


Michał Cebula   
Uniwersytet Wrocławski



## PODZIAŁY KLASOWE A KAPITAŁ SPOŁECZNY I SEGREGACJA SIECI

Artykuł dodaje klasową perspektywę do badań nad kapitałem społecznym, badając, w jaki sposób podziały klasowe w Polsce wpływają na dostępność zasobów społecznych oraz w jakim stopniu sieci społeczne są posegregowane według klas. Problemy te są rozważane na bazie reprezentatywnych lokalnie danych sondażowych (2017). Analizy pokazują, że menedżerowie i specjaliści mają większe sieci społeczne i dostęp do bardziej prestiżowych zasobów niż ich odpowiednicy z niższych klas. Wszystkie klasy wykazują skłonność do homofilii. Jednocześnie segregacja sieci jest wysoka zarówno na górze, jak i na dole hierarchii klas, a klasy pośrodku mają bardziej heterogeniczne sieci. Wyniki potwierdzają znaczenie klasy w badaniu kapitału społecznego i sieci oraz sugerują, że kapitał społeczny może być kluczowym elementem w konsolidacji i reprodukcji przywilejów społecznych.

**Słowa kluczowe:** kapitał społeczny; sieci społeczne; klasa społeczna; homofilia klasowa; generator pozycji

### Class Divisions, Social Capital and Network Segregation

This article adds a class perspective to research on social capital by exploring how class divisions in Poland impinge upon the availability of social resources and to what degree social networks are segregated along the lines of class. These problems are considered on the basis of locally representative survey data (2017). The analyses show that managers and specialists have larger social networks and access to more prestigious social resources than their lower class counterparts. All classes demonstrate a tendency to homophily. At the same time the network segregation is high at the top as well as at the bottom of the class hierarchy and the classes in the middle have more heterogeneous networks. The results confirm the relevancy of class in studying social capital and networks and suggest that social capital may be a key element in the consolidation and reproduction of social privileges.

**Key words:** social capital; social networks; social class; class homophily; position generator

## Wprowadzenie

Zgodnie z programem badawczym zarysowanym przez Nana Lina i Bonnie H. Erickson (Lin, Erickson 2008: 4), teoria kapitału społecznego obejmuje trzy typy zagadnień: a) powstawanie i dystrybucja kapitału, b) mobilizacja kapitału w celowych działaniach oraz c) zwroty z kapitału (lub konsekwencje jego

użycia) dla aktorów społecznych. O ile ten ostatni aspekt jest stosunkowo dobrze rozpoznany w literaturze socjologicznej, o tyle geneza (etiologia) jego powstawania i dostęp do niego zawiera liczne luki badawcze i białe plamy (van Tubergen, Volker 2015), szczególnie w odniesieniu do społeczeństwa polskiego (por. Domański 2017; Sadowski 2012). Biorąc pod uwagę ważność kapitału i sieci społecznych w określaniu szans życiowych ludzi, w tym dostępu do rynku pracy (Verhaeghe, van der Bracht, van de Puette 2015), poszukiwaniu i zmianie pracy (Yakubovich 2005; Marsden, Gorman 2001), osiągnięcia pozycji zawodowej (Lin 2001; Contreras i in. 2019), dochodu (Shen, Bian 2018), kapitału ludzkiego (Coleman 1988), satysfakcji życiowej i szczęścia (Huang i in. 2019), uczestnictwa w kulturze (Erickson 1996; Cebula 2019), zrozumienie, jak kapitał społeczny jest dystrybuowany, kto ma do niego dostęp a kto nie, stanowi istotny naukowy i społeczny problem. Celem artykułu jest uchwycenie zróżnicowania kapitału społecznego z perspektywy klas, a tym samym odpowiedź na pytanie, jak bardzo kapitał ten podtrzymuje istniejące hierarchie i podziały.

Jednocześnie omawiane zagadnienie, poprzez koncepcję sieci, odsyła do problemu segregacji więzi (homofilii klasowej) – tj. tendencji do utrzymywania relacji z osobami podobnie ułożonymi w strukturze społecznej (McPherson, Smith-Lovin, Cook 2001; Domański, Przybysz 2012), co z kolei stanowi element szerszego zjawiska, jakim jest „przepuszczalność” (*permeability*) lub siła barier klasowych (Wright 1997). Jej empirycznymi desygnatami są: mobilność społeczna, wzory zawierania małżeństw czy relacje znajomości i przyjaźni. Już od czasów Maksa Webera (2002) ocena stopnia otwartości lub zamknięcia struktury społecznej była jednym z centralnych ogniw analizy klasowej, co znajduje swój wyraz w takich współczesnych koncepcjach jak „strukturacja klasowa” (Giddens 1973) czy „domknięcie społeczne” (Parkin 1974). Doniosłość tej problematyki wynika z faktu, że kształt więzi wewnątrzklasowych i międzyklasowych jest pośrednim testem trwałości i stopnia wyodrębnienia klas (Bian i in. 2005). Tam bowiem, gdzie obiektywne podobieństwo sytuacji życiowej i interesów przekłada się na realne kontakty ze „swoimi” lub „obcymi”, klasa społeczna pozostaje istotnym wyznacznikiem losów jednostek (Cebula 2017). Poziom klasowej segregacji (lub odwrotnie dyfuzji) więzi pozwala zrozumieć i wyjaśnić ostrość podziałów społecznych i skorelowanych z nimi możliwości (np. awansu społecznego, dostępu do zasobów), co ma wpływ na takie zjawiska jak spójność społeczna i jakość demokracji, napięcia i konflikty, zaufanie międzyludzkie, zadowolenie z życia, otwartość na innych i tolerancja, zawieranie sojuszy politycznych czy kształtowanie świadomości klasowej i poczucia tożsamości<sup>1</sup>

<sup>1</sup> W ujęciu Marksa (1948) więzi wewnątrzklasowe stanowią podłoże i warunek krystalizowania się „klas dla siebie”, tj. klas świadomych własnych interesów i zorganizowanych dla wspólnego celu. Sprzyja temu komunikowanie się, samoorganizacja i łączność wewnętrzna.

(Otero, Volker, Rozer 2021; Wright 1997; Cepić, Tonković 2020; Côté, Erickson 2009).

Stawiane w artykule pytania badawcze odnoszą się wobec tego do dwóch zagadnień. 1) Kto dysponuje największymi zasobami kapitału społecznego (biorąc pod uwagę takie wymiary, jak: ilość połączeń, ich społeczny zasięg czy prestiż kontaktów)? 2) Jaki jest stopień segmentacji kapitału społecznego w zależności od pozycji klasowej? Czy przedstawiciele poszczególnych klas tworzą relacje z osobami o zbliżonym położeniu? Kto i w jakiej mierze przekracza granice klasowe?

Podstawą odpowiedzi na pytania są dane z reprezentatywnego dla mieszkańców Wrocławia sondażu zrealizowanego w ramach projektu: „Struktura społeczna, sieci społeczne a gust i praktyki konsumpcyjne” w 2017 roku. Badaniem objęto osoby w wieku 18–75 lat ( $N = 1010$ ). W analizach uwzględniono tylko tych respondentów, dla których było możliwe ustalenie ich pozycji zawodowej. Narzędziem wykorzystywanym w pomiarze kapitału społecznego jest generator pozycji – GP (Lin, Dumin 1986), będący jednym z najczęściej wykorzystywanych wskaźników o wysokiej rzetelności oraz trafności empirycznej i teoretycznej (Lin, Erickson 2008). Po ustaleniach terminologicznych i przedstawieniu hipotez, omówione zostaną dane, schemat analizy i zastosowane mierniki zmiennych. Kolejna część poświęcona jest prezentacji wyników: zakresowi dystrybucji różnych aspektów kapitału społecznego pomiędzy klasami oraz stopnia klasowej homofilii więzi społecznych. W części końcowej zawarto wnioski z analiz oraz wskazano ograniczenia i przyszłe kierunki badań.

### **Kapitał społeczny a pozycja klasowa**

Istotność koncepcji kapitału społecznego wynika z uznania, iż działania aktorów społecznych zależą w dużym stopniu od kontekstu społecznego, w których są osadzone oraz że ukształtowanie tego kontekstu (dostępne w nim zasoby) stanowią element określający szanse życiowe i możliwości osiągnięcia celów, na równi z takimi „kapitałami”, jak kapitał ekonomiczny, ludzki czy kulturowy (Lin 2001). Badań w obszarze kapitału społecznego nie ułatwia fakt, iż kapitał ten bywa różnie definiowany i operacjonalizowany, co utrudnia kumulowanie wiedzy i wyciąganie ogólnych wniosków. Dla części badaczy stanowi on zasób wspólnotowy (o częściowo normatywnym charakterze), który odnosi się do pewnych cech społecznego zorganizowania: zaufania, norm (np. wzajemności) i powiązań, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania i pokonywanie pułapek społecznych (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995: 258). Dla innych ma charakter indywidualny, jest sumą zasobów dostępnych i mobilizowalnych dzięki sieciom relacji osobistych (Lin 2001; Lin,

Erickson 2008). O ile w pierwszym podejściu podkreśla się nierywalizacyjny charakter kapitału i jego dostępność dla wszystkich członków wspólnoty, o tyle w ujęciu drugim kapitał społeczny jest dobrem nierówno dostępnym jednostkom, podlegającym akumulacji, konwersji i dziedziczeniu, i wykorzystywanym dla osobistych korzyści. W niniejszym opracowaniu przeważa druga z perspektyw, która lepiej koresponduje z istotą stratyfikacji społecznej i wprost odpowiada socjologicznym zagadnieniom o tym „komu się lepiej wiedzie”, „kto jest w lepszej sytuacji”. Kapitałem społecznym są więc zasoby socjoekonomiczne (głównie o instrumentalnym charakterze) osiągalne dzięki trwałym powiązaniom z innymi. Taka koncepcja kapitału jest zgodna z definicją proponowaną przez Pierre’a Bourdieu (Bourdieu, Wacquant 2001: 104–105), dla którego kapitał ten to „suma zasobów, aktualnych i potencjalnych, które należą się jednostce lub grupie z tytułu posiadania trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości, uznania wzajemnego”. Warto jednak podkreślić, iż dla Bourdieu (1997) kapitał społeczny ma częściowo kolektywny charakter w tym sensie, iż upoważnia jednostkę do korzystania ze zbiorowo posiadanych aktywów (w formie kredytu) i jako taki stanowi element konsolidacji klas – w procesie wzajemnych wymian i usług.

Sieci społeczne dostarczają korzyści aktorom społecznym na wiele sposobów (Lin 2001): ułatwiają przepływ informacji (np. przydatnych na rynku pracy czy w organizacji) (por. Granovetter 1995), umożliwiają wywieranie wpływu na innych, uwierzytelniają kwalifikacje (np. posiadanie wielu kontaktów może świadczyć o zaradności i możliwościach działania kandydata do pracy), wzmacniają tożsamość i uznanie (wywierają efekty psychologiczne: poczucie własnej wartości i sprawczości) (por. Erickson 2003; Sadowski 2012). Kontakty społeczne mogą być także źródłem kapitału kulturowego (w postaci gustów, dyspozycji i wiedzy) (Erickson 1996) oraz przyczyniać się do kształtowania aspiracji i planów życiowych (Verhaeghe, van der Bracht, van de Puette 2015). W analizach empirycznych miarą kapitału społecznego jest znajomość osób zajmujących wysokie pozycje zawodowe lub/i znajomość osób z różnych szczebli struktury zawodowej. Odzwierciedla to obserwację, iż praca i zawód to podstawowe ogniwa w dostępie do szans życiowych we współczesnych społeczeństwach. Pozycja zawodowa jest nośnikiem różnego typu zasobów (dochodów, wykształcenia, władzy, umiejętności praktycznych), stąd połączenia z osobami wyżej ulokowanymi w strukturze, ale też zajmującymi różne pozycje zwiększa możliwości działania i osiągnięcia celów (instrumentalnych).

Kapitał społeczny można rozpatrywać od strony jego siły alokacyjnej (w procesie osiągnięcia statusu) lub od strony dostępu do niego (Domański 2017). W tym drugim przypadku czynnikiem warunkującym jest między innymi pozycja społeczna, co można tłumaczyć łącznym oddziaływaniem zasad stratyfikacji i homofilii (Lin 2001: 63–65). Wyższe pozycje społeczne wiążą się z posiadaniem

cenniejszych zasobów (jak autorytet, prestiż czy bogactwo), co w połączeniu z ogólną prawidłowością nawiązywania kontaktów z podobnymi do siebie (McPherson, Smith-Lovin, Cook 2001), skutkuje lepszym dostępem do zasobów innych. Dodatkowo, zajmowanie pozycji bliższej szczytowi struktury społecznej sprzyja pozyskiwaniu zasobów jednostek ulokowanych niżej w hierarchii, ze względu na: możliwość wywierania wpływu, lepszy dostęp do informacji i autorytet (tj. dzięki temu, że inni zabiegają o kontakty z jednostką). W rezultacie ego ma większe szanse skorzystania z najcenniejszych zasobów, ale także zasobów bardziej zróżnicowanych. Poszczególne zasoby są wzajemnie wymienne (za cenę pracy), co Bourdieu (1997) określa mianem „konwersji kapitału”. Przykładowo kapitał ekonomiczny może być wykorzystany do zapewnienia dostępu do ekskluzywnego środowiska czy uczestnictwa w odpowiednich praktykach stylu życia, wprost przekładających się na cenne kontakty społeczne. Dotychczasowe badania potwierdzają wiele z tych intuicji: status socjoekonomiczny jest pozytywnie związany z wielkością sieci, jej zróżnicowaniem oraz proporcją kontaktów pozarodzinnych (Marsden 1987; Lin, Dumin 1986). Osoby zajmujące wyższe pozycje społeczne częściej pracują z innymi ludźmi niż „z rzeczami”, są łącznikami w i pomiędzy organizacjami oraz częściej uczestniczą w życiu społecznym poza miejscem pracy, przez co ich kontakty społeczne mają szerszy zasięg (Erickson 1996; Petev 2013). W kategoriach strukturalnych sieci osób uprzywilejowanych są bardziej posegmentowane i rozproszone, a mniej gęste i scentralizowane (Bidart, Degenne, Grossetti 2018), co może sprzyjać nabywaniu nowych informacji i przyjmowaniu różnych punktów widzenia. Objasnia to teoria „dziur strukturalnych” Ronalda Burta (1992). Dziury to puste przestrzenie pomiędzy nieredundantnymi kontaktami (tj. kontaktami, które nie są ze sobą powiązane lub nie są powiązane z jednym źródłem). Jednostki, które spinają brzogi „dziur”, tj. pełnią funkcję pośredników między niepołączonymi fragmentami sieci, czerpią korzyści z tytułu dostępu do informacji i kontroli działań innych. Dzięki temu zyskują strukturalne przewagi, np. w formie mobilności społecznej. Zaobserwowano, iż osoby posiadające sieci przyjaciół bogate w dziury strukturalne osiągały wyższe dochody w przyszłości i miały większe szanse dołączenia do grona „zwycięzców transformacji” (kategorii właścicieli, menedżerów i ekspertów) (Słomczyński, Tomescu-Dubrow 2005).

Przedstawiciele wyższej klasy średniej wykazują wyższy wskaźnik kapitału formalnego (np. uczestnictwa w organizacjach) i aktywności obywatelskiej. Z kolei reprezentanci klasy pracującej mają więcej kapitału „sytuacyjnego”, w postaci wsparcia sąsiedzkiego. Ich kapitał ma bardziej charakter lokalny i wiąże się z zakorzenieniem we wspólnocie społeczno-przestrzennej (Pichler, Wallace 2009; Li, Pickles, Savage 2005; Li, Savage, Warde 2008). Z polskich badań wynika, iż kapitał społeczny jest zarówno ogniwem odtwarzania się nierówności o charakterze klasowym (gdyż zależy od pozycji społecznej rodziców),

jak i czynnikiem związanym z indywidualnymi osiągnięciami (etapy edukacji) i zdolnościami (poznawczymi). Jednocześnie pochodzenie społeczne wpływa na kapitał głównie pośrednio (Domański 2017), co odpowiada hipotezie o „powtórzonej ścieżce” (Sadowski 2012), tj. nabywaniu kapitału nie w drodze bezpośredniego dziedziczenia, lecz za sprawą klasowo uwarunkowanej ścieżki edukacyjnej czy transmisji zasobów ekonomicznych. Biorąc powyższe pod uwagę, można sformułować następującą hipotezę:

Hipoteza 1 (H1): Osoby zajmujące wyższe pozycje społeczne dysponują większym kapitałem społecznym (dostępem do zasobów) w różnych jego wymiarach.

### **Klasa społeczna a segregacja sieci**

Teza o homofilii, według której jednostki podobne do siebie mają większe szanse na ustanawianie relacji niż niepodobne, jest podstawową regułą rządzącą powstawaniem więzi społecznych (McPherson, Smith-Lovin, Cook 2001). W jej rezultacie osobiste sieci jednostek stają się homogeniczne pod względem wielu zmiennych socjodemograficznych, behawioralnych czy interpersonalnych. Homofilia ogranicza światy społeczne ludzi w sposób, który ma potężne konsekwencje dla informacji, jakie otrzymują, postaw, jakie przyjmują czy interakcji, jakich doświadczenia (Côté, Erickson, 2009). Dotyczy to także sprawczego charakteru klas społecznych (Cepić, Tonković 2020; Domański, Przybysz 2012; Nagel, Ganzeboom, Kalmijn 2011). Ich ważność w formowaniu więzi wewnątrzklasowych i międzyklasowych wyjaśniana jest za pośrednictwem trzech mechanizmów, tj. a) poprzez kształtowanie zbieżnych lub rozbieżnych interesów klasowych; b) strukturyzowanie stylów życia i habitusów oraz c) kreowanie obiektywnych szans na interakcje społeczne (Wright 1997). W pierwszym przypadku, zgodnie z argumentem marksowskim, im bardziej antagonistyczne są interesy klasowe jednostek, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo tworzenia trwałych relacji. Tłumaczyłoby to, dlaczego jedną z najsilniejszych barier przyjaźni międzyklasowych jest bariera własności kapitału oddzielająca robotników od właścicieli (Wright 1997). W ujęciu Bourdieu (1987; 2009), podstawą więzi jest podobieństwo wartości i stylów życia płynących z habitusu. Osoby wyrosłe w podobnych warunkach klasowych, nabywające podobne dyspozycje i zapatrywania zyskują wszelkie szanse nawiązywania płaszczyzny porozumienia. Obiektywne dystanse w przestrzeni społecznej mają tendencję do reprodukcji się w subiektywnym doświadczeniu dystansu, co oznacza, iż ludzie na ogół preferują kontakty z osobami z własnej klasy społecznej, z którymi dzielą schematy poznawcze, praktyki i gust (Nagel, Ganzeboom, Kalmijn 2011). Innym nośnikiem klasowej homogamii są nierówne szanse spotkań, związane

z bliskością przestrzenną, sąsiedztwem, uczestnictwem w typowych kontekstach interakcyjnych, wyznaczanych przez czynniki klasowe (Blau 1977). Zastosowanie znajduje tutaj koncepcja „ognisk interakcyjnych” (Feld 1981; Benediktsson 2012), definiowanych jako społeczne, psychologiczne, prawne lub fizyczne całości, wokół których organizują się wspólne aktywności. Na tyle na ile ogniska te wytyczane są według kryteriów klasowych, możemy mówić o zamykaniu się lub, przeciwnie, otwartości społecznych światów. Klasy wyższe mogą np. sobie pozwolić na uczestnictwo w wykluczających instytucjach, takich jak grodzone osiedla, kluby i organizacje, miejsca wypoczynku, prywatne szkoły itp. (Otero, Volker, Rozer 2021). Z kolei miejsca pracy mogą być czynnikiem sprzyjającym kontaktom międzyklasowym i przekraczaniu związanych z tym barier społecznych (np. bariery władzy) (Wright 1997). Kreowanie barier wejścia, w postaci rynku nieruchomości, kapitału, kwalifikacji formalnych, egzaminów stanowi jedną ze strategii zabezpieczania pozycji społecznych, szczególnie przez klasy dominujące (por. Parkin 1974).

Uwzględniając powyższe mechanizmy, można sformułować następującą hipotezę:

Hipoteza 2 (H2): Przedstawiciele różnych klas społecznych wykazują tendencję do wchodzenia w relacje z osobami podobnie usytuowanymi w strukturze społecznej (hipoteza o homofilii).

Jednocześnie można przyjąć, iż stopień posegregowania sieci nie jest jednakowy dla wszystkich klas społecznych (i nie ma dla nich jednakowej wagi). Z racji tego, iż największymi zasobami dysponują przedstawiciele wyższej klasy średniej, to właśnie oni będą najbardziej skłonni tworzyć połączenia homofilne służące zachowaniu i pomnażaniu zasobów i przywilejów. Z kolei dla klasy niższej segregacja sieci może oznaczać mniejszy dostęp do zasobów użytecznych instrumentalnie (dających awans) oraz skutkować zmniejszoną reprezentacją polityczną, a co za tym idzie pogłębiać jej marginalizację społeczną (Otero, Volker, Rozer 2021). Reprezentanci klasy średniej, z racji strukturalnego usytuowania w środkowym rejonie struktury społecznej, mają największe szanse tworzenia relacji przekraczających granice klasowe (i czerpania korzyści z pośrednictwa). Ich usytuowanie koresponduje z posiadaniem najkrótszych ścieżek zarówno do jednostek usytuowanych wyżej, jak i niżej w strukturze. Zarazem ich zasoby pozwalają im liczyć się w grze o awans społeczny, co może przekładać się na poszukiwanie kontaktów o wyższym statusie (Lin 2001: 74; Cępić, Tonković 2020; Otero, Volker, Rozer 2021):

Hipoteza 3 (H3): Reprezentanci wyższej klasy średniej będą charakteryzowali się większą skłonnością do homofilii, a przedstawiciele klasy średniej – mniejszą.

## Dane i mierniki

Do zweryfikowania postawionych hipotez wykorzystam dane z sondażu przeprowadzonego na zbiorowości mieszkańców Wrocławia, przeprowadzonego w 2017 roku na próbie  $N = 1010$  osób w wieku 18–75 lat, w ramach projektu badawczego „Struktura społeczna, sieci społeczne a gust i praktyki konsumpcyjne”<sup>2</sup>. Aby zapewnić jak najlepsze odzwierciedlenie cech populacji, zastosowano wielostopniowy, losowy dobór próby: ulic i adresów gospodarstw domowych (z warstwowaniem przestrzennym) oraz osób pod wskazanymi adresami (metoda najbliższych urodzin). Dane zgromadzono z wykorzystaniem techniki bezpośrednich indywidualnych wywiadów wspomaganym komputerowo (CAPI). Współczynnik realizacji próby wyniósł 34,8%. Rozkład cech w próbie, takich jak płeć, wiek i wykształcenie był podobny do tego uzyskanego w równoległe prowadzonych badaniach sondażowych (Kajdanek, Pluta 2017), co wskazuje na rzetelność pomiaru.

Badana zbiorowość ma charakter miejski, co determinuje określony skład kategorii klasowych (np. brak rolników). Wrocław jest miastem o cechach postfordowskich, które przeszło głęboką transformację po 1989 roku, polegającą między innymi na deindustrializacji, przy jednoczesnym wzroście sektora usług. Przeciętna liczba zatrudnionych w przemyśle zmniejszyła się z 81,6 tys. osób w 1990 roku do 39,2 tys. w roku 2013, co stanowi spadek o 52% (Książek, Suszczewicz 2017). W 2017 roku sektor usługowy zatrudniał 81,1% osób, podczas gdy przemysłowy i budowlany – 18,8%. Sektor rolniczy był marginalny z udziałem 0,1% zatrudnionych. Biorąc pod uwagę szczegółową klasyfikację aktywności ekonomicznej dla 2017 roku, najwięcej osób pracowało w przemyśle (14,9%) oraz w ogólnie rozumianym handlu (12,9%). Wciąż wiele osób zatrudnionych jest w usługach publicznych, takich jak: edukacja (11,2%), opieka zdrowotna i pomoc społeczna (7,3%) oraz administracja publiczna (6%). Jednak te sekcje charakteryzują się niewielkim wzrostem liczby zatrudnionych w ostatnim czasie, przy jednoczesnym spadku udziału w ogólnej liczbie pracujących. Dla kontrastu największy skok w liczbie pracujących odnotowano w usługach związanych z nowoczesnym biznesem, takich jak: informacja i komunikacja; działalność finansowa i ubezpieczeniowa; działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; administrowanie i działalność wspierająca oraz pozostała działalność usługowa. Razem w tych sekcjach liczba pracujących wzrosła o ponad 60 tys. w latach 2005–2017. Częściowo jest to wynik napływu nowych inwestycji związanych z nowoczesnymi usługami dla biznesu, rezultat globalnych procesów outsourcingowych (lokowania centrów usług finansowo-księgowych, doradczych, informatycznych, rozwojowo-badawczych przez międzynarodowe

<sup>2</sup> Projekt nr 2016/21/D/HS6/02424, finansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.



korporacje), czemu odpowiada podaż siły roboczej. Wrocław jest jednym z ważniejszych ośrodków akademickich w Polsce (113,5 tys. studentów w 2017 roku), a absolwenci uczelni w dużej mierze zasilają lokalny rynek pracy. Czynniki rozwoju gospodarczego miasta jest także rynek nieruchomości (mieszkania i komercyjnych) oraz turystyka. W rezultacie, w 2017 roku, lokalny PKB na 1 mieszkańca wyniósł nieco ponad 87 tys. zł (o 68% więcej niż średnia krajowa), przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wynosiło 5075,35 zł (wyżej o 18% od średniej), a bezrobocie (rejestrowane) plasowało się na poziomie 2,1% (6,6% w kraju) (Rocznik statystyczny Wrocławia 2018; Rocznik statystyczny RP 2018).

Jeśli chodzi o zakres merytoryczny badania, w kwestionariuszu poruszano zagadnienia stylu życia (praktyk i gustów) w różnych obszarach konsumpcji i uczestnictwa w kulturze (np. słuchanie muzyki, oglądanie filmów, ocena dzieł sztuki, praktyki czasu wolnego), gromadząc jednocześnie bogaty zestaw zmiennych dotyczących pozycji społecznej (klasowej) oraz kapitału i sieci powiązań. Informacje o tych ostatnich są przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu. Wykorzystywanym miernikiem kapitału społecznego/sieci społecznych wokół ego jest generator pozycji (Lin, Dumin 1986) – narzędzie powszechnie stosowane w badaniach surveyowych, charakteryzujące się wysoką rzetelnością i trafnością teoretyczną (Lin, Erickson 2008; van der Gaag, Snijders, Flap 2008; Sadowski 2012). Ideą stojącą u podstaw tego wskaźnika jest przekonanie, iż znajomość osób z różnych szczebli drabiny stratyfikacyjnej (reprezentowanych przez zawody) odzwierciedla zakres zasobów (różnego rodzaju), do jakich (przynajmniej potencjalnie) ma się dostęp (co odpowiada teorii kapitału społecznego Lina). W badaniu zadawano następujące pytanie: „Czy wśród Pana(i) rodziny, przyjaciół lub znajomych są osoby, które wykonują poniższe zawody? Jeśli tak, proszę pomyśleć tylko o osobach, które Pan(i) zna na tyle, aby móc nawiązać z nimi swobodny kontakt i określić, czy ta osoba jest członkiem Pana(i) rodziny, przyjacielem/bliskim znajomym czy też dalszym znajomym”. Respondenci otrzymywali listę 14 zawodów<sup>3</sup>. Jeśli respondent sam zaliczał się do danego zawodu, proszono go, aby nie brał pod uwagę siebie. Jeśli znał więcej niż jedną taką osobę, polecano wskazanie tej, którą zna najlepiej. Zgodnie z zaleceniami twórców tej metody (por. Lin, Erickson 2008: 9), zawody dobierano z różnych poziomów struktury społecznej (choć przeważały te z klasy średniej i wyższej średniej), w myśl teorii, że różnorodność zawodów odzwierciedla zróżnicowanie zasobów. Jednocześnie dobierane pozycje musiały

<sup>3</sup> Byli to: prawnik; lekarz; pracownik naukowy wyższej uczelni; nauczyciel; informatyk; przedsiębiorca, właściciel firmy (inny niż pracodawca respondenta); lokalny polityk; dziennikarz; mechanik; księgowy/a; artysta, aktor, muzyk; kasjer, sprzedawca; pielęgniarka/pielęgniarniarz; pracownik budowlany lub robót wykończeniowych.

charakteryzować się dostateczną liczebnością w populacji, tj. dawać szanse na wystarczającą dla analiz statystycznych liczbę wskazań oraz być powszechnie rozpoznawane (co wykluczało zbyt specjalistyczne, niszowe profesje). Rozkład odpowiedzi w generatorze pozycji dla całej próby badawczej znajduje się w aneksie 1.

Zaletą omawianego narzędzia jest możliwość tworzenia wielu szczegółowych wskaźników oraz, co jest szczególnie istotne w obecnym badaniu, śledzenia podobieństwa pozycji między respondentem a jego „kontaktami” (alters). W dalszych analizach wykorzystane zostaną następujące mierniki kapitału społecznego: a) liczba połączeń (wielkość sieci) tj. suma pozytywnych odpowiedzi na pytanie o znajomość osób z listy (od 0 do 14), niezależnie od rodzaju tych kontaktów<sup>4</sup>, będąca wskaźnikiem ogólnej rozległości sieci i dostępu do zasobów, w niej zgromadzonych (Lin 2001)<sup>5</sup>; b) średnia wartość prestiżu kontaktów: każdej z pozycji generatora przypisano wartość prestiżu ze standardowej Skali Prestiżu Zawodów 2007 (Domański, Sawiński, Słomczyński 2007), a następnie wyliczono średnią arytmetyczną z pozycji wskazanych przez respondenta (czyli suma prestiżu podzielona przez liczbę pozycji)<sup>6</sup>. Według badaczy (Lin, Erickson 2008; van der Gaag, Snijders, Flap 2008) prestiż zawodu należy traktować jako wskaźnik „jakości zasobów”, a co za tym idzie, badani o wyższej średniej prestiżu kontaktów mają potencjalnie dostęp do zasobów o większej wartości. Trzecim z mierników (c) był zakres kontaktów, obliczany jako różnica między kontaktem o najwyższym prestiżu a kontaktem o najniższym prestiżu w sieci respondenta (zakres wartości zmiennej: od 0 do 64)<sup>7</sup>. Ten wskaźnik w założeniu odzwierciedla stopień zróżnicowania sieci, choć literalnie dotyczy jej rozpiętości.

Dla oszacowania zawartości sieci, tj. jej kompozycji klasowej, obliczono proporcję kontaktów respondenta, przypadających do 3 „dużych klas” społecznych, zgodnie ze schematem kategoryzacji zawodów, zaproponowanym przez Henryka Domańskiego, Zbigniewa Sawińskiego i Kazimierza Słomczyńskiego (2007): a) udział kontaktów z wyższą klasą średnią obejmującą następujące zawody: prawnik, lekarz, pracownik naukowy, lokalny polityk, dziennikarz oraz artysta/aktor/muzyk; b) udział kontaktów z klasą średnią (nauczyciel, informatyk, przedsiębiorca, księgowy/a, pielęgniarka/pielęgniarka; c) udział kontaktów z klasą niższą (kasjer/sprzedawca; mechanik; pracownik budowlany lub robót wykończeniowych). Dla przykładu, respondent deklarujący znajomość lekarza, nauczyciela, kasjera i mechanika (4 połączenia) uzyskiwał następujące mierniki kompozycji sieci: 25% (wyższa klasa średnia), 25% (klasa średnia) i 50% (klasa

<sup>4</sup> W badaniu nie brano pod uwagę typu więzi: tj. rodzina/krewni, przyjaciele czy znajomi.

<sup>5</sup> Wartość średnia (M) w całej próbie (N = 1005): 8,54; odchylenie standardowe (SD) = 3,65.

<sup>6</sup> Zakres zmiennej: od 0 do 80; M = 54,4; SD = 11,3; N = 1005.

<sup>7</sup> M = 52,9; SD = 15,2; N = 995.

niższa)<sup>8</sup>. Stopień, w jakim jednostka ma kontakty z osobami o podobnej pozycji, będzie przybliżoną miarą segregacji sieci.

Wymienione zmienne konfrontowano następnie z pozycją klasową respondenta i ze zmiennymi kontrolnymi (wiekiem, płcią, wielkością gospodarstwa domowego, liczbą dzieci)<sup>9</sup>. Zgodnie z tradycją marksowsko-weberowską klasy społeczne rozumiane są jako wielkie zbiorowości ludzi różniących się sposobem zdobywania podstawowych źródeł egzystencji w sferze gospodarki, szczególnie na rynku pracy i rynku produktów (Cebula 2017). Podstawowymi kryteriami segmentacji klasowych są: własność kapitału, kwalifikacje i zajmowanie pozycji kierowniczych (Janicka, Słomczyński 2014; Wright 1997). Do pomiaru klas wykorzystano schemat kategoryzacji zawodów (por. Domański, Sawiński, Słomczyński 2007), wyróżniający 5 segmentów: a) wyższe kadry kierownicze i specjaliści (inteligencja); b) technicy i pracownicy umysłowi średniego szczebla; c) pracownicy handlu i usług; d) sprzedawcy (kasjerzy w sklepach), robotnicy i niewykwalifikowani pracownicy usług<sup>10</sup>; e) drobni przedsiębiorcy i samo zatrudniający się (jeśli nie byli specjalistami z wyższym wykształceniem i nie zatrudniali więcej niż 24 pracowników)<sup>11</sup>. Osoby, które w momencie badania nie były zatrudnione, klasyfikowano według ostatnio wykonywanej pracy (jeśli pracowały co najmniej przez rok). Dzięki temu uzyskano większą liczbę obserwacji. Zarazem jednak dla uchwycenia potencjalnych różnic wynikających z uczestnictwa na rynku pracy w modelach regresji kontrolowano status zatrudnienia<sup>12</sup>.

## Rezultaty

W tabeli 1 zaprezentowano, jaki procent osób w danej klasie społecznej zna kogoś, kto wykonuje określony zawód z przedłożonej respondentowi listy. Celem zestawienia jest ukazanie struktury i „zasięgu” kontaktów społecznych (które są przybliżeniem dostępu do zasobów) (Lin, Dumin 1986). Można zauważyć,

<sup>8</sup> Warto zaznaczyć, iż na podstawie kompozycji generatora zasobów i przy założeniu znajomości wszystkich 14 pozycji, wartościami „referencyjnymi” są następujące udziały: 42,9% (wyższa klasa średnia); 35,7% (klasa średnia) i 21,4% (klasa niższa). Za wartości porównawcze można uznać także średnie udziały klas (dla ogółu badanych).

<sup>9</sup> W badaniu zrezygnowano ze zmiennych dochodu i wykształcenia, które są silnie skorelowane z pozycją klasową.

<sup>10</sup> W analizach dwuzmiennowych wyróżniano osobno kategorię robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych.

<sup>11</sup> Analizowana próba badawcza ograniczona jest do osób, dla których możliwe było ustalenie ich pozycji zawodowej (obecnej lub poprzedniej): N = 834.

<sup>12</sup> Podział na pracujących w momencie badania (wartość 1) i nie pracujących (wartość 0).

iz znajomość osób wykonujących określone profesje, w większości przypadków (za wyjątkiem „lokalnego polityka”, „dziennikarza” i „pielęgniarki/pielęgniacza”) zależy od pozycji społecznej badanego oraz że przedstawiciele różnych segmentów struktury w większej mierze znają osoby o zbliżonych pozycjach.

Dla przykładu, znajomość prawnika, lekarza, pracownika naukowego, nauczyciela, informatyka, przedsiębiorcy czy artysty (aktora, muzyka) jest znacząco większa wśród wyższych kadr kierowniczych i specjalistów w przeciwieństwie do różnych kategorii pracowników fizycznych. Z kolei znajomość mechanika czy kasjera/sprzedawcy jest wyższa w grupie robotników aniżeli menedżerów i specjalistów. Możemy mówić tutaj o pewnego rodzaju „wsobności”, tj. tworzeniu kontaktów z osobami podobnie ułożonymi w strukturze społecznej (zgodnie z zasadą homofilii) (por. H2). Dotyczy to także przedstawicieli średnich kategorii społecznych, takich jak technicy i pracownicy umysłowi średniego szczebla, którzy wyróżniają się znajomością kogoś, kto wykonuje zawód księgowego/księgowej (78,3%).

Pewnym zaskoczeniem może być fakt, że posiadanie znajomych, przyjaciół lub członków rodziny będących przedsiębiorcami jest wyższe wśród wyższych kadr i specjalistów aniżeli drobnych przedsiębiorców i osób samozatrudniających się. Niemniej jednak te różnice nie są duże i mogą wynikać z faktu, iż nie wszyscy przedsiębiorcy byli klasyfikowani do tej kategorii społecznej.

Dostęp do pozycji zawodowych jest miarą dostępności różnego rodzaju zasobów o charakterze ekspresyjnym i instrumentalnym. Kazimierz M. Słomczyński i Irina Tomescu-Dubrow (2005) pokazywali, iż posiadanie przyjaciela, który jest przedsiębiorcą, niemal trzykrotnie zwiększa szansę na założenie własnego biznesu (co można tłumaczyć lepszym dostępem do informacji, rekomendacji czy wsparcia praktycznego – np. prawnego, marketingowego itp.). Jednocześnie te same kontakty mogą mieć różną wagę w zależności od pozycji ego. Wskazuje się, że przy poszukiwaniu pracy wyższy status osiągają osoby, których kontakt (osoba pomagająca znaleźć pracę) ma wyższy status niż kandydat do pracy (Son, Lin 2012). Większe korzyści z kontaktów mogą być też udziałem osób już uprzywilejowanych, które są w stanie lepiej wykorzystać te same połączenia (Contreras i in. 2019). Znajomość pracownika naukowego przez nauczyciela może mieć inne znaczenie niż ta sama znajomość dla pracownika handlu i usług (nauczyciel może być w stanie lepiej spożytkować zasoby: informacji, wsparcia, inspiracji dla własnego awansu)<sup>13</sup>.

Relacje między osobami o różnych pozycjach są także przeważnie niesymetryczne. Przedstawiciel inteligencji mający znajomego lub przyjaciela mecha-

<sup>13</sup> Hipoteza alternatywna wskazywałaby na wyższe zwroty z kapitału społecznego dla osób o niższych pozycjach (hipoteza o mobilności).

(choć niekoniecznie na wsparcie w poszukiwaniu pracy). Natomiast mechanik może potencjalnie liczyć na pomoc, która poprawia jego położenie (np. polecenie usług innym osobom, doradzanie, rekomendowanie). Przyszłe badania nad efektywnością kapitału powinny uwzględniać tego typu efekty interakcji.

**Tabela 1.** Pozycja klasowa a znajomość osób z generatora pozycji (% w kolumnach)

	Pozycja klasowa						Ogółem
	Wyższe kadry kierownicze, specjaliści	Technicy i pracownicy umysłowi śr. szczebla	Drobni przedsiębiorcy i samozatrudniający się	Pracownicy handlu i usług	Robotnicy wykw.	Robotnicy do prac prostych i niewykw. pr. usług	
Prawnik*	<b>80,6</b>	60,6	57,5	47,8	40,2	<u>36,5</u>	57,1
Lekarz*	<b>83,6</b>	69,5	60,9	52,2	<u>37,1</u>	39,7	61,2
Pracownik naukowy*	<b>82,4</b>	61,0	47,1	44,2	34,1	<u>31,7</u>	54,6
Nauczyciel*	<b>88,5</b>	85,1	67,8	76,1	<u>60,6</u>	63,5	77,0
Informatyk*	<b>82,4</b>	79,5	72,4	63,8	59,8	<u>55,6</u>	71,8
Przedsiębiorca*	<b>89,1</b>	80,7	85,1	71,7	74,2	<u>55,6</u>	78,4
Lokalny polityk	27,9	32,5	23,0	34,1	27,3	30,2	29,9
Dziennikarz	30,3	29,7	25,6	33,3	28,0	28,6	29,7
Mechanik*	<u>57,0</u>	69,1	79,3	76,1	<b>84,8</b>	82,5	72,4
Księgowy/a*	61,8	<b>78,3</b>	72,4	65,9	64,4	<u>52,4</u>	68,2
Artysta/aktor/muzyk*	<b>56,4</b>	48,8	34,9	41,3	31,8	<u>23,8</u>	43,0
Kasjer, sprzedawca*	<u>38,8</u>	61,7	64,4	73,9	73,5	<b>74,6</b>	62,3
Pielęgniarka/pielęgniarz	59,4	67,9	59,3	67,4	69,7	57,1	64,7
Pracownik budowlany lub robót wykończeniowych*	<u>60,6</u>	67,9	<b>86,2</b>	76,8	<b>84,1</b>	71,4	72,7

\* Różnice istotne statystycznie na poziomie  $p < 0,001$

Wartości wytłuszczone oznaczają najwyższą wartość w rzędzie, a podkreślone – najniższą

Uzupełnieniem analiz z tabeli 1 są dane zaprezentowane w tabeli 2, które ukazują średnie wartości głównych mierników kapitału społecznego i kompozycji klasowej sieci, jakie stworzono na bazie omawianego narzędzia.

W zgodzie z hipotezą 1 (H1) przedstawiciele górnych rejonów struktury społecznej (tj. wyżsi rangą kierownicy i specjaliści) charakteryzowali się przeważnie wyższymi wskaźnikami kapitału społecznego (za wyjątkiem rozpiętości sieci, będące miarą zróżnicowania wertykalnego). Kategoria ta w porównaniu

do robotników niewykwalifikowanych i niewykwalifikowanych pracowników usług deklarowała najwyższą średnią liczbę kontaktów z listy 14: 8,99 wobec 7,03, w tym 3,61 kontaktów na 6 możliwych z reprezentantami wyższej klasy średniej (60,2% możliwych kontaktów), 3,81 kontaktów z klasą średnią (na 5 możliwych: 76,2%) oraz 1,56 kontaktów z klasą niższą (na 3 możliwe: 52,1%).

Jeszcze większe kontrasty dotyczyły średnich wartości prestiżu kontaktów. Przedstawiciele wyższych kadr i inteligencji lokowali się o 0,682 odchylenia standardowego powyżej średniej dla ogółu badanych, a pracujący fizycznie bez kwalifikacji o 0,233 poniżej tej wartości.

Jeśli przyjmując za Linem (2001), iż lepsze zasoby i możliwości ulokowane są wyżej w hierarchii społecznej, to można wysunąć wniosek, iż wyższy kapitał społeczny jest udziałem osób już uprzywilejowanych społecznie.

Nieco inny obraz wyłania się z analizy trzeciego z mierników – tj. zakresu kontaktów, traktowanego jako wskaźnik zróżnicowania zasobów. Można zauważyć iż jego wartość jest najwyższa dla drobnych przedsiębiorców (0,158 w kategoriach standaryzowanych), a w dalszej kolejności dla techników i pracowników umysłowych średniego szczebla. Można przypuszczać, iż ponieważ te kategorie ulokowane są w środkowych rejonach struktury społecznej, mają największe szanse posiadania kontaktów zarówno o najwyższym, jak i najniższym prestiżu (Cepić, Tonković 2020), co koresponduje z hipotezą 3 (H3).

Niezależnie od tego, kategoriami najbardziej upośledzonymi pod względem kapitału są robotnicy, zwłaszcza niewykwalifikowani. Posiadają oni nie tylko najmniejszą liczbę kontaktów, ale także kontakty o najniższym prestiżu zawodów i o najmniejszej rozpiętości.

Przedmiotem analizy były także udziały więzi z przedstawicielami wyższej klasy średniej, średniej i niższej (tabela 2). Zgromadzone wartości potwierdzają hipotezę 2, zgodnie z którą reprezentanci różnych kategorii społeczno-zawodowych wykazują tendencję do wchodzenia w relację z osobami o zbliżonej pozycji. Przykładowo udział kontaktów z wyższą klasą średnią jest relatywnie największy wśród wyższych rangą kierowników i specjalistów (39,4%), a najniższy wśród robotników do prac prostych (20,4%), zupełnie odwrotnie niż w przypadku kontaktów z klasą niższą, gdzie prym wiodą robotnicy niewykwalifikowani (39,4%) w przeciwieństwie do kierowników i inteligencji (16%). Choć przedstawiciele średnich rejonów struktury społecznej (tj. technicy i pracownicy umysłowi średniego szczebla) także wykazują tendencję do homofilii (45,8% połączeń z klasą średnią), to jednocześnie udział kontaktów z przedstawicielami tej klasy słabiej zależy od pozycji badanego ( $\text{Eta} = 0,158$ ). Mówiąc inaczej, homofilia wśród pośrednich segmentów struktury społecznej jest słabiej zarysowana niż na „krawędziach” (biegunach) struktury społecznej (por. H3).

**Tabela 2.** Pozycja klasowa a mierniki kapitału społecznego oraz kompozycja sieci z generatora pozycji

	Pozycja klasowa						Ogółem
	Wyższe kadry kierownicze, specjalności	Technicy i pracownicy umysłowi śr. szczebla	Drobni przedsiębiorcy i samozatrudniający się	Pracownicy handlu i usług	Robotnicy wykw.	Robotnicy do prac prostych i niewykw. pr. usług	
Średnia liczba kontaktów (z 14) <sup>a</sup>	<b>8,99</b>	8,92	8,38	8,25	7,70	<u>7,03</u>	8,43
W tym:							
Liczba kontaktów z wyższą klasą średnią [0–6] <sup>b</sup>	<b>3,61</b>	3,02	2,49	2,53	1,98	<u>1,90</u>	2,75
Liczba kontaktów z klasą średnią [0–5] <sup>c</sup>	3,81	<b>3,92</b>	3,59	3,45	3,29	<u>2,84</u>	3,60
Liczba kontaktów z klasą niższą [0–3] <sup>d</sup>	<u>1,56</u>	1,99	2,30	2,27	2,42	<b>2,29</b>	2,07
Średnia wartość prestiżu kontaktów (zm. standaryzowana) <sup>e</sup>	<b>0,628</b>	0,182	-0,095	-0,266	-0,516	<u>-0,568</u>	0,000
Zakres kontaktów (zm. standaryzowana) <sup>f</sup>	-0,064	0,116	<b>0,158</b>	0,019	-0,154	<u>-0,233</u>	0,000
Udział kontaktów z wyższą klasą średnią <sup>g</sup>	<b>39,4</b>	30,2	25,4	23,8	<u>19,5</u>	20,4	28,0
Udział kontaktów z klasą średnią <sup>h</sup>	44,0	<b>45,8</b>	43,6	42,8	40,5	<u>37,0</u>	43,2
Udział kontaktów z klasą niższą <sup>i</sup>	<u>16,0</u>	22,7	29,9	31,2	37,8	<b>39,4</b>	27,2

<sup>a</sup> Eta = 0,170 <sup>b</sup> Eta = 0,275 <sup>c</sup> Eta = 0,221

<sup>d</sup> Eta = 0,285 <sup>e</sup> Eta = 0,400 <sup>f</sup> Eta = 0,126

<sup>g</sup> Eta = 0,375 <sup>h</sup> Eta = 0,158 <sup>i</sup> Eta = 0,416

Dalsze analizy służą pogłębieniu przedstawionych wniosków poprzez skontrolowanie możliwych czynników zakłócających „wpływ” klasy na kapitał społeczny i kompozycję sieci. W tabeli 3 przedstawiono współczynniki wielokrotnej regresji liniowej, informujące o sile oddziaływania poszczególnych zmiennych na trzy miary kapitału społecznego.

Wartości dla modeli 1 można traktować jako charakterystykę całkowitego wpływu przynależności klasowej respondenta na kapitał społeczny, a dla modelu 2 jako wpływ odfiltrowany od zmiennych demograficznych. Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami klasa społeczna jest istotnym i niezależnym predyktorem

indywidualnego kapitału społecznego. Osoby z kategorii wyższych kadr kierowniczych i specjalistów oraz techników i pracowników umysłowych cieszą się najwyższą liczbą połączeń i statusem kontaktów w odróżnieniu do szeregowych sprzedawców i robotników (kategorii referencyjnej w modelu). Wpływ klasy jest większy w przypadku prestiżu kontaktów. Jeśli chodzi o zakres więzi społecznych, to kategorią wyróżniającą się są technicy i pracownicy umysłowi średniego szczebla, co potwierdza hipotezę, iż osoby ulokowane na średnich szczeblach struktury społecznej mają dostęp do osób o skrajnych wartościach prestiżu zawodów<sup>14</sup>.

Obok klasy, istotne znaczenie ma wiek. Osoby ze średnich grup wiekowych (36–45 lat oraz 46–55 lat) deklarują większą liczbę połączeń, wyższy status kontaktów i większy ich zasięg niż młodszy i najstarsi badani. Dostęp do kapitału społecznego jest najprawdopodobniej uzależniony od cyklu życia jednostki: rośnie wraz z doświadczeniem i wchodzeniem w nowe role społeczne, a następnie maleje w wieku okołoemerytalnym. Dodatkowo, osoby, które pracowały w momencie badania, miały wyższe wskaźniki kapitału (liczbę połączeń i ich zakres). Praca zawodowa jest bardzo ważnym kontekstem nawiązywania relacji społecznych. Gospodarstwa dwu- i trzyosobowe miały przewagę w stosunku do gospodarstw jednoosobowych oraz wieloosobowych. Może to wynikać z faktu, iż posiadanie partnera ogólnie zwiększa pulę kontaktów społecznych (na zasadzie dostępu do sieci społecznej partnera), jednakże kiedy w gospodarstwie domowym jest więcej osób, szanse na nowe kontakty maleją. Warto zauważyć także brak istotnych różnic w dostępie do kapitału ze względu na płeć. W odróżnieniu od wielu innych społeczeństw (Lin 2001; Miyata, Ikeda, Kobayashi 2008) kobiety nie cierpią na deficyty w dostępie do zasobów społecznych<sup>15</sup>, <sup>16</sup>.

<sup>14</sup>Zwróćmy uwagę, iż w modelu ze zmienną wyjaśnianą „liczba połączeń” to także technicy i pracownicy umysłowi mają lepszy dostęp do kapitału niż wyższe kadry i specjaliści. Dla niektórych badaczy (Erickson 2003; Cepić, Tonković 2020) liczba połączeń jest miarą różnorodności sieci. Także w tym przypadku hipoteza o strukturalnych właściwościach średnich pozycji może mieć zastosowanie.

<sup>15</sup>Analizy dwuzmiennowe wskazują, że kobiety mają nieco lepsze parametry kapitału społecznego niż mężczyźni, tj. wyższą średnią prestiżu kontaktów w GP oraz większy udział połączeń z wyższą klasą średnią a mniejszy z klasą niższą (także przy kontroli statusu zatrudnienia: „pracuje – nie pracuje”). Wpływ płci zanika dopiero w momencie uwzględnienia pozycji zawodowej.

<sup>16</sup>W aneksie 2 przedstawiono wpływ zmiennych stratyfikacyjnych (wykształcenia i zamożności gospodarstwa) na kapitał społeczny, przy kontroli pozostałych zmiennych. W większości przypadków czynniki te „zabierają” wpływ klasy społecznej (za wyjątkiem średniego statusu kontaktów). Kapitał ekonomiczny odgrywa większą rolę w różnicowaniu dostępu do kapitału społecznego niż formalne wykształcenie. To ostatnie ma największy wpływ na średni status kontaktów respondenta.



**Tabela 3.** Mierniki kapitału społecznego z generatora pozycji a zmienne strukturalne i demograficzne (wyniki analizy regresji liniowej<sup>1</sup>)

Zmienne (predyktory):	Liczba połączeń		Status kontaktów		Zakres kontaktów	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
(Stała)	- ***	- ***	- ***	- ***	- ***	- ***
Wyższe kadry kierownicze, specjaliści	<b>0,174***</b>	<b>0,147***</b>	<b>0,468***</b>	<b>0,447***</b>	0,056	0,035
Technicy, pracownicy umysłowi średniego szczebla	<b>0,190***</b>	<b>0,179***</b>	<b>0,338***</b>	<b>0,314***</b>	<b>0,151**</b>	<b>0,148**</b>
Pracownicy handlu i usług	<b>0,103*</b>	<b>0,093*</b>	<b>0,106**</b>	<b>0,105**</b>	<b>0,089*</b>	0,072
Drobni przedsiębiorcy i samozatrudniający się	<b>0,081*</b>	0,030	<b>0,141***</b>	<b>0,114**</b>	<b>0,107**</b>	0,066
Sprzedawcy, robotnicy i niewykwalifikowani pracownicy usług	ref.	ref.	ref.	ref.	ref.	ref.
Płeć (kobieta)		0,012		0,044		0,007
18–25 lat		0,031		-0,029		0,069
26–35 lat		0,103		0,046		0,060
36–45 lat		<b>0,222***</b>		<b>0,111<sup>a</sup></b>		<b>0,167**</b>
46–55 lat		<b>0,221***</b>		<b>0,126*</b>		<b>0,145*</b>
56–65 lat		<b>0,125**</b>		0,056		<b>0,099*</b>
powyżej 65 lat		ref.		ref.		ref.
1 osoba w gospodarstwie		-0,022		0,044		-0,034
2–3 osoby w gospodarstwie		<b>0,104*</b>		0,075		<b>0,098*</b>
4 lub więcej osób w gospodarstwie		ref.		ref.		ref.
Bez dzieci		0,051		0,004		0,056
Jedno dziecko		-0,009		-0,029		-0,003
Dwoje dzieci lub więcej		ref.		ref.		ref.
Pracuje obecnie		<b>0,137**</b>		0,079		<b>0,120*</b>
Skorygowane R <sup>2</sup>	0,026	0,124	0,171	0,191	0,014	0,077
Statystyki zmiany (w porównaniu do modelu poprzedniego)		ΔF (11,792) = 9,205; p < 0,001		ΔF (11,792) = 2,845; p < 0,01		ΔF (11,786) = 5,951; p < 0,001

<sup>1</sup> Współczynniki standaryzowane (beta)

<sup>a</sup> p = 0,056    \*p < 0,05    \*\*p < 0,01    \*\*\*p < 0,001

Dane z analogicznych modeli regresji dotyczące kompozycji sieci przedstawiono w tabeli 4. Zgodnie z oczekiwaniami przedstawiciele wyższej klasy średniej (wyższe kadry kierownicze i specjaliści) wykazują najsilniejszą skłonność do wchodzenia w relacje z przedstawicielami własnego segmentu niż inne kategorie społeczne, a zarazem najsilniejszą „awersję” do kontaktów z przedstawicielami klasy niższej.

Odwrotna zależność dotyczy jednostek zlokalizowanych na dolnych pozycjach struktury społecznej, budujących relacje przede wszystkim z podobnymi do siebie. Jednocześnie, przedstawiciele środkowego segmentu wykazują większą skłonność do relacji homofilnych z klasą średnią niż pozostałe klasy.

Warto zauważyć jednak, iż, po pierwsze, homofilia klasy średniej jest mniej wyraźna niż pozostałych klas, o czym informuje wielkość wyjaśnionej wariancji dla klasy i wielkość współczynników regresji w modelach oraz, po drugie, klasa średnia charakteryzuje się niesymetrycznością relacji – tj. większą skłonnością do tworzenia połączeń raczej z wyższymi niż niższymi pozycjami (udział więzi „wyższych” jest relatywnie większy niż średnia w próbie, a „niższych” niższy niż średnia – por. tabela 2).

Potwierdza to przypuszczenie, iż klasa średnia orientuje się w swoich relacjach ku wyżej usytuowanym kategoriom społecznym, co odpowiada charakterystyce tej klasy jako klasy marzącej o awansie (Bourdieu 2005).

Zauważmy także, iż wszystkie segmenty społeczne istotnie różnią się od kategorii robotników i niewykwalifikowanych pracowników usług, jeśli chodzi o kompozycję sieci<sup>17</sup>, co może sugerować, że klasa ta jest najbardziej izolowana.

Dodatkowe analizy, przedstawione w aneksie 3, dowodzą, iż kompozycja sieci zależy od poziomu wykształcenia i zasobów ekonomicznych. Udział więzi z wyższą klasą średnią zwiększa się wraz z wykształceniem i zamożnością badanego, natomiast proporcja kontaktów z klasą niższą maleje. W przypadku kontaktów z pozycjami średnimi w strukturze społecznej odnotowano rozbieżny wpływ klasy społecznej (dodatni wpływ przynależności do kategorii techników i pracowników umysłowych średniego szczebla) i zamożności (wpływ ujemny). Sama pozycja zawodowa sprzyja tego typu kontaktom, lecz przy wzroście statusu materialnego spada proporcja kontaktów z klasą średnią (prawdopodobnie w wyniku reorientacji na osoby o wyższym statusie).

<sup>17</sup> Jedynym wyjątkiem jest udział kontaktów z klasą średnią, gdzie nie ma istotnych różnic między robotnikami a pracownikami handlu i usług.

**Tabela 4.** Kompozycja sieci z generatora pozycji a zmienne strukturalne i demograficzne (wyniki analizy regresji liniowej<sup>1</sup>)

Zmienne (predyktory):	Udział więzi – wyższa klasa średnia		Udział więzi – klasa średnia		Udział więzi – klasa niższa	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
(Stała)	– ***	– ***	– ***	– ***	– ***	– ***
Wyższe kadry kierownicze, specjaliści	<b>0,434***</b>	<b>0,420***</b>	<b>0,095*</b>	0,078	<b>-0,477***</b>	<b>-0,450***</b>
Technicy, pracownicy umysłowi średniego szczebla	<b>0,271***</b>	<b>0,261***</b>	<b>0,177***</b>	<b>0,155**</b>	<b>-0,391***</b>	<b>-0,376***</b>
Pracownicy handlu i usług	<b>0,105**</b>	<b>0,097*</b>	0,052	0,058	<b>-0,149***</b>	<b>-0,146***</b>
Drobni przedsiębiorcy i samozatrudniający się	<b>0,097**</b>	<b>0,075*</b>	<b>0,076<sup>a</sup></b>	0,066	<b>-0,133***</b>	<b>-0,108**</b>
Sprzedawcy, robotnicy i niewykwalifikowani pracownicy usług	ref.	ref.	ref.	ref.	ref.	ref.
Płeć (kobieta)		0,035		0,009		-0,015
18–25 lat		-0,053		0,014		0,067
26–35 lat		-0,036		<b>0,127<sup>b</sup></b>		-0,038
36–45 lat		0,003		<b>0,150*</b>		-0,048
46–55 lat		0,069		0,093		-0,075
56–65 lat		-0,005		0,070		0,003
powyżej 65 lat		ref.		ref.		ref.
1 osoba w gospodarstwie		-0,018		0,089		-0,053
2–3 osoby w gospodarstwie		0,056		0,012		-0,037
4 lub więcej osób w gospodarstwie		ref.		ref.		ref.
Bez dzieci		<b>0,102*</b>		<b>-0,107*</b>		-0,049
Jedno dziecko		0,010		-0,031		-0,007
Dwoje dzieci lub więcej		ref.		ref.		ref.
Pracuje obecnie		<b>0,107*</b>		-0,016		<b>-0,121*</b>
Skorygowane R <sup>2</sup>	0,139	0,162	0,017	0,024	0,185	0,209
Statystyki zmiany (w porównaniu do modelu poprzedniego)		ΔF (11,792) = 2,958; p < 0,01		ΔF (11,792) = 1,520; ns		ΔF (11,792) = 3,210; p < 0,001

<sup>1</sup> Współczynniki standaryzowane (beta)

<sup>a</sup> p = 0,051    <sup>b</sup> p = 0,052    \*p < 0,05    \*\*p < 0,01    \*\*\*p < 0,001

## Podsumowanie i wnioski

Przyczynowe znaczenie klas społecznych w socjologii wynika z ich zdolności do kształtowania interesów, możliwości strategicznych i doświadczeń jednostek, nie tylko z tytułu statycznej lokacji w strukturze społecznej, ale także tego, w jaki sposób życie ludzkie związane jest z klasami poprzez ścieżki kariery, mobilność społeczną, dobrowolne stowarzyszenia i więzi społeczne (Wright 1997). Przyjmując, jak czyni to teoria kapitału społecznego (Lin 2001; Bourdieu 1997), że powiązania między ludźmi oraz dostępne dzięki nim zasoby nie są neutralne dla losów i szans życiowych aktorów społecznych, zbadanie, w jaki sposób powiązania te różnią się pomiędzy klasami, stanowi istotne zagadnienie teoretyczne i społeczne. Kapitał społeczny (w ujęciu instrumentalnym) jest traktowany jako jeden z mechanizmów konsolidacji klas i reprodukcji przywilejów klasowych (Li, Savage, Warde 2008). Co więcej, na tyle na ile klasy są „ustrukturalizowane”, mogą oddziaływać także na zakres „światów społecznych”, w których funkcjonuje jednostka, tj. wyznaczać zasięg i charakter ich więzi społecznych oraz możliwość przekraczania społecznych granic (Bian i in. 2005).

Zaprezentowane wyniki badań dowodzą przydatności perspektywy klasowej w szacowaniu dostępu do kapitału społecznego. Zgodnie z hipotezą 1 (H1), osoby zajmujące uprzywilejowane pozycje społeczne (tj. wyższe kadry kierownicze wraz ze specjalistami oraz częściowo technicy i pracownicy umysłowi średniego szczebla) mają lepszy dostęp do zasobów społecznych mierzonych generatorem pozycji, tj. większą liczbę kontaktów i wyższy ich prestiż niż osoby ulokowane na niższych pozycjach (robotnicy i niewykwalifikowani pracownicy usług). Zgodnie z teorią (Lin 2001), liczba połączeń powinna przekładać się na strukturę szans, jeśli chodzi o pozyskiwanie cennych zasobów: dostęp do informacji, wpływów, dostarczania referencji czy wzmacniania tożsamości i uznania. Z kolei miarą „jakości” zasobów społecznych jest prestiż kontaktów: utrzymywanie relacji z osobami zajmującymi wysokie pozycje społeczne zwiększa szanse na społeczne „nagrody” (np. dostęp do lepszej pracy czy wyższe zarobki) (Son, Lin 2012; Contreras i in. 2019). Pewnym odstępstwem od tych prawidłowości jest fakt, iż największy zakres kontaktów w generatorze pozycji przejawiają przedstawiciele średnich segmentów struktury społecznej (tj. technicy i pracownicy umysłowi średniego szczebla i przedsiębiorcy), mający najkrótsze ścieżki do osób położonych powyżej i poniżej w hierarchii. Jeśli uznać, iż omawiany miernik odnosi się do zróżnicowania sieciowego, to można dowodzić, iż pozycja strategiczna klas średnich polega na byciu „pośrednikiem” pomiędzy różnymi segmentami, co może dawać dostęp do bardziej zróżnicowanych informacji i kontroli w przepływie zasobów (Burt 1992)<sup>18</sup>. Jednocześnie taki układ

<sup>18</sup> Nieprzypadkowo tzw. pośrednicy kulturowi to osoby ulokowane na średnich szczeblach struktury, żyjące z upowszechniania wzorców kulturowych w społeczeństwie (Bourdieu 2005).

powiązań – rozpiętość między klasą niższą a wyższą – (wraz z mniejszym natężeniem homofilii) może tłumaczyć pewną labilność czy ambiwalencję, jeśli chodzi o poglądy społeczne tej klasy (np. na rolę państwa) (Gdula, Sadura 2012), różne możliwości „sojuszy” międzyklasowych (Gdula 2017), a nawet napięcia i dylematy biograficzne (np. rozdarcie między oczekiwaniami z klasy pochodzenia a antycypacyjnym wpływem norm i wartości klasy odniesienia). Zarazem nieco silniejsza orientacja na kontakty z osobami o wyższych aniżeli niższych pozycjach może być świadectwem aspiracji do awansu. Kwestią do zbadania pozostaje, czy rozpiętość sieci zależy od mobilności społecznej. Badania w tym aspekcie nie są jednoznaczne (Li, Savage, Warde 2008; Cepić, Tonković 2020).

Konsekwentnie, klasą najbardziej upośledzoną, jeśli chodzi o analizowany rodzaj kapitału społecznego, pozostają robotnicy (szczególnie niewykwalifikowani), cechujący się najmniejszą średnią liczbą połączeń, najniższym statusem kontaktów i najmniejszym zakresem więzi. Jest to czynnik wzmacniający ich nieuprzywilejowany status w strukturze społecznej.

Zaprezentowane badania potwierdzają ogólną hipotezę o homofilii klasowej (H2) – tj. tendencji do ustanawiania relacji z osobami o podobnym położeniu społecznym (McPherson, Smith-Lovin, Cook 2001; Nagel, Ganzeboom, Kal-mijn 2011; Domański, Przybysz 2012), co dowodzi, iż klasy zdolne są generować niewidzialne społeczne granice o istotnych implikacjach dla życia społecznego i losów jednostek. Nie jest to zaskakujące, jeśli weźmiemy pod uwagę, że nieformalna towarzyskość jest wypadkową zbieżności interesów, podobieństwa habitusów i stylów życia oraz szans na kontakty, a te są w dużej mierze kształtowane przez położenie w systemie klasowym (Wright 1997). Jednocześnie stopień homofilii jest zróżnicowany pomiędzy segmentami – wyższy w górnych i dolnych rejonach struktury, a umiarkowany w średnich. Jest to zasadniczo zgodne z hipotezą 3, choć hipoteza ta nie określała natężenia homofilii klasy niższej, a także potwierdza wcześniejsze ustalenia (Otero, Volker, Rozer 2021; Domański, Przybysz 2012: 249). Relatywnie większe „domknięcie” społeczne skrajnych kategorii społeczno-zawodowych ma przypuszczalnie różną genezę. Można argumentować, iż członkowie wyższej klasy średniej (kierownicy i specjaliści) domykają sieci celem obrony własnych zasobów i zabezpieczenia pozycji, natomiast klasy niższe (robotnicy) mają ograniczone sieci, gdyż nie są atrakcyjnym celem interakcji pozostałych klas oraz mają niewiele sposobności w codziennym życiu, by spotykać ich przedstawicieli (np. jeśli chodzi o miejsca pracy, wypoczynku czy edukacji). Upraszczając, segregacja sieci klas uprzywilejowanych jest prawdopodobnie rezultatem strategicznego „wyboru”, a segregacja sieci klasy niższej rezultatem wykluczenia społecznego.

Przedstawione wyniki należy opatrzyć pewnymi zastrzeżeniami. Po pierwsze, przekrojowy charakter danych wyklucza ustalenie, na ile to pozycja klasowa „determinuje” dostęp do kapitału, a na ile jest rezultatem jego wykorzystania

(Lin 2001). Niemniej jednak teza o strukturalnym uwarunkowaniu kapitału wydaje się dość dobrze ugruntowana w badaniach (Lin 2001; Li, Pickles, Savage 2005; Li, Savage, Warde 2008; Pichler, Wallace 2009). Kwestią do zbadania jest natomiast to, na ile ten kapitał podlega dziedziczeniu, a na ile związany jest z pozycją nabywaną (Domański 2017). Po drugie, przedstawione wyniki dotyczą tylko stanu w określonym punkcie czasu i ograniczone są do jednej zbiorowości miejskiej. Nie jest więc możliwa ocena, jak zmienia się dystrybucja kapitału społecznego oraz segregacja sieci w czasie (czy mamy do czynienia z „otwieraniem” czy „zamykaniem” struktury oraz zmianą nierówności) (Domański, Przybysz 2012), ani także czy uzyskane rezultaty dobrze odzwierciedlają tendencje w całej populacji dorosłych Polaków. Po trzecie, przyjęty miernik kapitału społecznego (generator pozycji) odnosi się tylko do pewnego zakresu tego terminu (tj. zasobów użytecznych instrumentalnie) i pomija inne typy powiązań i zasobów, takie jak więzi lokalne, przynależność do organizacji, wsparcie społeczne (van der Gaag, Snijders, Flap 2008)<sup>19</sup>. Po czwarte, warunkiem domknięcia argumentu o reprodukowaniu się struktury klasowej poprzez transmisję kapitału społecznego byłoby zbadanie, jak ten kapitał przekłada się na faktyczne korzyści (np. dostęp do pracy, dochodu, zdrowia, uczestnictwa w kulturze itp.). Podobnie, przyszłe badania powinny objąć skutki segregacji (lub odwrotnie, dyfuzji) sieci na zakres nierówności oraz ogólnie szanse życiowe ludzi, w tym na dostęp do zasobów, poziom konfliktów, postawy i orientacje społeczne, zaufanie, satysfakcję życiową, udział we władzy itp. Badanie nie odpowiada również na pytania o mechanizmy generujące mniejszą lub większą otwartość sieciową (czy jest to kwestia interesów, odmienności habitusów czy też obiektywnych szans na interakcje). Istotnym z punktu widzenia spójności społecznej zagadnieniem jest to, jakie czynniki sprzyjają przekraczaniu granic społecznych (Cepić, Tonković 2020).

## Bibliografia

- Benediktsson, Mike O. 2012. Bridging and Bonding in the Academic Melting Pot: Cultural Resources and Network Diversity. *Sociological Forum*, 21, 1: 46–69. DOI: 10.1111/j.1573-7861.2011.01301.x.
- Bian, Yanije, Ronald Breiger, Deborah Davis, Joseph Galaskiewicz. 2005. Occupation, Class, and Social Networks in Urban China. *Social Forces*, 83, 4: 1443–1468. DOI: 10.1353/sof.2005.0053.

<sup>19</sup> Prowadzone badania (Li, Savage, Warde 2008), w tym niepublikowane autora, pokazują, iż klasy niższe wykazują silniejszy „kapitał” więzi lokalnych, opartych na wspólnocie społeczno-przestrzennej i poczuciu tożsamości z miejscem zamieszkania (w pewnych aspektach przybiera to postać kapitału „solidarnościowego”: np. wzajemnej wymiany usług).

- Bidart, Claire, Alain Degenne, Michel Grossetti. 2018. Personal Networks Typologies: A Structural Approach. *Social Networks*, 54: 1–11. DOI: 10.1016/j.socnet.2017.11.003.
- Blau, Peter. 1977. *Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure*. New York: Free Press.
- Bourdieu, Pierre, Loïc J. D. Wacquant. 2001. *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*. Przekład Anna Sawisz. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Bourdieu, Pierre. 1987. What Makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups. *Berkeley Journal of Sociology*, 32: 1–17.
- Bourdieu, Pierre. 1997. The Forms of Capital. In: A. H. Halsey, H. Lauder, P. Brown, A. S. Wells, eds. *Education: Culture, Economy, Society*. Oxford: Oxford University Press, 46–58.
- Bourdieu, Pierre. 2005. *Dystynkcja: społeczna krytyka władzy sądzienia*. Przekład Piotr Biłos. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu, Pierre. 2009. *Rozum praktyczny: o teorii działania*. Przekład Joanna Stryczyk. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cebula, Michał. 2017. Analiza klasowa na rozdrożu? W stronę kulturowej koncepcji klas P. Bourdieu. *Studia Socjologiczne*, 3: 33–69.
- Cebula, Michał. 2019. Beyond Social Class and Status: The Network Embeddedness of Music Consumption. *Przegląd Socjologiczny*, 2: 81–105. DOI: 10.26485/PS/2019/68.2/4.
- Cepić, Dražen, Željka Tonković. 2020. How Social Ties Transcend Class Boundaries? Network Variability as Tool for Exploring Occupational Homophily. *Social Networks*, 62: 33–42. DOI: 10.1016/j.socnet.2020.02.003.
- Coleman, James S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, Supplement: 95–120.
- Contreras, Dante, Gabriel Otero, Juan D. Díaz, Nicolás Suárez. 2019. Inequality in Social Capital in Chile: Assessing the Importance of Network Size and Contacts' Occupational Prestige on Status Attainment. *Social Networks*, 58: 59–77. DOI: 10.1016/j.socnet.2019.02.002.
- Côté, Rachele R., Bonnie H. Erickson. 2009. Untangling the Roots of Tolerance: How Forms of Social Capital Shape Attitudes Toward Ethnic Minorities and Immigrants. *American Behavioral Scientist*, 52, 12: 1664–1689. DOI: 10.1177/0002764209331532.
- Domański, Henryk, Dariusz Przybysz. 2012. Wybór znajomego a stratyfikacja społeczna w Polsce w latach 1988–2008. *Kultura i Społeczeństwo*, 1: 233–260. DOI: 10.2478/v10276-012-0012-6.
- Domański, Henryk, Zbigniew Sawiński, Kazimierz M. Słomczyński. 2007. *Nowa klasyfikacja i skale zawodów: socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański, Henryk. 2017. Wpływ pochodzenia społecznego i czynników merytokracyjnych na kapitał społeczny. *Studia Socjologiczne*, 4: 147–163.

- Erickson, Bonnie H. 1996. Culture, Class, and Connections. *American Journal of Sociology*, 102, 1: 217–251. DOI: 10.1086/230912.
- Erickson, Bonnie H. 2003. Social Networks: The Value of Variety. *Contexts*, 2, 1: 25–31.
- Feld, Scott L. 1981. The Focused Organization of Social Ties. *American Journal of Sociology*, 86, 5: 1015–1035. DOI: 10.1086/227352.
- Gdula, Maciej, Przemysław Sadura. 2012. Style życia jako rywalizujące uniwersalności. W: M. Gdula, P. Sadura, red. *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 15–70.
- Gdula, Maciej. 2017. Pożytki z klasowości. Klasy w Polsce i szanse zmiany społecznej. W: M. Gdula, M. Sutowski, red. *Klasy w Polsce. Teorie, dyskusje, badania, konteksty*. Warszawa: Instytut Studiów Zaawansowanych, 136–161.
- Giddens, Anthony. 1973. *The Class Structure of the Advanced Societies*. London: Hutchinson.
- Granovetter, Mark S. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2<sup>nd</sup> ed. Chicago: Chicago University Press.
- Huang, Xianbi i in. 2019. Social Networks and Subjective Wellbeing in Australia: New Evidence from a National Survey. *Sociology*, 53, 2: 401–421. DOI: 10.1177/0038038518760211.
- Janicka, Krystyna, Kazimierz M. Słomczyński. 2014. Struktura społeczna w Polsce: klasowy wymiar nierówności. *Przegląd Socjologiczny*, 2: 55–72.
- Kajdanek, Katarzyna, Jacek Pluta, red. 2017. *Wrocławska diagnoza społeczna 2017. Raport z badań socjologicznych nad mieszkańcami miasta*. Wrocław.
- Książek, Sławomir, Michał Suszczewicz. 2017. City Profile: Wrocław. *Cities*, 65: 51–65. DOI: 10.1016/j.cities.2017.03.001.
- Li, Yaojun, Andrew Pickles, Mike Savage. 2005. Social Capital and Social Trust in Britain. *European Sociological Review*, 21, 2: 109–123. DOI: 10.1093/esr/jci007.
- Li, Yaojun, Mike Savage, Alan Warde. 2008. Social Mobility and Social Capital in Contemporary Britain. *The British Journal of Sociology*, 59, 3: 391–411. DOI: 10.1111/j.1468-4446.2008.00200.x.
- Lin, Nan. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, Nan, Mary Dumin. 1986. Access to Occupations Through Social Ties. *Social Networks*, 8: 365–385. DOI: 10.1016/0378-8733(86)90003-1.
- Lin, Nan, Bonnie H. Erickson. 2008. Theory, Measurement, and the Research Enterprise on Social Capital. In: N. Lin, B. H. Erickson, eds. *Social Capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press, 1–24.
- Marks, Karol. 1948. *18 brumaire’a Ludwika Bonaparte*. Warszawa: Spółdzielnia Wydawnicza „Książka”.
- Marsden, Peter V. 1987. Core Discussion Networks of Americans. *American Sociological Review*, 52, 1: 122–131. DOI: 10.2307/2095397.
- Marsden, Peter V., Elizabeth H. Gorman. 2001. Social Networks, Job Changes, and Recruitment. In: I. Berg, A. L. Kallberg, eds. *Sourcebook of Labor Markets: Evolving Structures and Processes*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, 467–502.



- McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin, James M. Cook. 2001. Birds of Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*, 27: 415–444. DOI: 10.1146/annurev.soc.27.1.415.
- Miyata, Kakuko, Kenichi Ikeda, Tetsuro Kobayashi. 2008. The Internet, Social Capital, Civic Engagement, and Gender in Japan. In: N. Lin, B. H. Erickson, eds. *Social Capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press, 206–233.
- Nagel, Ineke, Harry B. G. Ganzeboom, Matthijs Kalmijn. 2011. Bourdieu in the Network: The Influence of High and Popular Culture on Network Formation in Secondary School. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft, 51: 424–446.
- Otero, Gabriel, Beate Volker, Jesper Rozer. 2021. Open but Segregated? Class Divisions and the Network Structure of Social Capital in Chile. *Social Forces*, soab005. DOI: 10.1093/sf/soab005.
- Parkin, Frank. 1974. Strategies of Social Closure in Class Formation. In: F. Parkin, ed. *The Social Analysis of Class Structure*. Oxon: Tavistock Publications Limited, 1–18.
- Petev, Ivaylo D. 2013. The Association of Social Class and Lifestyles: Persistence in American Sociability, 1974 to 2010. *American Sociological Review*, 78, 4: 633–661. DOI: 10.1177/0003122413491963.
- Pichler, Florian, Claire Wallace. 2009. Social Capital and Social Class in Europe: The Role of Social Networks in Social Stratification. *European Sociological Review*, 25, 3: 319–332. DOI: 10.1093/esr/jcn050.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi, Rafaella Y. Nanetti. 1995. *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Przekład Jakub Szacki. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*. 2018. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Rocznik statystyczny Wrocławia*. 2018. Wrocław: Urząd Statystyczny we Wrocławiu.
- Sadowski, Ireneusz. 2012. Poza wiedzą i majątkiem: nierówności w kapitale społecznym w okresie transformacji systemowej. *Studia Socjologiczne*, 2: 101–127.
- Shen, Jing, Yanije Bian. 2018. The Causal Effect of Social Capital on Income: A New Analytic Strategy. *Social Networks*, 54: 82–90. DOI: 10.1016/j.socnet.2018.01.004.
- Słomczyński, Kazimierz M., Irina Tomescu-Dubrow. 2005. Friendship Patterns and Upward Mobility: A Test of Social Capital Hypothesis. *Polish Sociological Review*, 3: 221–235.
- Son, Joonmo, Nan Lin. 2012. Network Diversity, Contact Diversity, and Status Attainment. *Social Networks*, 34: 601–613. DOI: 10.1016/j.socnet.2012.06.006.
- van der Gaag, Martin, Tom A. B. Snijders, Henk Flap. 2008. Position Generator Measures and Their Relationships to Other Social Capital Measures. In: N. Lin, B. H. Erickson, eds. *Social Capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press, 27–48.
- van Tubergen, Frank, Beate Volker. 2015. Inequality in Access to Social Capital in the Netherlands. *Sociology*, 49, 3: 521–538. DOI: 10.1177/0038038514543294.

- 
- Verhaeghe, Peter-Paul, Koen Van der Bracht, Bart Van de Putte. 2015. Inequalities in Social Capital and Their Longitudinal Effects on the Labour Market Entry. *Social Networks*, 40: 174–184. DOI: 10.1016/j.socnet.2014.10.001.
- Weber, Max. 2002. *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej*. Przekład Dorota Lachowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wright, Erik O. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yakubovich, Valery. 2005. Weak Ties, Information, and Influence: How Workers Find Jobs in a Local Russian Labor Market. *American Sociological Review*, 70, 3: 408–421. DOI: 10.1177/000312240507000303.

**Aneks 1.** Generator pozycji – struktura wskazań (N = 1010)

Pozycja w generatorze:	Zna	Rodzaj relacji, jeśli zna		
		Ktoś z rodziny	Ktoś z przyjaciół lub bliskich znajomych	Ktoś z dalszych znajomych
1. Prawnik	58,6%	25,0%	36,0%	38,9%
2. Lekarz	62%	24,1%	33,9%	42,0%
3. Pracownik naukowy wyższej uczelni	55,9%	20,2%	37,4%	42,4%
4. Nauczyciel	77%	31,9%	34,6%	33,5%
5. Informatyk	72,8%	31,4%	35,2%	33,3%
6. Przedsiębiorca, właściciel firmy (inny niż pracodawca)	77,2%	35,6%	32,4%	31,9%
7. Lokalny polityk	31,8%	12,8%	33,0%	54,2%
8. Dziennikarz	32,2%	11,1%	36,3%	52,6%
9. Mechanik	72,1%	20,2%	33,9%	45,9%
10. Księgowy/a	68,2%	24,1%	34,4%	41,5%
11. Artysta, aktor, muzyk	44,7%	16,4%	35,3%	48,3%
12. Kasjer, sprzedawca	63,8%	21,7%	32,1%	46,1%
13. Pielęgniarka/pielęgniarz	65,3%	18,8%	35,1%	46,0%
14. Pracownik budowlany lub robót wykończeniowych	72,1%	22,8%	33,1%	44,1%
Średnia	61%	22,6%	34,5%	42,9%

**Aneks 2.** Mierniki kapitału społecznego z generatora pozycji a zmienne stratyfikacyjne (wyniki analizy regresji liniowej<sup>1</sup>)

Zmienne (predyktory):	Liczba połączeń	Status kontaktów	Zakres kontaktów
(Stała)	- ***	- ***	- ***
Zmienne kontrolne <sup>2</sup>	(...)	(...)	(...)
Stan posiadania gospodarstwa <sup>3</sup>	<b>0,354***</b>	<b>0,240***</b>	<b>0,240***</b>
Wykształcenie <sup>4</sup>	0,091	<b>0,235***</b>	<b>0,125*</b>
Skorygowane R <sup>2</sup>	0,225	0,263	0,131

<sup>1</sup> Współczynniki standaryzowane (beta)

<sup>2</sup> Płeć, wiek, wielkość gospodarstwa, liczba posiadanych dzieci, pozycja klasowa i status zatrudnienia (jak w tabeli 3)

<sup>3</sup> Indeks posiadania 11 dóbr trwałego użytku (m. in. zmywarka do naczyń, smartfon o wartości powyżej 700 zł, komputer przenośny lub tablet, ekspres ciśnieniowy do kawy)

<sup>4</sup> 6 kategorii: od „zasadnicze zawodowe lub niższe” do „wyższe, podyplomowe lub ze stopniem naukowym”

\*p &lt; 0,05    \*\*\*p &lt; 0,001

### Aneks 3. Kompozycja sieci z generatora pozycji a zmienne stratyfikacyjne (wyniki analizy regresji liniowej)<sup>1</sup>

Zmienne (predyktory):	Udział więzi – wyższa klasa średnia	Udział więzi – klasa średnia	Udział więzi – klasa niższa
(Stała)	-	- ***	- ***
Zmienne kontrolne <sup>2</sup>	(...)	(...)	(...)
Wyższe kadry kierownicze, specjaliści	<b>0,102*</b>	<b>0,183**</b>	<b>-0,215***</b>
Technicy, pracownicy umysłowi średniego szczebla	-0,013	<b>0,247***</b>	<b>-0,175***</b>
Pracownicy handlu i usług	0,019	<b>0,085*</b>	<b>-0,089*</b>
Drobni przedsiębiorcy i samozatrudniający się	-0,023	<b>0,101*</b>	-0,040
Sprzedawcy, robotnicy i niewykwalifikowani pracownicy usług	ref.	ref.	ref.
Stan posiadania gospodarstwa	<b>0,367***</b>	<b>-0,156***</b>	<b>-0,232***</b>
Wykształcenie	<b>0,283***</b>	-0,079	<b>-0,226***</b>
Skorygowane R <sup>2</sup>	0,308	0,044	0,276

<sup>1</sup> Współczynniki standaryzowane (beta)

<sup>2</sup> Płeć, wiek, wielkość gospodarstwa, liczba posiadanych dzieci i status zatrudnienia (jak w tabeli 4)

\*p < 0,05    \*\*p < 0,01    \*\*\*p < 0,001