **Różnice w średnich wartościach poszczególnych komponentów kapitału społecznego między województwami z reguły nie są bardzo wyraźne.** Tylko w niektórych przypadkach występuje statystyczna istotność różnic w średnich wartościach tych komponentów między województwami. Przykładowo, w kwestii zaufania do instytucji i organizacji, województwo opolskie wyróżnia się istotnie pozytywnie, zaś warmińsko-mazurskie negatywnie. Różnice nie są jednak istotne w pomiarze uogólnionego zaufania. W kwestii przestrzegania norm

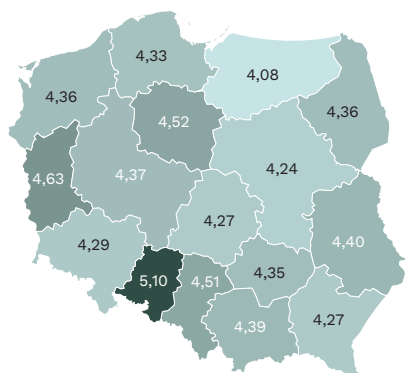
prawnych istotnie dobrze ponownie wypada województwo opolskie, a także śląskie, lubuskie i kujawsko-pomorskie. Natomiast ogólnie rzecz ujmując różnice w każdym z wymiarów kapitału społecznego i tak są bardzo niewielkie, więc trudno mówić o specyficznych tendencjach czy zależnościach w tym zakresie.

Największe sieci bliskich kontaktów średnio posiadają respondenci w województwie podlaskim i lubuskim, a dalszych sieci – w podlaskim i opolskim. Kontakty w ramach sieci społecznych są statystycznie najbardziej intensywne w Polsce południowo-zachodniej.

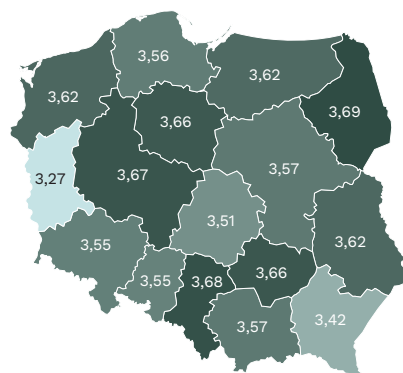
Mapa 2. Średnia wartość poszczególnych komponentów kapitału społecznego w ogóle badanych z każdego województwa



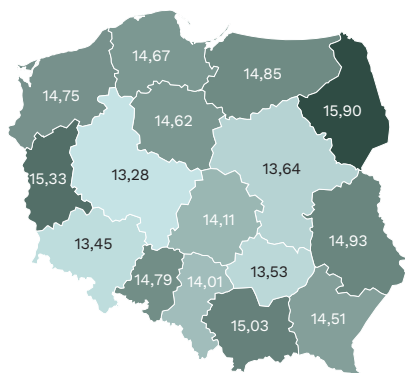
Normy



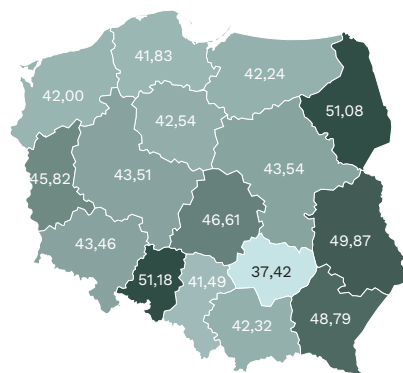
Tolerancja



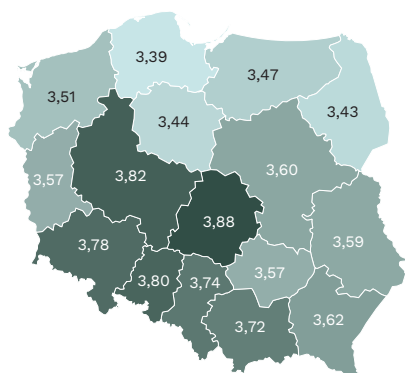
Wielkość bliskiej sieci *



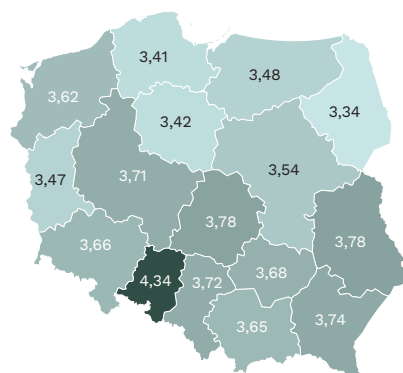
Wielkość dalszej sieci *



Kontakt z osobami z bliskiej sieci *



Kontakt z osobami z dalszej sieci *



Uwaga: w komponentach oznaczonych "*" próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne szacunki w pytaniach o wielkość sieci, zawyżone przez część respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Badanie kapitału społecznego na poziomie województw, choć dostarcza cennych informacji, może być niewystarczające do pełnego uchwycenia lokalnych różnic. Województwa to duże i zróżnicowane jednostki administracyjne, w których występują wewnętrzne różnice kulturowe, ekonomiczne i społeczne. W związku z tym, aby uzyskać bardziej szczegółowy obraz zróżnicowania przestrzennego kapitału społecznego, warto zejść na niższy poziom analizy. Nie dysponowaliśmy jednak wystarczającymi danymi w tym zakresie.

3. Kapitał społeczny w wymiarze powiązań indywidualnych i instytucjonalnych

Kapitał społeczny – w przeciwieństwie do kapitału ludzkiego – nie ogranicza się do zasobów indywidualnych jednostki, ale jest silnie powiązany z wpływami i zasobami jej otoczenia. Dlatego w tym rozdziale przyglądamy się bliżej wybranym elementom sieci społecznych na poziomie powiązań indywidualnych i instytucjonalnych, które nie zostały uwzględnione w głównej analizie skupień oraz pomiarze poziomu kapitału społecznego w poszczególnych klastrach. Warto je jednak przeanalizować, ponieważ zrozumienie jakie czynniki sprzyjają wzmocnieniu kapitału społecznego jest niezbędnym warunkiem opracowania skutecznej strategii jego rozwijania.

3.1. Charakterystyka sieci społecznych

Przeprowadzone badanie umożliwiło nam scharakteryzowanie sieci kontaktów Polaków pod względem homogeniczności na poziomie zainteresowań oraz poglądów politycznych i religijnych. Zidentyfikowaliśmy także ilu Polaków ma dostęp do osób o silnej pozycji politycznej, społecznej lub finansowej. Pytanie o wzajemną znajomość kontaktów dostarcza informacji na temat gęstości (albo poziomu zamknięcia) sieci społecznej i świadczy o potencjale do rozwoju kapitału wiążącego.

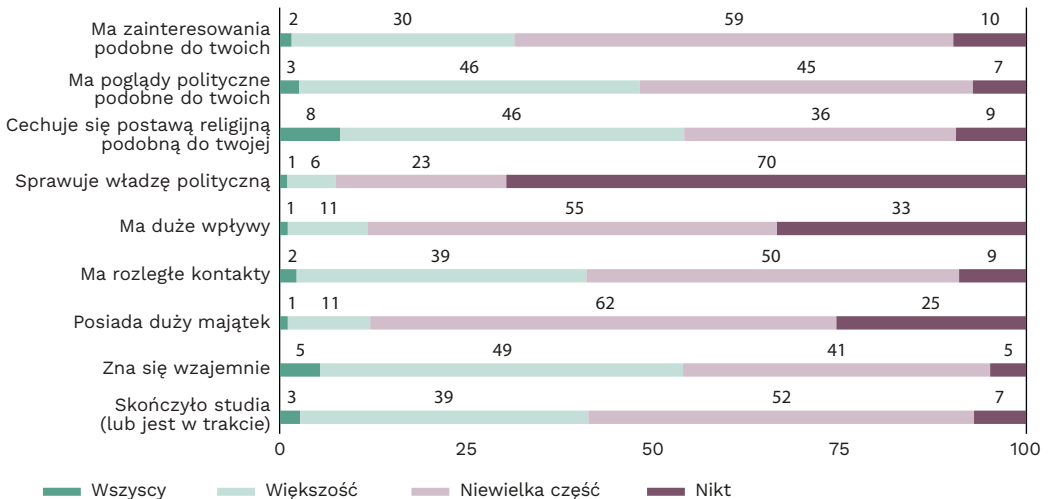
Nieco ponad połowa respondentów deklaruje, że wszystkie lub większość ich kontaktów zna się wzajemnie (odpowiednio 5 proc. i 49 proc.). **Można więc powiedzieć, że sieć społeczna ponad połowy Polaków nie jest zbyt szeroka i ogranicza się głównie do jednej grupy, co sygnalizuje niski poziom kapitału łączącego.**

Zbadaliśmy poczucie podobieństwa respondentów do ich sieci społecznej. Pytaliśmy w jakim stopniu ich kontakty podzielają te same zainteresowania, poglądy polityczne oraz postawę religijną. Spośród tych cech **Polacy najczęściej wskazują, że z kontaktami łączy ich stosunek do wiary i poglądy polityczne.** Trzeba jednak podkreślić, że odsetki tych, którzy deklarują

w tym zakresie podobieństwo i jego brak są zbliżone. Ponad połowa respondentów twierdzi, że ich kontakty są do nich podobne pod względem postaw religijnych: 8 proc. deklaruje, że dotyczy to wszystkich, a 46 proc. – większości spośród ich znajomych. Z kolei pod względem poglądów politycznych, 46 proc. deklaruje, że większość jest do nich podobna pod tym względem, a 3 proc., że wszyscy. Prawie co trzeci Polak (32 proc.) deklaruje, że większość lub wszyscy spośród jego znajomych mają podobne zainteresowania do niego.

Co trzeci Polak (33 proc.) ma w swojej sieci społecznej kogoś, kto jego zdaniem jest wpływową osobą, a co czwarty (25 proc.) zna osobiście kogoś, kto posiada duży majątek. 30 proc. respondentów twierdzi, że w ich sieci społecznej znajdują się osoby sprawujące władzę polityczną. Tylko 9 proc. wskazuje, że nie zna nikogo, kto miałby rozległe kontakty.

Wykres 20. Rozkład odpowiedzi na pytania dotyczące oceny własnej sieci społecznej respondentów pod kątem dziewięciu charakterystyk (w proc.)

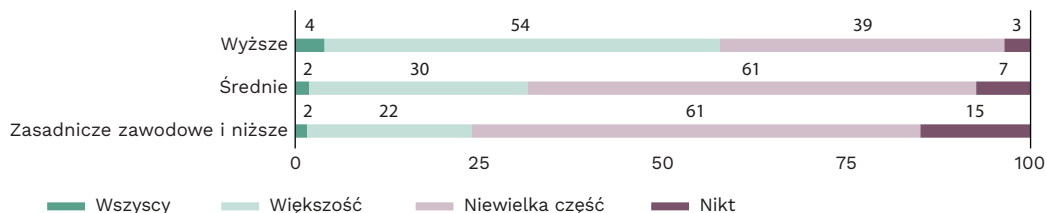


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Im wyższe wykształcenie respondenta, tym większa część jego kontaktów posiada dyplom uczelni wyższej, co wskazuje na tendencję do tworzenia homogenicznych sieci społecznych pod względem poziomu wykształcenia.

Spośród osób z wyższym wykształceniem ponad połowa (58 proc.) deklaruje, że większość lub wszystkie ich kontakty także skończyły studia. Wśród osób z wykształceniem średnim na taką sytuację wskazuje prawie co trzecia osoba (32 proc.), a z zawodowym i niższym prawie co czwarta (24 proc.). Z kolei odsetek osób, które deklarują, że studiów nie skończył nikt w ich sieci kontaktów jest tym niższy, im wyższe jest wykształcenie respondenta. Wśród osób z wykształceniem wyższym to tylko 3 proc., z wykształceniem średnim 2,5 razy więcej (7 proc.), a zawodowym i niższym – 5 razy więcej (15 proc.).

Wykres 21. Deklarowana część kontaktów respondentów, które mają skończone studia lub są w trakcie, w zależności od poziomu wykształcenia (w proc.)



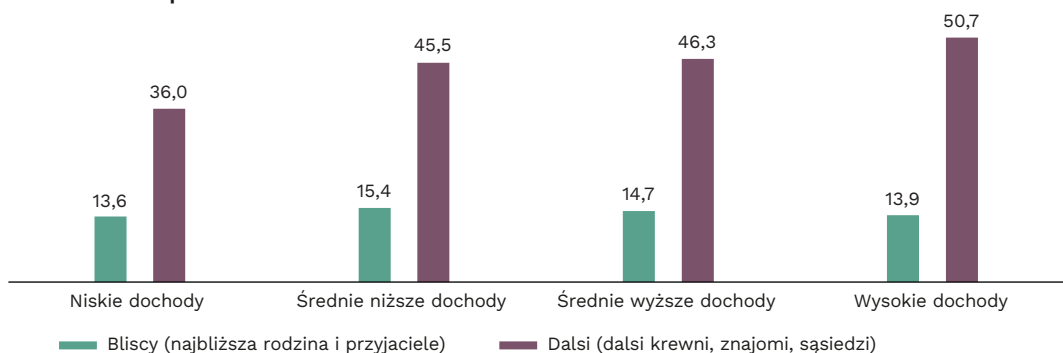
Uwaga: ze względu na brak danych dotyczących wykształcenia próba ograniczona do 2544 obserwacji.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Im wyższe dochody netto gospodarstwa domowego respondenta, tym wyższe szacunki średniej liczby osób w jego dalszej sieci kontaktów.

Może to oznaczać, że niższe dochody przyczyniają się do wyższego wykluczenia społecznego, co w efekcie prowadzi do mniejszej sieci kontaktów. Trzeba jednak podkreślić, że liczba osób w sieciach była szacowana przez respondentów, a więc na ostateczny wynik może wpływać wiele czynników, łącznie z indywidualnym usposobieniem badanych. Wśród osób, których gospodarstwa domowe zarabiają do 2000 PLN netto średnia liczba kontaktów z rodziny i przyjaciół wyniosła 13,6, a spośród dalszej sieci, na którą składają się znajomi, dalsza rodzina i sąsiedzi – 36,0. Dla najzamożniejszych respondentów bliższa sieć jest podobnej wielkości i wynosi średnio 13,9 osób, a dalsza większa – wynosi 50,7 osób.

Wykres 22. Średnia liczebność bliższej i dalszej sieci społecznej w podziale na dochody respondentów



Uwaga: podziału pod względem dochodów dokonaliśmy według kwartyli dochodów netto gospodarstwa domowego w przeliczeniu na osobę. Z powodu odmowy odpowiedzi na pytanie o dochód przez część respondentów i nierealistyczne, zawyżone szacunki w pytaniach o wielkość sieci próba jest ograniczona do 1885 obserwacji.

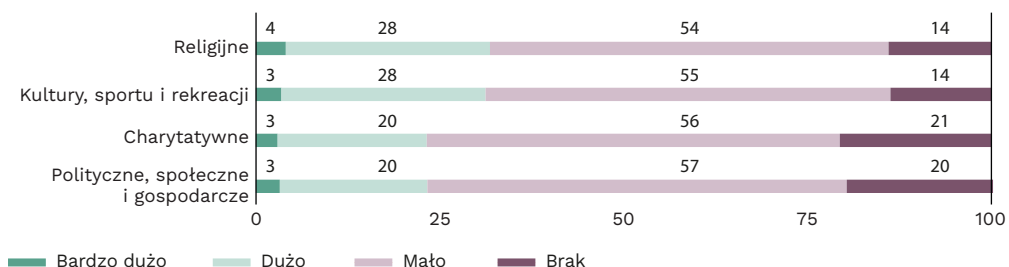
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

3.2. Powiązania instytucjonalne

O instytucjach wspominaliśmy w rozdziale pierwszym, przy okazji analizy zaufania do wybranych podmiotów publicznych, prywatnych i pozarządowych. Subiektywnie deklarowane zaufanie nie daje jednak pełnego obrazu jednostki w odniesieniu do jej otoczenia instytucjonalnego w jakim funkcjonuje na co dzień. Zapytaliśmy więc Polaków o ich percepcję tego otoczenia, w szczególności z perspektywy oceny jego przydatności społecznej i indywidualnej.

Polacy najczęściej identyfikują w swoim otoczeniu organizacje religijne oraz kultury, sportu i rekreacji. Poprosiliśmy badanych aby ocenili, ile organizacji spośród każdej z czterech kategorii – religijnych; kultury, sportu i rekreacji; charytatywnych oraz politycznych, społecznych i gospodarczych – znajduje się w ich miejscowości lub okolicy. Naszym celem nie było zmierzenie rzeczywistego zasięgu różnych typów organizacji, ale świadomości badanych o istnieniu takich grup, która świadczy o większej dostępności tych organizacji i wspomaga budowanie kapitału łączącego. 86 proc. Polaków identyfikuje jakąkolwiek organizację religijną w swoim otoczeniu. Taki sam odsetek deklaruje, że w jego okolicy działają organizacje kultury, sportu i rekreacji. Nieco mniej osób identyfikuje organizacje charytatywne oraz polityczne, społeczne i gospodarcze – odpowiednio 78 proc. i 79 proc. ankieterowanych.

Wykres 23. Odpowiedzi na pytanie: „Ile organizacji należących do opisanych poniżej kategorii znajduje się w Twojej miejscowości lub okolicy?” (w proc.)

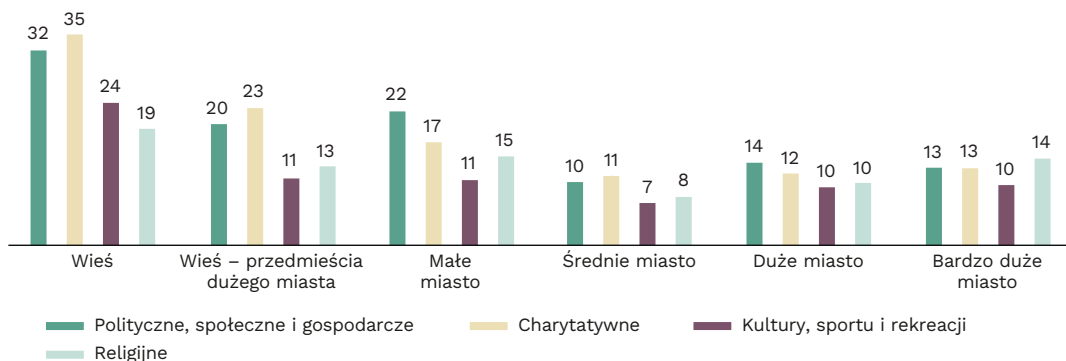


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Polacy mieszkający na wsiach deklarują znacznie mniejszy dostęp do organizacji każdego typu. Aż 35 proc. wskazuje, że w ich okolicy nie funkcjonuje żadna inicjatywa charytatywna, a 32 proc. deklaruje brak grup związanych ze sprawami politycznymi, społecznymi i gospodarczymi. Prawie co czwarty mieszkaniec wsi wskazuje, że w jego miejscu zamieszkania nie ma organizacji kultury, sportu i rekreacji (24 proc.), a niespełna co piąty deklaruje brak grup religijnych (19 proc.). **Największa dostępność organizacji nie występuje jednak w największych miastach, lecz średnich.** Odsetek

osób, które deklarują, że w ich okolicy nie występuje dana organizacja wynosi 10 proc. dla zgromadzeń politycznych, społecznych i gospodarczych, 11 proc. dla charytatywnych, 7 proc. dla kultury, sportu i rekreacji oraz 8 proc. dla religijnych.

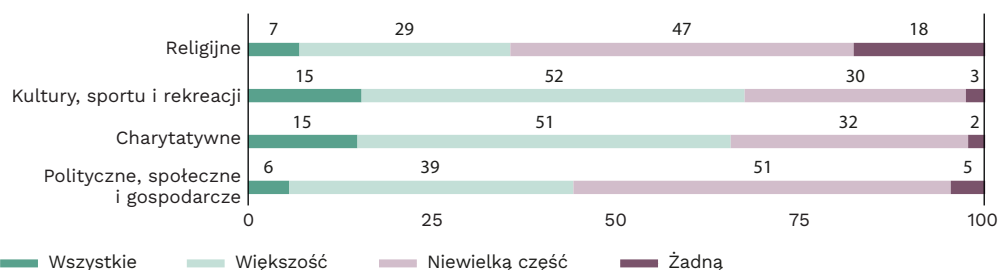
Wykres 24. Deklaracje respondentów dotyczące braku organizacji wskazanego typu w ich okolicy w zależności od wielkości miejscowości (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Jednocześnie, spośród wymienionych organizacji, Polacy uznają grupy religijne oraz polityczne, społeczne i gospodarcze za najmniej potrzebne. W przypadku organizacji religijnych aż 18 proc. twierdzi, że żadna z nich nie jest potrzebna, a 47 proc. wskazuje, że jedynie niewielka część. W przypadku organizacji politycznych, społecznych i gospodarczych odsetek tych, którzy nie widzą potrzeby istnienia żadnej z nich jest ponad trzy razy mniejszy i wynosi 5 proc. Ponad połowa Polaków (51 proc.) dostrzega potrzebę funkcjonowania tylko niewielkiej części tych organizacji.

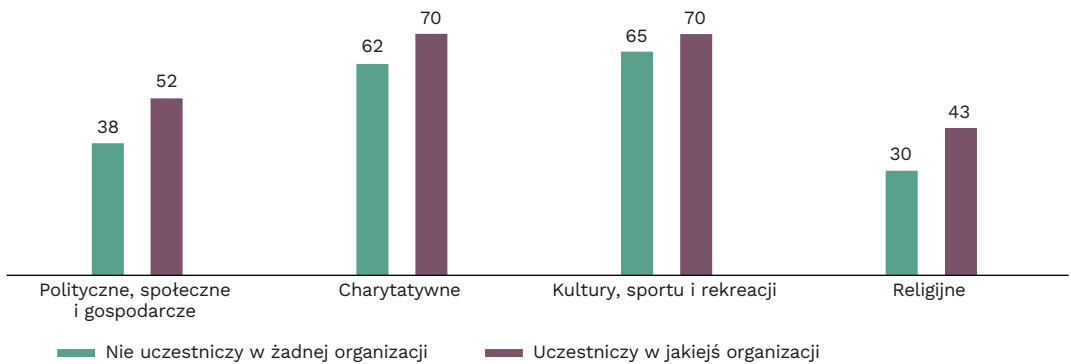
Wykres 25. Odpowiedzi na pytanie: „Ile z istniejących organizacji z poszczególnych kategorii uważasz za potrzebne?” (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Istnieje pozytywna współzależność pomiędzy uczestnictwem w jakiegokolwiek organizacji i postrzeganiem przydatności każdej z nich. Tylko 38 proc. spośród osób, które nie uczestniczą w żadnej zorganizowanej grupie uznaje, że wszystkie lub większość organizacji politycznych, społecznych i gospodarczych jest potrzebna. Wśród osób, które uczestniczą w jakiejś organizacji jest to ponad połowa (52 proc.). Dość duża różnica występuje także w przypadku grup religijnych – 30 proc. w stosunku do 43 proc. Z kolei dla organizacji charytatywnych to odpowiednio 62 proc. i 70 proc., a w stosunku do zrzeszeń skupionych na kulturze, sporcie i rekreacji – 65 proc. i 70 proc.

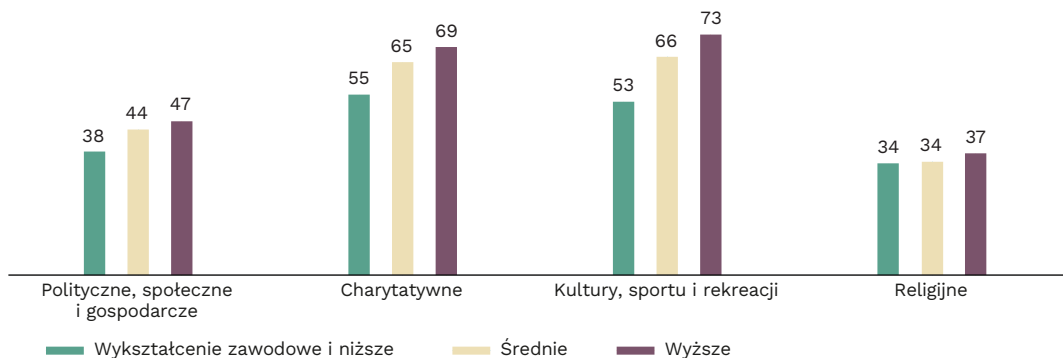
Wykres 26. Odpowiedzi na pytanie: „Ile z istniejących organizacji poszczególnych kategorii uważasz za potrzebne?” w zależności od uczestnictwa w działaniach jakiejś organizacji (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Ocena przydatności poszczególnych kategorii organizacji wydaje się związana z wykształceniem – im wyższy poziom edukacji, tym większe przekonanie o przydatności organizacji. W przypadku inicjatyw politycznych, społecznych i gospodarczych odsetki osób, które uznają wszystkie lub większość z nich za istotne wynoszą 38 proc. wśród Polaków z wykształceniem zawodowym i niższym, 44 proc. ze średnim i 47 proc. z wyższym. Dla organizacji charytatywnych to odpowiednio 55 proc., 65 proc. i 69 proc., a dla grup związanych z kulturą, sportem i rekreacją 53 proc., 66 proc. i 73 proc. Wśród organizacji religijnych różnice nie są jednak aż tak duże: 34 proc. osób z zawodowym i niższym oraz średnim wykształceniem uznaje je za potrzebne, a z wyższym 37 proc.

Wykres 27. Osoby, które zadeklarowały, że uznają wszystkie lub większość z wymienionych typów organizacji za potrzebne w zależności od poziomu wykształcenia (w proc.)



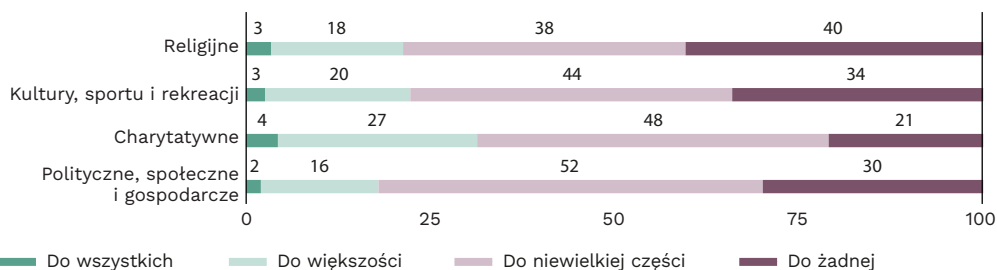
Uwaga: ze względu na brak danych dotyczących wykształcenia próba ograniczona do 2544 obserwacji.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Polacy raczej nie są przekonani, że mogą znaleźć wsparcie we wszystkich organizacjach funkcjonujących w ich okolicy.

Wydaje się, że najbardziej polegają na inicjatywach charytatywnych, choć nadal co piąty Polak nie zwróciłby się z prośbą o pomoc do tego typu organizacji (21 proc.). Tylko 4 proc. deklaruje, że mogłoby zwrócić się o pomoc do każdej z inicjatyw charytatywnych, 27 proc. do większości, a 48 proc. do niewielkiej części z nich. Najwięcej, bo aż 2/5 Polaków (40 proc.) deklaruje, że nie mogłoby zwrócić się o pomoc do żadnej z działających w ich miejscowości organizacji religijnych. Co trzeci Polak nie zwróciłby się natomiast do żadnej organizacji kultury, sportu i rekreacji (34 proc.), a 30 proc. – do zrzeszenia politycznego, społecznego lub gospodarczego.

Wykres 28. Odpowiedzi na pytanie: „Do ilu organizacji z poszczególnych kategorii mógłbyś zwrócić się o pomoc?” (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

4. Konsekwencje wysokiego kapitału społecznego

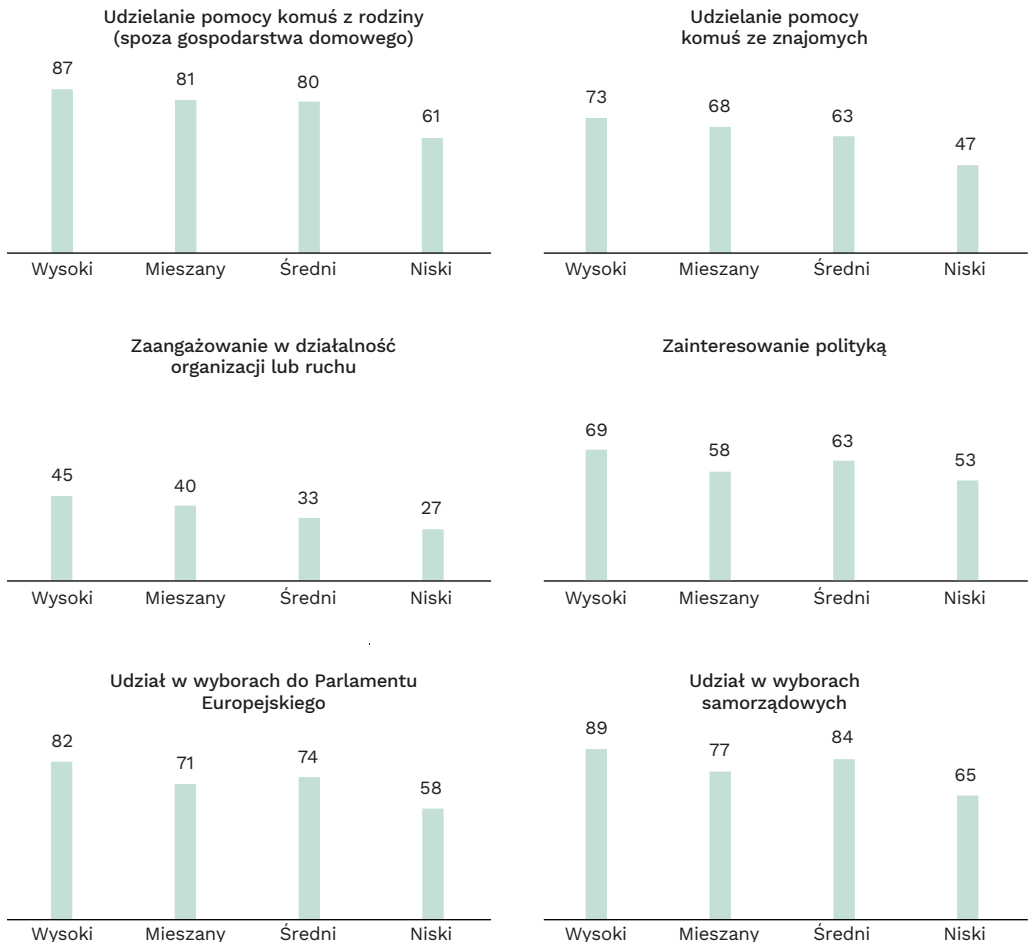
W analizie konsekwencji czy pożytków płynących z zasobu, jakim jest kapitał społeczny podkreślenia wymagają dwie kwestie. Po pierwsze, kapitał społeczny ma znaczenie zarówno dla jednostki działającej w sieci relacji, jak i dla zbiorowości, w której więzi zaufania stanowią kapitał całej grupy, a nawet społeczeństwa. Po drugie, mamy tu do czynienia z typowym dla badań społecznych problemem kierunku przyczynowości: z jednej strony zaufanie do innych sprzyja podejmowaniu zbiorowych inicjatyw, z drugiej – zaangażowanie we wspólne przedsięwzięcia może być swoistą szkołą współpracy i zaufania. Chociaż dyskusja o tym czy i na ile da się oddzielić elementy składowe kapitału społecznego od jego skutków jest ciągle otwarta, to na potrzeby większej czytelności analiz w naszym badaniu kierujemy się metodologicznym zaleceniem oddzielania w miarę możliwości tych dwóch kategorii, dlatego działania, które odzwierciedlają wysoki poziom kapitału społecznego (zaangażowanie społeczne, polityczne, udział w organizacjach, pomoc innym), traktujemy jako konsekwencje. Jednocześnie są to zachowania pożądane z perspektywy społeczeństwa i państwa oraz zaangażowanych w nie jednostek. Coraz więcej badaczy wskazuje też na wpływ kapitału społecznego na subiektywne poczucie dobrobytu i temu też poświęcimy część tego rozdziału. Na koniec omówimy potencjalny wpływ kapitału społecznego na wybrane zjawiska kształtujące sytuację gospodarczą.

4.1. Zachowania prospołeczne a poziom kapitału społecznego

Każde z zachowań prospołecznych, o które pytaliśmy w ankiecie, najczęściej pojawia się wśród osób o wysokim kapitale społecznym, a najrzadziej – wśród osób o niskim. Największe różnice dotyczą udziału w wyborach. W grupie osób o wysokim kapitale społecznym 82 proc. głosowało w wyborach do Parlamentu Europejskiego i 89 proc. w wyborach samorządowych. W grupie o niskim kapitale społecznym było to odpowiednio 58 proc. i 65 proc. Podobne różnice – 26 pkt. proc. – dotyczą udzielania pomocy innym osobom.

W grupach o mieszanym i średnim poziomie kapitału społecznego odsetek osób prezentujących prospołeczne zachowania jest niższy niż w grupie o wysokim i wyższy niż w grupie o niskim poziomie kapitału społecznego. Grupa o mieszanym kapitale społecznym to grupa, w której stosunek do norm i tolerancja są na niższym poziomie, a wielkość sieci społecznych – na wyższym. Z jednej strony, osoby, które zaliczają się do grupy o mieszanym kapitale społecznym częściej niż osoby o średnim poziomie deklarowały, że udzielają pomocy znajomym (68 proc. wobec 63 proc.) oraz angażują się w działalność organizacji lub ruchów (40 proc. wobec 33 proc.). Z drugiej strony, osoby o średnim poziomie kapitału społecznego charakteryzują się wyższym zaangażowaniem politycznym – częściej deklarowały, że interesują się polityką (63 proc. wobec 58 proc.), brały udział w wyborach do Parlamentu Europejskiego (74 proc. wobec 71 proc.) i wyborach samorządowych (84 proc. wobec 77 proc.).

Wykres 29. Osoby prezentujące prospołeczne zachowania według poziomu kapitału społecznego (w proc.)



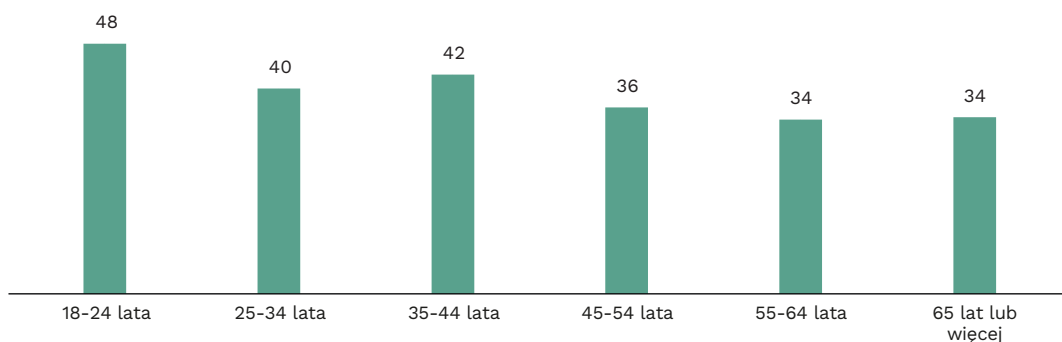
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

4.2. Działalność w organizacjach

Około 2/5 Polaków było zaangażowanych w działalność organizacji charytatywnych lub prospołecznych w ostatnim roku. W badaniu uwzględniliśmy różne typy organizacji – charytatywne lub prospołeczne, zrzeszające osoby o podobnych zainteresowaniach, nastawione na integrację i wspólne spędzanie czasu (np. koła gospodyń wiejskich, studenckie), na realizację konkretnego celu lub wspólnych interesów (np. partie polityczne, rady rodziców) i religijne. Uzyskany wynik (38 proc.) jest zbliżony do wyniku badań CBOS (2024) – 40 proc.

Młodsze osoby częściej uczestniczyły w działalności organizacji i ruchów niż starsze. W najmłodszej grupie wiekowej 18-24 lata odsetek zaangażowanych wyniósł 48 proc., wśród osób w wieku 25-44 lata ok. 40 proc., a w grupach wiekowych powyżej 44 lat ok. 35 proc. Warto zauważyć, że jest to odwrotna zależność niż obserwowana dla większości komponentów kapitału społecznego, których wskaźniki dla młodszych były niższe niż dla starszych.

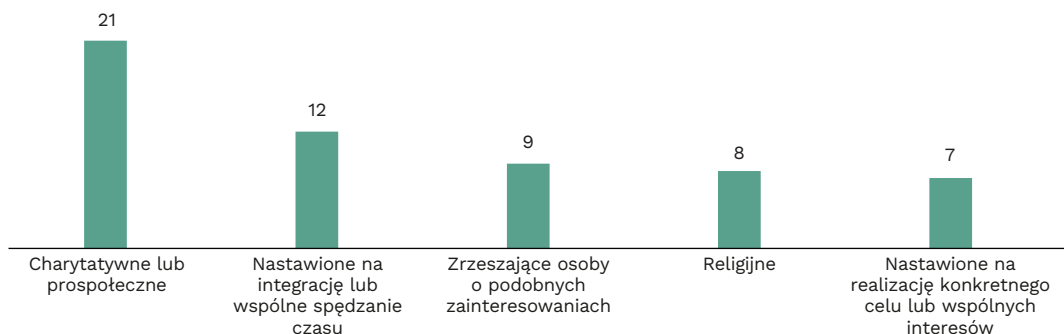
Wykres 30. Osoby zaangażowane w działalność organizacji lub ruchu w zależności od wieku (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Najbardziej popularne są organizacje charytatywne lub prospołeczne. W ich działalności przynajmniej raz w roku angażowało się 21 proc. osób. Odsetek udzielających się w organizacjach lub ruchach nastawionych na integrację lub wspólne spędzanie czasu był prawie dwukrotnie mniejszy (12 proc.). W pozostałych typach organizacji – zrzeszających osoby o podobnych zainteresowaniach, religijnych oraz nastawionych na realizację konkretnego celu lub wspólnych interesów – nie przekroczył 10 proc.

Wykres 31. Osoby zaangażowane w działalność ruchu lub organizacji, według typu organizacji (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

4.3. Pomoc i wsparcie

Większość Polaków pomaga swojej rodzinie. Jakiegokolwiek pomocy osobom z rodziny spoza gospodarstwa domowego w ciągu roku udzieliło 79 proc. respondentów. Najczęściej udzielanymi formami wsparcia były: podwiezienie kogoś samochodem (36 proc.), wsparcie emocjonalne w trudnych chwilach (35 proc.), zrobienie zakupów (33 proc.), poszukiwanie informacji (31 proc.).

Wykres 32. Formy pomocy rodzinie spoza gospodarstwa domowego w ostatnich 12 miesiącach (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Pomoc znajomym też jest powszechna, choć nieco rzadsza. Odsetek osób, które w ciągu roku udzieliły jakiegś pomocy znajomym wyniósł 64 proc.

Wśród konkretnych form pomocy najczęściej wskazywano podwiezienie kogoś samochodem, wsparcie emocjonalne w trudnych chwilach (24 proc.), poszukiwanie informacji (21 proc.), zrobienie zakupów (17 proc.). Stosunkowo duży odsetek respondentów (36 proc.) wskazało, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy nie zdarzyło im się udzielić pomocy osobom spoza ich gospodarstwa domowego.

Wykres 33. Formy pomocy znajomym w ostatnich 12 miesiącach (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

W raporcie PIE z 2022 r. pokazaliśmy, że 77 proc. Polaków zaangażowało się w pomoc uchodźcom w pierwszych trzech miesiącach po wielkoskalowej inwazji Rosji na Ukrainę. Pomoc ta przybierała różne formy – od wsparcia finansowego i rzeczowego, przez różnego rodzaju działania wolontariackie, aż po udostępnianie własnych domów i mieszkań osobom pozostającym bez dachu nad głową. Poziom zaangażowania Polaków w pomoc w tamtym okresie był bezprecedensowy. Odsetki osób pomagających w jakiejś formie rodzinie lub znajomym są zbliżonej wielkości, ale należy zauważyć, że pomoc ta może być dużo mniej intensywna (dotyczy okresu 12 miesięcy). Tym niemniej ze statystyk wyłania się obraz naszego społeczeństwa, w którym zaangażowanie w działalność organizacji jest raczej niskie, za to nieformalna forma pomocy – dużo bardziej powszechna.

4.4. Kapitał społeczny a subiektywne poczucie dobrobytu

W literaturze naukowej poświęconej korelacji poziomu kapitału społecznego z subiektywnym poczuciem dobrobytu, satysfakcji z życia lub szczęścia podkreśla się pozytywny związek wysokiego poziomu kapitału społecznego z powyższymi miarami jakości życia. Przy zdefiniowaniu kapitału społecznego na podstawie jego trzech podstawowych wymiarów: zaufanie, sieci społeczne i normy, badania wykazały, że zaufanie społeczne, instytucjonalne a także udział w sieciach społecznych mają pozytywny wpływ na dobrostan obywateli (Portela, Neira, 2013). Osoby, które darzą większym zaufaniem innych ludzi i instytucje, mają bardziej rozbudowane życie społeczne, odczuwają wyższy poziom szczęścia i satysfakcji z życia. Nie każde jednak zaangażowanie społeczne może przynieść podobne korzyści. Zwłaszcza zaangażowanie w sieci społeczne o charakterze politycznym nie przekłada się na wzrost poziomu subiektywnego poczucia dobrobytu. Podobnie wzrost poziomu kapitału społecznego nie musi być pozytywnie skorelowany w społeczeństwie z subiektywnym poczuciem dobrobytu, jeśli niektóre z jego grup (np. imigranci) rzadziej uczestniczą w sieciach społecznych (Sarracino, 2013).

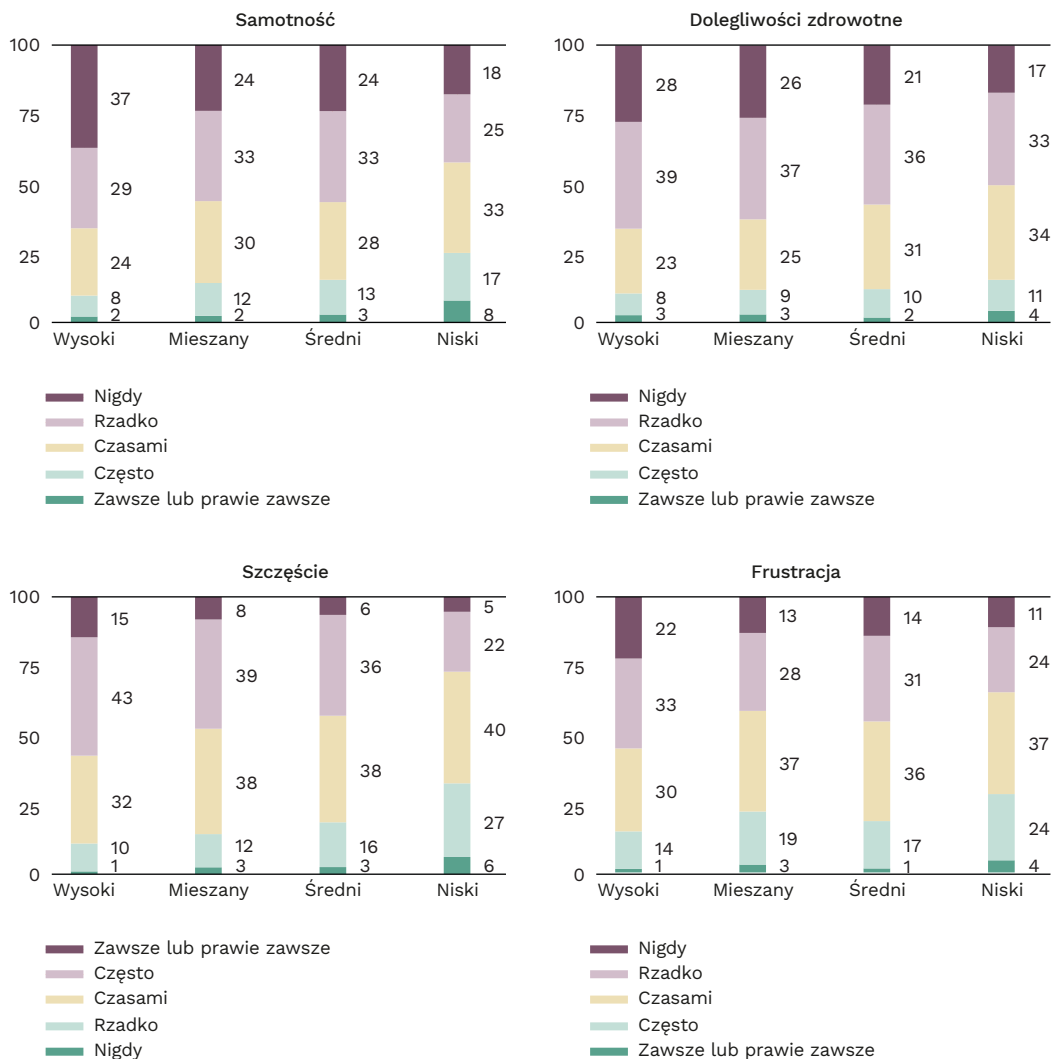
W nawiązaniu do powyższych ustaleń, analizy przywołane poniżej przedstawiają jak poziom kapitału społecznego koreluje z kluczowymi elementami subiektywnego poczucia dobrostanu, do których zalicza się między innymi częstotliwość odczuwania samotności, szczęścia, częstość występowania chorób oraz poziom frustracji w różnych klastrach respondentów.

Osoby o wysokim kapitale społecznym najrzadziej deklarowały, że często czuły się samotne, a osobom o niskim kapitale społecznym najczęściej doświadczały samotność. W grupie o wysokim kapitale społecznym największy odsetek osób (37 proc.) deklaruje, że nigdy nie czuły się samotne, a jedynie 2 proc. odczuwa samotność zawsze lub prawie zawsze. W grupie o niskim kapitale społecznym 8 proc. osób odczuwało samotność zawsze lub prawie zawsze, 17 proc. osób odczuwało samotność często, a tylko 18 proc. nigdy nie czuło się samotnych.

W miarę spadku kapitału społecznego wzrasta odsetek osób, które deklarowały, że mierzą się z dolegliwościami zdrowotnymi. Wśród osób o wysokim kapitale społecznym 39 proc. deklaruje, że rzadko czuły się chore w ostatnim miesiącu, co jest najwyższym odsetkiem w porównaniu z innymi grupami. Ponadto 28 proc. respondentów w tej grupie nie miało dolegliwości chorobowych w tym okresie. W grupie o mieszanym kapitale społecznym wyniki są zbliżone, z tym, że nieco więcej osób (25 proc.) deklaruje dolegliwości chorobowe czasami, a 26 proc. nigdy nie odczuwało choroby. W grupie o średnim kapitale społecznym zauważalna jest tendencja do częstszego odczuwania choroby: 31 proc. osób czuło się czasami chore, 10 proc. często, a tylko 21 proc. nigdy nie miało takich odczuć. W grupie o niskim kapitale społecznym odsetek osób, które nigdy nie czuły się chore, spada do 17 proc., a 34 proc. deklaruje, że czasami odczuwało chorobę. W tej grupie najwyższy jest również odsetek osób, które często (11 proc.), zawsze lub prawie zawsze czuły się chore (4 proc.).

Osoby o wysokim kapitale społecznym najczęściej deklarowały, że zawsze lub prawie zawsze odczuwały szczęście. W grupie o wysokim kapitale społecznym 15 proc. osób deklaruje, że zawsze lub prawie zawsze czuło się szczęśliwe, a 43 proc. często odczuwało szczęście. W tej grupie tylko 1 proc. osób nigdy nie czuło się szczęśliwe.

Wykres 34. Osoby w zależności od częstotliwości odczuwania określonych elementów subiektywnego wrażenia dobrostanu według poziomu kapitału społecznego (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

W grupie o mieszanym kapitale społecznym 8 proc. osób czuło się zawsze lub prawie zawsze szczęśliwe, a 39 proc. często. Również w tej grupie niewielki odsetek (3 proc.), nigdy nie odczuwał szczęścia. W grupie o średnim kapitale społecznym odsetek osób odczuwających szczęście zawsze lub prawie zawsze spada do 6 proc., a 36 proc. osób deklaruowało, że często są szczęśliwe. W tej grupie 3 proc. osób nigdy nie odczuwało szczęścia. Natomiast w grupie o niskim kapitale społecznym tylko 5 proc. osób czuło się zawsze szczęśliwe, a 22 proc. często odczuwało szczęście. Zauważalnie wyższy odsetek (aż 6 proc.) osób w tej grupie, deklaruje, że nigdy nie czuło się szczęśliwe.

Niższy kapitał społeczny współwystępuje z częstszym odczuwaniem frustracji, podczas gdy w grupach o wyższym kapitale społecznym frustracja jest rzadsza. Z danych dotyczących odczuwania frustracji w różnych grupach kapitału społecznego wynika, że w grupie o wysokim kapitale społecznym jedynie 1 proc. osób deklaruje, że zawsze lub prawie zawsze czuło się sfrustrowany, a kolejne 14 proc. często odczuwało frustrację. Z kolei 33 proc. osób w tej grupie rzadko kiedy czuło się sfrustrowane, zaś aż 22 proc. nigdy. W grupie o mieszanym kapitale społecznym 3 proc. osób odczuwało frustrację zawsze lub prawie zawsze, a 19 proc. często. W tej grupie 28 proc. osób deklaruje, że rzadko czuło się sfrustrowane, a 13 proc. nigdy nie odczuwało frustracji. W grupie o średnim kapitale społecznym 1 proc. osób czuło się zawsze sfrustrowane, a 17 proc. często. Z kolei 31 proc. osób w tej grupie rzadko odczuwało frustrację, a 14 proc. nigdy nie miało takich odczuć. Natomiast w grupie o niskim kapitale społecznym 4 proc. osób deklaruje, że zawsze czuło się sfrustrowane, zaś aż 24 proc. często odczuwało frustrację. Niemal więc co trzeci respondent z tej grupy żyje z frustracją na co dzień. W tej grupie tylko 11 proc. osób nigdy nie odczuwało frustracji, co jest najniższym odsetkiem w porównaniu z innymi grupami.

4.5. Kapitał społeczny a gospodarka

Kapitał społeczny nie jest zmienną gospodarczą sensu *stricto*. To skomplikowany amalgamat indywidualnych cech psychologicznych i osobowościowych oraz charakterystyk społeczności i różnego typu grup, w których umiejscowiona jest jednostka. Dlatego rozważanie relacji między poziomem kapitału społecznego a ważnymi czynnikami gospodarczymi i ekonomicznymi daje co najwyżej pośredni wgląd w relację między różnymi zmiennymi. Tym bardziej wyzwaniem stanowi rzetelne wnioskowanie o przyczynowości – o wpływie kapitału społecznego na gospodarkę państwa lub zamożność pojedynczych ludzi, lub też o odwrotnej zależności. Do tego potrzebne są pogłębione i odpowiednio zaprojektowane badania, także o charakterze eksperymentalnym.

W badaniach porównawczych na poziomie międzynarodowym ceną, którą płaci się za możliwość dokonywania porównań państw jest zazwyczaj duże uproszczenie miar kapitału społecznego. Wówczas taka prosta, zagregowana zmienna wyrażająca kapitał społeczny nierzadko przyjmuje wyższe wartości w państwach czy regionach lepiej rozwiniętych. Porównania geograficzne są ponadto narażone na tzw. błąd ekologiczny (*ecological fallacy*), czyli nieuprawnione wnioskowanie o cechach jednostki na podstawie miar zagregowanych (lub odwrotnie). W naszym badaniu zebraliśmy dane jednostkowe – odpowiedzi pojedynczych osób, przy reprezentatywności zachowanej na poziomie województw. Dlatego w omawianych tu analizach skupiliśmy się na zależnościach w ramach tego zbioru odpowiedzi i w związku z tym nie dokonujemy porównań naszych wyników z innymi niż zebrane w tym badaniu danymi (zagregowanymi np. na poziomie województw czy państw).

Pomimo wspomnianych ograniczeń metodologicznych, nasze ustalenia pokazują jednak, że **wyższy poziom kapitału społecznego idzie w parze z wyższymi dochodami oraz poziomem subiektywnie odczuwanego dobrostanu.**

4.5.1. Kapitał społeczny a dochody

Wyniki analizy statystycznej relacji między osobistymi dochodami a kapitałem społecznym wskazują na istotność tej zmiennej dla dobrostanu finansowego – niezależnie od innych czynników. Wyniki uporządkowanej regresji logistycznej wskazują, że wyższy poziom kapitału społecznego (w stosunku do poziomu najniższego) powiązany jest z większą szansą na znalezienie się w wyższym kwartylu dochodowym⁴ (tabela 4). **Wartości oszacowanych współczynników wskazują, że im wyższy poziom kapitału społecznego respondenta, tym wyższe prawdopodobieństwo znalezienia się w wyższych kwartylach dochodowych**, co jest spodziewanym wynikiem biorąc pod uwagę teoretyczne przesłanki i literaturę przedmiotu. Poziom kapitału społecznego pozostaje istotną zmienną (choć istotność średniego poziomu – przy porównywaniu z poziomem niskim – jest niewielka lub wręcz nie występuje) przy jednoczesnej istotności statystycznej innych zmiennych, które w literaturze ekonomicznej tradycyjnie uważa się za ważne czynniki wysokości dochodów: edukacji, wielkości miejscowości zamieszkania, płci czy wykształcenia. Jedynie wiek respondentów okazał się nieistotny.

⁴ Kwartył dochodowy oznacza odsetek respondentów wynoszący dokładnie 25 proc., uporządkowany według dochodu respondentów, tj. pierwszy kwartył to 25 proc. badanych o najniższych dochodach w naszej próbie, a czwarty kwartył – 25 proc. ankietowanych o najwyższych dochodach w naszej próbie.

Tabela 4. Determinanty dochodów osobistych w próbie, tj. zakwalifikowania obserwacji do kwartyli dochodowych – wyniki uporządkowanej regresji logistycznej

Zmienna objaśniana w obu modelach: kwartył dochodowy. Zmienna przybiera cztery wartości: 1 oznacza kwartył próby z najniższymi dochodami, a 4 – kwartył z najwyższymi dochodami		
Zmienne objaśniające	Model 1	Model 2
Wysoki kapitał społeczny	0,460*** (0,123)	0,620*** (0,121)
Mieszany kapitał społeczny	0,305** (0,144)	0,289** (0,143)
Średni kapitał społeczny	0,079 (0,125)	0,212* (0,124)
Baza: niski kapitał społeczny		
Wykształcenie zawodowe i niższe	-0,588*** (0,133)	-0,603*** (0,131)
Wykształcenie wyższe	0,684*** (0,094)	0,632*** (0,093)
Baza: wykształcenie średnie		
Płeć: mężczyzna	0,329*** (0,086)	0,318*** (0,085)
Baza: kobieta		
Wieś	-0,493*** (0,118)	-0,526*** (0,117)
Małe miasto	-0,532*** (0,150)	-0,522*** (0,150)
Duże miasto	-0,129 (0,135)	-0,148 (0,134)
Bardzo duże miasto	0,413*** (0,155)	0,406*** (0,154)
Baza: średnie miasto (20-100 tys. mieszkańców)		
Wiek	0,005 (0,0178)	
Wiek do kwadratu	0,0002 (0,0002)	
Liczba obserwacji	1850	1850

Uwaga: w tabeli podano oszacowania współczynników, a w nawiasach błędy standardowe oszacowań dla dwóch modeli, gdzie model 2 pozbawiony jest nieistotnych statystycznie zmiennych dotyczących wieku respondenta.

* – oszacowanie istotne statystycznie na poziomie $p = 0,1$,

** – oszacowanie istotne statystycznie na poziomie $p = 0,5$,

*** – oszacowanie istotne statystycznie na poziomie $p = 0,01$.

Modele zostały oszacowane na 1850 obserwacjach, co wynika z odrzucenia z modelu respondentów, którzy nie podali odpowiedzi na pytania o dochód lub wykształcenie.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Osoby charakteryzujące się niskim poziomem kapitału społecznego mają jedynie 15 proc. szans znalezienia się w ćwiartce najlepiej zarabiających respondentów, a niemal dwukrotnie większe prawdopodobieństwo znalezienia się w którymś z trzech pozostałych kwartyli (tabela 5). Osoby cechujące się wysokim kapitałem społecznym mają znacznie mniejsze prawdopodobieństwo znalezienia się w kwartyli o najniższych dochodach (18 proc.) niż wśród zarabiających więcej.

Tabela 5. Prawdopodobieństwo znalezienia się w danym kwartyli dochodowym w zależności od poziomu kapitału społecznego, przy reszcie zmiennych na poziomie średnich.

Poziom kapitału społecznego	Kwartył I	Kwartył II	Kwartył III	Kwartył IV
Niski	0,295	0,279	0,272	0,153
Średni	0,253	0,269	0,295	0,183
Mieszany	0,240	0,264	0,302	0,195
Wysoki	0,184	0,237	0,327	0,252

Uwaga: wartości przedstawione w tabeli stanowią efekty krańcowe oszacowane na bazie modelu 2, opisanego w tabeli 4. Odsetki mogą nie sumować się do 100 proc. w rzędach ze względu na przyjęte zaokrąglenia. Wszystkie oszacowania istotne statystycznie na poziomie $p = 0,01$.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

4.5.2. Kapitał społeczny a subiektywny dobrostan

Dodatkowa analiza pokazała, że **poziom kapitału społecznego jest też istotnie powiązany z poziomem szerzej rozumianego dobrostanu, uwzględniającego czynniki pozafinansowe**. W naszym badaniu wzięliśmy pod uwagę trzy elementy obniżające tzw. *wellbeing*: poczucie samotności, choroby i sfrustrowania, a także jeden pozytywny wymiar: poczucie szczęścia. Jako że dochody i dobrostan są ze sobą wzajemnie powiązane - ale można wnioskować, że to poziom dochodów raczej wpływa na poziom dobrostanu niż odwrotnie - to w modelach, gdzie zmienną objaśnianą był dochód, nie włączaliśmy go do analizy dobrostanu. Dlatego osobno oszacowaliśmy także modele dla zmiennych objaśnianych symbolizujących te dwa ogólne wymiary dobrostanu: intensywność negatywnych odczuć (samotności, choroby i frustracji) oraz częstotliwości odczuwania szczęścia (tabela 6).

Tabela 6. Determinanty ogólnego dobrostanu

Zmienne objaśniające	Model 3 - zmienna objaśniana: negatywny dobrostan	Model 4 - zmienna objaśniana: poczucie szczęścia
Wysoki kapitał społeczny	1,310*** (0,161)	-1,494*** (0,129)
Mieszany kapitał społeczny	0,804*** (0,183)	-1,038*** (0,142)
Średni kapitał społeczny	0,808*** (0,161)	-0,902*** (0,126)
Baza: niski kapitał społeczny		
Wykształcenie zawodowe i niższe	0,0833 (0,171)	-0,136 (0,132)
Wykształcenie wyższe	-0,123 (0,124)	0,279*** (0,096)
Baza: wykształcenie średnie		
Płeć: mężczyzna	0,705*** (0,112)	-0,117 (0,086)
Baza: kobieta		
Wieś	0,108 (0,155)	-0,045 (0,121)
Małe miasto	-0,317 (0,199)	0,020 (0,155)
Duże miasto	-0,123 (0,178)	0,073 (0,138)
Bardzo duże miasto	-0,012 (0,200)	0,104 (0,154)
Baza: średnie miasto (20-100 tys. mieszkańców)		
Wiek	0,016*** (0,004)	0,006** (0,003)
Kwartył o najwyższych dochodach	0,696*** (0,176)	-0,304** (0,136)
Drugi kwartył dochodowy	0,377** (0,161)	-0,069 (0,123)
Trzeci kwartył dochodowy	0,561*** (0,163)	-0,050 (0,124)
Baza: kwartył o najniższych dochodach		
Const.	8,843*** (0,217)	- -
Liczba obserwacji	1850	1850

Uwaga: wyniki regresji liniowej (model 3) przy zmiennej objaśnianej: skumulowane miary czynników obniżających dobrostan (frustracja, choroba, samotność), i uporządkowanej regresji logistycznej (model 4) dla zmiennej objaśnianej: poczucie szczęścia (5-stopniowa uporządkowana skala, gdzie 1 oznacza najczęstsze, a 5 najrzadsze odczuwanie szczęścia).

* – oszacowanie istotne statystycznie na poziomie $p = 0,1$,

** – oszacowanie istotne statystycznie na poziomie $p = 0,5$,

*** – oszacowanie istotne statystycznie na poziomie $p = 0,01$.

Liczba obserwacji mniejsza niż liczba respondentów w próbie wynika z pominięcia w modelach respondentów z brakującymi danymi dotyczącymi dochodów i wykształcenia.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Im wyższy kapitał społeczny cechował danego respondenta, tym wskazywał on na rzadsze występowanie odczuć zmniejszających dobrostan (frustracja, samotność, choroba – liczonych łącznie). Jednocześnie im wyższy poziom kapitału społecznego (bazą do porównań jest poziom najniższy) tym częściej respondenci odczuwają szczęście. Warto zauważyć też nieistotność relacji między poziomami dobrostanu a zmiennymi takimi jak wykształcenie (w przypadku negatywnych odczuć), dochody (w przypadku odczuwania szczęścia) czy miejsce zamieszkania.

4.5.3. Kapitał społeczny a rozwój przedsiębiorczości

Omawiając znaczenie kapitału społecznego dla procesów gospodarczych warto przypomnieć wyniki badania PIE identyfikującego postawy polskich przedsiębiorców wobec ryzyka i czynniki kształtujące te postawy (Baszczak i in., 2021). Pokazaliśmy w nim między innymi, że polscy przedsiębiorcy mają duże obawy o partnerską współpracę biznesową z innymi firmami i widzą w niej źródło dużego ryzyka. Pogląd, że inwestycja realizowana wspólnie z inną firmą jest bardziej ryzykowna niż samodzielny projekt, podzielają 57 proc. wszystkich ankietowanych przedsiębiorców i aż 68 proc. przedstawicieli dużych firm. Takie postrzeganie ryzyka, wynikające w dużej mierze z braku zaufania do potencjalnych kontrahentów, wydaje się mieć – przy uwzględnieniu innych barier – przełożenie na faktyczne zawieranie partnerstwa biznesowego. Zaledwie 24 proc. z blisko 500 badanych wówczas firm kiedykolwiek realizowało inwestycje wspólnie z innym podmiotem. Mimo tego, że wśród respondentów z przedsiębiorstw, które współpracowały z innymi podmiotami, dominuje przekonanie o tym, że współpraca zwiększa ryzykowność projektu, ich postrzeganie ryzykowności wspólnych przedsięwzięć jest znacząco lepsze niż wśród respondentów z firm bez doświadczeń współpracy. Oznacza to, że samo podjęcie współpracy ułatwia nawiązywanie partnerstwa biznesowego w przyszłości.

Powyższe dane i wnioski odzwierciedlają niedostatek kapitału społecznego, który przejawia się jako brak zaufania do potencjalnych (w szczególności nieznanych) partnerów, co utrudnia współpracę biznesową, potencjalnie korzystną dla obu stron. To z kolei obniża zdolność polskich firm do rozwoju, gdy napotykają różnorakie bariery, których przezwyciężenie wymagałoby posiadania zasobów, których nie mają (kapitału finansowego, ludzkiego), a który to brak mógłby być zniwelowany przez połączenie sił z innym podmiotem.

Powyższe ustalenia dotyczące ograniczonego zaufania przedsiębiorstw do otoczenia biznesowego, ale i szerzej – społecznego, znalazły potwierdzenie w przeprowadzonych wywiadach pogłębionych, które wskazywały na sceptycyzm wobec korzystania z zewnętrznego finansowania działalności gospodarczej oraz dystans wobec instytucji publicznych. Dane analizowane na potrzeby niniejszego raportu potwierdzają ograniczone zaufanie do instytucji publicznych i dalszych kontaktów (tabela B7 w aneksie).

Niechęć do instytucji publicznych oraz brak wiary w ich potencjalną pozytywną rolę we wspieraniu przedsiębiorców przy podejmowaniu ryzykownych decyzji, często współwystępujące z niechęcią do współpracy z innymi firmami, składają się na specyficzną wsobność, nieufność względem otoczenia, polegająca na chęci zrobienia jak najwięcej w ramach swoich możliwości i środków.

5. Dyskusja – kapitał społeczny a wyzwania społeczno-gospodarcze

Badania poświęcone zagadnieniu kapitału społecznego naznaczone są niefortunnym paradoksem. Z jednej strony teorie i coraz liczniejsze badania empiryczne nad kapitałem społecznym podkreślają jego duże i niedoceniane znaczenie dla życia społeczno-gospodarczego, z drugiej zaś złożoność koncepcji kapitału społecznego powoduje, że brakuje jednoznacznej i wyczerpującej definicji tego pojęcia. Różni autorzy używają tego samego określenia dla różnych rodzajów powiązań społecznych, co skutkuje odmiennymi formami operacjonalizacji kapitału społecznego w zależności od przyjętych celów badawczych, co naturalnie stwarza poważne wyzwanie analityczne i metodologiczne. Stosując pewne mierniki można wykazać lepszą kondycję kapitału społecznego obszarów wiejskich czy peryferyjnych, stosując zaś inne można stwierdzić, że to miasta czy obszary centralne charakteryzuje jego wyższy poziom. W konsekwencji, definiując w poprawny metodologicznie, ale różny sposób kapitał społeczny, można udowodnić np. jego związek ze wzrostem gospodarczym lub brak takiego związku, jego zależność od kapitału ludzkiego lub brak zależności itd.

Ujęcie statystyczne tak złożonej i rozbudowanej koncepcji, jaką jest kapitał społeczny, z jednej strony wydaje się coraz bardziej potrzebne i pomocne, ale z drugiej nie zawsze do końca oddaje lub tłumaczy w pełni istotę opisywanych zjawisk. Dlatego trzeba mieć na uwadze upraszczający charakter takiej analizy i zachować do niej właściwy dystans.

Pomimo trudności w definicji i pomiarze kapitału społecznego trzeba podkreślić kluczowy dla społeczeństwa i gospodarki aspekt tego zagadnienia, wspólny dla wszystkich jego koncepcji, i powtórzyć za Halpernem (2005), że **kapitał społeczny to coś więcej niż suma instytucji działających w społeczeństwie – to spoiwo, które pozwala im działać razem.** Jego podstawowa funkcja polega na tworzeniu więzi, dzięki którym mniejsze lub większe wspólnoty mogą wspólnie decydować o swoim funkcjonowaniu, rozwiązywać problemy i dostosowywać się do zmieniającego otoczenia, co ma szczególne znaczenie tam, gdzie instytucje mogą okazać się zawodne lub nieefektywne. **Kapitał społeczny nie tylko ułatwia wspólne działania, ale także może przyczyniać się do obniżenia ich kosztów.** Społeczeństwo bogate w kapitał społeczny, to – jak pisze Sztompka (2016) – społeczeństwo spojone więziami zaufania, lojalności i wzajemności, afirmujące takie wartości jak solidarność,

szacunek i sprawiedliwość. Jest to społeczeństwo, które daje poczucie egzystencjalnego bezpieczeństwa, przewidywalność reakcji ze strony innych oraz sprzyja otwartości wobec współobywateli, zaangażowaniu w życie lokalnej wspólnoty, kreatywności i innowacyjności. Twórcy koncepcji kapitału społecznego podkreślali jego funkcję pośredniczącą (Portes, 1998) – kapitał społeczny umożliwia dostęp do innych zasobów, które posiadają pozostali uczestnicy sieci. Jest więc, jak pisał Putnam (2000) jednocześnie dobrem prywatnym i dobrem publicznym. Im bardziej intensywne powiązania i większe zaufanie, tym wyższe prawdopodobieństwo pojawienia się oddolnych inicjatyw oraz niższe koszty ich realizacji. Tyle mówi teoria, częściowo potwierdzona empirycznie w wybranych społeczeństwach. A jak jest w Polsce?

Nasze badanie potwierdziło wyniki wcześniejszych analogicznych analiz w zakresie najważniejszego wymiaru kapitału społecznego, za jaki uznaje się zaufanie. **Polacy ufają osobom z rodziny i najbliższego otoczenia, są za to nieufni wobec nieznanym.** Jednocześnie trzeba podkreślić, że poziom zaufania do innych jest większy wśród osób starszych, co może wskazywać na zmianę pokoleniową w tym zakresie. Utrzymuje się też tendencja słabnącego z wiekiem przywiązania do norm, chociaż ogólnie rzecz biorąc Polacy wydają się przekonani o konieczności ich przestrzegania i nie aprobują ich łamania. **Tymczasem niski poziom zaufania do nieznanym i wybiórczy stosunek do norm uznaje się w badaniach kapitału społecznego za istotny hamulec rozwojowy zarówno dla społeczeństwa obywatelskiego, jak i gospodarki.** W perspektywie kolejnych lat wyzwań społeczno-gospodarczych niskie noty w zakresie obu wymiarów wśród młodych mogą niepokoić.

W badaniach nad prorozwojowym znaczeniem kapitału społecznego zwraca się też uwagę na znaczenie relacji z osobami spoza własnego środowiska i grupy społecznej (tzw. kapitału pomostowego), co umożliwia współdziałanie i aktywność obywatelską poza najbliższą grupą odniesienia, ale także pomaga osiągać cele indywidualne (przez dostęp do zasobów innych grup, zarówno materialnych, w tym finansowych, jak i niematerialnych, np. wiedzy czy informacji). Wydaje się to szczególnie istotne obecnie, gdy ma miejsce obserwowany proces zamykania się w bańkach poznawczych i informacyjnych. Fukuyama (1999) pisał w tym kontekście o „promieniach zaufania”, którymi określił krąg osób, wśród których obowiązują normy ufności, wzajemności i współpracy. Według niego nowoczesne społeczeństwo można postrzegać jako wiele nakładających się promieni zaufania. Im większa jest ich gęstość, złożoność i zasięg, tym większe zasoby kapitału społecznego i większy wpływ na rozwój społeczny i gospodarczy. W tym kontekście zaskakujący może wydać się wynik naszego badania mówiący o tym, że liczba znajomych jest tym mniejsza im większa miejscowość zamieszkania osoby badanej. Może to oznaczać, że mieszkańcy większych miejscowości i dużych miast nie wykorzystują potencjału więzi, które mają do zaoferowania duże ośrodki. Z drugiej strony możemy mieć do czynienia z obiektywnymi trudnościami w nawiązywaniu relacji, tam gdzie z natury rzeczy anonimowość jest większa.

Słomczyński i Tomescu-Dubrow (2005) potwierdzili, że **nieformalne sieci więzi przyjacielskich sprzyjają awansowi społecznemu. Przemieszczanie się w górę struktury społecznej skuteczniej ułatwiają kontakty z dużą grupą**

przyjaciół nieznających się dobrze. Ponad połowa ankietowanych w naszym badaniu zadeklarowała, że większość ich kontaktów to osoby o podobnych poglądach politycznych i zbliżonym światopoglądzie religijnym. Podobna część wskazuje, że większość kontaktów w sieci zna się ze sobą nawzajem. Te i inne cechy podobieństwa (wykształcenie, stopień zamożności) pokazują, że znaczna część społeczeństwa obraca się wśród „swoich”. Odpowiednio 69 proc. i 66 proc. utrzymuje stały kontakt ze wszystkimi lub z większością członków najbliższej rodziny i przyjaciół, a w przypadku znajomych taki kontakt zadeklarowało znacznie mniej, bo 43 proc. respondentów, choć tylko 3 proc. wskazało, że nie utrzymuje stałego kontaktu z żadnym ze swoich znajomych. Pozostałe 54 proc. ma więc luźne relacje w ramach tej sieci kontaktów, co może wskazywać na istniejący potencjał wzmocnienia kapitału społecznego w ramach relacji wykraczających poza kręgi najbliższych.

Dość wysoki poziom kapitału społecznego we wskazanych grupach (starszych, wykształconych, lepiej zarabiających), który charakteryzuje się silnymi więziami, dość wysokim poziomem uogólnionego zaufania i przestrzegania norm, w niewielkim stopniu przekłada się na zaangażowanie w działalność organizacji (sieci formalne), zaś jest bardziej widoczny w aktywności nieformalnej i pomocowej. Na tym tle jeszcze bardziej wyjątkowo rysuje się ogromna skala zaangażowania Polaków w pomoc uchodźcom z Ukrainy w pierwszych miesiącach po inwazji rosyjskiej w 2022 r. Ogromne pokłady solidarności ujawniły się także w ostatnich tygodniach w różnorodnych formach pomocy niesionej w całym kraju ofiarom powodzi.

Chociaż wyniki naszego badania nie pozwalają na sformułowanie wniosków o bezpośrednim wpływie kapitału społecznego na PKB w Polsce, to mogą stanowić podstawę do wskazania tendencji w tzw. tkance społecznej, które mają wpływ na procesy kształtujące PKB: przedsiębiorczość, skłonność do podejmowania ryzyka, współdziałania z innymi podmiotami itd. **Wymierne skutki zasobów tkwiących w więziach społecznych są widoczne m.in. w wymiarze osobistej sytuacji finansowej, która – jak pokazaliśmy – jest w dużym stopniu skorelowana z poziomem indywidualnego kapitału społecznego.** Podobna zależność rysuje się pomiędzy poziomem kapitału społecznego i subiektywnie ocenianym poziomem dobrostanu uwzględniającego czynniki pozafinansowe. Zależności te wpisują się w szerszy nurt badań empirycznych, przeprowadzonych w większości w innych krajach, wskazujących pozytywny wpływ kapitału społecznego m.in. na mobilność zawodową i sukcesy biznesowe (np. poprzez dostęp do informacji i wpływów), osiągnięcia edukacyjne, decyzje konsumpcyjne, a nawet zdrowie).

Obok analizy potencjalnych i realnych korzyści płynących z kapitału społecznego istotna jest też identyfikacja braków w jego zakresie i potencjału do jego pomnażania. **Wśród konsekwencji niedoborów kapitału społecznego szczególnie dotkliwych dla gospodarki należy podkreślić wspomniane wyżej ograniczone zaufanie charakteryzujące polskich przedsiębiorców i wynikające z tego obawy przed nawiązywaniem współpracy z innymi firmami, stanowiące istotną barierę rozwojową.** W kontekście szans na rozwój kapitału społecznego w Polsce na uwagę zasługuje obiecujący wynik naszych badań pokazujący, że w grupie o wysokim poziomie kapitału społecznego wszystkie

wskaźniki przyjmują wysokie wartości w ramach zdefiniowanych przedziałów, znacznie wyższe niż wartości odpowiednich parametrów w pozostałych klastrach. Ma to potencjalnie istotne bezpośrednie znaczenie dla gospodarki, ponieważ dowodzi, że wysoki kapitał społeczny w Polsce to jednocześnie wysoki poziom zaufania, pozytywny stosunek do norm i tolerancja (otwartość). Wyzwaniem pozostaje zwiększenie liczebności tej grupy, a zadaniem dla badaczy kapitału społecznego i decydentów – ustalenie mechanizmów pomnażających ten zasób.

Jednym z takich mechanizmów jest edukacja. **Wyniki naszego badania potwierdziły wielokrotnie przedstawianą w literaturze zależność – dodatni kierunek korelacji poziomu kapitału społecznego i edukacji. Dlatego podkreśla się też rolę edukacji w budowaniu kapitału społecznego (Burnheim, 2004) i traktuje się ją często jako inwestycję w ten kapitał** (Tracz, 2013; Fox i in., 2023). Bank Światowy, w jednym ze swoich przeglądów, wskazuje na trzy możliwości kreacji kapitału społecznego poprzez edukację: uczestnictwo w wydarzeniach, warunki do aktywności społecznej, naukę o społecznie odpowiedzialnych postawach. Inną możliwością jest rozwijanie kapitału pomostowego w formie programów partnerstwa lokalnego (Geddes, 2000). **Na poziomie psychologicznym niezwykle istotnym elementem, który wpływa na zasoby kapitału społecznego jest poczucie sprawczości** (Ling, Dale, 2013). To zaś najczęściej wiąże się z relatywną niezależnością materialną i szerszym rozumianym dobrostanem. Ten wniosek z kolei pokazuje sprzężenie zwrotne kapitału społecznego z poziomem dobrobytu. Warto pamiętać o tym w kolejnych strategiach rozwoju kraju i zwrócić uwagę na potrzebę łączenia tradycyjnych narzędzi wzrostu gospodarczego z inwestycjami w niematerialne procesy wzmacniające więzi społeczne i promujące niełatwą sztukę współpracy.

Bibliografia

- Baszczak, Ł., Klucznik, M., Leszczyński, P., Trojanowska, M., Wincewicz, A., Zyzik, R. (2021), *Skłonność do podejmowania ryzyka jako czynnik rozwoju polskich przedsiębiorstw?*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Bednarek-Szczepańska, M. (2013), *Zróźnicowanie przestrzenne kapitału społecznego w Polsce – ujęcie przeglądowe*, „Przegląd Geograficzny”, nr 85(4), https://rcin.org.pl/igipz/Content/39013/WA51_55795_r2013-t-85-z4_Przeg-Geogr-Bednarek.pdf [dostęp: 30.09.2024].
- Bukowski, P., Chrostek, P., Novokmet, F., Skawiński, M. (2023), *Income inequality in the 21st century Poland*, Working Paper, No. 31, World Inequality Lab, <https://wid.world/document/income-inequality-in-the-21st-century-poland-wid-world-working-paper-2023-31/> [dostęp: 30.09.2024].
- Burnheim, C. (2004), *Education and Social Capital*, Monash Centre for Research in International Education Social Capital Seminars, Melbourne.
- CBOS (2024), *Zaufanie społeczne*, Komunikat z badań nr 40, Warszawa.
- Coleman, J.S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, No. 94 Supplement.
- Coleman, J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Coleman, J.S. (2006), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, No. 94.
- Czapiński, J., Panek, T. (ed.) (2015), *Diagnoza społeczna*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Field, J. (2003), *Social Capital*, Psychology Press, London.
- Fox, S., Taylor, C., Evans, C., & Rees, G. (2023), *The Positional Effects of Education on Social Capital in the UK*, „International Journal of Sociology”, No. 53(4).
- Fukuyama, F. (1995), *Social capital and global economy*, „Foreign Affairs”, No. 74(5).
- Fukuyama, F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny jako droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Fukuyama, F. (1999), *Social Capital and Civil Society*, IMF Conference on Second Generation Reforms, Washington, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm> [dostęp: 30.09.2024].
- Fukuyama, F. (2001), *Social Capital, Civil Society and Development*, Third World Quarterly.
- Geddes, M. (2000), *Tackling Social Exclusion in the European Union? The Limits to the New Orthodoxy of Local Partnership*, „International Journal of Urban and Rural Research”, No. 24(4).

- Glaeser, E.L., Laibson, D., Sacerdote, B. (2002), *An Economic Approach to Social Capital*, „The Economic Journal”, No. 112.
- Grzelak, J. (2005), *Czy stajemy się lepsi? O nieoczekiwanym uspołecznieniu Polaków*, (w:) Drogosz, M. (red.), *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, GWP, Gdańsk.
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., Puranen, B. (red.) (2022), *World Values Survey: Round Seven – Country-Pooled Datafile Version 6.0*, JD Systems Institute & WVSA Secretariat, Madrid, Spain & Vienna, Austria, <https://doi.org/10.14281/18241.24>.
- Halpern, D. (red.) (2005), *Social Capital*, Polity, Cambridge.
- Hanifan, L.J. (1916), *The Rural School Community Center*, „Annals of The American Academy of Political and Social Science”, No. (67).
- Knack, S., Keefer, P. (1997), *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, „Quarterly Journal of Economics”, No. 112.
- LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R.W. (1997), *Trust in Large Organizations*, „American Economic Review”, No. 57.
- Ling, C., Dale, A. (2013), *Agency and social capital: Characteristics and dynamics*, „Community Development Journal”, No. 49(1).
- Łopaciuk-Gonczyryk, B. (2008), *Kapitał społeczny a instytucje – konceptualizacja i relacje*, „Ekonomia”, nr 21.
- Portela, M., Neira, I., Jiménez, M. (2013), *Social Capital and Subjective Wellbeing in Europe: A New Approach on Social Capital*, „Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement”, No. 114(2).
- Ostrom, E. (2000), *Social capital: A fad or a fundamental concept?*, (w:) Dasgupta, P., Serageldin, I. (red.), *Social capital: A multifaceted perspective*, World Bank, Washington, DC.
- Paxton, P. (1999), *Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment*, „American Journal of Sociology”, No. 105.
- Portes, A. (1998), *Social Capital its Origins and Application in Contemporary Sociology*, „Annual Review of Sociology”, No. 24.
- Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- Putnam, R.D. (1995), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, „Journal of Democracy”, No. 1(6).
- Putnam, R.D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York.
- Putnam, R.D. (2001), *Social capital: Measurement and consequences*, „Canadian Journal of Policy Research”, No. 2.
- Putnam, R.D. (2003), *Better Together. Restoring the American Community*, Simon & Schuster, New York.
- Ratajczak, Z. (1983), *Zaufanie interpersonalne*, (w:) Gliszczyńska, X. (red.), *Człowiek jako podmiot życia społecznego*, Ossolineum, Wrocław.
- Ritzer, G. (2005), *Encyclopedia of Social Theory*, Vol. II, Sage, London.
- Rotter, J. (1980), *Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility*, „American Psychologist”, No. 1.

- Sarracino, F. (2013), *Determinants of subjective well-being in high and low income countries: Do happiness equations differ across countries?*, „Journal of Behavioral and Experimental Economics”, No. 42(C).
- Sztompka, P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Słomczyński, K.M., Tomescu-Dubrow, I. (2005), *Friendship patterns and upward mobility: A test of social capital hypothesis*, „Polish Sociological Review”, nr 3(151).
- Sztompka, P. (2016), *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Znak, Kraków.
- Tracz, M. (2013), *Rola edukacji w budowaniu kapitału społecznego w Polsce*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, nr 23.
- Woolcock, M. (2001), *The place of social capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, ISUMA, „Canadian Journal of Policy Research”, No. 2(1).
- Yamagishi, L., Yamagishi, M. (1994), *Trust and commitment in the United States and Japan*, „Motivation and Emotions”, No 18.

A. Opis metodologii

Ankieta została przeprowadzona metodą CAWI (badanie internetowe) w czerwcu 2024 r. przez agencję badawczą Ogólnopolski Panel Badawczy. W badaniu wzięło udział 2597 Polek i Polaków. Selekcja do próby odbyła się na podstawie następujących kryteriów: płeć, wiek, wykształcenie, klasa miejscowości zamieszkania, województwo. Próby dobraliśmy kwotowo, z założeniem wypełnienia kwot na minimalnym poziomie 80 proc. Kwotowy dobór prób i zastosowanie wag poststratyfikacyjnych zapewniają reprezentacyjność próby i możliwość uogólniania wyników na populację. Podstawowe charakterystyki opisowe próby znajdują się w tabeli A1.

Tabela A1. Rozkład próby w badaniu ankietowym

Zmienna	Liczebność w próbie	Udział w próbie (w proc.)	Udział w próbie (w proc.)
Ogółem	2 597	100,00	100,00
Płeć			
Wysoki kapitał społeczny	1 356	52,21	52,33
Wysoki kapitał społeczny	1 241	47,79	47,67
Wiek badanych			
18-24 lata	214	8,24	8,47
25-34 lata	431	16,60	16,55
35-44 lata	531	20,45	20,27
45-55 lata	418	16,10	16,06
55 lat lub więcej	1 003	38,62	38,65
Poziom wykształcenia			
Wyższe	1 074	42,22	41,98
Średnie	1 089	42,81	42,98
Zasadnicze zawodowe lub niższe	381	14,98	15,05
Wielkość miejscowości zamieszkania			
Wieś	780	30,03	30,60
Wieś – przedmieścia dużego miasta	216	8,32	8,48
Małe miasto	346	13,32	13,14
Średnie miasto	508	19,56	19,18
Duże miasto	427	16,44	16,30
Bardzo duże miasto	320	12,32	12,30

Województwo			
Dolnośląskie	169	6,51	6,45
Kujawsko-pomorskie	161	6,20	6,19
Lubelskie	150	5,78	5,80
Lubuskie	58	2,23	2,23
Łódzkie	165	6,35	6,33
Małopolskie	200	7,70	7,75
Mazowieckie	392	15,09	15,14
Opolskie	69	2,66	2,67
Podkarpackie	157	6,05	6,09
Podlaskie	100	3,85	3,84
Pomorskie	145	5,58	5,58
Śląskie	310	11,94	11,90
Świętokrzyskie	81	3,12	3,10
Warmińsko-mazurskie	95	3,66	3,63
Wielkopolskie	246	9,47	9,52
Zachodniopomorskie	99	3,81	3,79

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

W celu wyróżnienia poszczególnych poziomów kapitału społecznego dokonaliśmy analizy skupień metodą k-średnich, w której zastosowaliśmy miarę odległości Gowera. Wykorzystaliśmy dziesięć wymiarów kapitału społecznego – skonstruowaliśmy je w sposób opisany w tabeli A2. W analizie nie uwzględniliśmy 176 respondentów, którzy wskazali zbyt wysoką, nierealistyczną liczbę osób w sieci bliższej i/lub dalszej. Wskaźniki poddaliśmy procedurze standaryzacji. Na podstawie analizy średnich wartości poszczególnych wymiarów w każdym z klastrów określiliśmy poziom kapitału społecznego w poszczególnych grupach jako: wysoki, mieszany, średni i niski.

Tabela A2. Szczegółowe charakterystyki analizowanych wymiarów kapitału społecznego

Wymiar kapitału społecznego	Szczegółowe pytania z ankiety wchodzące w zakres wymiaru	Przedział wartości, jaki przyjmuje dany wymiar (przed standaryzacją)	Kryteria punktacji
Ogólne zaufanie	Na ile zgadzasz się ze stwierdzeniem: ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać? a) Zdecydowanie się zgadzam b) Raczej się zgadzam c) Raczej się nie zgadzam d) Zdecydowanie się nie zgadzam	0-1	1 punkt za odpowiedź „zdecydowanie się zgadzam” lub „raczej się zgadzam”

Zaufanie do instytucji	<p>Czy, ogólnie rzecz biorąc, masz zaufanie do wymienionych instytucji, organizacji i grup?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wojsko 2. Policja 3. Politycy 4. Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy 5. Kościół 6. Unia Europejska 7. Firma Google 8. Banki <ol style="list-style-type: none"> a) Zdecydowanie mam zaufanie b) Raczej mam zaufanie c) Raczej nie mam zaufania d) Zdecydowanie nie mam zaufania 	0-8	1 punkt za odpowiedź „zdecydowanie się zgadzam” lub „raczej się zgadzam”
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	<p>Ilu osobom z poszczególnych kategorii możesz zaufać?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Najbliższa rodzina 2. Przyjaciele <ol style="list-style-type: none"> a) Do wszystkich b) Do większości c) Do niewielkiej części d) Do nikogo 	0-6	3 punkty za odpowiedź „do wszystkich”, 2 punkty za odpowiedź „do większości”, 1 punkt za odpowiedź „do niewielkiej części”
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	<p>Ilu osobom z poszczególnych kategorii możesz zaufać?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalsi krewni 2. Sąsiedzi 3. Znajomi <ol style="list-style-type: none"> a) Do wszystkich b) Do większości c) Do niewielkiej części d) Do nikogo 	0-9	3 punkty za odpowiedź „do wszystkich”, 2 punkty za odpowiedź „do większości”, 1 za odpowiedź „do niewielkiej części”
Normy	<p>I. Uważam, że...</p> <ol style="list-style-type: none"> A. Niezadeklarowanie urzędowi skarbowemu wszystkich dochodów, żeby zapłacić mniejszy podatek jest... B. Nieposortowanie śmieci zgodnie z zobowiązanymi zasadami jest... C. Przechodzenie przez ulicę w niedozwolonym miejscu jest... D. Przyjęcie łapówki jest... E. Korzystanie z transportu publicznego bez biletu jest... <ol style="list-style-type: none"> a) Bezwzględnie niedopuszczalne b) Raczej niedopuszczalne c) Czasem dopuszczalne d) Zawsze dopuszczalne <p>II. Czy jesteś gotowa/gotowy ograniczyć swój indywidualny komfort dla dobra większej społeczności?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Zawsze lub prawie zawsze 2) Często 3) Czasami 4) Rzadko 5) Nigdy 	0-7	<p>Dla pytania I: 1 punkt za odpowiedź „bezwzględnie niedopuszczalne” lub „raczej niedopuszczalne”</p> <p>Dla pytania II: 2 punkty za odpowiedź „zawsze lub prawie zawsze” lub „często”, 1 punkt za odpowiedź „czasami” lub „rzadko”</p>

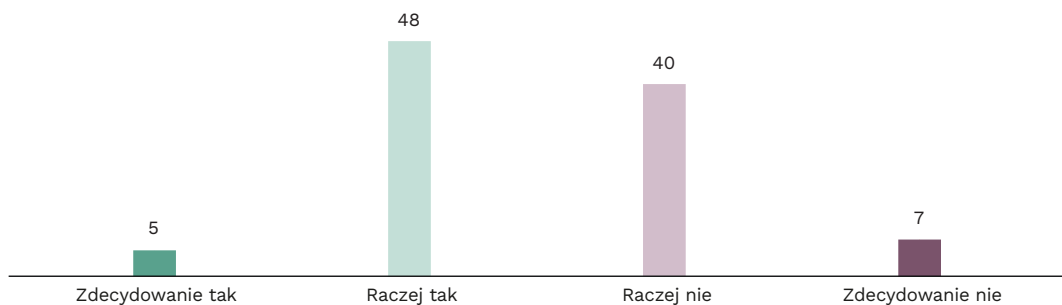
Tolerancja	<p>Oceń, na ile zgadzasz się z następującymi stwierdzeniami:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Niektóre grupy ludzi nie zasługują na szacunek. 2. Cudzoziemcy w Polsce powinni mieć swobodę życia zgodnie z własnymi zwyczajami, o ile nie naruszają obowiązujących norm i przepisów. 3. Osoby, których poglądy polityczne są odmienne od moich, szanuję na równi z osobami, z którymi się zgadzam. 4. Nie mam problemu z akceptowaniem osób, których styl życia całkowicie odbiega od mojego. 5. Nie miał(a)bym nic przeciwko, gdyby partia, na którą głosuję, wystawiła na 1. pozycji osobę innego wyznania niż moje. <ol style="list-style-type: none"> a) Zdecydowanie się zgadzam b) Raczej się zgadzam c) Raczej się nie zgadzam d) Zdecydowanie się nie zgadzam 	0-5	1 punkt za odpowiedź „zdecydowanie się zgadzam” lub „raczej się zgadzam”
Wielkość sieci – bliskie osoby	<p>Ile kontaktów z tej kategorii posiadasz? Podaj konkretną liczbę osób (może być w przybliżeniu).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Najbliższa rodzina 2. Przyjaciele 	0-50	-
Wielkość sieci – dalsze osoby	<p>Ile kontaktów z tej kategorii posiadasz? Podaj konkretną liczbę osób (może być w przybliżeniu).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalsi krewni 2. Sąsiedzi 3. Znajomi 	0-390	-
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi	<p>Z iloma osobami z każdej z tych kategorii utrzymujesz stały kontakt (spotkania, rozmowy telefoniczne, emaile, rozmowy przez Internet)?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Najbliższa rodzina 2. Przyjaciele <ol style="list-style-type: none"> a) Ze wszystkimi b) Z większością c) Z niewielką częścią d) Z żadną 	0-6	3 punkty za odpowiedź „ze wszystkimi”, 2 punkty za odpowiedź „z większością”, 1 punkt za odpowiedź „z niewielką częścią”
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami	<p>Z iloma osobami z każdej z tych kategorii utrzymujesz stały kontakt (spotkania, rozmowy telefoniczne, emaile, rozmowy przez Internet)?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalsi krewni 2. Sąsiedzi 3. Znajomi <ol style="list-style-type: none"> a) Ze wszystkimi b) Z większością c) Z niewielką częścią d) Z żadną 	0-9	3 punkty za odpowiedź „ze wszystkimi”, 2 punkty za odpowiedź „z większością”, 1 punkt za odpowiedź „z niewielką częścią”

Źródło: opracowanie własne PIE.

B. Dane dodatkowe

Wykres B1. Rozkład odpowiedzi na pytanie o możliwość odzyskania zgubionego portfela

Wyobraź sobie, że zgubiłeś/-aś portfel z pieniędzmi, w którym były także Twoje zdjęcia i dokumenty.
Jak sądzisz, czy zostałyby zwrócone, gdyby został znaleziony przez nieznaną Ci osobę mieszkającą w Twojej okolicy?



Źródło: opracowanie własne PIE.

Tabela B1. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od wieku

Komponenty kapitału społecznego	Grupa wiekowa					
	18-24 lata	25-34 lata	35-44 lata	45-54 lata	55-64 lata	65 lat lub więcej
Ogólne zaufanie	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6
Zaufanie do instytucji	4,3	3,7	3,9	4,2	4,4	4,9
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	3,7	3,6	3,5	3,4	3,7	4,0
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	3,3	3,2	3,4	3,4	3,8	4,0
Normy	3,7	4,0	4,1	4,3	4,7	5,1
Tolerancja	3,3	3,3	3,4	3,6	3,9	3,9
Wielkość sieci – bliskie osoby *	12,8	12,2	14,7	14,8	14,9	15,1
Wielkość sieci – dalsze osoby *	38,7	37,4	47,1	46,6	44,2	47,6
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	3,8	3,6	3,5	3,4	3,7	3,9
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	3,4	3,3	3,5	3,6	3,9	4,0

Uwaga: w komponentach oznaczonych "*" próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone szacunki respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B2. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od płci

Komponenty kapitału społecznego	Płeć	
	kobieta	mężczyzna
Ogólne zaufanie	0,4	0,5
Zaufanie do instytucji	4,3	4,1
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	3,7	3,6
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	3,4	3,7
Normy	4,6	4,2
Tolerancja	3,7	3,5
Wielkość sieci – bliskie osoby *	14,4	14,1
Wielkość sieci – dalsze osoby *	43,8	44,5
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	3,8	3,5
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	3,7	3,6

Uwaga: w komponentach oznaczonych "*" próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone szacunki respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B3. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od poziomu wykształcenia

Komponenty kapitału społecznego	Wykształcenie		
	zawodowe i niższe	średnie	wyższe
Ogólne zaufanie	0,5	0,5	0,5
Zaufanie do instytucji	4,2	4,3	4,2
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	3,3	3,6	3,9
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	3,5	3,4	3,7
Normy	4,2	4,3	4,5
Tolerancja	3,3	3,6	3,7
Wielkość sieci – bliskie osoby *	13,9	13,9	14,7
Wielkość sieci – dalsze osoby *	35,9	41,2	49,9
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	3,2	3,5	3,9
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	3,6	3,6	3,7

Uwaga: z powodu braku danych na temat wykształcenia próba jest ograniczona do 2544 osób. Dodatkowo, w komponentach oznaczonych "*" próba jest ograniczona do 2374 osób ze względu na pominięcie nierealistycznych, zawyżonych szacunków respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B4. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od subiektywnej oceny sytuacji materialnej

Komponenty kapitału społecznego	Subiektywna sytuacja materialna				
	nie stać mnie nawet na najpilniejsze potrzeby	stać mnie na zaspokojenie tylko podstawowych potrzeb	stać mnie na niektóre, ale nie wszystkie wydatki	stać mnie na wszystko	stać mnie na wszystko i dodatkowo mogę zaoszczędzić
Ogólne zaufanie	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
Zaufanie do instytucji	3,8	3,8	4,3	4,5	4,3
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	2,4	3,3	3,7	4,0	4,1
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	2,5	3,3	3,6	3,9	4,2
Normy	3,9	4,3	4,4	4,4	4,4
Tolerancja	2,8	3,3	3,7	3,7	3,7
Wielkość sieci – bliskie osoby *	11,2	13,6	14,2	15,8	14,7
Wielkość sieci – dalsze osoby *	21,3	36,7	44,8	52,4	53,4
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	2,4	3,4	3,7	4,0	4,1
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	2,8	3,6	3,6	3,9	3,8

Uwaga: w komponentach oznaczonych "*" próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone szacunki respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B5. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od dochodu

Komponenty kapitału społecznego	Kwartyły dochodu			
	1	2	3	4
Ogólne zaufanie	0,4	0,5	0,5	0,5
Zaufanie do instytucji	4,0	4,6	4,4	4,2
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	3,2	3,7	3,9	4,0
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	3,3	3,7	3,8	3,8
Normy	4,1	4,6	4,4	4,5
Tolerancja	3,3	3,7	3,8	3,8
Wielkość sieci – bliskie osoby *	13,6	15,4	14,7	13,9
Wielkość sieci – dalsze osoby *	36,0	45,5	46,3	50,7
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	3,2	3,7	3,8	4,0
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	3,4	3,8	3,7	3,8

Uwaga: z powodu odmowy odpowiedzi przez część respondentów w pytaniu o dochód próba jest ograniczona do 2016 osób. Dodatkowo, w komponentach oznaczonych "*" próba jest ograniczona do 1885 osób ze względu na pominięcie nierealistycznych, zawyżonych szacunków respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B6. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od wielkości miejscowości

Komponenty kapitału społecznego	Wielkość miejscowości					
	wieś	małe miasto	średnie miasto	duże miasto	bardzo duże miasto	wieś – przedmieścia dużego miasta
Ogólne zaufanie	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Zaufanie do instytucji	4,2	4,3	4,3	4,2	4,2	4,2
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	3,6	3,5	3,7	3,7	3,8	3,8
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	3,6	3,4	3,6	3,6	3,5	3,7
Normy	4,4	4,5	4,6	4,2	4,2	4,4
Tolerancja	3,5	3,6	3,7	3,6	3,7	3,6
Wielkość sieci – bliskie osoby *	14,6	13,7	14,4	15,0	13,1	13,8
Wielkość sieci – dalsze osoby *	47,3	43,1	42,6	40,1	40,5	52,1
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	3,6	3,5	3,7	3,6	3,8	3,8
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	3,8	3,6	3,6	3,5	3,4	3,8

Uwaga: w komponentach oznaczonych "*" próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone szacunki respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B7. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od statusu zawodowego

Komponenty kapitału społecznego	Status zawodowy						
	pracujący na umowę o pracę	pracujący na umowie zleceniu, o dzieło itp.	prowadzący własną działalność gospodarczą	rolnicy prowadzący własne gospodarstwo rolne	pozostali niewykonujący pracy	bezrobotni poszukujący pracy	emeryci
Ogólne zaufanie	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,6
Zaufanie do instytucji	4,1	4,0	4,1	4,4	4,0	3,3	4,8
Zaufanie do bliskich osób z otoczenia	3,7	3,4	3,8	3,6	3,5	2,8	3,8
Zaufanie do dalszych osób z otoczenia	3,5	3,3	3,6	4,1	3,3	2,9	3,9
Normy	4,3	3,9	4,2	4,8	4,1	3,8	4,9
Tolerancja	3,6	3,6	3,7	3,6	3,3	3,2	3,8
Wielkość sieci – bliskie osoby *	14,6	12,4	15,9	11,8	13,0	11,6	14,8

Wielkość sieci – dalsze osoby *	46,6	39,7	55,1	47,1	38,6	20,9	44,4
Utrzymywanie kontaktu z bliskimi *	3,7	3,4	3,8	3,5	3,6	2,9	3,8
Utrzymywanie kontaktu z dalszymi osobami *	3,6	3,3	3,7	4,2	3,4	2,9	3,9

Uwaga: w komponentach oznaczonych "*" próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone szacunki respondentów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela B8. Wiek w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Wiek	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
18-24 lata	27	26	23	23
25-34 lata	25	24	24	28
35-44 lata	26	19	29	26
45-54 lata	28	17	28	27
55-64 lata	38	13	31	18
65 lat lub więcej	46	11	33	11

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela B9. Płeć w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Płeć	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
Kobieta	36	15	28	21
Mężczyzna	28	20	29	23

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela B10. Wykształcenie w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Wykształcenie	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
zawodowe i niższe	23	16	34	28
średnie	30	17	30	24
wyższe	38	19	25	18
Razem	32	17	28	22

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela B11. Subiektywna sytuacja materialna w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Subiektywna sytuacja materialna	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
nie stać mnie nawet na najpilniejsze potrzeby	9	14	28	48
stać mnie na zaspokojenie tylko podstawowych potrzeb	23	17	31	30
stać mnie na niektóre, ale nie wszystkie wydatki	33	17	29	20
stać mnie na wszystko	42	18	27	12
stać mnie na wszystko i dodatkowo mogę zaoszczędzić	40	20	22	18

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela B12. Kwartyle dochodu w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Kwartyle dochodu	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
1	20	18	32	30
2	36	15	31	18
3	38	15	29	18
4	38	19	25	17

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela B13. Wielkość miejscowości w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Wielkość miejscowości	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
wieś	31	17	27	25
małe miasto	29	17	32	22
średnie miasto	35	14	30	21
duże miasto	33	20	26	21
bardzo duże miasto	30	22	30	18
wieś – przedmieścia dużego miasta	36	15	28	21

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela B14. Status zawodowy w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)

Status zawodowy	Poziom kapitału społecznego			
	Wysoki	Mieszany	Średni	Niski
pracujący na umowę o pracę	32	20	27	22
pracujący na umowie zleceniu, o dzieło itp.	26	15	32	27
prowadzący własną działalność gospodarczą	31	23	28	18
rolnicy prowadzący własne gospodarstwo rolne	30	18	37	15
pozostali niewykonyjący pracy	26	19	25	29
bezrobotni poszukujący pracy	13	15	25	47
emeryci	41	11	33	15

Uwaga: próba ograniczona do 2421 obserwacji ze względu na nierealistyczne, zawyżone przez część respondentów szacunki w pytaniach o wielkość sieci.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Spis map, schematów, tabel i wykresów

SPIS MAP

Mapa 1. Osoby o wysokim poziomie kapitału społecznego w ogóle badanych z każdego województwa (w proc.)	37
Mapa 2. Średnia wartość poszczególnych komponentów kapitału społecznego w ogóle badanych z każdego województwa	38

SPIS SCHEMATÓW

Schemat 1. Kluczowe komponenty kapitału społecznego.	14
--	----

SPIS TABEL

Tabela 1. Średnie szacowane liczebności poszczególnych grup osób w sieci społecznej respondentów w podziale na odpowiedzi udzielane w pytaniu o poczucie samotności oraz rozkład odpowiedzi na to pytanie	25
Tabela 2. Współczynniki korelacji Pearsona zmiennej symbolizującej uogólnione zaufanie z innymi wybranymi zmiennymi	28
Tabela 3. Klasyfikacja poziomów kapitału społecznego na podstawie średnich odpowiedzi w wybranych wymiarach.	32
Tabela 4. Determinanty dochodów osobistych w próbie, tj. zakwalifikowania obserwacji do kwartyli dochodowych – wyniki uporządkowanej regresji logistycznej	57
Tabela 5. Prawdopodobieństwo znalezienia się w danym kwartylu dochodowym w zależności od poziomu kapitału społecznego, przy reszcie zmiennych na poziomie średnich.	58
Tabela 6. Determinanty ogólnego dobrostanu.	59
Tabela A1. Rozkład próby w badaniu ankietowym	69
Tabela A2. Szczegółowe charakterystyki analizowanych wymiarów kapitału społecznego	70
Tabela B1. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od wieku	73
Tabela B2. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od płci	74
Tabela B3. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od poziomu wykształcenia	74
Tabela B4. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od subiektywnej oceny sytuacji materialnej	75

Tabela B5. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od dochodu	75
Tabela B6. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od wielkości miejscowości	76
Tabela B7. Szczegółowe średnie wyniki w ramach komponentów kapitału społecznego w zależności od statusu zawodowego	76
Tabela B8. Wiek w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.) . . .	77
Tabela B9. Płeć w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.) . . .	77
Tabela B10. Wykształcenie w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)	78
Tabela B11. Subiektywna sytuacja materialna w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)	78
Tabela B12. Kwartyły dochodu w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)	78
Tabela B13. Wielkość miejscowości w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)	79
Tabela B14. Status zawodowy w podziale na poziomy kapitału społecznego (w proc.)	79

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1. Odsetek osób zgadzających się ze stwierdzeniem, że większości ludzi można ufać.	12
Wykres 2. Odsetki osób w zależności od odpowiedzi na pytanie o poziom ogólnego zaufania	13
Wykres 3. Odpowiedzi na pytanie dotyczące uogólnionego zaufania do innych osób (w proc.)	16
Wykres 4. Rozkład odpowiedzi na pytanie o zaufanie do wybranych instytucji i organizacji (w proc.)	18
Wykres 5. Odpowiedzi na pytanie o zaufanie do osób z własnej sieci społecznej (w proc.)	18
Wykres 6. Deklarowany poziom akceptacji łamania określonych norm prawnych (w proc.)	20
Wykres 7. Deklarowana gotowość respondentów do ograniczenia indywidualnego komfortu dla dobra społeczności (w proc.)	20
Wykres 8. Odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące tolerancji . . .	21
Wykres 9. Subiektywna ocena liczebności poszczególnych grup ludzi składających się na sieć społeczną respondentów (w proc.)	22
Wykres 10. Średnia liczebność każdej z grup ludzi składających się na sieć społeczną respondentów	23
Wykres 11. Deklaracje respondentów dotyczące liczby kategorii osób w sieci społecznej, w których mają jakiekolwiek kontakty (w proc.)	24
Wykres 12. Respondenci, którzy liczebność danej kategorii kontaktów w swojej sieci społecznej szacowali na zero (w proc.)	24
Wykres 13. Odpowiedzi na pytanie o to, z jaką częścią osób z danej grupy swojej sieci społecznej respondent utrzymuje stały kontakt (w proc.)	26
Wykres 14. Polacy w podziale na poziom kapitału społecznego (w proc.)	30

Wykres 15. Rozkład wiekowy w poszczególnych klastrach kapitału społecznego	33
Wykres 16. Poziom wykształcenia w poszczególnych klastrach kapitału społecznego (w proc.)	33
Wykres 17. Ocena sytuacji materialnej w poszczególnych klastrach kapitału społecznego (w proc.)	34
Wykres 18. Odsetek osób w poszczególnych grupach kapitału społecznego w zależności od poziomu dochodów (w proc.)	35
Wykres 19. Odsetek osób w poszczególnych grupach kapitału społecznego w zależności od statusu zatrudnienia (w proc.)	36
Wykres 20. Rozkład odpowiedzi na pytania dotyczące oceny własnej sieci społecznej respondentów pod kątem dziewięciu charakterystyk (w proc.)	42
Wykres 21. Deklarowana część kontaktów respondentów, które mają skończone studia lub są w trakcie, w zależności od poziomu wykształcenia (w proc.)	43
Wykres 22. Średnia liczebność bliższej i dalszej sieci społecznej w podziale na dochody respondentów	43
Wykres 23. Odpowiedzi na pytanie: „Ile organizacji należących do opisanych poniżej kategorii znajduje się w Twojej miejscowości lub okolicy?” (w proc.)	44
Wykres 24. Deklaracje respondentów dotyczące braku organizacji wskazanego typu w ich okolicy w zależności od wielkości miejscowości (w proc.)	45
Wykres 25. Odpowiedzi na pytanie: „Ile z istniejących organizacji z poszczególnych kategorii uważasz za potrzebne?” (w proc.)	45
Wykres 26. Odpowiedzi na pytanie: „Ile z istniejących organizacji poszczególnych kategorii uważasz za potrzebne?” w zależności od uczestnictwa w działaniach jakiejś organizacji (w proc.)	46
Wykres 27. Osoby, które zadeklarowały, że uznają wszystkie lub większość z wymienionych typów organizacji za potrzebne w zależności od poziomu wykształcenia (w proc.)	47
Wykres 28. Odpowiedzi na pytanie: „Do ilu organizacji z poszczególnych kategorii mógłbyś zwrócić się o pomoc?” (w proc.)	47
Wykres 29. Osoby prezentujące prospołeczne zachowania według poziomu kapitału społecznego (w proc.)	49
Wykres 30. Osoby zaangażowane w działalność organizacji lub ruchu w zależności od wieku (w proc.)	50
Wykres 31. Osoby zaangażowane w działalność ruchu lub organizacji, według typu organizacji (w proc.)	51
Wykres 32. Formy pomocy rodzinie spoza gospodarstwa domowego w ostatnich 12 miesiącach (w proc.)	51
Wykres 33. Formy pomocy znajomym w ostatnich 12 miesiącach (w proc.)	52
Wykres 34. Osoby w zależności od częstotliwości odczuwania określonych elementów subiektywnego wrażenia dobrostanu według poziomu kapitału społecznego (w proc.)	54
Wykres B1. Rozkład odpowiedzi na pytanie o możliwość odzyskania zgubionego portfela	73

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Jego obszary badawcze to przede wszystkim makroekonomia, energetyka i klimat, handel zagraniczny, foresight gospodarczy, gospodarka cyfrowa i ekonomia behawioralna. Instytut przygotowuje raporty, analizy i rekomendacje dotyczące kluczowych obszarów gospodarki oraz życia społecznego w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji międzynarodowej.