

Investice do lidského kapitálu jako předpoklad úspěšnosti investic do sociálního kapitálu¹

Petr Wawrosz, Herbert Heissler

Investments in Human Capital as Condition of Success Investments in Social Capital

Abstract: The article deals with relationships between human capital and social capital. Often is mentioned that presence of social capital is key condition of success investment in human capital. The article presents opposite view – investments in human capital are necessary condition investments in social capital (at least in individual social capital). The three main form of social capital (bonding, bridging and linking social capital) are described at it is shown when generating each form can generate individuals profit and utility – in each case individuals must also invest in their human capital. Investments in human capital can also respond to the situation when investments in social capital become obsolete or devalue.

Keywords: human capital, social capital, investment opportunities, parallel games.

Úvod

Ačkoliv pojem sociální kapitál (dále SC) není v teoretické literatuře jednoznačně definován², v posledních letech můžeme v rámci odborné literatury zaznamenat známky vznikajícího konsensu [Côté 2001; Schuller 2001; Hooghe a Stolle 2003; World Bank 2004; van Oorschot, Arts, Gelissen 2006; Patulny, Svendsen 2007; Field 2008], který naznačuje přijímanou definici sociálního kapitálu zahrnujícího sociální síť, důvěru a občanské normy a hodnoty. Tento koncept sociálního kapitálu bude uplatněn i v následujícím textu. Jedná se stále o poměrně širokou a nejednoznačnou definici, jednou z jejích nevýhod je praktická nemožnost exaktního měření SC. Nicméně s podobnou nejednoznačností se lze setkat i u dalších pojmů v oblasti společenských věd, přičemž tyto pojmy právě proto, že společenská realita se neustále mění a vyvíjí, nemohou mít ustálený obsah [Anzebacher 2004]. Svým způsobem lze pojem sociální kapitál chápat jako metaforu, která poukazuje na podobnost v oblasti sítí, důvěry, občanských norem a hodnot s fyzickým kapitálem (kapitálovými statky). K tomu, abychom mohli hovořit o podobnosti, tak by SC měl splňovat alespoň některé charakteristiky kapitálových statků - Arrow [1999], k těmto charakteristikám řadí zejména trvání v čase, uvážlivá oběť v současnosti za účelem budoucích zisků (tj. zdroje nejsou použity na aktuální spotřebu) a převoditelnost daného kapitálu. Jako poněkud diskutabilní se zde jeví pouze Arrowův požadavek převoditelnosti – SC se obtížně převádí na jiné subjekty, respektive při převodu SC nemusí docházet k tomu, že jeden subjekt o SC přichází a druhý tentýž SC začne využívat. S podobnými problémy při převoditelnosti se ovšem potýká i lidský kapitál³, přičemž teorie obvykle nezpochybňuje, že lidský kapitál (dále HC)⁴ je kapitálem, tj. že lidé v přítomnosti obětují čas a další vzácné zdroje, aby získali znalosti, dovednosti apod. (tedy kapitál) za účelem zvýšení svého budoucího příjmu či užitku.

Jak upozorňují nejrůznější publikace [např. Šafr a Sedláčková 2007; Ostrom 2009], zde zmíněné pojetí SC lze rozdělit na strukturální (které zahrnuje síť) a subjektivní, respektive vztahové (které se týká důvěry, občanských norem a hodnot).

V literatuře se v této souvislosti relativně často objevuje termín investování do SC [např. Glaeser, Laibson a Sacerdote 2002; Adler a Kwon 2002; Stevenson a Radin 2009], který vyjadřuje právě skutečnost, že jednotlivé osoby musí vynaložit čas a další vzácné zdroje, aby došlo ke vzniku SC (tj. aby ve společnosti vznikly nejrůznější sítě např. v podobě občanských sdružení, aby si lidé vzájemně důvěřovali, respektive aby se v dané společnosti rozšířily občanské normy a hodnoty) a aby tímto kapitálem jednotlivé osoby byly schopny disponovat. Má rovněž smysl upozornit i na rozlišování pojmů sociální kapitál a sociální potenciál [např. Zich 2010a]. Toto rozdělení umožňuje dle dané publikace rozlišit schopnosti jednotlivce nebo nějakého sociálního celku, které jsou k dispozici (sociální potenciál), od toho, co tento subjekt v daném čase skutečně dělá, jaké aktivity realizuje, do čeho investuje (kapitál), co od toho očekává a co to jednotlivci nebo sociálnímu celku skutečně přináší. Dle našeho názoru rozlišování sociální potenciál kontra sociální kapitál upozorňuje právě na skutečnost, že jedinci nebo sociální celky musí mít zdroje (v pojetí Zich 2010a potenciál) a z těchto zdrojů vytvářejí sociální kapitál, přičemž daný proces lze v souladu s ekonomickou teorií [viz např. Heissler, Valenčík a Wawrosz 2010a; Heissler, Valenčík a Wawrosz 2010b] nazvat investováním do SC – zdroje jsou použity na vytvoření něčeho trvalého, co slouží ke zvyšování příjmu nebo užitku jedince nebo sociální skupiny⁵.

Cílem tohoto textu je ukázat na limity investování do SC, zdůraznit význam investic do HC jako nutné podmínky vzniku sociálního kapitálu, podtrhnout fakt, že SC je kontextový faktor, tj. že, aby se SC v určité společnosti rozšířil, je třeba splnění řady podmínek, přičemž tvorba SC není rychlá, ale naopak obvykle trvá řadu let [např. Allan, Ozga a Smith 2009]. Text metodologicky obecně vychází z metodologického institucionalismu (alternativně se používá pojem individuální institucionalismus), který lze definovat [viz např. Klusoň 2004; Mičoch 2005] jako myšlenkový směr, který sice vychází z metodologického individualismu, tedy z přesvědčení, že vždy jednají konkrétní lidé a nikoliv kolektivní entity, zdůrazňuje však, že vysvětlení, proč lidé jednají určitým způsobem, tedy vysvětlení konkrétních forem jednání, ale i účelů

jednání, je nutno hledat nejen v psychologii člověka (v jeho přirozenosti), ale i v sociálním a institucionálním prostředí. Oproti metodologickému individualismu tedy metodologický institucionalismus akcentuje zpětnou vazbu prostředí na jednání daných lidí. Sociální a institucionální prostředí je samozřejmě lidským produktem, přičemž má mnohdy charakter nezamýšleného lidského produktu, kdy vzniklo jako nezamýšlený důsledek chování neurčitého počtu subjektů [viz Hayek 1994], na člověka však významným způsobem působí. Sociální a institucionální prostředí tedy lze charakterizovat jako dynamický, zpětnovazební systém⁶. Z pohledu metodologického institucionalismu je SC dílem jednotlivých lidí, kteří vytvářejí své vlastní sítě, zapojují se do činnosti existujících sítí, v těchto sítích získávají důvěru i občanské normy a hodnoty. Z tohoto pohledu lze hovořit o SC na individuální úrovni. Na druhou stranu tento SC na individuální úrovni přispívá ke vzniku SC na kolektivní úrovni, který se zejména projevuje, že v rámci daného systému se rozšíří všeobecná důvěra, důvěra v politické organizace, že tyto organizace budou dodržovat zásady nestrannosti a férovosti, že většina občanů bude zastávat občanské normy a hodnoty, že díky existujícím sítím na individuální úrovni je možné prosazení kolektivních akcí a dalších aktivit na kolektivní úrovni [Ahn a Ostrom 2008]. SC na této kolektivní úrovni má do určité míry charakter veřejného statku, z něhož může těžit většina členů dané společnosti⁷. SC na kolektivní úrovni potom působí zpětně na SC individuální úrovni – ovlivňuje vazby a sítě jednotlivých osob, jak příliš nákladné je pro ně investovat do jejich vlastní důvěry, apod. Ještě jednou zdůrazněme, že v tomto odstavci popsané vazby mohou, ale nemusí fungovat, že záleží na kontextu dalších faktorů, zda prostřednictvím investic do individuálního SC vznikne SC na kolektivní úrovni a do jaké míry tento kolektivní SC ovlivní SC jednotlivých osob (viz rovněž i dále). Nicméně, je třeba zdůraznit, že SC je produktem lidského jednání. Jak by se mohlo zdát, že se jedná o triviální tvrzení, domníváme se, že tomu tak není – aby člověk mohl jednat a něco vytvářet (v našem případě SC), musí disponovat příslušnými schopnostmi. Tvorba sítí, vytváření důvěry, norem a hodnot je (jak je výše uvedeno) dlouhodobý proces, kdy jednající musí zvažovat, jaké důsledky budou mít jejich jednání nejen v přítomnosti a bezprostřední budoucnosti ale i ve vzdálené budoucnosti. Z toho plyne, že ke vzniku SC jsou nutné specifické schopnosti. Nepochybně existují osoby, které mají tyto schopnosti vrozeny⁸, nicméně většina osob, musí tyto schopnosti rozvíjet, čili musí investovat do svého HC za účelem rozvoje SC.

Problémy investic do sociálního kapitálu

Některé (zejména dřívější⁹) publikace věnují se SC [např. Billet a Cambré 1996; Moyser a Parry 1997] poněkud naivně předpokládají, že ke vzniku SC stačí, aby ve společnosti působila řada občanských sdružení, respektive podobných dobrovolných asociací, které napomáhají rozvoji kontaktů mezi různorodými subjekty, přičemž prostřednictvím těchto kontaktů vzniká a rozvíjí se důvěra mezi takto spojenými osobami a rovněž dochází k rozvoji občanských postupů a hodnot. Pouze existence dobrovolných asociací však nezaručí vznik SC¹⁰. Investice do SC jsou spojeny s řadou rizik, pokud jednotlivci upřednostňují investice do SC, aniž by zároveň investovali do

svého HC, mohou vzniknout ve společnosti nežádoucí struktury, respektive rozvoj SC může být podrýván řadou faktorů typu nízkým vzděláním, vysokou nezaměstnaností, nevhodnou urbanistickou strukturou, apod. Pokud však jedinci investují do svého HC, tak mj. získávají schopnosti a dovednosti, aby mohli vytvářet vzájemně prospěšné sítě, aby mohli disponovat důvěrou a aby se v dané společnosti rozšířily normy reciprocity. Investice do HC rovněž vedou k tomu, že jedinci zaujímají v jednotlivých sítích více rovnoprávné postavení a že se snižuje příjmová a další nerovnost mezi jednotlivými členy společnosti. Jak zdůrazňuje řada publikací [např. Rothstein 2002; Uslaner 2003], nižší příjmová nerovnost generuje SC na kolektivní úrovni, tedy na úrovni celé společnosti. Uvědomujeme si přitom, že samotné investice do HC nejsou jediným předpokladem úspěšnosti investic do SC. Další faktory – např. kvalita institucionálního prostředí, jsou zmíněny dále v textu.

Problematicnost investic do SC z pohledu jedince plyne ze skutečnosti (která byla výše zmíněna), že SC existuje jak na individuální, tak na kolektivní úrovni (formě). Základním rozlišovacím kritériem je otázka, přináší-li sociální kapitál zisk jednotlivci, uzavřené skupině (rodině, komunitě) či celé společnosti, tedy představuje-li sociální kapitál soukromý či veřejný statek [Grootaert, Narayan, Nyhan Jones, Woolcock 2004]. Individuální forma přináší zisk jednotlivci, uzavřené skupině (rodině, komunitě), kolektivní forma potom společností jako celku [Šafr a Sedláčková 2007]. Jak v této souvislosti upozorňuje Pileček [2010] Bourdieuovo pojetí [např. Bourdieu 1986; Bourdieu a Wacquant 1992] více zdůrazňuje individuální složku, tj. síť kontaktů, které může člověk (jako jednatel) využít ke svému hmotnému nebo nehmotnému prospěchu a který je realizován prostřednictvím interakcí mezi lidmi, zatímco Colemanovo a Putnamovo pojetí SC více zdůrazňuje kolektivní úroveň – v případě Colemana [např. Coleman 1988; Coleman 1994] je zdůrazněno, že sociální kapitál má v daleko větší míře povahu veřejného statku, Putnam potom jednoznačně na SC nahlíží jako na atribut společnosti [viz např. Putnam 1993; Putnam 2000]. Pro naše účely je důležité, že jedinci mohou relativně snadno investovat do své individuální úrovně – mohou vytvářet své vlastní sítě, v nich nabývat důvěry a přispívat k tvorbě hodnot, které v dané síti platí. Individuální forma SC se velmi blíží konceptu lidského kapitálu, ve smyslu aktivace či mobilizace sociální sítě, čili investice do SC se činí za účelem zisku, respektive užítku [např. Matějů 1993; Lin 2000]. To zda bude tato investice úspěšná, ale rovněž závisí na tom, zda je v dané společnosti v dostatečné podobě zastoupen SC na kolektivní úrovni – pokud např. v určité společnosti bude na kolektivní úrovni panovat nízká důvěra, respektive převládat normy preferující klientelismus, korupci apod., potom může být snaha jedince investujícího do „svého“ sociálního kapitálu podminována. Tím nechceme říci, že jsou tyto investice do individuálního SC zcela zbytečné nebo nemožné, pouze je třeba zdůraznit, že z pohledu jedince samotné vytváření „jeho“ sítí (tj. sítí, ve kterých je zastoupen/členem) a budování důvěry a norem v daných sítích nemusí být dostatečné, respektive že k tomu, aby investice do SC přinesly svůj užitek, je potřeba řady kroků, které přispějí ke vzniku SC jak na individuální, tak kolektivní úrovni.

Na obecnější úrovni lze konstatovat, že pokud na SC budeme pohlížet především jako na soukromé (privátní) blaho (tj. víceméně v pojetí P. Bourdieu), tj. jako na souhrn (síť) kon-

taktů (vztahů), které člověk má a může je (jako jednotlivce) využít ke svému prospěchu, mohou nám unikat celospolečenské důsledky tohoto vytváření – např. skutečnost, že na individuální úrovni se jedná především o hierarchické sítě, kdy pouze určité subjekty mají do dané sítě přístup a ostatním je v tomto přístupu bráněno. Důsledkem je, že SC v podobě soukromého blaha (SC jednotlivých osob) může podřývat rozvoj kolektivního SC, který má charakter veřejného blaha – důvěry na úrovni celé společnosti, důvěry v politické instituce, skutečnosti, že v dané společnosti existují občanské hodnoty a postoje, apod. Tento závěr potvrzují i nejrůznější průzkumy [např. Rothstein a Stolle 2003], které ukazují, že pokud je ve veřejné sféře ve větší míře zastoupeno selektivní rozhodování v určitých oblastech (např., že určité skupiny obyvatelstva mají přístup ke speciálním zdravotním systémům, systémům sociálního zabezpečení, respektive druhům zdravotního či sociálního pojištění), potom v regionech, kde dochází k této diferenciaci, klesá všeobecná důvěra¹¹ i důvěra v politické instituce (typu parlament, vláda apod.). Daná skutečnost ovšem obvykle negativně působí na hospodářský růst a prosperitu daného území – jak uvádí např. Ostrom [2001], má-li společnost prosperovat, musí lidé disponovat nejen fyzickým kapitálem a HC ale i SC na kolektivní úrovni.

Publikace věnující se problematice SC si jsou daných nebezpečí vědomy – svědčí o tom i časté dělení forem SC na bonding a bridging SC. Bonding (neboli svazující SC) představuje úzké kontakty mezi lidmi a lze ho popsat jako silná pouta např. mezi rodinnými přáteli nebo mezi členy stejné etnické komunity, respektive mezi osobami s homogenním statutem [Šafr a Sedláčková 2007]. Tento typ kapitálu má nepochybně pozitivní funkce – udržuje homogenitu, upevňuje vylučující identitu, slouží k vytváření specifické reciprocity, vnitřní skupinové loajality a mobilizuje solidaritu. Pokud ovšem v nějaké společnosti bonding SC převládá, může to napomáhat rozšiřování nerovnosti ve společnosti, majetkovým diferenciacím. Bonding vazby mohou snižovat schopnost společnosti ke společným akcím, bránit, aby se častěji střetávali lidé z odlišných skupin, apod. Ve svých důsledcích mohou vést až k uplatňování selektivního přístupu, kdy jsou preferováni určití jedinci a skupiny, či kdy dochází k opouštění principu nestrannosti při rozhodování ve veřejné sféře. Praktickým projevem je vznik oligopolních struktur, kdy někteří členové dané společnosti nemají do daných struktur přístup, což jim znemožňuje zvýšit jejich produktivitu. Ekonomickým důsledkem jsou vyšší náklady a nižší produkce. Teorie [Heissler, Valenčík, Wawrosz 2010b] zde rovněž hovoří o investování do pozice, kdy bonding sítě vznikají za účelem ochrany pozic jejich členů.

Proto je často [např. Field 2008] zdůrazňován význam druhé formy – tzv. bridging (přemostujícího SC), který zahrnuje spíše vzdálenější kontakty charakteristické slabými vazbami, mající schopnost překračovat společenské hranice (např. vztahy mezi obchodními partnery, známými a přáteli našich přátel, nebo přáteli pocházejícími z odlišných etnických skupin). Jak uvádí Putnam [2000] bridging SC spojuje lidi napříč sociálními rozdílnostmi, napomáhá rozšiřování informací a vytváří širší identity a reciprocity, přispívá tedy k celospolečenské kohezi. Významu slabých vazeb pro společnost, pro soudržnost sousedské komunity a schopnost společného jednání si byl vědom již Granovetter [1973]. V rámci objektivitu je ovšem nutno zmínit, že ani zde nejsou názory zcela jednotné.

Např. Portes a Landolt [1996] upozorňují na nebezpečí přehnaného nadšení z pozitivních účinků tzv. přemostujícího sociálního kapitálu pro soudržnost celé společnosti a ukazují, že participativní sítě v praxi často zahrnují stejně jen ty občany, kteří patří k určité společenské vrstvě.

Na teoretické úrovni je potom možno vyjádřit pochybnost, zda tato dvě rozdílná pojetí SC (tj. individuální kapitál jako obecné blaho a kolektivní kapitál jako veřejné blaho) jsou vůbec spojitelná, zda nevyjadřují rozdílné sociální jevy. Souhlasíme zde však s názorem uvedeným v Zich [2010b s. 33]: „Oba typy sociálních kapitálů nestojí zásadně proti sobě. Jde o komplementární vztah, v němž kolektivní kapitál vyjadřuje spíše hodnotu (úroveň) společenského prostředí zatímco individuální kapitál znamená pozici jednotlivce v rámci tohoto kolektivního kapitálu, jeho možnosti a podíl na tvorbě a fungování kolektivního sociálního kapitálu.“ Jinak řečeno, nutnou, nikoliv však postačující podmínkou vzniku kolektivního SC je skutečnost, že jednotlivé osoby budují svůj individuální SC. Nicméně z uvedené formulace plyne, že samotná tvorba individuálního SC není dostatečnou zárukou vzniku kolektivního SC. Jak se konstatuje v Hoodge a Stolle [2003], Castiglione, Detha a Wolleb [2009], věda doposud nepředložila ucelenou teorii, jak může SC vzniknout na kolektivní úrovni. Svým způsobem je nenalezení této teorie logické – pokud SC obecně zahrnuje více aspektů, logicky bude k tvorbě jednotlivých aspektů SC přispívat řada faktorů, které budou odlišné a jen velmi obtížně je lze vměstnat v jednu teorii. Nicméně publikace zabývající se SC na kolektivní úrovni [např. Uslaner 2003] obvykle dospívají k závěru, že vyšší míra SC panuje ve společnostech s vyšší vzdělanostní strukturou a s nižší příjmovou nerovností. Oba tyto faktory jsou podmíněny investicemi do HC, přičemž významnou roli při rozšíření SC na kolektivní normy může sehrát stát, respektive formální a neformální instituce¹², které v dané společnosti panují a které stát ctí. Uvedme zde, že autoři věnující se institucionální ekonomii [např. Ahn a Ostrom 2008; Ostrom 2009] mezi formami SC uvádějí právě instituce a to nikoliv v obvyklém smyslu občanských hodnot a postojů, ale právě v širším smyslu, tj. formálních a neformálních pravidel ovlivňujících jednání jednotlivých osob. V institucionální ekonomii jsou instituce často [např. Voigt 2008] přirovnávány k pravidlům hry. Je zde ale otázkou, jak tato pravidla hry vznikají – nutně se musí jednat o produkt či důsledek (byť třeba nezamýšlený) lidského jednání. Z tohoto pohledu je nepochybně [Ostrom 2009] vztah institucí a SC vzájemný – úroveň SC ovlivňují existující instituce, naopak v minulosti a v současnosti existující instituce působí na SC.

Pro úplnost zde dodejme, že vedle bonding a bridging formy SC teorie rozlišuje ještě tzv. SC spojující (linking SC) vztahující se ke kontaktům s jedinci, kteří zastávají určité mocenské postavení, ale přinejmenším formálně stojící mimo danou síť [např. Grootaert, Narayan, Nyhan Jones, Woolcock 2004; Šafr a Sedláčková 2007]. Linking SC se od předešlých dvou forem sociálního kapitálu liší v tom, že vypovídá o vztazích mezi lidmi, kteří nejsou na stejné společenské pozici nebo členy komunity, a těmi, kdo stojí mimo danou pozici nebo komunitu. Popisuje tedy hierarchické vztahy mezi aktéry zastávajícími rozdílné mocenské pozice. Tento typ sociálního kapitálu pomáhá s dostupností pomoci ze strany formálních institucí, příkladem může být vztah klienta s pracovníky organizace poskytující sociální služby (typu zprostředkova-

telna práce). Zatímco přemostující sociální kapitál je ve své podstatě horizontální (týká se lidí s víceméně stejným sociálním postavením), tak jeho spojovací forma má spíše vertikální podobu, tj. spojuje běžné lidi s klíčovými politickými zdroji a ekonomickými institucemi [Šafr a Sedláčková 2007].

K negativním rysům SC patří potom i skutečnost, že nej-různější formální i neformální sdružení mohou být vytvářena i za účelem páchaní kriminálních aktivit, že takto mohou vznikat nejrůznější zločinecké či obdobné struktury, které chtějí dosáhnout prospěchu na úkor prospěchu ostatních¹³, respektive skrze nepřátelství vůči ostatním skupinám [viz např. Warren 2001; Fukuyama 2001; Mohan a Mohan 2002; Warren 2004; Buonanno, Montolio a Vanin 2009]. Obecně musí nutně platit, že členové nejrůznějších formálních i neformálních skupin alespoň částečně přejímají hodnoty a pravidla, které v dané skupině existují – pokud by tak nečinili, tak by pravděpodobně byli z dané skupiny vyloučeni, případně by v ní zaujímalí podřadné místo. Tyto hodnoty a pravidla však mohou kupř. zdůrazňovat, že některé skupiny obyvatel jsou méněcenné, vybízet k násilí, podvodům apod. V rámci skupiny, která se staví nepřátelsky k ostatní skupinám, však mohou panovat pravidla založená na solidaritě, vzájemné pomoci, nelhaní a nepodvádění v rámci dané komunity apod.¹⁴ Má smysl zdůraznit, že negativní jevy nemusí podněcovat pouze organizované skupiny, stačí, pokud se neformálně, např. v restauracích, setkávají zastánci podobných (např. xenofobních nebo násilnických postojů)¹⁵.

Možné neúspěchy při investování do SC

Pokud si ovšem uvědomíme, že SC může mít i negativní rysy, plyne z toho, že investice do SC zejména na individuální úrovni mohou být zmařeny, respektive nemusí přinést žádoucí efekt. Lze namítnout, že to samé platí i pro investice do HC, např. když někdo věnuje čas do rozvoje schopností, které v budoucnu nijak nevyužije. Věda zde ale předpokládá [viz např. Hartog 2000], že když člověk rozvíjí nějakou konkrétní schopnost, kterou nevyužije, tak nerozvíjí pouze tuto schopnost, ale že dochází k celkovému rozvoji jeho schopností, tj. dotyčná osoba je schopna na základě již získaných rychleji získat další schopnosti, přičemž alespoň některé z těchto schopností prakticky uplatní. Jinak řečeno, u investic do HC je větší pravděpodobnost, že budou produktivní, tj. že výsledkem těchto investic bude kapitál – statek generující svému vlastníkovi další příjem nebo užitek¹⁶. V případě investic do SC ovšem, pokud někdo investuje čas a další vzácné zdroje do vzniku určité sítě, do faktorů přispívajících ke vzniku důvěry a hodnot v dané síti, přičemž když se ukáže, že daná síť (z jakéhokoliv důvodu) neplní svou funkci, tak již může být obtížné začít budovat jinou síť, respektive měnit existující síť – daný proces vyžaduje koordinaci více subjektů, je tedy spojen s transakčními náklady a je obvykle časově náročný. Členství a postavení jedince v síti, do které investoval v minulosti, se potom může projevit jako „path dependence“ [Furubotn a Richter 2005], může ovlivňovat názor členů jiných sítí na daného jedince, zda s tímto jedincem budou, byť třeba původní síť opustil, spolupracovat a v jaké formě, důvěru v daného jedince. Koneckonců i z pohledu člověka, který přechází z jedné sítě do jiné, respektive se pokouší měnit pravidla a hodnoty v dané síti, platí, že změna hodnot a pravidel, která je s těmito procesy

spojena, je osobnostně náročný proces, opět obvykle vyžaduje čas a další úsilí. Některým jedincům (např. starším lidem) se potom takovéto změny nemusí vyplatit. Náklady na členství v síti (včetně nákladů na vybudování důvěry, prosazení norem sítě), která nepřináší očekávaný užitek, lze obecně chápat jako utopený náklad, kdy zbytečně byly vynaloženy nějaké zdroje.

Z výše uvedeného plyne, že ke vzniku utopených nákladů může docházet i v případě investic do HC – protože však investice do SC vyžaduje zapojení více osob, jsou agregované utopené náklady (tedy souhrn utopených nákladů osob, které se podílejí na tvorbě SC) vyšší. Jednotlivé osoby budou mít samozřejmě rozdílné utopené náklady v závislosti na jejich úsilí a intenzitě, s jakou se podílí na jeho budování. Těm, jež vynaloží vyšší úsilí, logicky hrozí vyšší ztráta, přičemž ostatní osoby, mohou být v pozici černého pasažéra, tedy osob, kteří s relativně nízkým úsilím, přicházejí k velkým výnosům ze SC a nepatrně se podílejí na případných ztrátách. Pokud si ovšem ti, kdo vynakládají vyšší úsilí, dané nebezpečí uvědomí, mohou být neochotni do SC investovat, respektive budou činit kroky, aby efekt černého pasažéra¹⁷ byl eliminován, což ale může zvyšovat náklady na investice do SC, tudíž se tato investice již nemusí vyplatit. Lze se zde domnívat, že pokud bude ve společnosti rovnoměrně rozšířen HC, bude rovněž intenzita úsilí při investování do SC rovnoměrnější, což tedy bude činit investice do SC méně nákladné.

Obecně je tedy nutno konstatovat, že stejně jako v případě kterékoli investice i u investic do SC je nutno posuzovat (nejlépe ex ante) jejich efektivnost a výběr investice volit teprve na základě tohoto posouzení. Svým způsobem se možná jedná o triviální tvrzení, odvažujeme se však tvrdit, že hodnocení efektivnosti investic do SC není v literatuře (včetně literatury, která se explicitně zabývá investováním do SC) věnována dostatečná pozornost¹⁸. Zdůrazněme zde ještě, že z ekonomického pohledu na kapitál (tj. dlouhodobý statek sloužící k produkci dalších statků – viz např. Heissler, Valenčík a Wawrosz 2010b) plyne, že i SC stejně jako jiné druhy kapitálu může zastarat. Tj. může dojít k tomu, že určitý konkrétní druh SC (např. určitá síť, určité pravidlo používané v dané síti) byl po nějakou dobu využíván, z nějakého důvodu však další využívání této formy není v její stávající podobě vhodné¹⁹. Na rozdíl od fyzického kapitálu (kapitálových statků) obvykle nedochází u využívání SC k jeho zastarání pouze z důvodu plynutí času (tj. že SC je využíván po nějaký čas a na základě tohoto využívání se opotřebovává)²⁰, ale proto, že došlo k dalším událostem – např. změna zaměstnání (povolání, předmětu podnikání), ukončení studia, přestěhování, apod. Svůj vliv sehrávají i inovace, které mohou měnit struktury sítí, klást nové požadavky z hlediska norem a občanských postojů. Důsledek zastarání SC je obdobný jako u fyzického kapitálu - existující SC musí být změněn, případně nahrazen, typickým příkladem u SC na individuální úrovni je, že určitá osoba si musí místo existující sítě vztahů vybudovat jinou síť. To je opět spojeno s náklady. Lze zde vyjádřit přesvědčení, že jedinci disponující vyšším HC, budou tyto změny provádět snadněji, rychleji, tj. s nižšími náklady. Samozřejmě, že si přitom uvědomujeme, že zastarávání podléhá i HC, kdy určité znalosti, respektive schopnosti dovednosti, které konkrétní jedinec získal a po nějaký čas využíval, nemusí být dále použitelné. Nicméně pokud součástí schopností dotyčného člověka je schopnost získávat nové znalosti, schopnosti a dovednosti, potom dotyčný jedinec bude na

danou situaci schopen adekvátně reagovat. Rovněž tak jedinec vybavený schopností získávat nové schopnosti bude lépe reagovat na zastarávání (opotřebení) existujícího SC.

Podmínky úspěchu investic do SC

Jak bylo výše uvedeno, na individuální úrovni investují jedinci do svého SC s cílem dosažení zisku nebo užítku. Aby byl tento cíl splněn, musí nastat následující podmínky:

- pokud má SC bonding formu, tak největší zisky nebo užítky získávají osoby, které mají v dané síti rozhodovací právo, případně hrají skrytou paralelní hru²¹. V případě rozhodovacího práva přímo nebo nepřímo²² rozhoduje o zdrojích, kterými síť disponuje, jak budou rozdělovány výnosy (užitky), které síť získává prostřednictvím svých aktivit. V případě paralelních her dochází k tomu, že jedinec v rámci sítě vytváří skryté koalice, za účelem skrytého přerozdělování zdrojů a výnosů (užitků) ve prospěch členů dané koalice - tj., ačkoliv jedinec nemá přímou nebo nepřímou rozhodovací moc, tak se mu v rámci sítě skrytými kroky daří získávat zdroje, výnosy (užitky), kterými síť disponuje. Lze samozřejmě namítnout, že z členství v bonding síti mohou těžit i osoby, které jsou na nízkém hierarchickém stupni dané sítě, zejména v situaci, kdy daná síť získává užitek na úkor osob mimo tuto síť, respektive jiných sítí²³. Empirické průzkumy [podrobněji viz např. Campabell 1993, Rubio 1997, Coyle 2010] však ukazují, že tyto osoby s nízkým hierarchickým postavením podstupují výrazně vyšší riziko, jež se odráží i v takových ukazatelích jako je průměrná délka života, nemocnost apod. Pokud zohledníme tyto faktory, lze se domnívat, že odměna těchto osob není dostatečná.
- pokud má SC bridging formu, musí vskutku daná síť zahrnovat vazby mimo úzký okruh přátel, rodiny apod., přičemž členové této sítě by měli zastávat odlišné profese, bydlet v odlišných regionech, mít odlišný sociální, případně etnický původ. Jen tak je zaručeno, že prostřednictvím sítě bude docházet ke generování nových produktivních myšlenek, které budou přispívat ke zvýšení výnosu (užitku) celé sítě, respektive jejích členů. Burt [2005] zde hovoří o existenci strukturálních mezer, tedy o nedostatečných komunikačních kanálech mezi různými osobami (skupinami), které se právě díky bridging kapitálu daří překonávat. Závisí ovšem na postavení daného jedince v síti, zda vskutku přímo on disponuje kontakty na osoby s odlišným postavením, povoláním, bydlištěm apod., tedy zda přímo on tvoří most (anglicky bridge) mezi danými osobami. Pokud nejsou obě dané podmínky splněny, nemusí dotyčný jedinec získat z členství v dané síti odpovídající výnos (užitek)²⁴.
- pokud se jedná o linking SC, musí dotyčná osoba vůči ostatním osobám, ke kterým jí jinak neváže blízký vztah, disponovat odpovídajícími pravomocemi. V takovém případě může tyto pravomoci použít ke svému užítku a prospěchu. Opět lze namítnout, že osoba disponující danými pravomocemi může upřednostňovat i další osoby, nicméně, pokud tak osoba s pravomocemi činí, tak tak obvykle činí proto, že se zároveň zvyšuje i její užitek²⁵.

Z výše uvedeného plyne, že podmínky, za kterých se investice do individuálního SC vyplatí, jsou vcelku náročné. V případě

bonding SC není příliš pravděpodobné, že se dotyčné osobě podaří vytvořit výrazně větší počet personálně odlišných sítí²⁶, ve kterých bude mít přímé nebo nepřímé rozhodovací právo. V případě změny poměrů v síti, v jejichž důsledku dotyčná osoba ztratí své rozhodovací právo, tedy existuje velké nebezpečí, že k této ztrátě dojde ještě dříve než výnosy (užitky) v síti převýší náklady spojené s členstvím. Hall [2008] uvádí, že rozhodovací postavení jedné osoby často vyvolává závist, respektive nepřátelství ostatních osob (členů sítě), které usilují o změnu poměrů panujících v síti. Případně mohou členové dané sítě začít hrát paralelní redistribuční hry, vytvářet koalice, o kterých osoba s rozhodovací pravomocí neví (tj. skryté koalice), prostřednictvím kterých budou efektivně vliv dotyčné osoby eliminovat, takže ji z členství v síti poplynou nižší užítky (v krajním případě nižší než náklady spojené s členstvím). Osoba s rozhodovací pravomocí může samozřejmě zde popsána nebezpečí eliminovat, musí ale disponovat odpovídajícími schopnostmi, aby si jí ostatní členové sítě vážili, respektovali její rozhodovací pravomoc, respektive schopnostmi, které jí dovolují odhalit hraní paralelních her. Valeníčik [2008] ukazuje, že tyto schopnosti lze získat, vyžaduje to ale další úsilí a náklady, které je třeba zahrnout při rozhodování, zda se do bonding formy SC vyplatí investovat. Ze zde uvedeného potom jednoznačně plyne, že je tato investice podmíněna investicí do HC - dané schopnosti jsou součástí portfolia HC [Kameníček 2003].

U bridging SC je podstatné, zda se jednotlivá osoba dokáže zapojit, případně vytvářet síť, které jsou založeny na slabých vazbách, které spojují osoby odlišného věku, postavení, příjmu, apod. Jak uvádí Burt [2005], faktorem úspěchu těchto sítí je, že dochází k překonání strukturálních mezer, k propojení výše uvedených osob (přičemž je výhodou, pokud takováto propojení doposud neexistovala). Burt [2005] dále konstatuje, že řada osob nedisponuje odpovídajícími schopnostmi strukturální mezery nacházet. Potom ovšem nebudou v bridging síti zastávat odpovídající místo, což se může negativně odrazit na jejich pozici, kariérním postupu a dalších okolnostech, které ovlivňují jejich příjem [Hartog a van den Brink 2007]. Schopnost odkrývat strukturální mezery lze opět rozvíjet a daná schopnost tak rovněž patří do portfolia HC.

V případě linking SC, je výše uvedeno, že, aby nějaká osoba využila tento kapitál, musí v linking síti disponovat příslušnými pravomocemi. Získání těchto pravomocí je obecně možné dvěma způsoby. Buď rozvojem svých schopností, na jejichž základě dochází ke kariérnímu vzestupu - dotyčná osoba disponuje více znalostmi, schopnostmi a dovednostmi, takže může pracovat v odpovídající pozici (např. jako lékař, pracovník v systému sociálního zabezpečení apod.)²⁷. Druhý způsob spočívá v cíleném investování do pozice, kdy se daná osoba snaží získat kontakty, které jí zaručí určitou pozici (postavení), aniž by pro tuto pozici disponovala odpovídajícími odbornými znalostmi²⁸. Nicméně ačkoliv dotyčná osoba nebude disponovat příslušnými odbornými schopnostmi, dokázala rozvinout a využít své schopnosti investování do pozice, na základě toho příslušnou pozici získat, a tak ovlivnit svůj příjem (užitek).

Všechny výše zmíněné situace mají jedno společné - k tomu, aby došlo k uplatnění SC na individuální úrovni, jsou nutnou podmínkou investice do HC. Tento závěr je v souladu s teorií HC, která přinejmenším od 60. let 20. století²⁹ uvádí, že investice do HC zvyšují příjem (užitek) investující osoby. Z hlediska

vztahů mezi SC a HC ovšem často převládá opačná kauzální vazba, kdy investice do SC je považována za jeden z podstatných faktorů akumulace HC [např. Huang, Chou a Sun 2009, McCallum, O'Connell 2009, Zhang a Jones 2009, Manning 2010]³⁰. Tento názor má nepochybně svoji logiku – teprve prostřednictvím kontaktů s dalšími lidmi může dotyčný jedinec uplatnit své znalosti, schopnosti a dovednosti. Vztah SC a HC je ovšem komplementární – oba tyto kapitály se vzájemně podmiňují. Pokud tedy jedinci usilují o růst svých příjmů (užitků), musí investovat jak do HC, tak do SC.

Výše je uvedeno, že investice do SC může být zmařena (např. z důvodu zastarání SC). Obecně se při jakémkoliv investování pohybujeme v podmínkách rizika nebo nejistoty [Boettke 2011]. Dané riziko se zvyšuje zejména u dvou způsobů, jejichž prostřednictvím může SC na individuální úrovni generovat odpovídající výnosy (viz výše) – při hraní paralelních her, respektive při investování do pozice. U paralelních her spočívá riziko v tom, že tyto hry obvykle vyžadují vytváření skrytých koalic – k tomu, aby v nich byl hráč úspěšný, musí skrytě spolupracovat s dalšími hráči. Skryté koalice jsou ovšem logicky vnitřně nestabilní, mohou se snadno rozpadnout. V takovém případě může dojít k tomu, že v následující hře (ve hře po rozpadu skryté koalice) se ocitne hráč, který v dosavadní paralelní hře realizoval výhodu na úkor hráčů nehrajících paralelní hru, mimo vítěznou koalici³¹ (ať už tato koalice hraje novou paralelní hru nebo nikoliv) – tj. ocitne se v postavení, které mu nezaručí odpovídající příjmy (užitky). Další riziko paralelních her (tedy her, při nichž jsou porušována pravidla systému/společnosti, v jehož rámci se hra hraje³²) spočívá logicky v odhalení této hry a v následné reakci. Ta nemusí spočívat pouze v sankci v podobě trestu, ale i ve vzniku struktury vzájemného krytí, kdy ten, kdo paralelní hru odhalí, donutí porušivšího, aby jednal v jeho prospěch³³. Ať už má reakce kteroukoliv ze zde zmíněných podob, jejím důsledkem je snížení výnosu (užitku) plynoucího z individuálního SC.

V případě investování do pozice je riziko způsobeno především faktem, že získání jakékoliv pozice je podmíněno řadou podmínek, které nemusí někteří jedinci nikdy splnit, respektive splní pouze za cenu značných obětí (nákladů). Významnou bariérou je především prostředí, ve kterém dotyčný jedinec před danou investicí vyrůstal, respektive žil. Toto prostředí lze označit jako „path dependence“³⁴, které ovlivňuje zvyky, způsoby chování, uvažování apod. [Vašáriková 1999]. Obětí, respektive náklad, který je nutno překonat (vynaložit) spočívá v úsilí dotyčného jedince se z dosavadního prostředí vymanit tak, aby se v novém prostředí dokázal bezproblémově zařadit mezi jinou vrstvu jedinců, aniž by byl rozpoznán jeho původ. Hrozí zde nebezpečí, že i přes vynaložené úsilí, bude dotyčný jedinec v novém prostředí snadněji identifikovatelný, bude chápán jako nepřátelský element³⁵.

Závěr

V textu jsme se zabývali zejména riziky, která hrozí při investování do individuálního SC, tedy situací, kdy jedinci vytvářejí, mění a opouštějí své sociální sítě, snaží se v nich získat odpovídající postavení včetně důvěry, které v sítích požívají. Jak je uvedeno výše, investice do individuálního SC nemusí generovat vznik a existenci SC na kolektivní úrovni. Proces vzniku kolektivního SC zatím není dostatečně popsán, protože ale SC na této úrovni nutně musí být komplexní entitou (zahrnující např. obecnou důvěru), je zřejmé, že vytváření SC na kolektivní úrovni je podmíněno přítomností řady faktorů. I ve společnostech, kde obecně existuje vysoký stupeň obecné důvěry (což lze, vzhledem k výše uvedenému označit za vysoký stupeň kolektivního SC), mohou existovat regiony nebo skupiny, ve kterých nebo vůči kterým je důvěra nízká. Jak uvádějí Hart a Dekker [2003] nebo Rothstein a Stolle [2003], míra důvěry je ovlivněna např. dobou dojíždění, charakterem bytové výstavby, ale i tím, zda stát přistupuje k jednotlivým skupinám nestranně, zda některé subjekty (včetně politiků) nemají z pohledu ostatních neoprávněné výhody (např. privilegovanou zdravotní péči, úlevy na zdravotním pojištění), apod. Jedinci investující do SC na individuální úrovni, tak nemají zaručeno, že zároveň dojde k růstu SC v jejich okolí, v prostředí kde žijí, apod.

Aby jedinec byl schopen investovat do SC na individuální úrovni, aby byl schopen rozpoznat, zda bude tato investice úspěšná nebo nikoliv (např. v důsledku nízké obecné důvěry panující v daném prostředí se nezvyší důvěra v jeho osobu mezi jeho sousedy), musí disponovat odpovídajícími schopnostmi, musí tedy disponovat HC. Investice do HC se tak ukazují jako nutnou podmínkou investic do SC. Pokud jedinec má příslušné schopnosti, dokáže adekvátně reagovat i na skutečnost, že jeho investice do SC není úspěšná, že byla zmařena apod. Jak opačně platí, že bez investic do SC (na individuální úrovni) jedinec obvykle nemůže uplatnit své schopnosti, dovednosti a znalosti (svůj HC), tak se ukazuje, že je nutné, aby jedinci danými schopnostmi disponovali. Současný globální a rychle se měnící svět přitom způsobuje pokles bonding SC a růst slabých vazeb (tedy bridging SC). Jedinci musí častěji měnit sítě svých kontaktů, flexibilně reagovat na interakci sítí, v kterých jsou zastoupeni, s dalšími sítěmi. I to vyžaduje příslušné schopnosti. Lze tedy konstatovat, že bez investic do HC nemůže být vybudován SC na individuální úrovni. Lze se rovněž dále domnívat [viz např. Allan, Ozga a Smith 2009], že vyšší úroveň lidských schopností u všech členů společnosti může zvýšit SC na kolektivní úrovni – díky investicím do HC nebudou jedinci muset tolik investovat do své pozice, respektive hrát paralelní hry (viz výše).

- Adler, P., S. W. Kwon. 2002. „Social Capital: Prospect for a New Concept“. *The Academy of Management Review* 27 (1): 17-32.
- Ahn, T. K., E. Ostrom. 2008. „Social Capital and Collective Action“. In F. Castiglione, J. W. van Deth, G. Wolleb. *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Allan, J., J. Ozga, G. Smith. (eds). 2009. *Social Capital, Professionalism, and Diversity*. Rotterdam: Sense Publishers.
- Anzenbacher, A. 2004. *Úvod do filosofie*. Praha: Portál.
- Arrow, K. 1999. „Observation on Social Capital“. In P. Dasgupta, I. Serageldin. (eds). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank.
- Becker, G. S. 1993. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago: Chicago University Press.
- Becker, G. S. 1997. *Teorie preferencí*. Praha: Grada.
- Billet, J., B. Cambr. 1996. *Social Capital, Active Membership in Voluntary Association and Some Aspects of Political Participations*. Paper presented at conference on social capital and democracy. 3. – 6. října. Milano.
- Boettke, P. 2011. *Robustní politická ekonomie pro 21. století*. Praha: Wolters Kluwer.
- Bourdieu, P. 1986. „The Forms of Capital“. In J. G. Richardson. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Bourdieu, P., L. Wacquant. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: Chicago University Press.
- Buonanno, P., D. Montolio, P. Vanin. 2009. „Does Social Capital Reduce Crime?“. *Journal of Law and Economics* 52 (1): 145-156.
- Burt, R. 2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Burý, A. 2007. *Teorie systémů a řízení*. Ostrava: Vysoká škola báňská.
- Budinský, P., R. Valenčík a kol. 2010. *Teorie redistribučních systémů (jak číst společenskou realitu a oč tu běží?)*. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- Castiglione, F., J. W. van Deth, G. Wolleb. (eds). 2009. *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Campbell, B. 1993. *Goliath: Britain's Dangerous Place*. London: Methuen.
- Coleman, J. 1988. „Social Capital and the Creation of Human Capital“. *American Journal of Sociology* 94 (Supplement): 52-120.
- Coleman, J. S. 1994. *Foundations of Social Theory*. Cambridge (Ma): Belknap Press.
- Côté, S. 2001. „The Contribution of Human and Social Capital“. *Canadian Journal of Policy Research* 2 (1): 29-36.
- Coyle, D. 2010. *The Soulful Science: What Economists Really Do and Why it Matters*. Princeton: Princeton University Press.
- Field, J. 2008. *Social capital*. London: Routledge.
- Fukuyama, F. 2001. „Social Capital, Civil Society and Development“. *Third World Quarterly* 22 (1): 7-20.
- Furubotn, E. G., R. Richter. 2005. *Institutions and Economic Theory*. Michigan: The University of Michigan Press.
- Glaeser, E. L., D. Laibson, B. Sacerdote. 2002. „The Economic Approach to Social Capital“. *Economic Journal* 112: 437-458.
- Granovetter, M. S. 1973. „The Strength of Weak ties“. *American Journal of Sociology* 78 (6): 1360-80.
- Grootaert, Ch., D. Narayan, J. V. Nyhan, M. Woolcock. 2004. „Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire“. *World Bank working paper No. 18*. Washington, D.C.: World Bank.
- Hall, K. 2008. *Speed lead: jak zrychlit a zjednodušit vedení lidí, projektů a týmů*. Praha: Management Press.
- Hart, J., P. Dekekr. 2003. „A Tale of Two Cities. Local Patterns of Social Capital“. In M. Hooghe, D. Stolle. *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave Macmillan.
- Moyser, G., G. Parry. 1997. „Voluntary Associations and Democratic Participations in Britain“. In J. van Deth. (ed.). *Private Groups and Public Life*. London: Routledge.
- Hartog, J. 2000. „Over-Education and Earnings: Where Are We, Where Should We Go?“. *Economics of Education Review* 19 (2): 131-147.
- Hartog, J., H. M. van den Brink. 2007. *Human Capital: Advances in Theory and Evidence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. A. 1994. *Právo, zákonodárství a svoboda*. Praha: Academia.
- Heissler, H., R. Valenčík, P. Wawrosz. 2010a. *Mikroekonomie základní kurs*. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- Heissler, H., R. Valenčík, P. Wawrosz. 2010b. *Mikroekonomie středně pokročilý kurs*. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- Hoodghe, M., D. Stolle. (eds). 2003. *Generating Social Capital*. New York: Palgrave MacMillian.
- Huang, K.-P., Ch. J. Chou, Ch.-F. Sun. 2009. „The Effect Of Social Capital on Human Capital: A Resource Acquisition Perspective“. *International Journal of Organizational Innovation* 2 (2): 6-21.
- Kameníček, J. 2003. *Lidský kapitál: úvod do ekonomie chování*. Praha: Karolinum.
- Klusoň, V. 2004. *Instituce a odpovědnost. K filozofii ekonomické vědy*. Praha: Karolinum.
- Koucký, J., J. Kovařovic. 2007. *Nová rizika a nové příležitosti. Perspektivy středního vzdělávání*. Praha: Univerzita Karlova. Pedagogická fakulta.
- Lin, N. 2000. „Inequality in Social Capital“. *Contemporary Sociology* 29 (6): 785-795.
- Lin, N. 2001. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Manning, P. 2010. „Explaining and Developing Social Capital for Knowledge Management Purposes“. *Journal of Knowledge Management* 14 (1): 83-99.
- Matějů, P. 1993. „Determinanty ekonomického úspěchu v první fázi postkomunistické transformace. Česká republika 1989-1992“. *Sociologický časopis* 29 (3): 341-366.

- McCallum, S., D. O'Connell. 2009. „Social Capital and Leadership Development: Building Stronger Leadership through Enhanced Relational Skills“. *Leadership & Organization Development Journal* 30 (2): 152-166.
- Mlčoch, L. 2005. *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum.
- Mohan, G., J. Mohan. 2002. „Placing Social Capital“. *Progress in Human Geography* 26 (2): 191–210.
- Moyser, G., G. Parry. 1997. „Voluntary Associations and Democratic Participations in Britain“. In J. van Deth. (ed.). *Private Groups and Public Life*. London: Routledge.
- Ostrom, E. 2001. *Social Capital and Collective Action*. Paper presented at EURESCO conference on Social Capital: Interdisciplinary Perspectives. 15. – 20. září. University of Exeter.
- Ostrom, E. 2009. „What is Social Capital?“. In V. Ona Bartkus, J. H. Davis. (eds). *Social Capital: Reaching Out, Reaching*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Nakonečný, M. 2009. *Psychologie osobnosti*. Praha: Academia.
- North, D. C. 1991. „Institutions“. *Journal of Economic Perspective* 5 (1): 97 – 112.
- Patulny, R. V., G. L. H. Svendsen. 2007. „Exploring the Social Capital Grid: Bonding, Bridging, Qualitative, Quantitative“. *International Journal of Sociology and Social Policy* 27(2): 32–51.
- Pileček, J. 2010. „Koncept sociálního kapitálu: pokus o přehled teoretických a metodických východisek a aplikačních přístupů jeho studia“. *Geografie* 115 (1): 64–77.
- Portes, A., P. Landolt. 1996. „The Downside of Social Capital“. *The American Prospect* 26: 18–22.
- Putnam, R. D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Putnam, R. D. 2000. *Bowling Alone: The Challenge and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Rothstein, B. 2002. „Sweden: Social Capital in the Social Democratic State“. In Putnam R. (ed.). *Democracies in Flux*. Oxford: Oxford University Press.
- Rothstein, B., D. Stolle. 2003. „Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach“. In M. Hooghe, D. Stolle. (eds). *Generating Social Capital*. New York: Palgrave MacMillian.
- Robinson, L. J., B. K. Ritchie. 2010. *Relationship Economics*. Farnham: Gower Published Limited.
- Rubio, M. 1997. „Perverse Social Capital – Some Evidence from Columbia“. *Journal of Economic Issues* 31: 805-816.
- Scheu, H. Ch. 2011. *Migrace a kulturní konflikty*. Praha: Auditorium.
- Schuller, T. 2001. „The Complementary Roles of Human and Social Capital“. *Canadian Journal of Policy Research* 2 (1): 18–24.
- Smith, A. 2001. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut.
- Stevenson, W. B., R. F. Radin. 2009. „Social Capital and Social Influence on the Board of Directors“. *Journal of Management Studies* 46 (1): 6–44.
- Svoboda, F. 2010. „Ekonomika daru, dar a jeho reflexe v ekonomické teorii“. *Politická ekonomie* 58 (1): 103–127.
- Šafr, J., M. Sedláčková. 2007. *Sociální kapitál: Koncepty, teorie a metody měření*. Praha: Sociologický ústav.
- Uslaner, E. M. 2003. „Trust, Democracy and Governance. Can Government Policies Influence Generalized Trust?“. In M. Hooghe, D. Stolle. *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave Macmillan.
- Valenčík, R. 2008. *Teorie her a redistribuční systémy*. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- Van Oorschot, W., W. Arts, J. Gelissen. 2006. „Social Capital in Europe: Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon“. *Acta Sociologica* 49 (2): 149–167.
- Vašáriková, M. 1999. *Diskrétní průvodce: co možná nevíte o společenském chování*. Praha: Pragma.
- Voigt, S. 2008. *Institucionální ekonomie*. Praha: Alfa nakladatelství.
- Warren, M. E. 2001. „Social Capital and Corruption“. Paper presented at EURESCO conference on Social Capital. 15. – 20. září. University of Exeter.
- Warren, M. E. 2004. „What Does Corruption Mean in Democracy?“. *American Journal of Political Science* 48: 327-42.
- Wawrosz, P. 2009. „Faktory ovlivňující formální a neformální instituce“. In Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo. *Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference „Nové trendy, nové nápady“*. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo.
- Wawrosz, P. 2010. „Redistribuce a instituce aneb důležité vazby v ekonomice“. *Scientea et Societa* 6 (1): 111-127.
- World Bank. 2004. *Measuring Social Capital*. Washington: World Bank.
- Zich, F. (ed.). 2010a. *Sociální potenciál – důvěra a odpovědnost: (poznatky z výzkumu starého průmyslového regionu)*. Ústí nad Labem: Univerzita Jana Evangelisty Purkyně.
- Zich, F. (ed.). 2010b. *Sociální potenciál v sociologické reflexi: sociální potenciál starého průmyslového regionu - případ Mostecká*. Ústí nad Labem: Univerzita Jana Evangelisty Purkyně.
- Zhang, L., M. C. Jones. 2009. „Can Social Capital Enhance the Careers of IT Professionals?“. *Information Resources Management Journal* 22 (2): 69-82.

*Mgr. Ing. Petr Wawrosz (*1968) vystudoval vysokou školu ekonomickou a Právnickou fakultu Univerzity Karlovy. V současnosti pracuje jako odborný asistent a zástupce vedoucího na Katedře ekonomie a mezinárodních vztahů Vysoké školy finanční a správní, kde vyučuje zejména bakalářskou a magisterskou mikroekonomii a makroekonomii i další předměty. Spolupracoval na monografii Teorie her a redistribuční systémy. Je spoluautorem učebnic Mikroekonomie základní kurz a Mikroekonomie středně pokročilý kurz (2010). Ve své vědecké práci se zabývá problematikou jednání a rozhodování jednotlivých ekonomických subjektů, s důrazem na institucionální uspořádání. Toto téma rozebírá i ve své disertační práci „Institucionální rovnováha v redistribučních systémech“.*

Lze jej kontaktovat na adrese: petr.wawrosz@centrum.cz

*Ing. Herbert Heissler (*1974) vystudoval Vysokou školu finanční a správní, na které po skončení studia začal působit jako odborný asistent na Katedře ekonomie a mezinárodních vztahů. Od září 2010 je vedoucím této katedry. Přednáší bakalářskou i magisterskou mikroekonomii, makroekonomii a teorii her. Spolupracoval na monografii Teorie her a redistribuční systémy. Je spoluautorem učebnic Mikroekonomie základní kurz a Mikroekonomie středně pokročilý kurz (2010). Na škole se účastní teoretického semináře ekonomie produktivní spotřeby a sociální investování. Specializuje na propojení ekonomie a politikologie s využitím teorie her.*

Lze jej kontaktovat na adrese: herbert@heissler.cz

poznámky

- ¹ Tento text byl zpracován v rámci projektu GAČR 402/09/0086 „Teorie redistribučních systémů“.
- ² Připomeňme, že odlišné jsou definice teoretiků, které bývají v nejrůznějších publikacích [např. Field 2008; Robinson a Ritchie 2010] označovány za vůdčí teorie sociálního kapitálu. Bourdieu definuje SC jako „sumu zdrojů, skutečných nebo potenciálních, které získávají jednotlivci nebo skupiny vytvářením trvanlivých sítí více či méně institucionalizovaných vztahů vzájemných znalostí a poznání“ [Bourdieu a Wacquant 1992]. Coleman definuje SC prostřednictvím jeho funkce: „SC není jednoduchá entita, ale množina entit, které mají společné dvě charakteristiky: obsahují určité aspekty sociální struktury a napomáhají některým aktivitám jedinců v rámci těchto struktur“ [Coleman 1994]. Putnam definuje SC jako „rys společenské organizace, např. sítě, normy a důvěra, které zajišťují koordinaci a spolupráci, vedoucí ke společnému prospěchu“ [Putnam 1993]. Má smysl zdůraznit, že i zde jmenovaní autoři své definice SC několikrát změnili – zde uvedené definice obvykle představují poslední nebo nejčastěji uváděnou autorovu verzi.
- ³ Viz následující poznámka.
- ⁴ Lidský kapitál bude pro účely tohoto textu chápán v pojetí Garryho Beckera [viz např. Becker 1993, Becker 1997; Kameníček 2003] jako znalosti, schopnosti, dovednosti (včetně zdravotních a fyzických schopností) získané prostřednictvím školního a dalšího vzdělávání, sportovních a podobných aktivit, rodinnou výchovou apod., kterými disponují jednotliví členové společnosti. Pro HC je podstatné, že nelze (na rozdíl od hmotného kapitálu) oddělit od konkrétního člověka, tj. nefunguje proces, kdy jeden člověk HC pozbývá a druhý člověk HC získává.
- ⁵ Další, byť poněkud odlišné, názory na používání pojmů „sociální kapitál“ a „sociální potenciál“ jsou uvedeny např. v Šafr a Sedláčková [2007].
- ⁶ Viz např. Burý [2007].
- ⁷ Neznamená to ovšem, že z kolektivní úrovně SC mohou těžit všichni členové dané společnosti. Pokud některé subjekty nedisponují dostatečnou sítí vazeb, nepoživají dostatečné důvěry apod. (např. bezdomovci), mohou být tyto osoby z užívání SC na kolektivní úrovni vyloučeny. Má smysl rovněž upozornit, že i když na celostátní úrovni může existovat vysoký stupeň SC (např. v podobě vysoké důvěry), jednotlivé místní komunity mohou disponovat odlišnými stupni SC – odkažme zde např. na Hart a Dekker [2003], který popisuje rozdíly v SC ve dvou komunitách (regionech) v Nizozemí. Jsme si přitom vědomi skutečnosti, že problematika SC na kolektivní úrovni je zpochybňována, respektive že existují teorie, které se domnívají, že SC na kolektivní úrovni neexistuje. Jako příklad lze uvést Lin [2001], který upozorňuje na problematičnost směřování sociálního kapitálu s důvěrou, normami a dalšími veřejnými statky. Sociální kapitál podle uvedených publikací tvoří relační (vztahové) aktivum, které vzniká v individuálních interakcích a sociálních sítích. Proto bychom SC

neměli směřovat s kolektivními statky, jako je kultura, normy, důvěra atd. Lze sice formulovat kauzální vztahy (např. že kolektivní statky jako důvěra podporují vzájemné vztahy i sítě, a zvyšují tak upotřebitelnost zakořeněných zdrojů a naopak), ale neměli bychom přepokládat, že všechny představují alternativní formy sociálního kapitálu, nebo že jsou navzájem definované. Podrobněji Šafr a Sedláčková [2007].

- ⁸ V terminologii Heissler, Valenčík, Wawrosz [2010b] tyto osoby mají speciálně vyvinuté primární schopnosti. Jedná se o schopnosti, kterými disponuje každý člověk – nicméně každý z nás je má zastoupeny rozdílně. Většina osob proto musí tyto schopnosti rozvíjet – učením, tréninkem apod. Přitom lidé využívají poznatky, kterými již lidstvo disponuje, čili v terminologii Heissler, Valenčík, Wawrosz [2010b] zároveň rozvíjí své sekundární schopnosti.

- ⁹ Jedná se zejména o publikace z 90. let 20. století.

- ¹⁰ Text zde vychází z řady prací kritizujících zde zmíněný jednoduchý předpoklad vzniku SC. Např. Hoodge a Stolle [2003].

- ¹¹ Tato všeobecná důvěra je obvykle v průzkumech otázkou, zda lze většinu lidí důvěřovat nebo zda by měl být člověk opatrný, pokud jedná s ostatními lidmi. V regionech s vyšší selekcí, se častěji objevují odpovědi, že by člověk měl být opatrný [viz Hart a Dekker 2003].

- ¹² Pojem instituce je chápán v pojetí nové institucionální ekonomie [např. Voigt 2008] tedy jako normy a pravidla ovlivňující lidské jednání. North [1991, s. 97] konkrétně definuje instituce jako „lidmi vymyšlená omezení lidské interakce. Utvářejí odpovídající motivace vzájemné směny, ať je tato směna politického, společenského či ekonomického ducha.“ Formální instituce jsou potom instituce schválené a vymáhané státem (např. zákony), neformální instituce zahrnují zvyky a tradice, obvyklé způsoby jednání, morální normy apod., tedy pravidla, pro které nebyl zřízen žádný speciální subjekt určený k jejich vynucování.

- ¹³ Na to, že prospěch jedné skupiny může být dosahován na úkor ostatních skupin, upozornil už např. Adam Smith [česky Smith 2001] ve svém „Pojednání o původu a podstatě bohatství národů“, když uvedl, že schůzky obchodníků a producentů končí konspirováním proti veřejnosti.

- ¹⁴ Podrobněji např. Rubio [1997].

- ¹⁵ Z tohoto pohledu je poněkud paradoxní Putnamova publikace „Bowling alone“ [Putnam 2000], která se snaží dokumentovat pokles aktivit, které provádějí Američané společně – název publikace poukazuje, že v USA v druhé polovině 20. století rostl počet individuálních hráčů bowlingu a klesal počet hráčů, kteří hrají bowling ve více lidech. Putnam z dané skutečnosti vyvozuje řadu negativních závěrů pro soudržnost americké společnosti. Nicméně byl nucen připustit, že pachatel druhého největšího teroristického útoku v USA (atentátu na federální budovu v Oklahoma City – v době vydání Bowling alone, tj. před útoky na Světové obchodní centrum v New Yorku z 11.9. 2001, se jednalo o nejzávažnější teroristický útok v USA se 168 mrtvými) diskutoval některé okolnosti atentátu, právě když hrál bowling s lidmi, kteří zastávali podobné postoje.

- ¹⁶ Uvedme zde, že potom jsou svým způsobem liché obavy z tzv. převzdělanosti, tj. že subjekty mohou disponovat znalosti, které nevyužijí a které jim užitek a příjem generovat nebudou. Podrobněji k problematice převzdělanosti např. Hartog [2000], Koucký a Kovařovic [2007], Kameníček [2003].
- ¹⁷ Problematika černého pasažera je podrobně rozebrána v ekonomické literatuře – viz např. Heissler, Valenčík a Wawrosz [2010a].
- ¹⁸ Příčinou tohoto stavu je samozřejmě i nejasnost pojmu SC, z které plyne jeho obtížná měřitelnost. Ačkoliv existuje řada pokusů, jak SC měřit [viz Šafr a Sedláčková 2007], pro většinu způsobů platí, že měření zahrnuje řadu proměnných, které se obtížně agregují (laicky řečeno, ze kterých by se snadno vytvořila nějaká souhrnná jednotka vyjadřující velikost úrovně SC). Pokud se SC obtížně měří, potom ale lze obtížně hodnotit i přínosy investic do SC. I z tohoto pohledu jsou ovšem investice do SC problematické.
- ¹⁹ V případě zastarání SC tedy nelze hovořit o tom, že by investice do SC byla zcela zmařena, respektive, že by nepřinášela žádoucí efekt.
- ²⁰ Nicméně i samotné plynutí času může být důvodem zastarání (opotřebení) SC. Jako ilustrativní příklad lze uvést situaci rozpadu dlouholetých přátelství z důvodu, že uplynutím času se toto přátelství vyčerpalo (přátelé si nemají co říci), aniž by došlo k jiné změně (typu ukončení školy, změna práce, apod.).
- ²¹ Paralelní hru lze definovat jako jednání, při kterém dochází ke skrytému porušení institucí (tedy formálních a neformálních pravidel), které existují v rámci nějaké jiné (viditelné, zjevné) hry. Protože cílem této hry je získat zdroje a výnosy (užitky) ve prospěch jedinců, kteří paralelní hru hrají, dochází při této hře zároveň ke skryté redistribuci, kdy v rozporu s normami, které v dané síti existují, někteří jedinci získávají více zdrojů či příjmů (užitků), než kolik jim dle norem dané sítě náleží. Můžeme tak hovořit o paralelní redistribuční hře. Podrobněji viz např. Valenčík [2008].
- ²² Přímým rozhodováním rozumíme, že dotyčná osoba vskutku rozhoduje, jak budou zdroje, výnosy (užitky), jež má síť k dispozici, použity ve prospěch jednotlivých členů sítě. Nepřímým rozhodováním rozumíme situaci, kdy dotyčná osoba (osoba A) ovlivňuje rozhodnutí jiné osoby (osoby B), přičemž osoba B se nechá od osoby A ovlivnit a je veřejně (mezi ostatními členy sítě) známo, že se k tomuto ovlivnění dochází – pokud by daná informace nebyla veřejně známa, jednalo by se v našem pojetí o paralelní hru.
- ²³ Dané získávání příjmu nebo užitku může mít nejrůznější formy – od přerozdělování, kdy jsou osobám mimo danou síť legálně či nelegálně odebírány zdroje až statky až např. po situaci, kdy daná síť dodává určité statky (např. drogy) za příliš vysokou cenu.
- ²⁴ Podrobněji viz Valenčík [2008].
- ²⁵ Může přitom jednat zcela altruisticky, na altruismus se lze totiž dívat i tak, že altruista má potěšení (tedy užitek) z prospěchu druhých. Podrobněji viz např. Svoboda [2010].
- ²⁶ Příkladem takovýchto personálně odlišných sítí může být síť zahrnující rodinné příslušníky a síť zahrnující zaměstnance firmy, ve které daná osoba působí. Čili možnost, že dotyčná osoba bude mít rozhodovací právo ve více personálně odlišných sítích, existuje, tento počet sítí však nemůže být příliš velký – už jen z důvodu, že není v lidské kapacitě efektivně řídit více sítí najednou [Nakonečný 2009].
- ²⁷ Ilustrativně řečeno, v důsledku toho, že někdo vystuduje lékařskou fakultu a získá tak schopnosti pracovat jako lékař, může zároveň získat hierarchické postavení vůči pacientům či jiným osobám.
- ²⁸ Opět ilustrativně lze uvést situaci některých poslanců, kteří díky této své pozici, poté, co skončil jejich mandát, získali lukrativní pozici v některé státní instituci.
- ²⁹ Průkopnické dílo ekonoma G. Beckera „Human Capital - A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education“, které se danou problematikou rozsáhle zabývá, vyšlo poprvé v roce 1964. Zde v textu odkazujeme na třetí vydání této publikace, viz Becker [1993].
- ³⁰ Tento názor je uveden i na www.socialcapitalgateway.org v sekci, která se věnuje vztahu SC a HC.
- ³¹ Vítěznou koalici se rozumí koalice, která ve svůj prospěch získává zdroje nebo výnosy (užitky) na úkor osob stojících mimo tuto koalici. Protože naprostá většina společenských systémů je redistribučními systémy, tj. dochází v nich k přerozdělování zdrojů či výnosů (užitků) mezi jednotlivými členy systému (hráči), lze za vítěznou koalici označit tu koalici, v jejíž prospěch přerozdělování probíhá. Podrobněji k problematice redistribučních systémů, vítězných koalicí viz Valenčík [2008], Wawrosz [2009], Wawrosz [2010].
- ³² Těchto systémů (společností) může být samozřejmě více, tj. jedna paralelní hra může porušovat pravidla, která existují ve více systémech.
- ³³ V právní terminologii se tak odhalivší dopouští vydírání. Podrobněji viz Budinský, Valenčík a kol. [2010].
- ³⁴ Podrobněji Furubotn a Richter [2005].
- ³⁵ Analogií zde můžou být problémy, se kterými se potýkají imigranti přicházející do jiné země se začleněním do společnosti této země. Podrobněji např. Scheu [2011].