

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-04

Danuta Miłaszewicz*
Małgorzata Zakrzewska**
Uniwersytet Szczeciński

ROLA ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH W BUDOWANIU KAPITAŁU SPOŁECZNEGO – UJĘCIE TEORETYCZNE

STRESZCZENIE

W literaturze przedmiotu coraz częściej podkreślana jest rola organizacji pozarządowych (NGOs) w budowaniu kapitału społecznego. Dokonuje się w niej również rozróżnienia pomiędzy różnymi formami kapitału społecznego tworzonego przez NGOs, w zależności od tego, czy tworzone sieci są gęste i w ramach jednorodnych grup (wiązący kapitał społeczny), czy też mniej gęste i między grupami heterogenicznymi (pomostowy kapitał społeczny). Badania wykazały, że organizacje społeczne spełniają różne funkcje w różnych społeczeństwach – od kontrydaktoryjności i rzecznictwa do uzupełniania tego, czego inne sektory nie są w stanie zapewnić. Zmienia się jednak charakter działalności ich członków od bardziej kolektywnego do bardziej indywidualistycznego. Zróżnicowane są również w zależności od tego, w jakim systemie funkcjonują oraz od indywidualnych cech członków, to jest płci oraz pochodzenia.

Słowa kluczowe: organizacje pozarządowe, kapitał społeczny, kobiece organizacje pozarządowe

* Adres e-mail: dmilasz@wneiz.pl.

** Adres e-mail: m.zakrzewska@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Badacze analizujący udział organizacji pozarządowych w budowaniu kapitału społecznego skupiali się na zrozumieniu ich roli w społeczeństwie. Wiele analiz dotyczyło również funkcji ekonomicznej, jaką pełnią organizacje pozarządowe, i podkreślenia ich wkładu w tworzenie PKB (Duchesne, 1989) oraz wzrost liczby miejsc pracy w kontekście siły roboczej wolontariatu. Inne dyskusje dotyczyły organizacji pozarządowych z punktu widzenia ich roli w zakresie świadczenia usług społecznych i wzbogacenia ich walorów rekreacyjnych i kulturalnych ponad to, co mogłoby być dostarczone przez sektor rządowy (Hall, Banting, 2000; Kramer, 2000; Salamon, Anheiera, 1999). Jednak największy nacisk kładziono na zbadanie roli organizacji wolontaryjnych w budowaniu i utrzymaniu kapitału społecznego. Potwierdzają to rozważania Roberta D. Putnama w *Samotnej grze w kręgle*, która stała się tematem dyskursu naukowego, głównie ze względu na połączenia między dobrowolnymi stowarzyszeniami, kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym. Do podobnych wniosków doszedł zarówno Putnam (1993, 1995), jak i Francis Fukuyama (1995) już wcześniej twierdzący, że kapitał społeczny jest warunkiem koniecznym dobrobytu gospodarczego.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie poglądów i wyników badań na temat roli organizacji pozarządowych jako elementu budującego kapitał pomostowy i spełniania przez te organizacje funkcji spoiwa w społeczeństwie.

1. Przegląd literatury dotyczący roli NGOs w budowaniu kapitału społecznego

Kapitał społeczny „to szerokie pojęcie obejmujące normy i sieci ułatwiające działania zbiorowe przynoszące obopólne korzyści” (Woolcock, 1998, s. 155). Brak jednoznacznej definicji kapitału społecznego doprowadził w literaturze przedmiotu do wielu dyskusji. Lenny Onyx i Paul Bullen (2000) opisują kapitał społeczny jako „płynną” koncepcję mającą korzenie w kilku tradycjach teoretycznych. Alejandro Portes (1998) zwraca uwagę, że z racji tego, że kontekst dla kapitału społecznego rozwinął się poza jednostki i obejmuje zarówno społeczności, jak i narody, wynik analiz jest argumentem za tym, że kapitał społeczny jest jednocześnie zarówno przyczyną, jak i skutkiem działania społeczności. Kenneth Newton (1997) podnosi

również problem aksjologiczny związany z kapitałem społecznym. Pyta, czy to sieci społeczne, które generują poziom zaufania, są niezbędne dla społeczeństwa obywatelskiego, czy też istnienie powszechnego zaufania jest powodem, dla którego te sieci społeczne są rozwijane. Co więcej, przedstawiciele analizowanego w artykule problemu nie zgadzają się nawet z tym, czy istnienie kapitału społecznego jest w ogóle zjawiskiem pozytywnym. Andrew Greeley (1997) oraz Alejandro Portes i Patricia Landolt (1996) wskazują, że kapitał społeczny ma swoje wady, ponieważ może mieć tendencje wykluczające innych z grupy. Mimo dyskusji na temat stosowania, kontekstu oraz wpływu kapitału społecznego Onyx i Bullen (2000) byli w stanie zidentyfikować pięć problemów, które były konsekwentnie wymieniane przez analizujących koncepcję kapitału społecznego. Pierwszym jest to, że kapitał społeczny odnosi się do sieci, czyli legalnych stowarzyszeń, które różnią się gęstością i występują zarówno wśród jednostek, jak i grup. Drugim jest to, że kapitał społeczny oparty jest na wzajemności określonej jako oczekiwanie, że w długim lub krótkim czasie zostaną zwrócone życzliwości i usługi/przysługi. Trzecim problemem jest zaufanie, które pociąga za sobą skłonność do podejmowania ryzyka w kontekście społecznym opartym na poczuciu pewności, że inni będą reagować zgodnie z oczekiwaniami. Czwartą analizowaną kwestią jest to, że kapitał społeczny jest oparty na normach społecznych, niepisanych wspólnych wartościach, które kierują zachowaniami i interakcjami. Ostatnią kwestią jest osobista i zbiorowa efektywność z „aktywnymi, chętnymi i zaangażowanymi obywatelami w skutecznie działającym społeczeństwie partycypacyjnym” (Onyx, Bullen, 2000).

W swoim artykule Michael Woolcock i Deepa Narayan (2000) przedstawiają cztery podejścia/koncepcje, w jaki sposób poruszane kwestie kapitału społecznego są obecne w społeczeństwie (koncepcja wspólnotowa, koncepcja sieci, koncepcja instytucjonalna oraz koncepcja synergiczna). Koncepcja wspólnotowa przedstawia kapitał społeczny jako zasób, który jest z natury dobry, a tym samym istnieje pozytywny związek między ilością kapitału społecznego w społeczności a jej ogólnym dobrobytem. Taka perspektywa wydaje się podkreślać funkcję wiążącą kapitału społecznego, czyli solidarności międzyludzkiej, która występuje łatwiej wśród grup homogenicznych, które podzielają wspólne poglądy i wartości (Wuthnow, 2002).

Koncepcja sieci jest szersza od poprzedniej, ponieważ podkreślono w niej wady kapitału społecznego i przedstawiono go jako bardziej złożony problem – stowarzyszenie osób i instytucji. Zgodnie z tym aspekt wiążący kapitału społecznego

jest oparty na silnych powiązaniach wewnątrzspołnotowych, które wzmacniają poczucie tożsamości i wspólnego celu. Aspekt pomostowy wyraża słabsze więzi między wspólnotami, w których członkowie związani są wartościami religijnymi, klasowymi, gospodarczymi, czy też grupą etniczną. Zgodnie z tym poglądem rozwój gospodarczy odbywa się przez przechodzenie od organizacji wiążących, które pomagają osobom poprzez wykorzystanie zasobów społeczności dostać się do organizacji pomostowych, dzięki którym mogą nabyć umiejętności i zasobów potrzebnych do tego, aby przezwyciężyć ograniczenia społeczne i odnieść sukces.

Koncepcja instytucjonalna zakłada, że społeczeństwo obywatelskie jest produktem środowiska politycznego, prawnego oraz instytucjonalnego. Choć koncepcje wspólnotowe oraz sieci zakładają kapitał społeczny jako zmienną niezależną, z punktu widzenia koncepcji instytucjonalnej jest to zmienna zależna. Na przykład Stephan Knack i Philip Keefer (1997) stwierdzili, że podczas gdy członkostwo w formalnych i nieformalnych organizacjach buduje zaufanie i proobywatelskie zachowanie, czyli niezbędne warunki dla dobrobytu gospodarczego, członkostwo w grupach formalnych nie było bezpośrednio związane z wynikami gospodarczymi. Wyjaśniają to tym, że członkowie stowarzyszenia są chętniej częścią jednorodnej grupy z mocnymi więzami (Newton, 1997). Słabe związki występują pomiędzy grupami, które są niejednorodne względem siebie. Tym samym im silniejsze więzi łączące w organizacji, tym większe zaufanie, jednak osłabia to zaufanie i współpracę, które mogłyby pojawić się między różnymi grupami.

Ostatnia z omawianych koncepcji, synergii, próbuje łączyć podejścia sieciowe i instytucjonalne. Jej zwolennicy podkreślają znaczenie komplementarności, czyli wzajemnie wspierających się relacji między sektorami społecznymi oraz charakter i zakres ich powiązań. W dobrze funkcjonujących państwach uwidacznia się zatem wysoki poziom pomostowego kapitału społecznego. Rządy w tych państwach wyraźnie budują mosty do grup wykluczonych, zwiększając tym samym prawdopodobieństwo, że marginalizowane grupy mają dostęp do zasobów i usług.

Podsumowując, należy podkreślić, że przedstawiciele każdego z powyższych podejść do kapitału społecznego dokonali rozróżnienia pomiędzy różnymi jego formami w zależności od tego, czy tworzone sieci są gęste i w ramach jednorodnych grup (wiązący kapitał społeczny), czy też mniej gęste i między grupami heterogenicznymi (pomostowy kapitał społeczny).

2. Rola organizacji wolontaryjnych w budowaniu kapitału społecznego

Początki teorii kapitału społecznego sięgają Alexisa de Tocqueville'a, który wierzył, że możliwość interakcji w organizacjach społecznych uczy nie tylko podstawowych umiejętności obywatelskich, takich jak zaufanie, kompromis czy wzajemność, ale także wiąże społeczeństwo przez stworzenie mostów między różnymi grupami (de Tocqueville, Newton, 1997). Mosty te postrzegane są jako trudne do stworzenia, ponieważ wymagają od ludzi wykraczania poza ich środowiska (Wuthnow, 2002).

Rosemary Leonard i Jenny Onyx (2003), analizując rolę silnych i słabych więzi w ramach organizacji wolontariackich, przeprowadziły badania jakościowe w trzech różnych wspólnotach w Nowej Południowej Walii wśród respondentów, którzy mieli jakikolwiek związek ze społecznościami lub organizacjami wolontariackimi. Ich analiza wskazała, że pomostowy kapitał społeczny związany z organizacjami wolontariackimi jest w rzeczywistości zależny od silnych, a nie od słabych więzi. Uważały, że bardziej prawdopodobne jest, że dwie organizacje powiążą się, jeśli będą pracować przez zaufanego pośrednika, który przez legitymizację działania niweluje ograniczenia i bariery pomiędzy tymi organizacjami.

Onyx i Bullen (2000) w swych rozważaniach podkreślają, że organizacje społeczne nie mają monopolu na rozwój kapitału społecznego. Ich badania wskazują, że kapitał społeczny może być rozwijany w dowolnym miejscu, tam, gdzie są gęste sieci obejmujące wolontariat, zaufanie i wzajemne korzyści. Organizacje społeczne są ważne, ale nie należy również lekceważyć roli, jaką odgrywają nieformalne sieci kontaktów wśród przyjaciół i sąsiadów czy nawet w miejscu pracy. Badania wykazały, że organizacje społeczne spełniają różne funkcje w różnych społeczeństwach, od kontrydiktoryjności i rzecznictwa do uzupełniania tego, czego inne sektory nie zapewniają, aby uzyskać na przykład pełne partnerstwo (Young, 2000; Salamon, 1995).

Inni zwracają uwagę na to, że organizacje społeczne odzwierciedlają panujące w państwie ideologie (Van Til, 1988). Proponują oni, aby przyjąć, że rola organizacji wolontariackich w tworzeniu wiążącego i pomostowego kapitału różni się w kilku aspektach i kontekstach społecznych: 1) w gospodarce opartej na wiedzy; 2) w kulturze partnerstwa oraz 3) pomiędzy różnymi organizacjami wolontariackimi mającymi różne pochodzenie etniczne oraz różną płęć.

Putnam (2000), badając trendy kapitału społecznego w Stanach Zjednoczonych, stwierdził, że zaangażowanie obywatelskie spada, głównie poprzez negatywne działania państwa. Przeciwnicy tej teorii podają za przykład Dolinę Krzemową, która jest przykładem jednej z najbardziej udanych gospodarek regionalnych na świecie. Stephen S. Cohen i Gary Fields (2000) zwracają w tym przypadku uwagę na to, że sukces gospodarczy miał miejsce w środowisku bez historii, głębokich więzi rodzinnych, dobrowolnych stowarzyszeń obywatelskich, czyli bez żadnego z elementów kapitału społecznego określonego przez teoretyków jako istotny. Podkreślili oni natomiast, że zamiast sieci obywatelskiego zaangażowania Dolina Krzemowa ma sieci innowacji. Tym samym charakter zaufania społecznego w Dolinie Krzemowej był inny niż ten, który były podkreślany przez Putnama (Cohen, Field, 2000). Należałoby więc zapytać, czy rola kapitału społecznego jest inna w gospodarce opartej na wiedzy.

Richard Floryda, Robert Cushing i Gary Gates (2002) przeanalizowali prace Putnama z punktu widzenia kreatywności, innowacji i konkurencji. Okazało się, że obszary z niskim poziomem innowacyjności miały wysoki poziom kapitału społecznego, a te z wysokim poziomem innowacyjności – tendencję do poziomu kapitału społecznego poniżej średniego. Wyniki te są sprzeczne ze stwierdzeniem Putnama, że organizacje społeczne są przyczynkiem do innowacji oraz wpływają na wzrost i rozwój ekonomiczny. Silne więzi mogą spowodować odgrodzenie się wspólnoty od nowych informacji i nowych pomysłów. Społeczności o słabych więziach pozwalają na przepływ nowych informacji i są bardziej skłonne zaakceptować nowe pomysły oraz innowatorów (Granovetter, 1973; Portes, Landolt, 1996; Coleman, 1988). Według badaczy ta różnorodność przepływów pozwoliła się rozwinąć kreatywności.

Floryda (2002) podkreśla, że społeczeństwa mogą być podzielone na dwie grupy. Pierwszą z nich jest społeczność *high tech* z niskim kapitałem społecznym, indywidualistycznym podejściem członków niezainteresowanych polityką oraz innymi społecznościami. Równoległe ta grupa społeczeństw jest bardzo zaangażowana w rozwój gospodarczy i jest najbardziej odpowiedzialna za kreatywność i innowacyjność. Drugi rodzaj społeczeństw to grupa o wysokim poziomie kapitału społecznego, głównie wśród mieszkańców wsi, którzy czują się coraz bardziej marginalizowani w gospodarce światowej.

W takim razie należy zadać pytanie, jaka jest właściwie rola organizacji wolontariackich. Mancour Olson (1986) mówi o „sklerozie instytucjonalnej”. Przez to

pojęcie określił niezdolność organizacji, które powstawały i rozwijały się w jednej epoce, do przyjęcia nowych wzorów i struktur, które są niezbędne dla nowej. Putnam (2000) wskazuje społeczeństwa o wysokim kapitale społecznym jako niezbędne dla obywatelskiego zaangażowania, współpracy i dobrobytu gospodarczego. Z drugiej strony Floryda (2002) uważa, że potrzebne są również nowe formy zaangażowania obywatelskiego. Połączenia grup są coraz słabsze i niezbędne jest powstanie nowych matryc społecznych, które będą te grupy scalały. Wcześniej postawy wolontaryjne motywowane były poprzez zaangażowanie społeczności i zorientowanie wspólnotowe. Teraz wydają się być bardziej zależne od indywidualnych potrzeb danej osoby i zakresu płynących korzyści (Hustinx, Lammertyn, 2003).

Agnes G. Meinhard i Mary K. Foster (2003), prowadząc badania sektorów publicznego i prywatnego oraz ich wpływu na sektor non-profit, podkreślili, że w wielu przypadkach rola urzędników państwowych sprowadzona jest do pośredniczenia między politykami i organizacjami wolontariackimi.

Choć wiele badań skupiło się na zaufaniu jako podstawowym wymiarze kapitału społecznego niezbędnym do jego budowania i rozwoju (Knack, Keefer, 1997; Newton, 1997), wzajemności i obopólne korzyści są niezbędnymi składnikami scalającymi sektory publiczny i prywatny. Z jednej strony dla osiągnięcia zysku przemysł wykorzystuje zasoby ludzkie w sektorze organizacji pozarządowych. Z drugiej zaś członkowie organizacji dzięki przedsięwzięciom komercyjnym zapewniają mechanizm zarabiania, tak aby przedsiębiorstwa mogły się skupić na działalności społecznej. Te wzajemnie korzystne powiązania potwierdzają zmiany podkreślone przez Lesleya Hustinxa i Fransa Lammertyna (2003), którzy zauważyli przejście od zbiorowej motywacji członków, aby służyć społeczności, do ich bardziej egoistycznego podejścia kierowanego chęcią osiągnięcia korzyści osobistych.

Studia przypadku dotyczące kobiecych organizacji wolontariackich, w szczególności analiza podejścia organizacji do zmian społecznych, politycznych i ekonomicznych (Meinhard, Foster, 2003), wykazały, że organizacje kobiece są bardziej krytycznie nastawione wobec obecnej polityki, bardziej też pesymistycznie myślą o przyszłości. Mimo że są bardziej skłonne do współpracy, to są mniej skłonne do przyjęcia orientacji biznesowej czy też bycia pozytywnie nastawionymi do osób stanowiących dla nich konkurencję. Analiza tego typu organizacji wskazała również na to, że organizacje kobiece stanowią odrębny podzbiór w sektorze non-profit. Biorąc pod uwagę ten wniosek, należy zadać pytanie o to, czy element scalający w do-

browolnych organizacjach kobiet jest taki sam jak dla organizacji niezależnych od płci członków. Kobiety częściej niż mężczyźni są zwolenniczkami procesu zorientowanego na działanie, cenią także wymianę informacji oraz współpracę (Avolio, Atwater, 1996; Helgesen, 1990; Rosener, 1990, 1995). Analiza relacji kobiet z innymi wskazała również, że są one bardziej nakierowane na odbiorcę (Dawson, 1997) i potrzeby innych (Halpern, 1996). A z różnic społecznych, strukturalnych i psychologicznych kobiet i organizacji kobiecych może wynikać tendencja do angażowania się w bardziej wiążący niż pomostowy aspekt działania. To sugeruje, że organizacje społeczne nie są jednakowe, nie wszystkie mają charakter pomostowy, a takie, jak zostało wcześniej wskazane, są niezbędne w gospodarce opartej na wiedzy.

Podsumowanie

Jak wskazano w artykule, kapitał społeczny jest pojęciem bardzo złożonym, zmienia się także perspektywa jego analizy. Celem niniejszego opracowania było przedstawienie wiążącej i pomostowej roli organizacji wolontariackich oraz postawienie kilku pytań, które mogą stanowić podstawę dalszych rozważań na ten temat. W kontekście gospodarczym kluczowe byłoby zbadanie roli wolontariatu w różnych sytuacjach ekonomicznych i kulturowych. Analizując segmentację organizacji wolontariackich, nie wykazano cech, które determinują podejmowane przez te organizacje role. Nie jest również jasne, jak pomostowy kapitał społeczny wpływa na współpracę. Przedstawiona w artykule analiza kobiecych organizacji społecznych wskazała, że niektóre cechy organizacji predysponują rozwój pomostowego kapitału społecznego, a niektóre nie. Możliwe zatem, że w takim ujęciu nakłada się kilka niezbadanych przyczyn.

Literatura

- Cohen, S.S., Fields, G. (2000). Social Capital and Capital Gains in Silicon Valley. W: E.L. Leiser (red.), *Knowledge and Social Capital* (s. 179–200). Woburn MA: Butterworth-Heinemann.
- Coleman, J.S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.

- Dawson, L.M. (1997). Ethical Differences between Men and Women in the Sales Profession. *Journal of Business Ethics*, 16 (11), 1143–1152.
- Duchesne, D. (1989). *Giving Freely: Volunteers in Canada. Statistics Canada Labour Analytic Report, Cat: 71-535 No. 4*. Ottawa: Ministry of Supply and Services.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Florida, R., Cushing, R., Gates, G. (2002). When Social Capital Stifles Innovation. *Harvard Business Review*, 80, 20.
- Fukuyama, F. (1995). Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs*, 74 (5), 89–98.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380.
- Greeley, A. (1997). Coleman Revisited. *American Behavioral Scientist*, 40 (5), 587–594.
- Hall, M., Banting, K.G. (2000). *The Nonprofit Sector in Canada*. W: K.G. Banting (red.), *The Nonprofit Sector in Canada: Roles and Relationships* (s. 1–28). Kingston: School of Policy Studies, Montreal: Queen's University.
- Helegsen, S. (1990). *The Female Advantage: Women's Ways of Leadership*. New York: Doubleday.
- Halpern, J.J., Parks, J.M. (1996). Vive la Difference: Differences between Males and Females in Process and Outcomes in Low-Conflict Negotiation. *International Journal of Conflict Management*, 7 (1), 45–60.
- Hustinx, L., Lammertyn, F. (2003). Collective and Reflexive Styles of Volunteering: A Sociological Modernization Perspective. *Voluntas*, 14 (2), 167–187.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251–1288.
- Kramer, R. (2000). A Third Sector in the Third Millennium? *Voluntas*, 11 (1), 1–23.
- Leonard, R., Onyx, J. (2003). Networking Through Loose and Strong Ties: An Australian Qualitative Study. *Voluntas*, 14 (2), 189–203.
- Meinhard, A.G., Foster, M.K. (2003). Differences in Response of Women's Voluntary Organizations to Shifts in Canadian Public Policy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32 (3), 366–396.
- Newton, K. (1997). Social Capital and Democracy. *American Behavioral Scientist*, 40 (5), 575–586.
- Olson, M. (1986). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Onyx, J., Bullen, P. (2000). Measuring Social Capital in Five Communities. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36 (1), 23–42.

- Portes, A., Landolt, P. (1996). *The Downside of Social Capital. The American Prospect*. Pobrano z: www.prospect.org/print-friendly/print/V726/26-ent-2.html/ (25.01.2016).
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6, 65–78.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling Alone*. New York: Simon & Shuster.
- Rosener, J.B. (1990). Ways Women Lead. *Harvard Business Review*, 68 (6), 109–125.
- Rosener, J.B. (1995). *American's Competitive Secret: Utilizing Women as a Management Strategy*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Salamon, L.M. (1999). *Partners in Public Service: Government and Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. (1998). Social Origins of Civil Society: Explaining Nonprofit Sector Cross-Nationally. *Voluntas*, 9 (3), 213–248.
- Van Til, J. (1988). *Mapping the Third Sector: Voluntarism in a Changing Social Economy*. New York: Foundation Centre.
- Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27, 151–208.
- Wuthnow, R. (2002). Religious Involvement and Status Bridging Social Capital. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 41 (4), 669–684.
- Woolcock, M., Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development and Theory Research and Policy. *The World Bank Observer*, 15 (2), 225–249.
- Young, D. (2000). Alternative Models of Government-Nonprofit Sector Relations: Theoretical and International Perspectives. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29 (1), 149–172.

THE ROLE OF VOLUNTARY ORGANIZATIONS IN BUILDING SOCIAL CAPITAL – THEORETICAL APPROACH

Abstract

Literature increasingly emphasizes the role of NGOs in building social capital, it also distinguishes between different forms of social capital, depending on whether created net-

works are dense and within homogeneous groups (bonding social capital) or less dense and between heterogeneous groups (bridging social capital). Studies have shown that voluntary organizations have different functions in different societies from their adversarial and advocacy role to supplement what other sectors are notable to provide. However, parrarely changes the nature of the activities of their members from more collective to more individualistic, organizations are also differentiated by which system there are in and by the characteristics of their members, ie. gender and the culture of origin.

Translated by Małgorzata Zakrzewska

Keywords: NGOs, social capital, women voluntary organizations

JEL Code: L31

